



LOGO

2026 1. eyrek sonuçları sunumu

12 Mayıs 2026

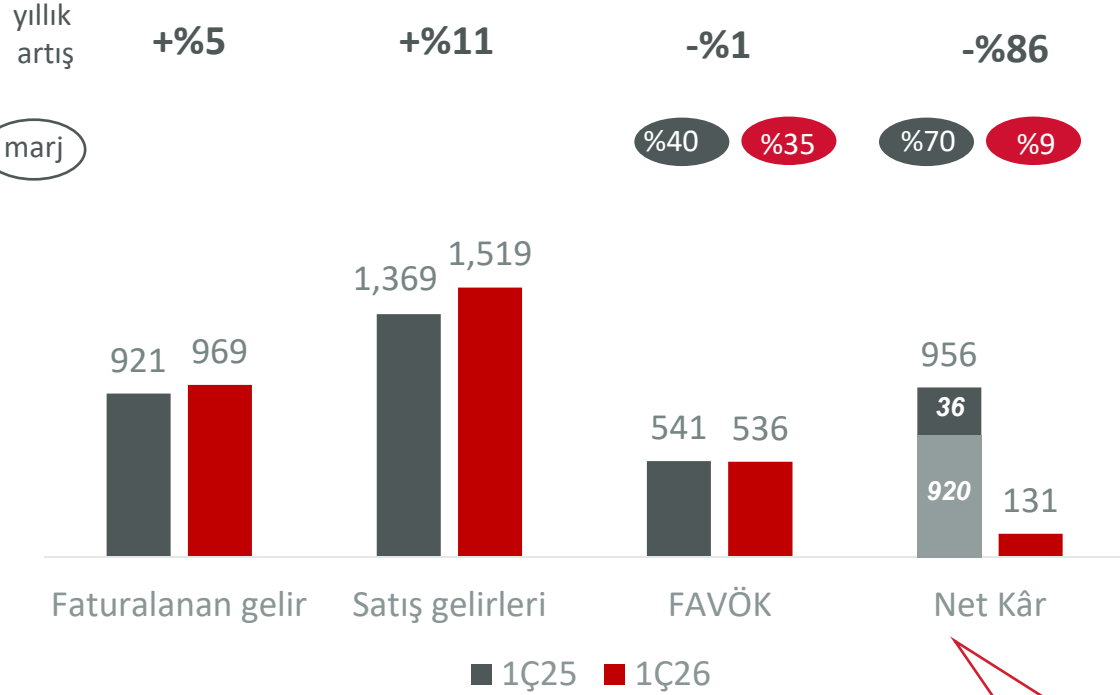
## Yasal uyarı

28.12.2023 tarihli ve 2023/81 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu Bülteni ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun finansal raporlama düzenlemelerine tabi ihraççılar ve sermaye piyasası kurumlarının, 31.12.2023 tarihinde veya sonrasında sona eren hesap dönemlerine ait yıllık finansal raporlarından başlamak üzere TMS 29 hükümlerini uygulamak suretiyle enflasyon muhasebesi uygulamasına karar verildiği kamuya duyurulmuştur. 2026 yılı 1. çeyrek finansal sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan bu sunumda, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 28.12.2023 tarihli Kararı'na uygun olarak Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan Şirketimizin TMS29 hükümlerine göre enflasyon muhasebesi uygulanmış finansal verileri esas alınmıştır.

Bu sunum, Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret A,Ş ("Logo" veya "Şirket") hakkında bilgi ve finansal tabloların analizinin yanı sıra, Şirket yönetiminin gelecekte gerçekleşmesini öngördüğü olaylar doğrultusunda, ileriye yönelik beklentilerini içeren görüşlerini de yansıtmaktadır, verilen bilgilerin ve analizlerin doğruluğu ve beklentilerin gerçeğe uygun olduğuna inanılmasına rağmen, öngörülerin altında yatan faktörlerin değişmesine bağlı olarak, geleceğe yönelik sonuçlar burada verilen öngörülerden sapma gösterebilir, Logo, Logo'nun yöneticileri veya çalışanları veya diğer ilgili şahıslar, bu sunumdaki bilgilerin kullanımı nedeniyle doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamazlar.

# Zorlu piyasa koşullarına rağmen güçlü performans

Konsolide (milyon TL)



1Ç25 net kârına 920 mn TL tek seferlik yatırım geliri dahil

- Gelirlerde reel büyüme, SaaS\* gelirlerindeki çift haneli büyümeyle desteklendi
- 536M TL FAVÖK (%35 marj) ile güçlü operasyonel kârlılık
- EAS segmentinde istikrarlı yeni müşteri kazanımı ve eServisler'de müşteri başına daha yüksek kontör harcaması
- Küçük ölçekli ERP müşteri segmentinde abonelik modeline geçiş ile eServis, İşbaşı ve Perakende iş segmentlerinde artan ARPU, SaaS gelir büyümesini destekledi
- Fintek segmenti geliri yıllık %64 büyümeyle 0,44M USD (TMS 29 hariç)'ye ulaştı
- Net kâr 131M TL (%9 marj), 1Ç25'teki 920M TL tek seferlik yatırım geliri hariç (%3 marj) yıllık %282 artış

# Bilançoda TMS29 etkisi

*Parasal olmayan varlık ve yükümlülüklerle özkaynaklar enflasyona göre endeksleniyor*

