Logo

2026 3. çeyrek sonuçları sunumu

9 Kasım 2026

Yasal uyarı

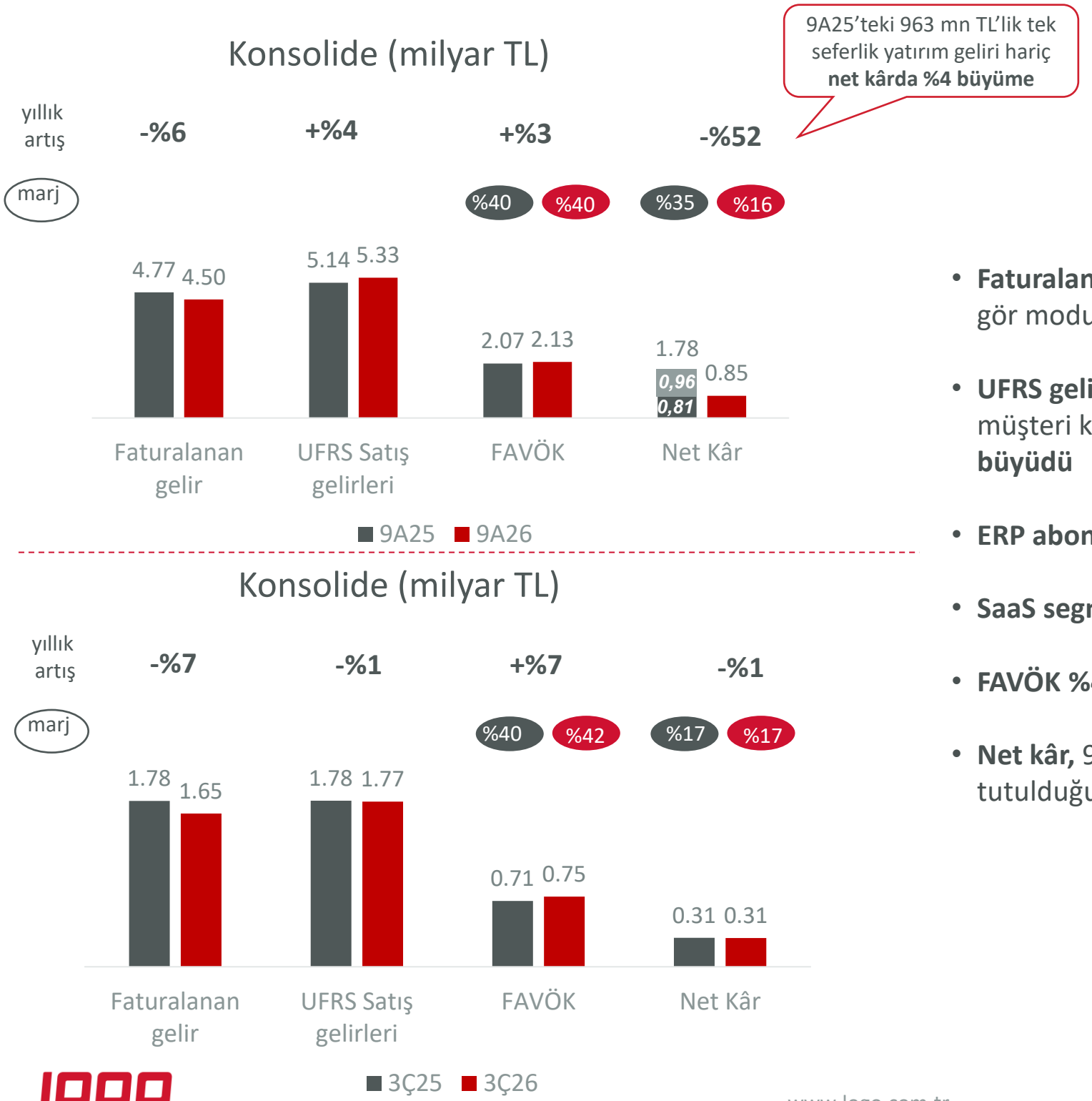
28.12.2023 tarihli ve 2023/81 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu Bülteni ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun finansal raporlama düzenlemelerine tabi ihraççılar ve sermaye piyasası kurumlarının, 31.12.2023 tarihinde veya sonrasında sona eren hesap dönemlerine ait yıllık finansal raporlarından başlamak üzere TMS 29 hükümlerini uygulamak suretiyle enflasyon muhasebesi uygulamasına karar verildiği kamuya duyurulmuştur. 2026 yılı 3. 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.

9A 2026: Makro zorluklara rağmen güçlü kârlılık ve nakit yaratımı

- **Güçlü kârlılık; %40 FAVÖK marjı ve reel bazda yıllık %3 FAVÖK büyümesi**
- **Tekrarlayan gelirlerdeki güçlü seyrin** desteğiyle **UFRS gelirler reel bazda yıllık %4 arttı**
- **Edge ERP'nin Eylül ayındaki lansmanı, aboneliğe geçişin hızlanmasını** ve **tekrarlayan gelir artışını** destekliyor
- **Güçlü serbest nakit akış;** 37,9 milyon USD, **marj %35**
- Hissedarlar için 4,9 milyon USD hisse geri alımı ve 11 milyon USD temettü ödemesi sonrası **21,5 milyon USD net nakit** pozisyonuyla **likit bilanço**

Güçlü performans



- **Faturalanan gelirler,** Eylül ayında ekonomideki bekle-gör modundan **etkilendi**
- **UFRS gelirleri,** SaaS gelir büyümesi ve devam eden müşteri kazanımları (2.000 yeni müşteri) sonucu **%4 büyüdü**
- **ERP abonelik müşterileri** %19 artarak 33,6 bine ulaştı
- **SaaS segmentleri yıllık bazda %7 büyüme kaydetti**
- **FAVÖK %40 marjla 2,13 milyar TL’ye ulaştı**
- **Net kâr,** 9A 2025’teki tek seferlik gelirler hariç tutulduğunda **yıllık %4 artışla güçlü seyrini korudu**

