



logo

2022 2. Çeyrek Sonuçları

17 Ağustos 2022

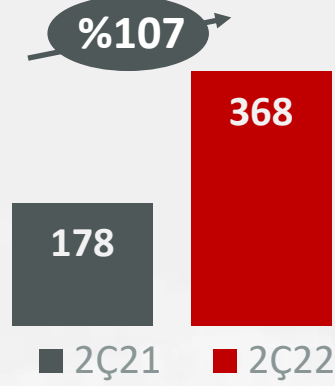
Uyarı

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.

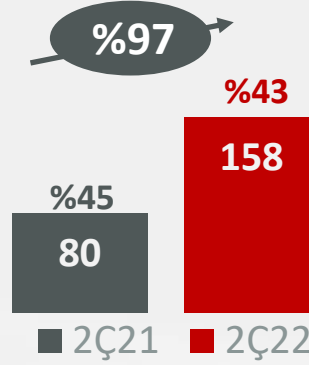
Güçlü performans 2Ç22'de devam etti

Konsolide

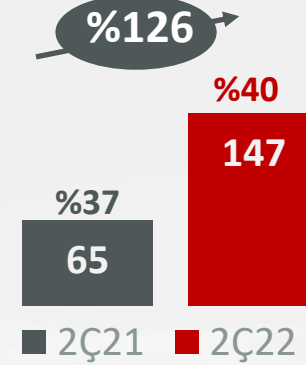
Satış Gelirleri (mn TL)



FAVÖK (mn TL)



Net Kâr (mn TL)

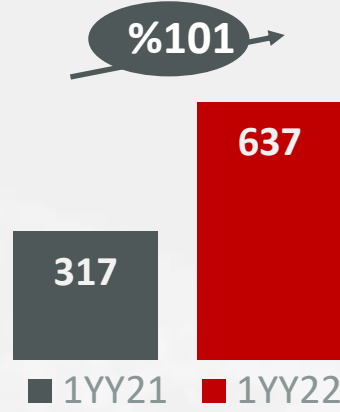


- Makro belirsizliklere rağmen 2Ç'de de **güçlü gelir büyümesi** ve **operasyonel kârlılık** devam etti.
- **Tekrarlayan gelirler** faturalanan gelirlerin %62'sini oluşturdu ve tüm kategorilerinde **büyüme** kaydedildi.
- **Türkiye'de gelirler** mevcut müşteri harcamalarında artış ve sağlıklı yeni müşteri kazanımıyla 1YY22'de **%102 arttı**;
 - Logo Türkiye ERP segmentinde **yeni müşteri kazanımı** 1YY21'e göre **%30 arttı**
 - e-servis segmentinde **yeni müşteri kazanımı** 1YY21'e göre **%46 arttı**
 - MikroKOBİ segmentine yönelik SaaS çözümü **İşbaşı'nın** kullanıcı sayısı 1YY21'e göre **%141** artarak **48 bine** ulaştı.
 - **Peoplise**'in aktif müşteri sayısı 1YY21'e göre **%23** artarak **134'e** ulaştı.
- **Romanya**; kuvvetli **avro bazlı gelir büyümesi** ve **kârlılık** 1YY22'de de devam etti.
- **Hindistan**; mikroKOBİ dijitalleşmesine yönelik SaaS çözümü **CaptainBiz**'in kullanıcı sayısını arttırmaya yönelik fiyatlandırma ve pazara gidiş stratejisi gözden geçiriliyor ve stratejik ortaklıklar kurulması için çalışılıyor.