Varlıklar	Yükümlülükler
<b>Dönen varlıklar</b> -19.329.929 TL Büyük etki peşin ödenen giderlerden	<b>Kısa ve uzun vadeli yükümlülükler</b> -289.137.635 TL Büyük etki müşteri sözleşmelerinden doğan yükümlülüklerden (ertelenen LEM, eServis kontör ve proje)
<b>Duran varlıklar</b> +323.596.123 TL Büyük etki maddi ve maddi olmayan duran varlıklardan	<b>Özkaynaklar</b> -196.965.795 TL Büyük etki geçmiş yıl kârlarında ve ödenmiş sermayeden

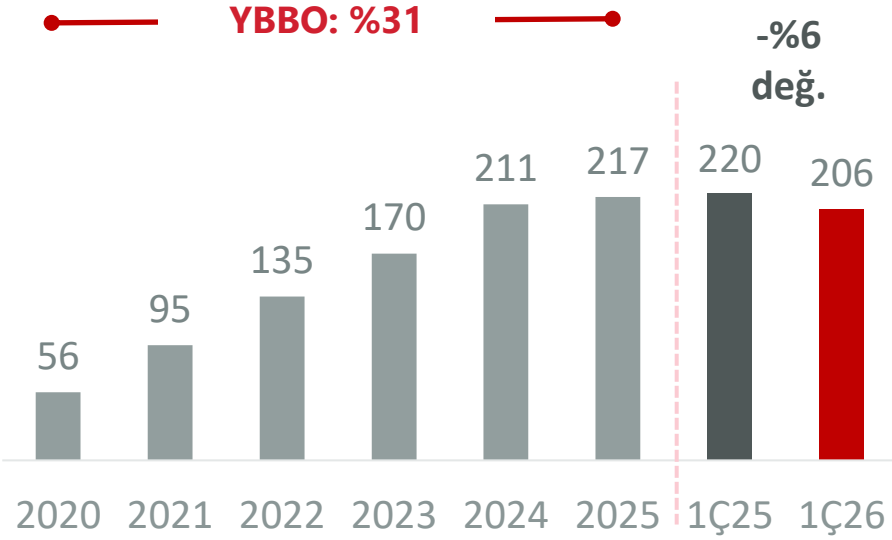
## Net parasal kayıp etkisi:

- Bilançodaki TMS29 düzeltmesinin gelir tablosuna etkisi; 181,8 milyon TL (1Ç25: 123,7 milyon TL).
- Gelir tablosundaki düzeltme etkisiyle beraber **TMS29'un toplam parasal kayıp etkisi: 168,8 milyon TL** (1Ç25: 147,8 milyon TL).
- TMS29 bir muhasebe düzeltmesidir, nakit kalemi değildir; nakit yaratımı ve operasyonel kârlılık üzerinden etkisi yoktur.

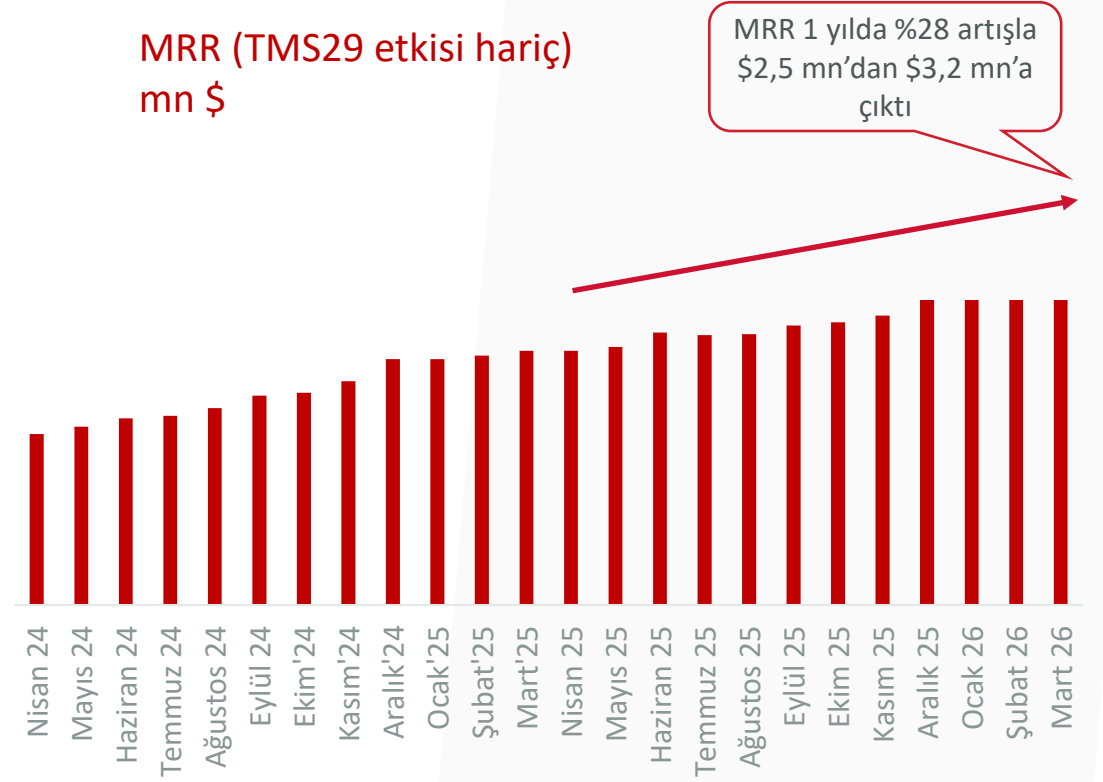
# eServis'te güçlü büyüme

206 bin müşteriyle e-Devlet çözümlerinde öncü; e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye

Müşteri sayısı  
(bin)