** SaaS (Software-as-a-Service): Hizmet olarak yazılım*

Bilançoda TMS29 etkisi

Parasal olmayan varlık ve yükümlülüklerle özkaynaklar enflasyona göre endeksleniyor

Varlıklar	Yükümlülükler
Dönen varlıklar 119.087.095 TL Büyük etki peşin ödenen giderlerden	**Kısa ve uzun vadeli yükümlülükler** -855.080.470 TL Büyük etki müşteri sözleşmelerinden doğan yükümlülüklerden (ertelenen LEM, eServis kontör ve proje)
Duran varlıklar 849.502.627 TL Büyük etki maddi ve maddi olmayan duran varlıklardan	**Özkaynaklar** -565.951.311 TL Büyük etki geçmiş yıl kârlarında ve ödenmiş sermayeden

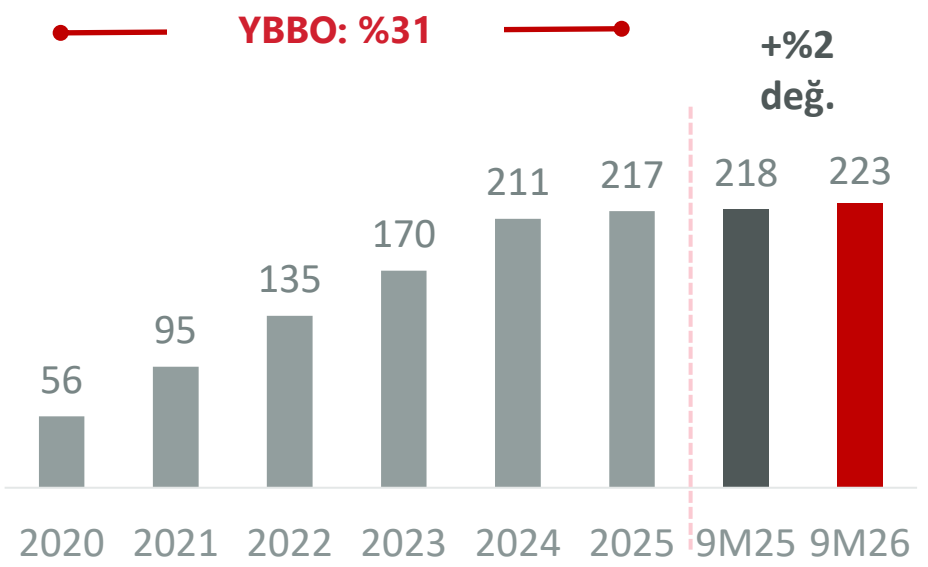
Net parasal kayıp etkisi:

- Bilançodaki TMS29 düzeltmesinin gelir tablosuna etkisi; 452,4 milyon TL (9A25: 321,7 milyon TL).
- Gelir tablosundaki düzeltme etkisiyle beraber **TMS29'un toplam parasal kayıp etkisi: 356 milyon TL** (9A25: 348 milyon TL).
- TMS29 bir muhasebe düzeltmesidir, nakit kalemi değildir; nakit yaratımı ve operasyonel kârlılık üzerinden etkisi yoktur.