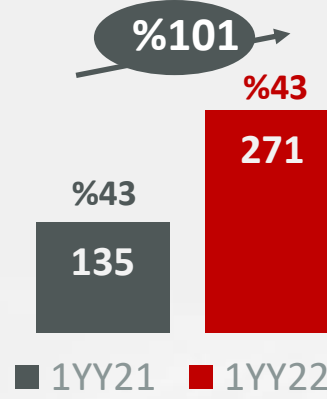
1YY22'de sağlam sonuçlar

Konsolide

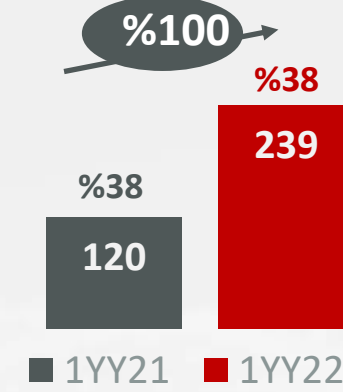
Satış Gelirleri (mn TL)



FAVÖK (mn TL)



Net Kâr (mn TL)

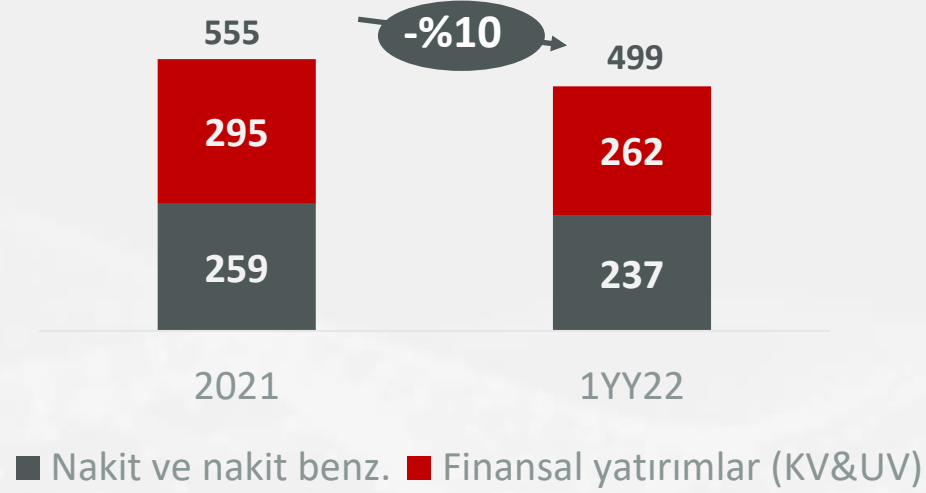


- **Satış gelirleri** %101 artarak, 637 mn TL'ye ulaştı; %67 Türkiye ve %33 Romanya.
- **FAVÖK** %101 arttı ve marj %43 gerçekleşti.
- 1YY22'de **satış geliri/çalışan sayısı** oranı geçen yılın aynı dönemine göre %82 (2010-2021 YBBO; %15), **FAVÖK/çalışan sayısı** oranı ise %82 (2010-2021 YBBO; %20) arttı.
- **Net kâr** %100 artarak 239 mn TL'ye ulaştı ve marj %38 gerçekleşti.

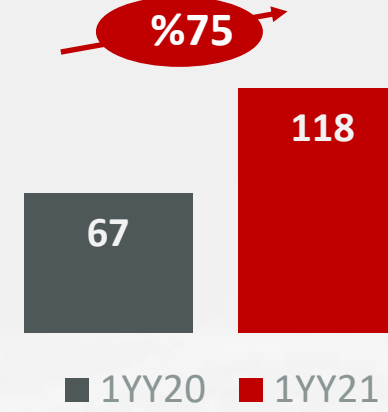
Etkin finansal yönetim

Konsolide

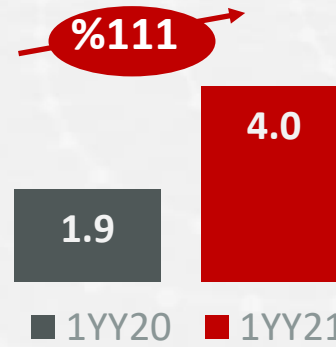
Nakit ve Finansal Yatırımlar (mn TL)



Güçlü serbest nakit akışı (son 12 ay) (mn TL)



Hisse başına kazançta artış* (son 12 ay)