MRR (TMS29 etkisi hariç)  
mn \$

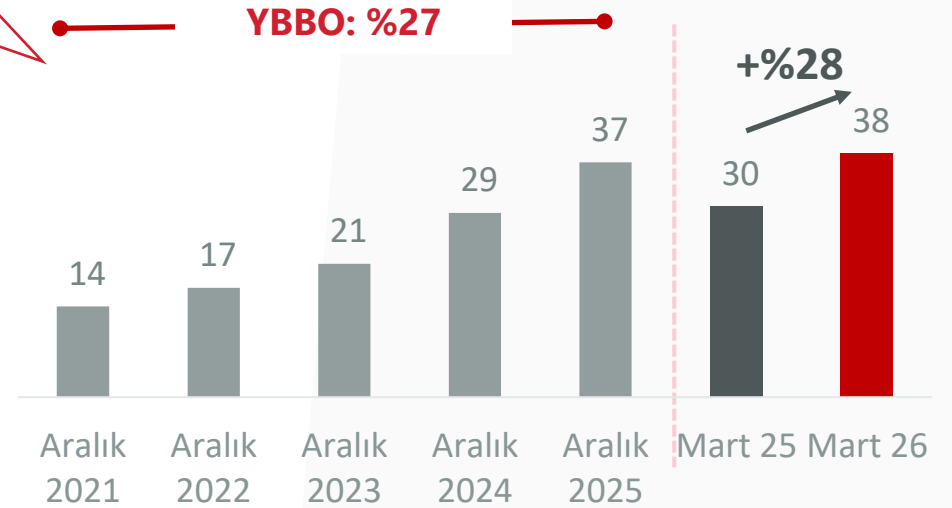


Harcanan kontör  
(milyar adet)



**ARPU: %36 artışla \$137'den \$186'ya çıktı.**

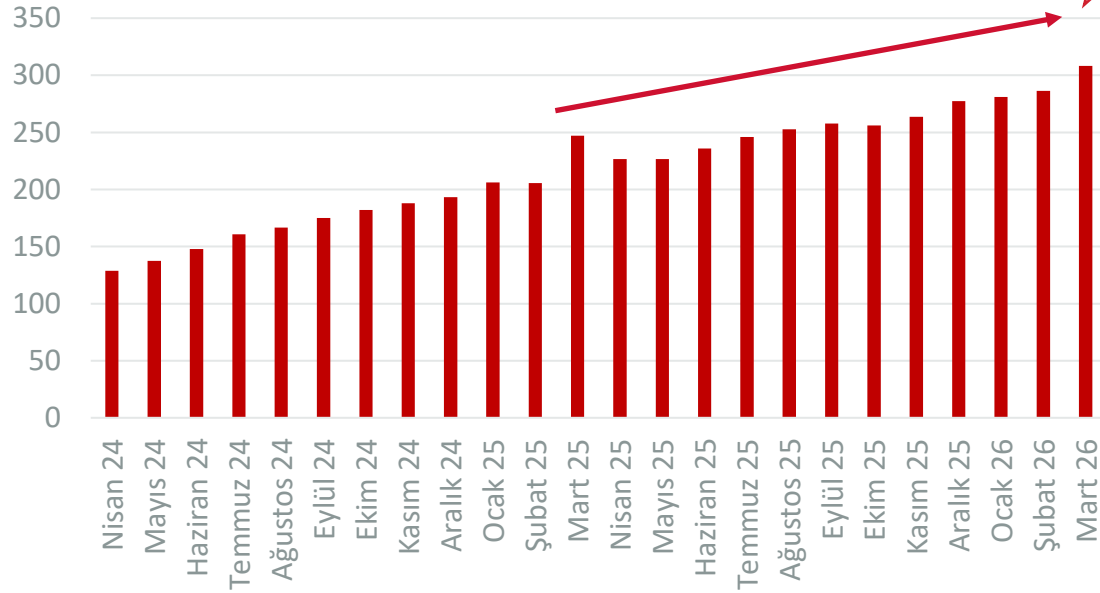
ARR (TMS29 etkisi hariç)  
mn \$



# Logo İşbaşı: Güçlü ve tutarlı SaaS ivmesi

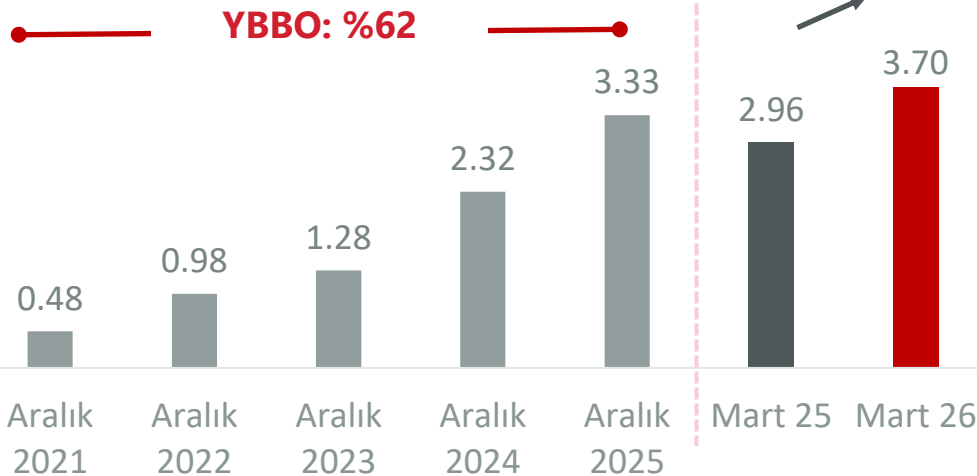
Ön muhasebe yazılımı ve e-Fatura servisi