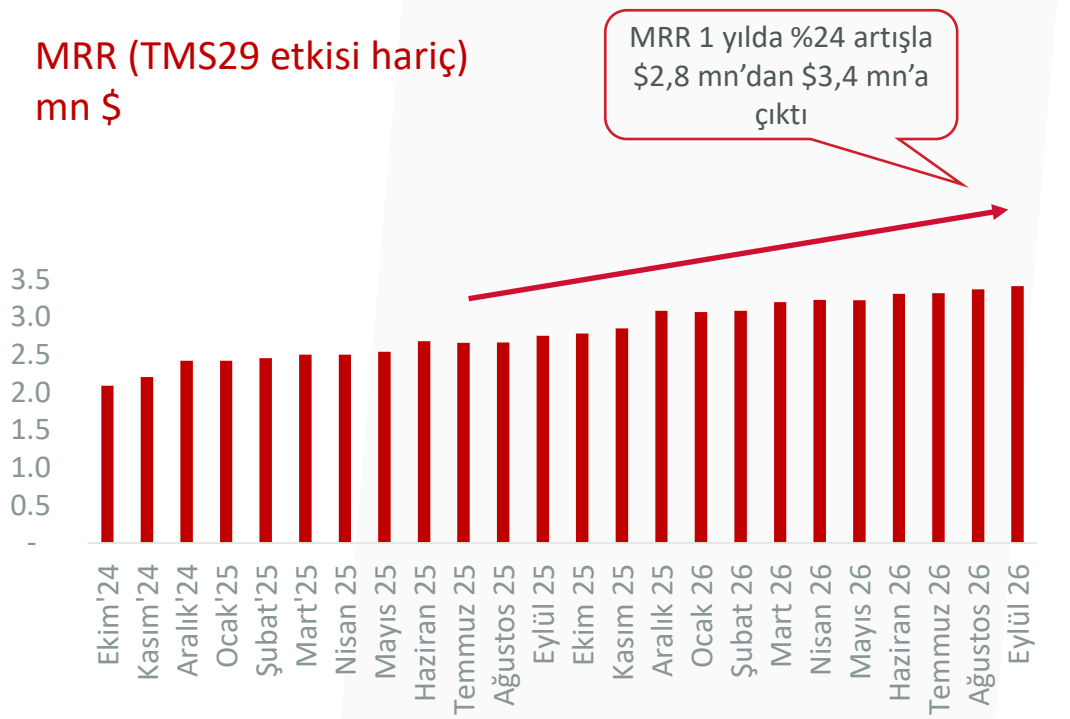
eServis'te güçlü büyüme

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

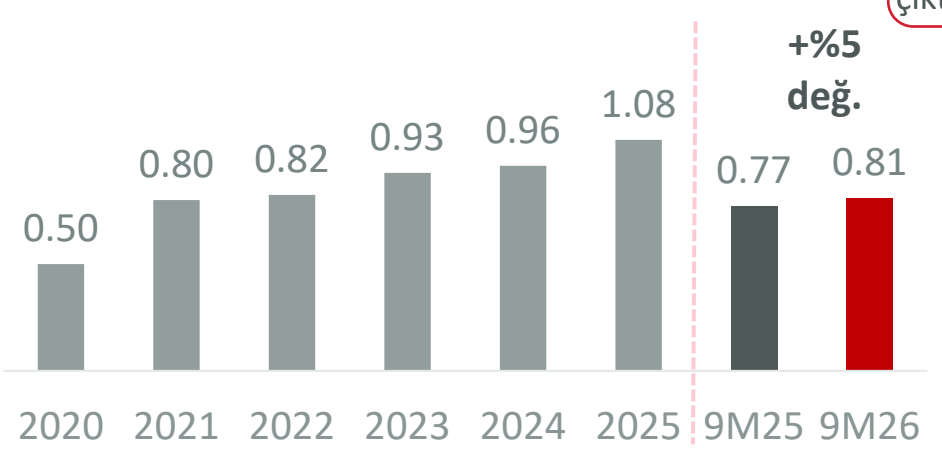
Müşteri sayısı
(bin)



MRR (TMS29 etkisi hariç)
mn $

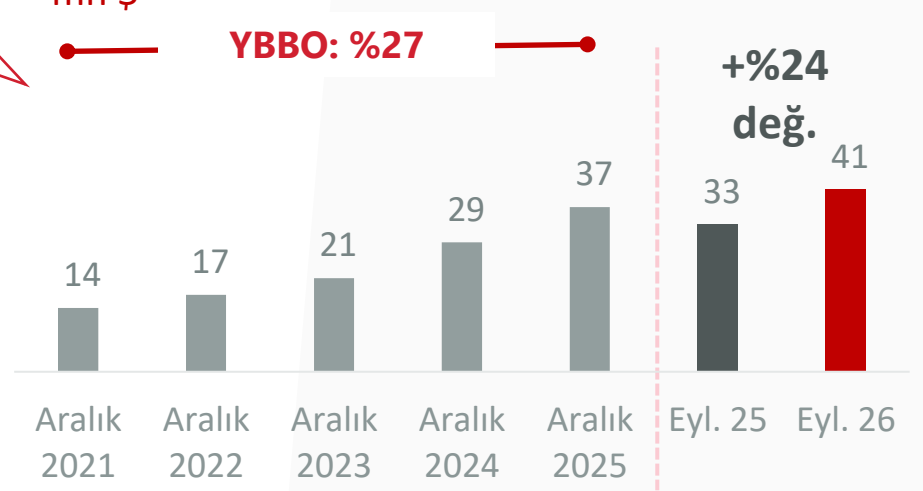


Harcanan kontör
(milyar adet)



ARPU: %21 artışla $152'den $184'e çıktı.

ARR (TMS29 etkisi hariç)
mn $

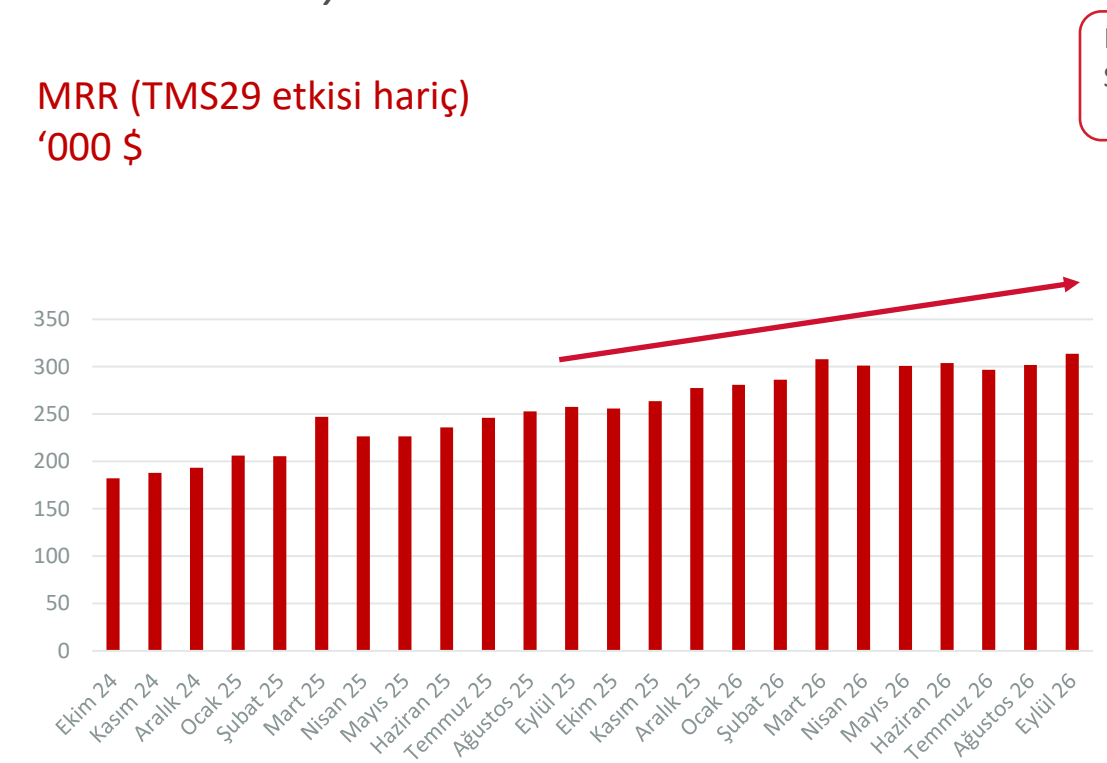


MRR (Monthly recurring revenues) = Aylık tekrarlayan gelir.
ARR (Annual run rate) = yıllıklandırılmış gelir (ARR = Son ayın MRR'si x 12)
ARPU (Average revenue per user)=Kullanıcı başına gelir (ARR/dönem sonu kullanıcı sayısı).