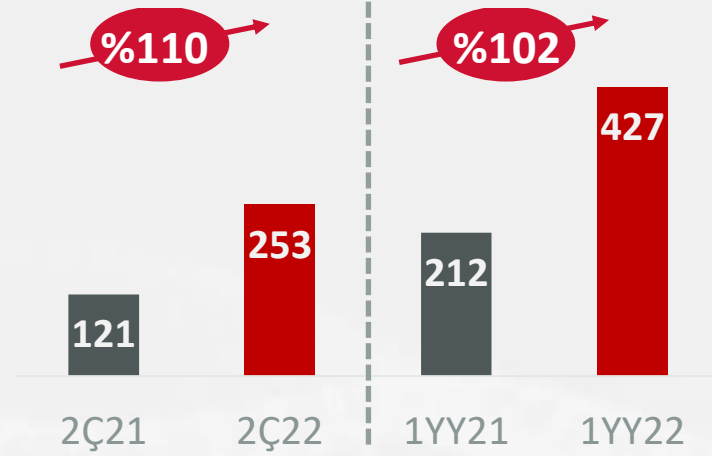


*%3,61 hazine hissesiyle düzeltilmiştir (2021: %3,22).

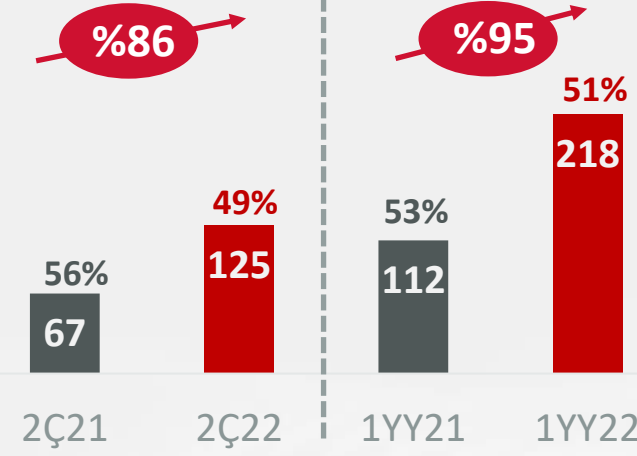
www.logo.com.tr

Türkiye’de güçlü performans

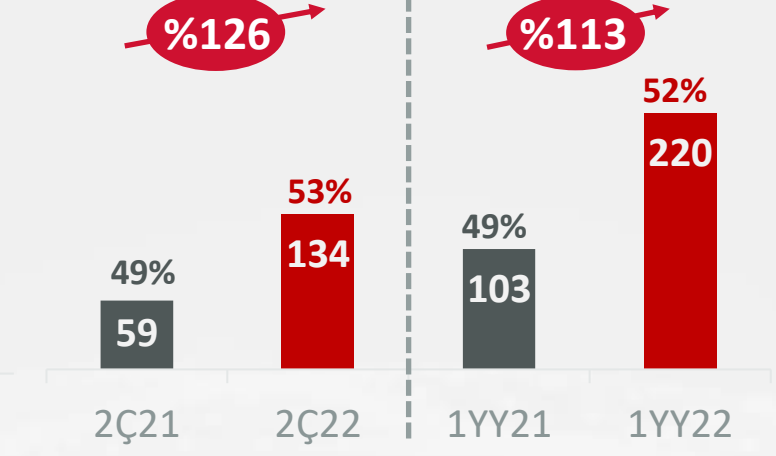
Logo Türkiye-Satış gelirleri (mn TL)



Logo Türkiye-FAVÖK (mn TL)



Logo Türkiye-Net Kâr (mn TL)