MRR (TMS29 etkisi hariç)  
'000 \$



- Mikro KOBİ segmentinde ülke geneline yayılan büyüme
- Faturalama ve temel muhasebede güçlü dijitalleşme
- Yeni müşteri kazanımındaki iyileşmeyle ARPU artışı
- Aylık momentumla desteklenen güçlü MRR büyümesi

ARR (TMS29 etkisi hariç)  
mn \$

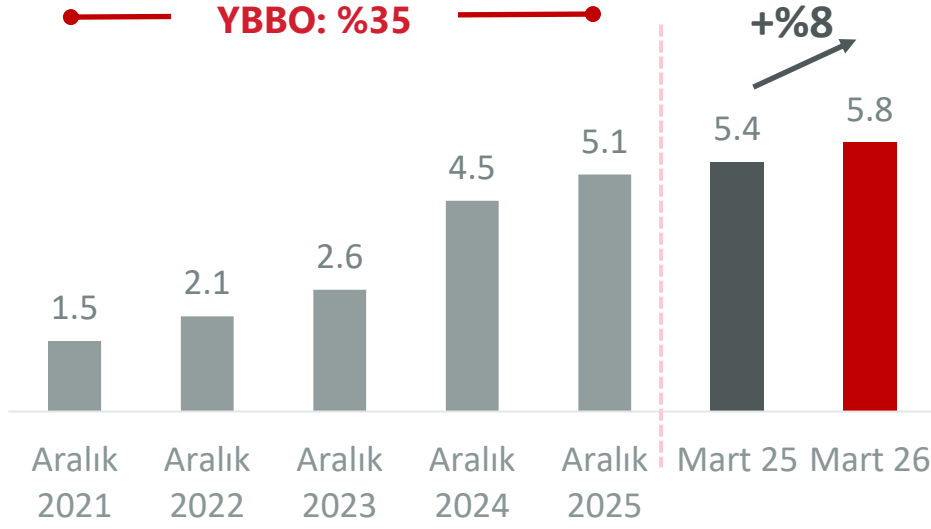


- ARR yıllık %25 artışla 3,7 mn \$'a ulaştı.
- Toplam kullanıcı sayısı 76,3 bin'e ulaştı, yıllık %10 artış kaydedildi.
- ARPU\* 2025'e göre %13 arttı ve 48\$ oldu (1ç25: 43\$).

# Logo Diva Perakende

Güvenilir ve sürdürülebilir perakende operasyonları için SaaS çözümü: perakende CX'te yeni jenerasyon

ARR (TMS29 etkisi hariç)  
mn \$



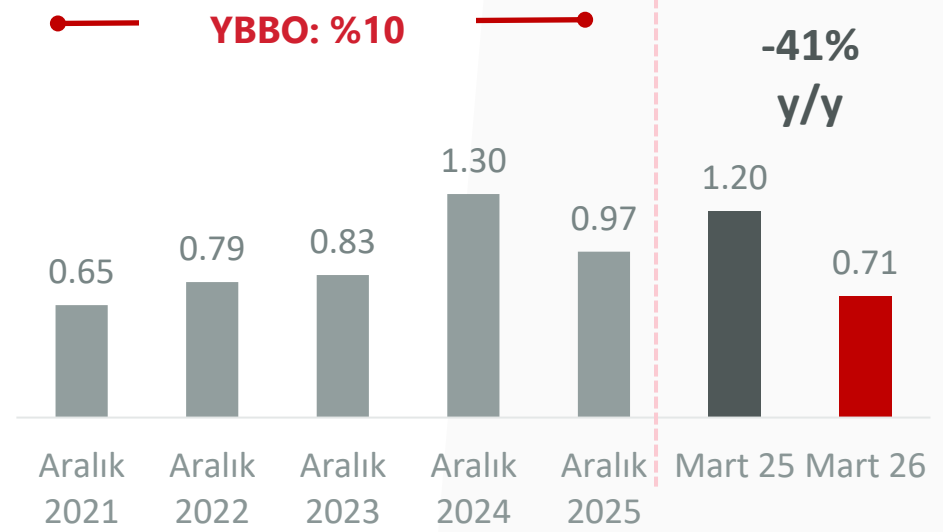
## Makro zorluklara rağmen istikrarlı performans

- 9,2 bin kullanım noktasına sahip 130 müşteri
- ARPU\* 628\$ gerçekleşti, düşük gelir yaratan kullanıcıların kapanması sonucu 1Ç25'e göre %3 arttı
- Güçlü fiyatlamayla ARR büyümeye devam ediyor.