Logo İşbaşı: Güçlü ve tutarlı SaaS ivmesi

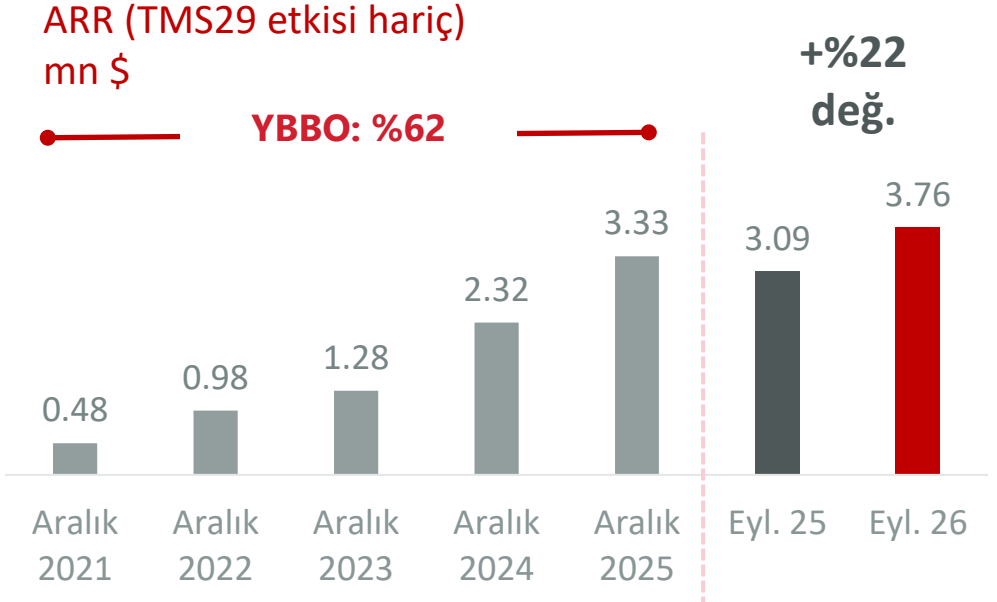
Ön muhasebe yazılımı ve e-Fatura servisi

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 $



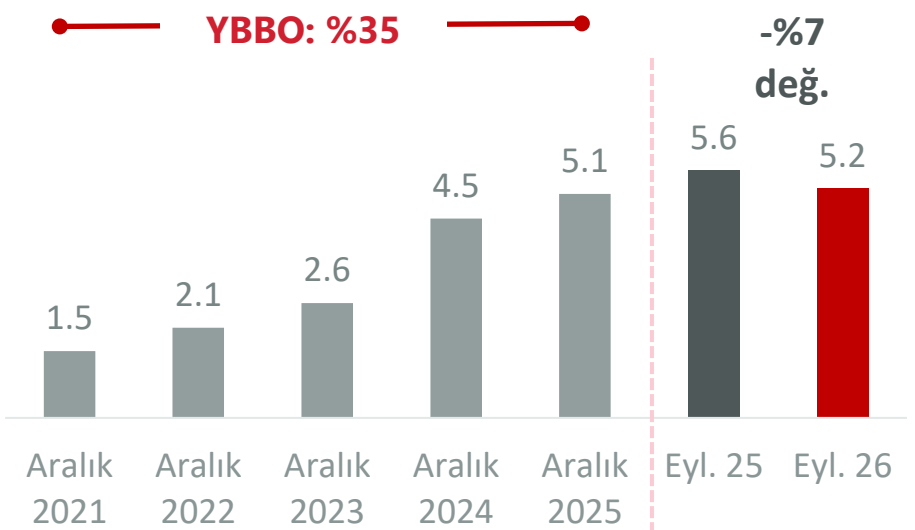
- **ARR yıllık %22 artışla 3,8 mn $’a ulaştı.**
- **Toplam kullanıcı sayısı 79 bin’e** ulaştı, **yıllık %3 artış** kaydedildi.
- **ARPU*** 2025’e göre **%18 arttı** ve **48$** oldu (9A25: 40$).

MRR (Monthly recurring revenues) = Aylık tekrarlayan gelir.
ARR (Annual run rate) = yıllıklandırılmış gelir (ARR = Son ayın MRR’si x 12).
**ARPU (kulllanıcı başına gelir) = ARR / dönem sonu kullanıcı sayısı.*