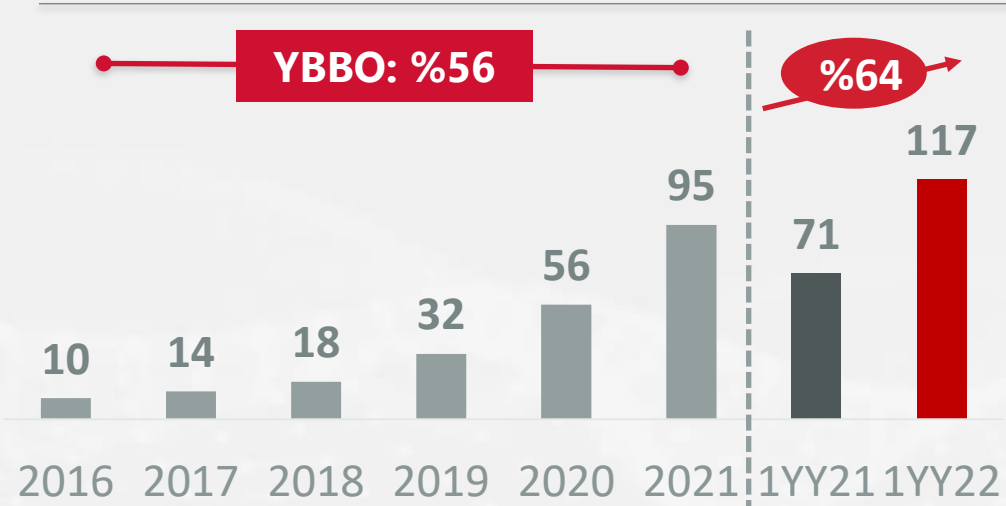


- Mevcut müşteri harcamalarında artış ve yeni müşteri kazanımıyla 1YY21’de **gelirler %102** arttı.
- **FAVÖK %95** arttı ve marj %51 gerçekleşti.
- Net kâr net finansal gelirlerden olumlu etkilendi, marj %52 gerçekleşti.

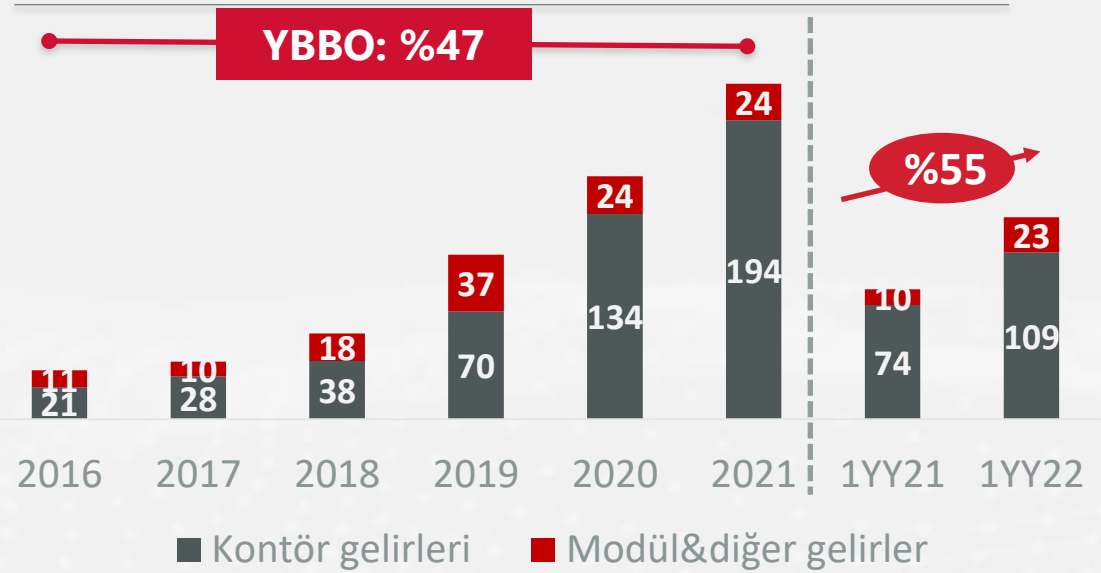
eLogo: e-hizmet platformu ve dijital dönüşümde lider

117 bin müşteriyle e-devlet çözümlerinde **pazar lideri**; e-fatura, e-arşiv, e-defter, e-irsaliye