# Peoplise

Büyük ölçekli şirketlerin yetenek kazanımı ve yönetimi için SaaS çözümü

ARR (TMS29 etkisi hariç)  
mn \$



## İşe alım pazarındaki yavaşlamaya paralel ılımlı görünüm

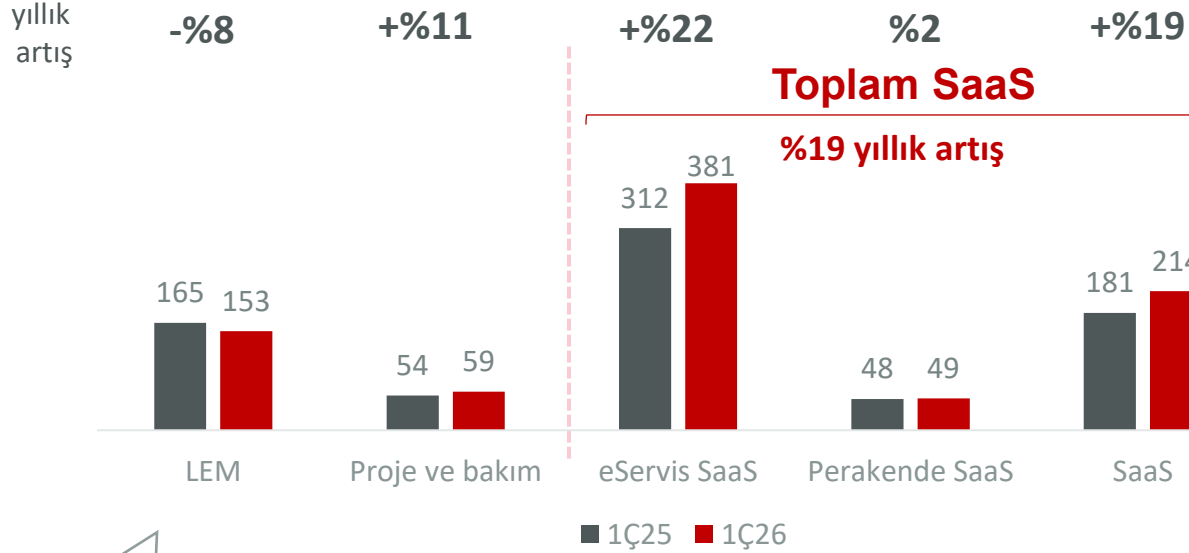
- 160 müşteri
- ARPU\* piyasadaki yavaşlama sonucu 1Ç25'e göre %35 azalarak 4.4 bin\$ gerçekleşti
- Önceliklerimiz: Müşteri tutundurma, ürün iyileştirmeleri ve mid-market genişlemesi.

# Tekrarlayan gelirde büyüme öngörülebilirliği artırıyor

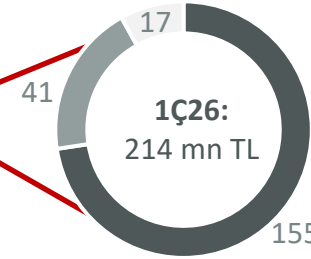
## SaaS dönüşümüyle desteklenen sürdürülebilir gelir büyümesi

### Tekrarlayan faturalanan gelirler

mn TL

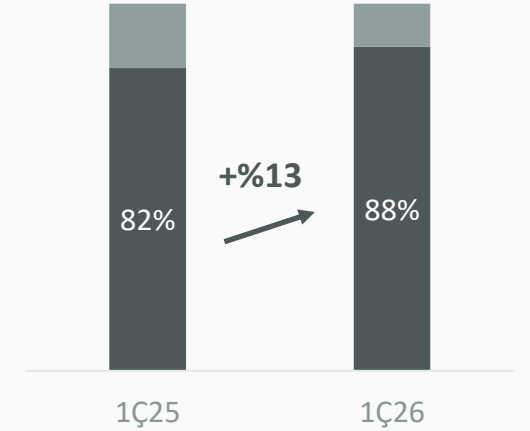


ERP'de küçük ölçekli müşteri segmentinde aboneliğe geçiş sonucu güçlü büyüme



■ ERP abonelik ■ İşbaşı ■ Peoplise

### Tekrarlayan/Toplam Faturalar %



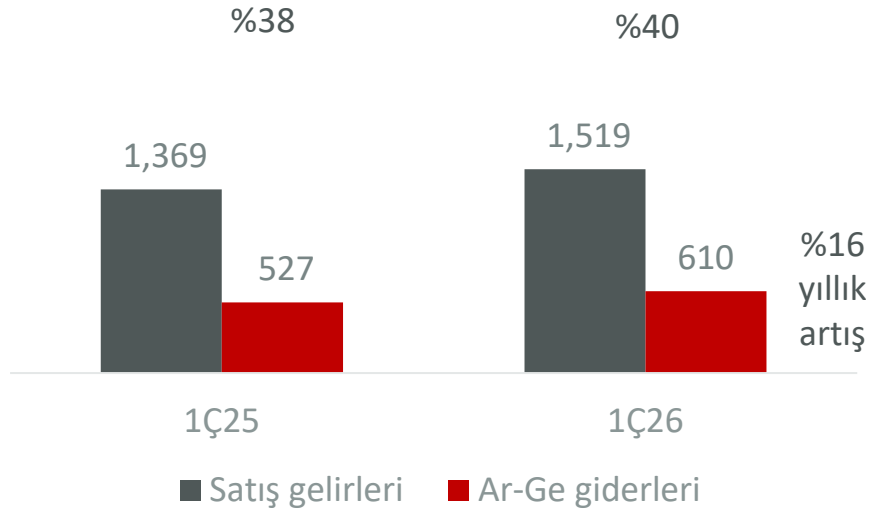
ERP'de küçük ölçekli müşteri segmentinde aboneliğe geçiş sonucu LEM'in tekrarlayan gelir içindeki payı kademeli olarak azalacaktır.