Logo Diva Perakende

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

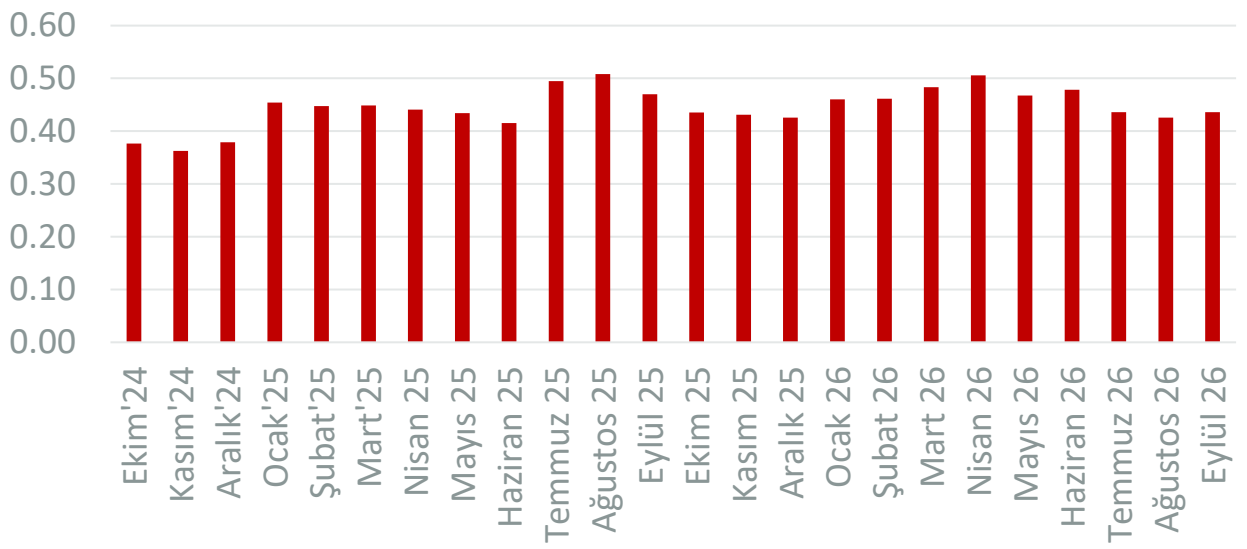
ARR (TMS29 etkisi hariç)
mn $



Makro zorluklara rağmen istikrarlı performans

- **8,7 bin kullanım noktasına** sahip **118 müşteri**
- **ARPU ($599) ve ARR** durgun ekonomik aktivite sebebiyle yıllık bazda %7 düştü.

MRR (TMS29 etkisi hariç)
mn $



CX (Customer Experience) = Müşteri Deneyimi

MRR (Monthly recurring revenues) = Aylık tekrarlayan gelir. ARR (Annual run rate) = Yıllıklandırılmış gelir (ARR = Son ayın MRR'si x 12).

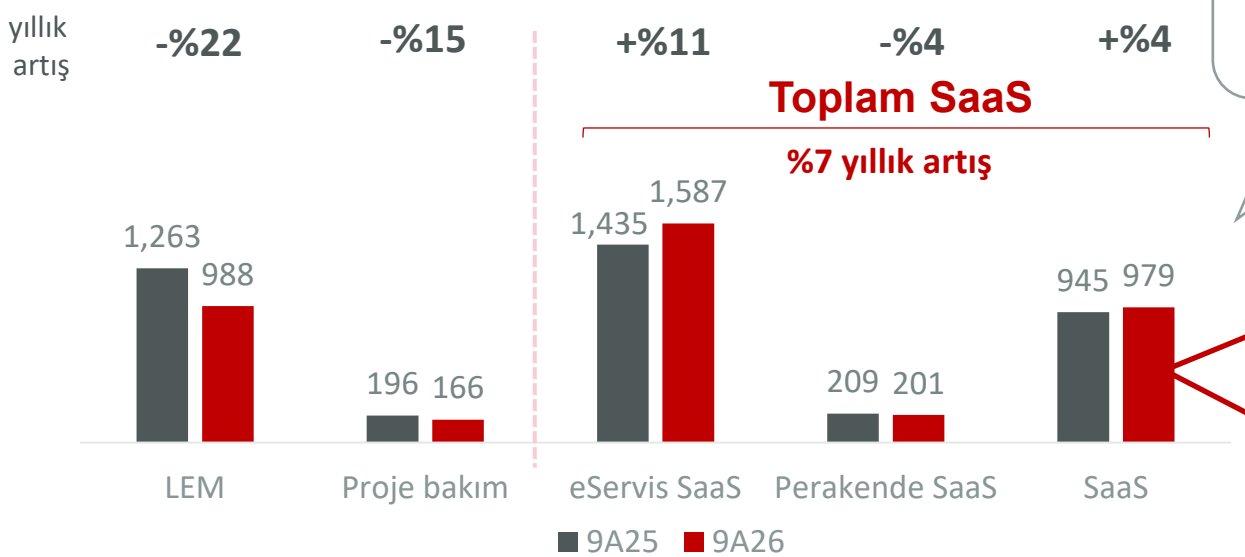
**ARPU (kulllanıcı başına gelir) = ARR / dönem sonu kullanım noktası sayısı.*

Tekrarlayan gelirde büyüme öngörülebilirliği artırıyor

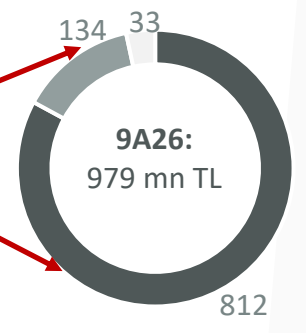
SaaS Dönüşümü Gelir Kalitesini Yükseltiyor