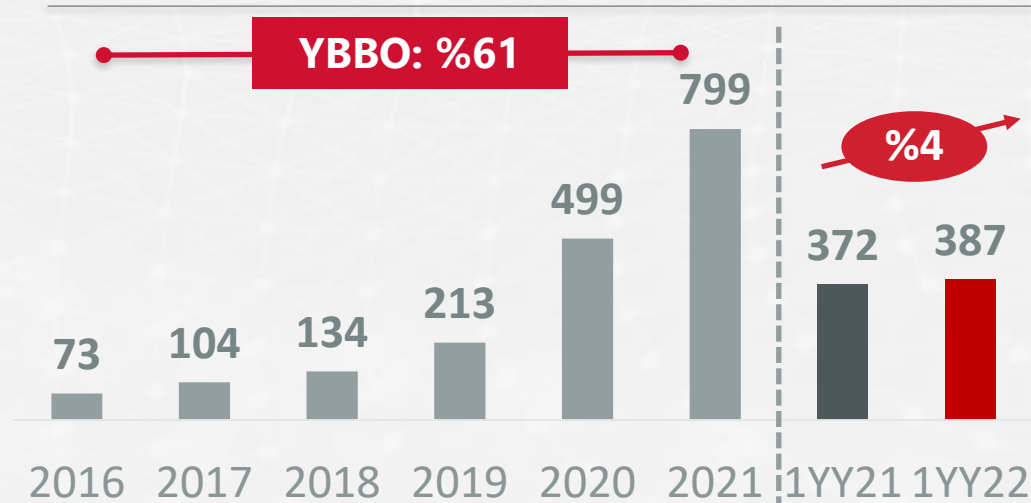
müşteri sayısı ('000)



eLogo faturalanan gelir (mn TL)



harcanan kontör (mn)

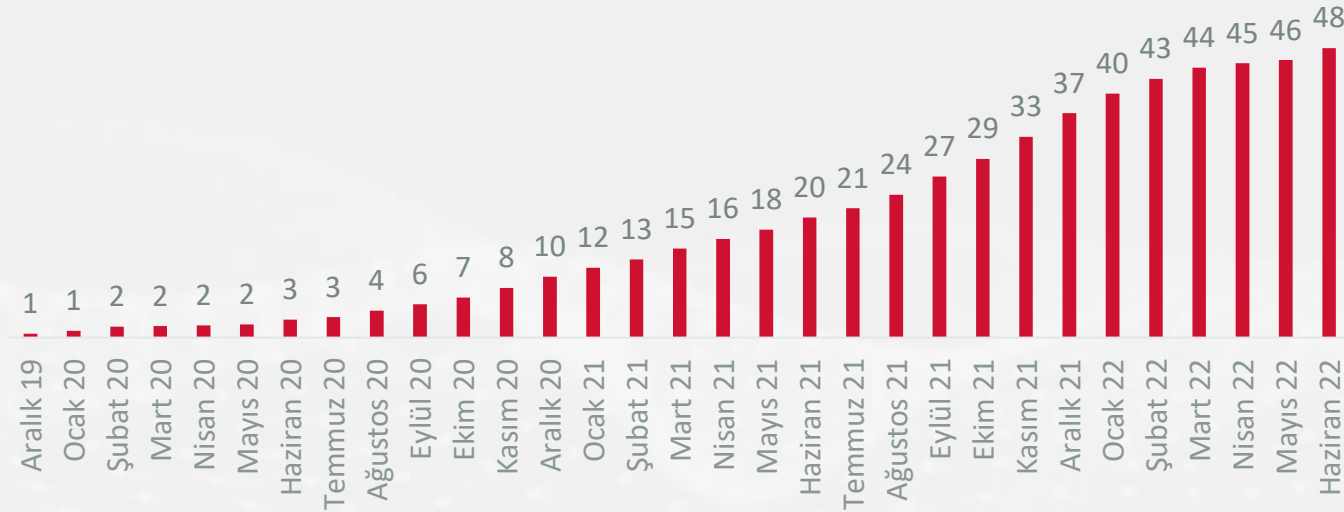


- ✓ Yeni müşteri kazanımı 1YY21'e göre **%46** arttı.
- ✓ eLogo'nun 1YY22 faturalanan gelirlerinin **%83**'ü kontör gelirlerinden oluşuyor ve ileriye dönük tekrarlayan gelir büyümesi potansiyeline yönelik güçlü sinyal veriyor.