- Toplam SaaS gelirleri:** eServis'in kontör gelirlerini, Finansal teknolojiler segmenti gelirlerini, Perakende SaaS, İşbaşı, Peoplise, küçük segment abonelik ile BulutERP gelirlerinden oluşuyor.
  - Toplam SaaS gelirleri 1Ç26'da %19 reel artışla** 644 milyon TL'ye ulaştı (1Ç25: 541 milyon TL),
  - SaaS'ın toplam gelirlerdeki payı **%66** (1Ç25: %59)
- Tekrarlayan gelirler %13 artışla**, toplam faturalanan gelirlerdeki payı **%88** çıktı (1Ç26: 856 milyon TL, 1Ç25: 760 milyon TL)
- Tek seferlik gelirler** 113 milyon TL (1Ç25: 161 milyon TL) olup, tek seferlik EAS (ERP ve fonksiyonel çözümler) lisans ve modül satışlarını, izleyen satışları (kullanıcı artırımı, versiyon güncellemeleri vb) içermektedir ve toplam faturalanan gelirlerin %12'sini kapsamaktadır.
- Küçük ölçekli ERP segment müşterilerinin aboneliğe geçişi sebebiyle tek seferlik gelirler ve bağlantılı LEM gelirleri kademeli olarak azalacaktır.

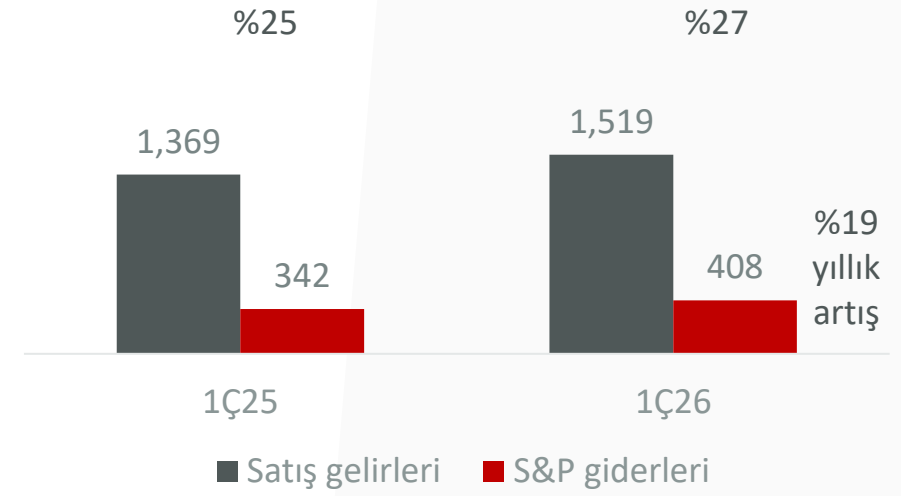
# Faaliyet giderleri

Türkiye  
milyon TL

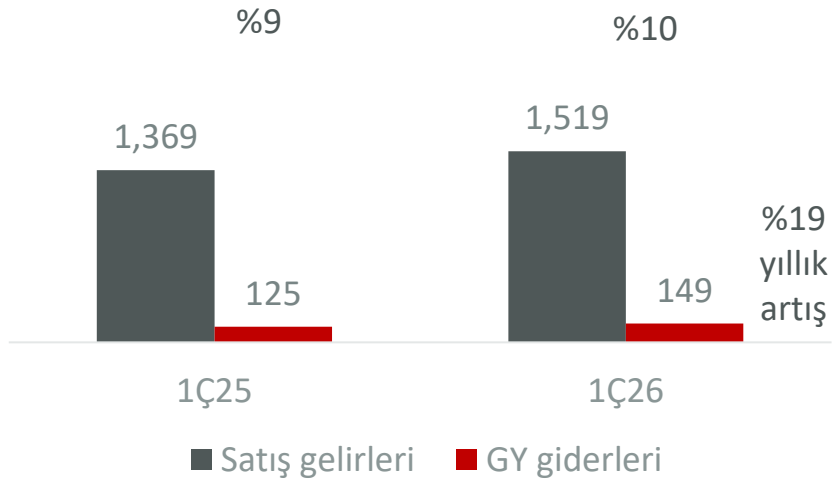
## Ar-Ge giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



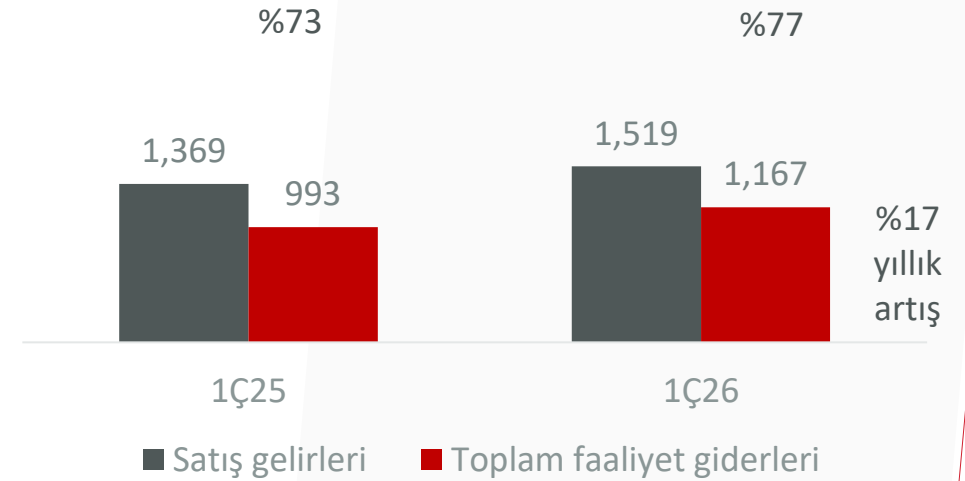
## S&P giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