Tekrarlayan faturalanan gelirler

mn TL

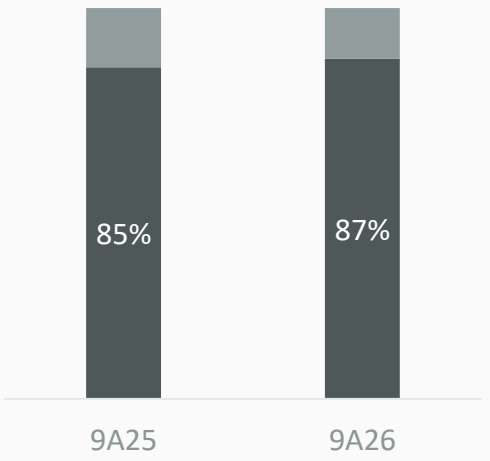


ERP abonelik gelirleri, müşteriler SaaS'a geçtikçe büyümeye devam ediyor



Tekrarlayan/Toplam Faturalar

%



Gelir dağılımı abonelik gelirleri odaklı dönüşmeye devam ediyor

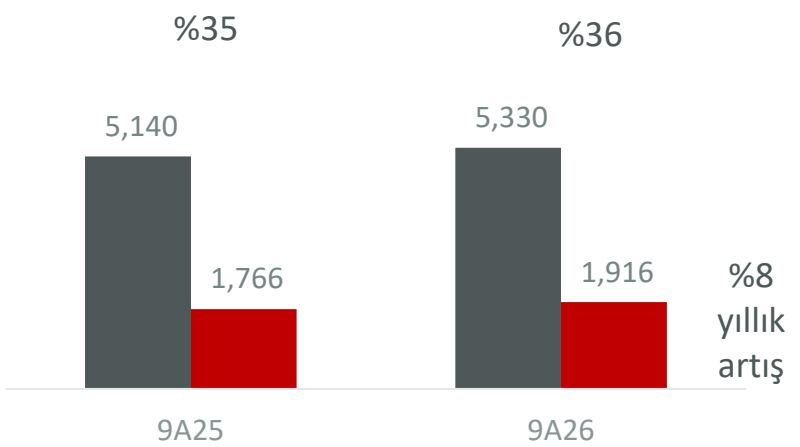
■ ERP abonelik ■ İşbaşı ■ Peoplise

- **Toplam SaaS gelirleri:** ERP abonelik**,** eServis'in kontör gelirlerini, Finansal teknolojiler segmenti gelirlerini, Perakende SaaS, İşbaşı, Peoplise gelirlerinden oluşuyor.
  - **Toplam SaaS gelirleri** 9A26'da **%7 reel artışla 2,8 milyar TL'ye** ulaştı (9A25: 2,6 milyar TL),
  - SaaS'ın toplam gelirlerdeki payı **%61** (9A25: %54)
- **Tekrarlayan gelirlerin** toplam faturalanan gelirlerdeki payı **%87**'ye çıktı (9A26: 3,9 milyar TL, 9A25: 4,08 milyar TL, %3 düşüş)
- **Tek seferlik gelirler 583** milyon TL (9A25: 722 milyon TL) olup, tek seferlik EAS (ERP ve fonksiyonal çözümler) lisans ve modül satışlarını, izleyen satışları (kullanıcı artırımı, versiyon güncellemeleri vb) içermektedir ve toplam faturalanan gelirlerin %13'ünü kapsamaktadır.
- **ERP müşterilerinin aboneliğe geçişi** sebebiyle tek seferlik gelirler ve bağlantılı LEM gelirleri kademeli olarak azalacaktır.

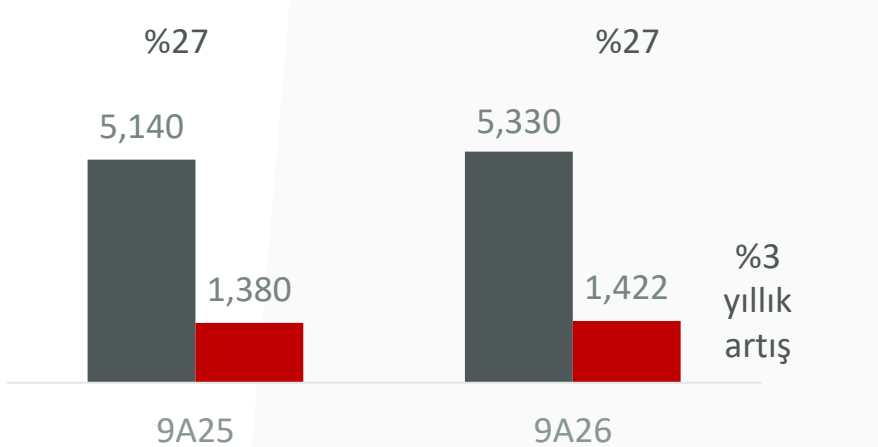
Faaliyet giderleri

Türkiye
milyon TL

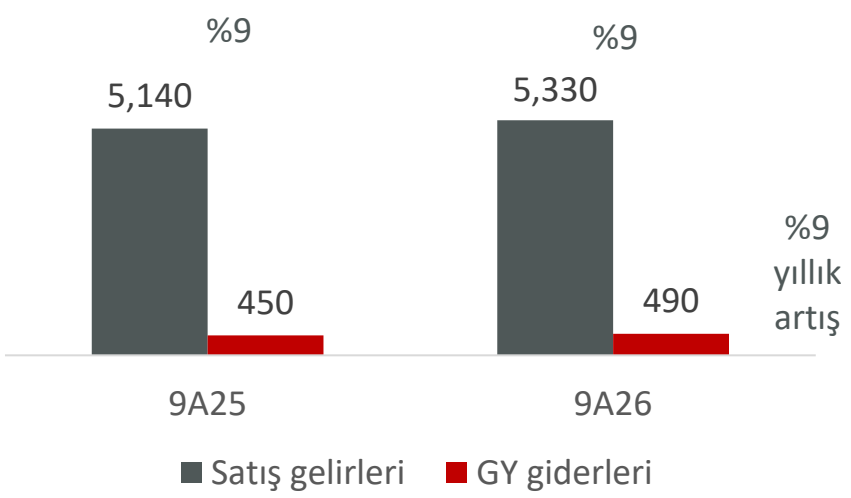
Ar-Ge giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