## GY giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



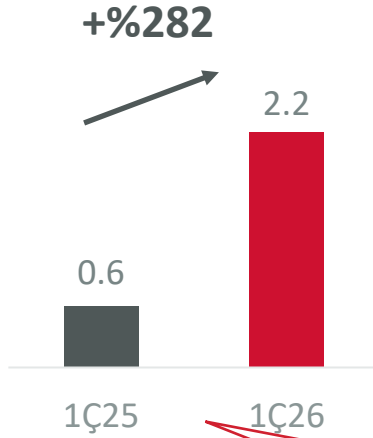
## Toplam – UFRS Gelirlerine oranı %



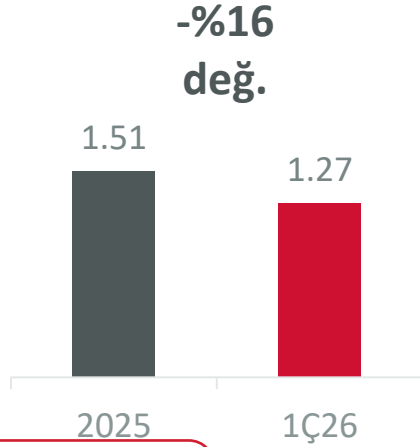
# Etkin finansal yönetim, güçlü nakit yaratımı

## Konsolide

HBK\* (son 12 ay)  
TL

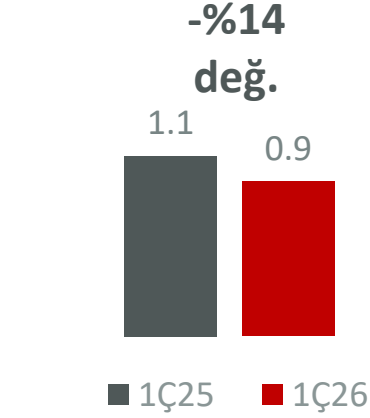


Net nakit  
milyar TL

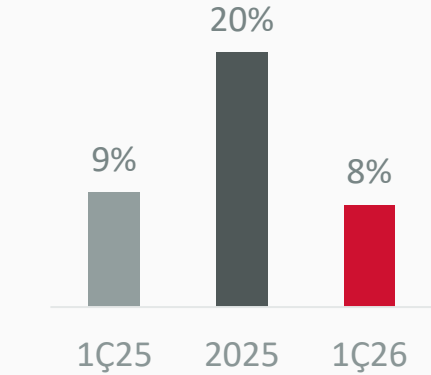


Total Soft hisse satışıyla ilgili nakit girişi:  
2027 yıl sonu: €12.9 mn

Güçlü serbest nakit akışı  
milyar TL



İşletme sermayesi/  
Faturalanan gelir oranı



\* HBK %1,56 hazine hisselerine göre düzeltilmiştir (1Ç25: %1,26).

1Ç25 HBK: tek seferlik yatırım geliri hariç

İşletme Sermayesi: Ticari Alacaklar+Stoklar-Ticari Faturalanan gelir son on iki aylıktır.

## Bilanço özeti

mn TL

	2025	1Ç26	Δ
Nakit ve nakit benzerleri	1,336.7	1,127.7	-16%
Ticari alacaklar	1,704.5	836.2	-51%
Maddi duran varlıklar	432.7	448.8	4%
Maddi olmayan duran varlıklar*	2,969.3	3,046.9	3%
Diğer varlıklar	2,714.6	2,594.6	-4%
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>9,157.9</b>	<b>8,054.2</b>	<b>-12%</b>
Toplam yükümlülükler	5,047.0	3,951.8	-22%
Toplam özkaynaklar	4,110.9	4,102.3	0%
<b>Toplam kaynaklar</b>	<b>9,157.9</b>	<b>8,054.2</b>	<b>-12%</b>
Özkayn./Toplam Kayn. Oranı	0.45	0.51	13%
Cari oran	0.80	0.74	-8%

\* Şerefiye dahildir.

### Nakit kullanım alanları:

- Büyüme odaklı yatırımlar (Ar-Ge ve PaaS)
- Seçici satın almalar
- Hisse geri alım programının sürdürülmesi
- Temettü disiplininin korunması
- Finansal esnekliğin muhafaza edilmesi

The background is a vibrant red with a subtle pattern of binary code (0s and 1s) and a central dotted white cylinder. The cylinder is composed of several horizontal rings, creating a 3D effect. The overall aesthetic is futuristic and digital.

**Ekler**

# 2026 yılı beklentileri (*dönem sonu itibarıyla değişiklik yok*)

## Logo Türkiye beklentileri:

- %12,2 faturalanan gelir büyümesi (TMS29 dahil)
- %11,6 ufrs gelir büyümesi (TMS29 dahil)
- ~ %31 FAVÖK marjı (TMS29 dahil)

## Ekonomik göstergelerle ilgili bütçe beklentileri:

- 2026 yıl sonu enflasyon beklentisi: %23
- 2026 yılı ortalama USD/TL kuru: 48,5 (+%23)
- 2026 yılı ortalama Euro/TL kuru: 56,8 (+%27)
- 2026 yıl sonu USD/TL kuru: 53,0 (+%24)
- 2026 yıl sonu Euro/TL kuru: 62,0 (+%23)

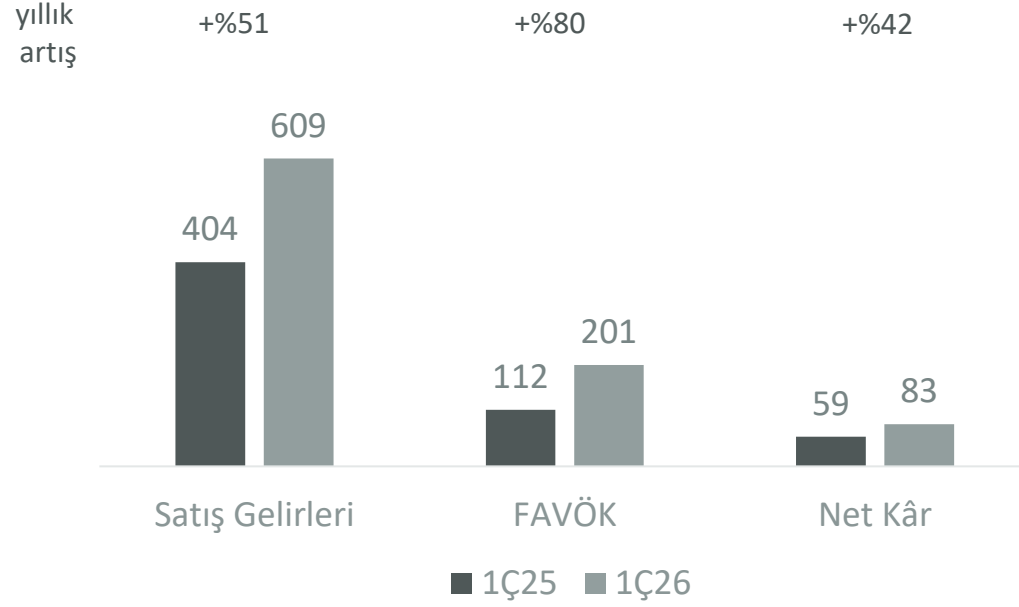
## Total Soft beklentileri\*:

- 46.4 milyon euro gelir, 2025 yılına paralel
- %17 FAVÖK marjı (2025: %24)

# Total Soft

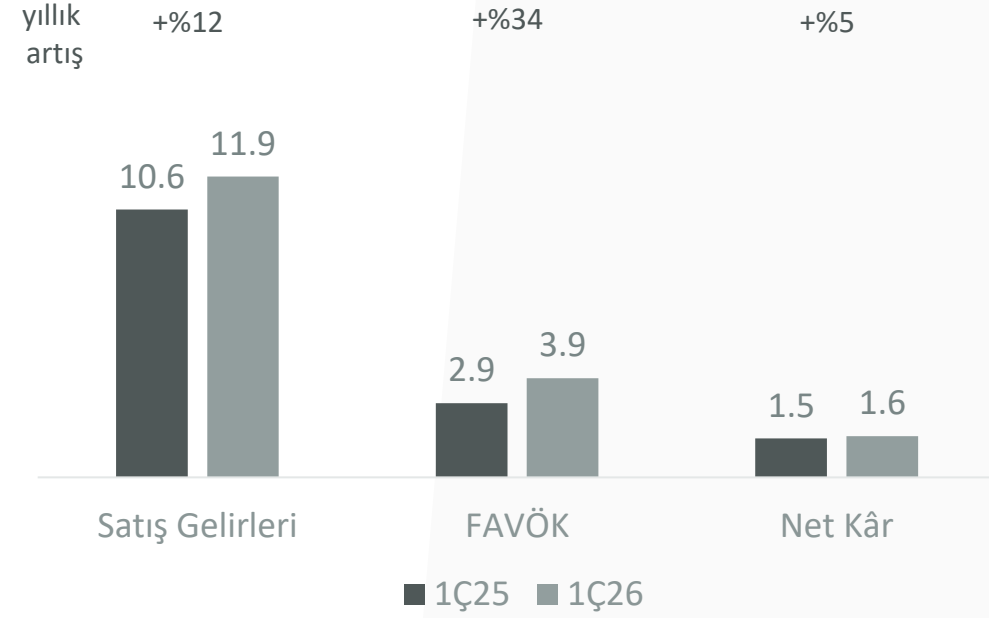
## Total Soft (TMS29 hariç)

mn TL

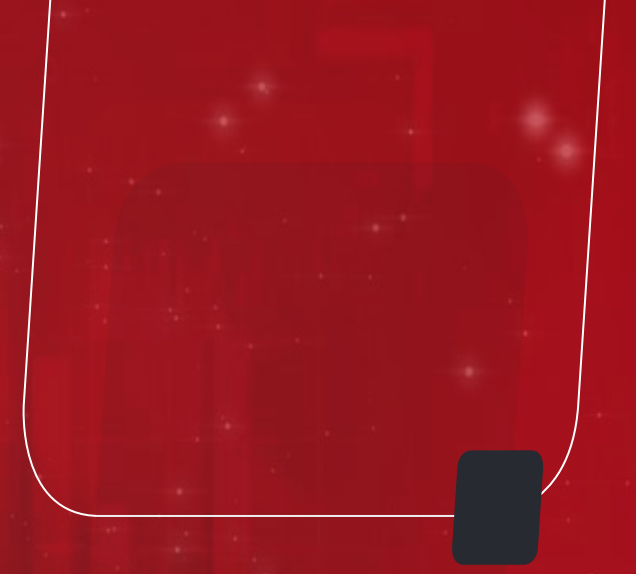


## Total Soft (TMS29 hariç)

mn Euro



- Euro bazlı gelirler yıllık %12 artışla €11,9 mn gerçekleşti.
- FAVÖK €3,9 mn gerçekleşti, marjı %28'den %33'e yükseldi.
- Total Soft 2025 yılında özkaynak yönetimiyle mali tablolara dahil edilmektedir.



**Logo Yatırımcı İlişkileri**  
**T: +90 262 679 8000**  
**E: [yatirimci@logo.com.tr](mailto:yatirimci@logo.com.tr)**