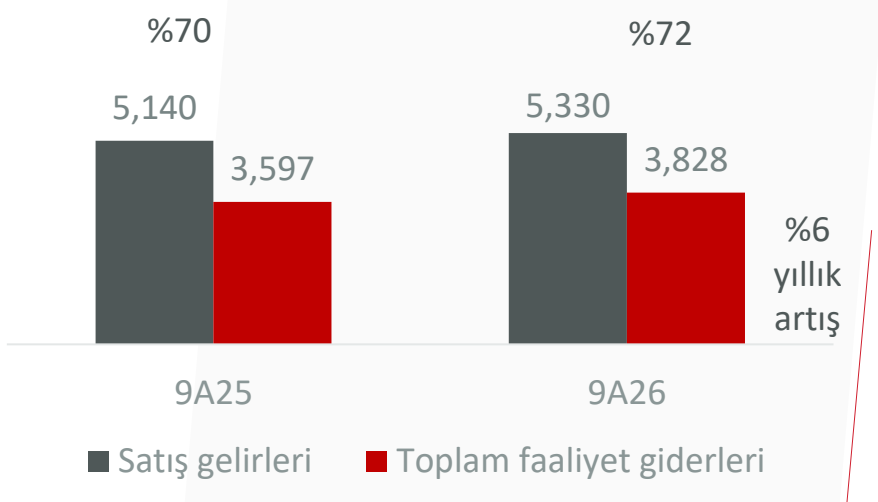
S&P giderleri* – UFRS Gelirlerine oranı %



GY giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



Toplam – UFRS Gelirlerine oranı %

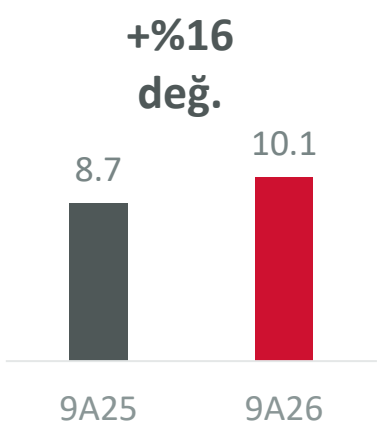


*Tekrarlayan gelirlerin toplam gelirler içindeki payının istikrarlı bir şekilde artmaya devam etmesine paralel olarak, satış komisyonları gibi bulut sözleşmelerinin elde edilmesiyle doğrudan ilişkili satış giderleri varlık olarak ertelenmekte (aktifleştirilmekte) ve zaman içinde itfa edilmektedir. Bu giderler aynı dönemde tamamen gider olarak kaydedilmemektedir. Söz konusu giderlerin, UFRS 15 uyarınca ilgili gelirin muhasebeleştirildiği dönem boyunca itfa edilmesi gerekmektedir. Bu muhasebe uygulamasının önceki finansal tablolar üzerindeki kümülatif etkisi önemlilik seviyesinin altında kaldığından, söz konusu tablolar yeniden düzenlenmemiştir.

Etkin finansal yönetim, güçlü nakit yaratımı

Konsolide

HBK* (son 12 ay)
TL

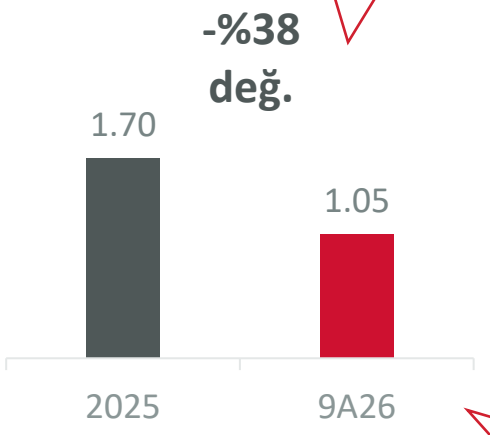


** HBK %3,01 hazine hisselerine göre düzeltilmiştir (9A25: %1,26).*

9A25 HBK: tek seferlik yatırım geliri hariç

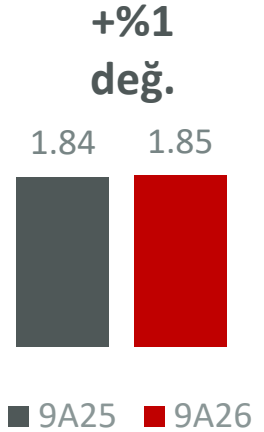
Net nakit
milyar TL

500M TL temettü & 229M TL hisse geri alımı

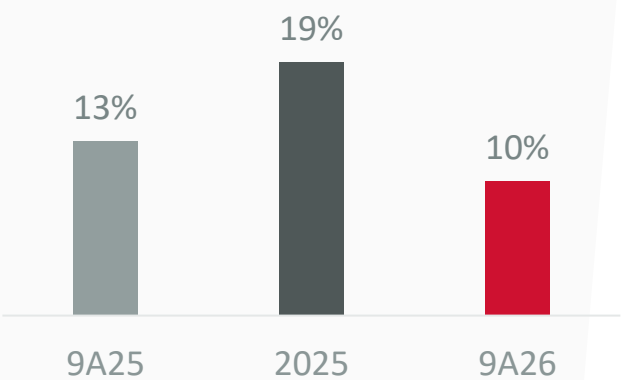


Total Soft hisse satışıyla ilgili nakit girişi:
2027 yıl sonu: €12.9 mn

Güçlü serbest nakit akışı
milyar TL



İşletme sermayesi/ Faturalanan gelir oranı



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

Bilanço özeti
mn TL

	2025	9A26	Δ
Nakit ve nakit benzerleri	1,718.8	1,067.8	-38%
Ticari alacaklar	1,925.7	1,090.4	-43%
Maddi duran varlıklar	488.9	453.5	-7%
Maddi olmayan duran varlıklar*	3,354.5	3,607.8	8%
Diğer varlıklar	3,191.1	2,947.6	-8%
Toplam varlıklar	**10,679.0**	**9,167.1**	**-14%**
Toplam yükümlülükler	5,701.7	4,271.7	-25%
Toplam özkaynaklar	4,977.3	4,895.3	-2%
Toplam kaynaklar	**10,679.0**	**9,167.1**	**-14%**
Özkayn./Toplam Kayn. Oranı	0.47	0.53	15%
Cari oran	0.87	0.80	-8%

** Şerefiye dahildir.*

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

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*:

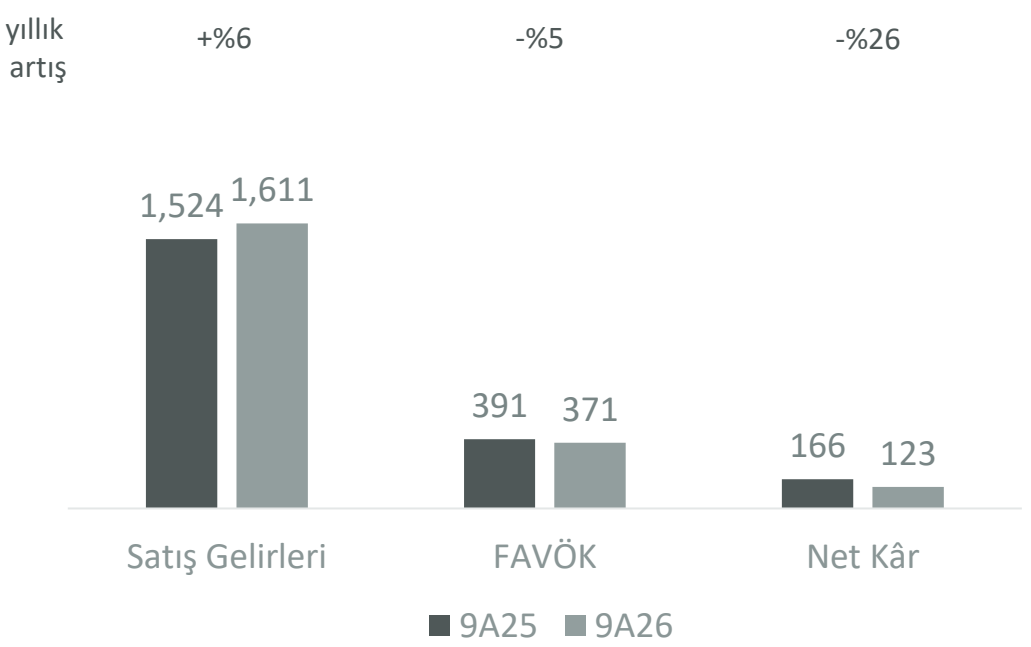
- 46.4 milyon euro gelir, 2025 yılına paralel
- %17 FAVÖK marjı (2025: %24)

* Total Soft özkaynak metoduna göre konsolide edilmektedir ve Logo'nun Vergi Öncesi Kârını (VÖK) etkilemektir.

Total Soft

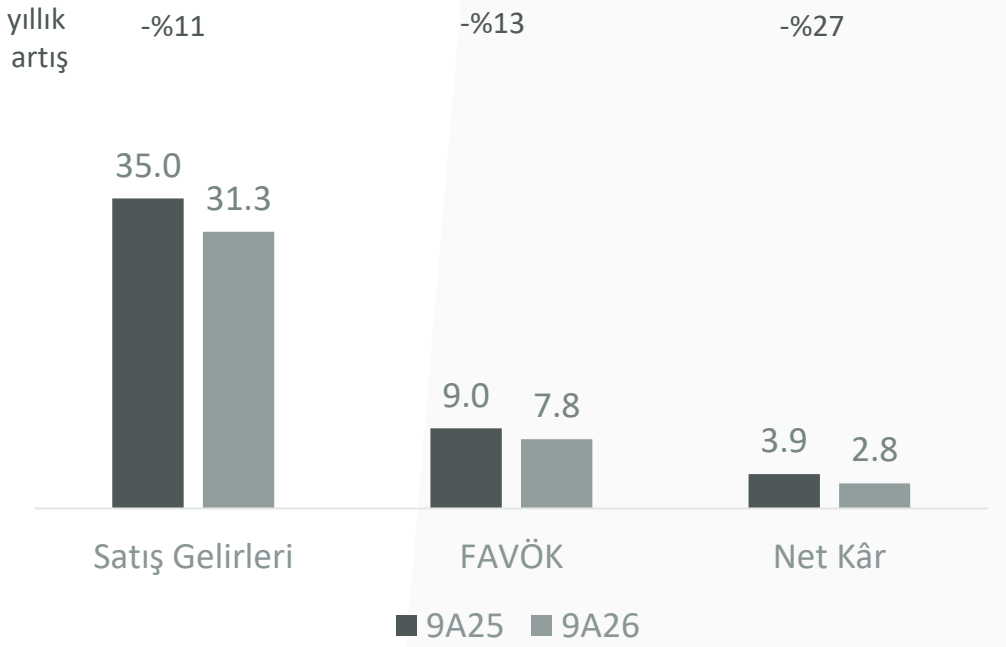
Total Soft (TMS29 hariç)

mn TL



Total Soft (TMS29 hariç)

mn Euro



- Euro bazlı gelirler yıllık %11 düşüşle €31,3 mn gerçekleşti.
- FAVÖK €7,8 mn, marjı %25 gerçekleşti (9A25: %26)
- Total Soft özkaynak yönetimiyle mali tablolara dahil edilmektedir.

Logo Yatırımcı İlişkileri

T: +90 262 679 8000

E: yatirimci@logo.com.tr