Logo İşbaşı: MikroKOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan SaaS çözümü

Ön muhasebe yazılımı ve e-fatura servisi

Kullanıcı sayısı ('000)



Kullanıcı sayısı yıllık artışı:
%141

ARPU*: 333 TL

LTV/CAC**: 22

Rekabet avantajları:

- ✓ Logo lider e-fatura hizmet sağlayıcısı olarak yüksek hizmet kalitesi
- ✓ Dijital platformda değer yaratımı: gelir idaresi, finansal kuruluşlar, müşteriler, tedarikçiler ve e-ticaret sitelerinin bağlantı noktası
- ✓ Üst ERP çözüm segmentine kolay ve hızlı geçiş imkanı

- ✓ Güçlü marka
 - ✓ Stratejik işbirlikleri
 - ✓ Kilit müşteri yönetimi
- yüksek LTV/CAC



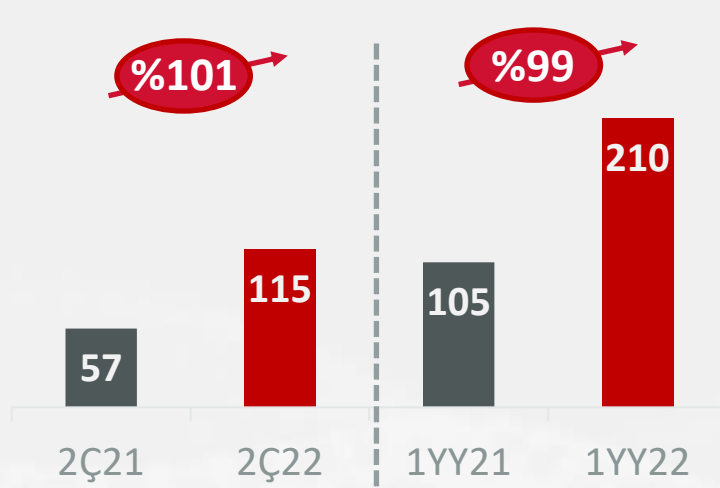
*ARPU (kullanıcı başına gelir) son 12 aylık faturalanan gelir ve son 12 aylık ortalama müşteri sayısına göre hesaplanmıştır.

**LTV/CAC: Müşteri yaşam değeri/Müşteri edinme maliyeti

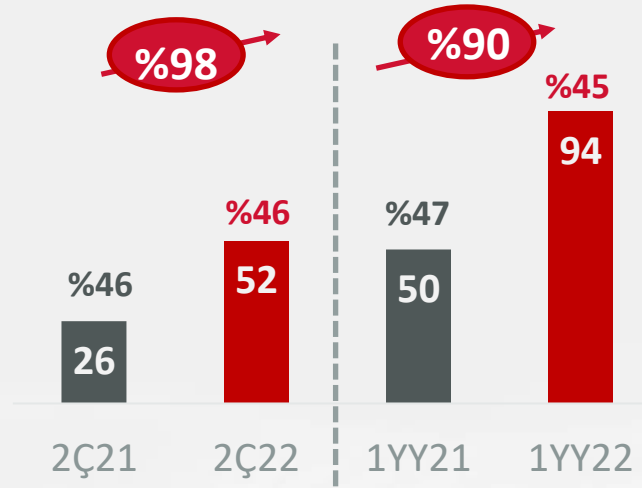
www.logo.com.tr

Total Soft'ta güçlü performans

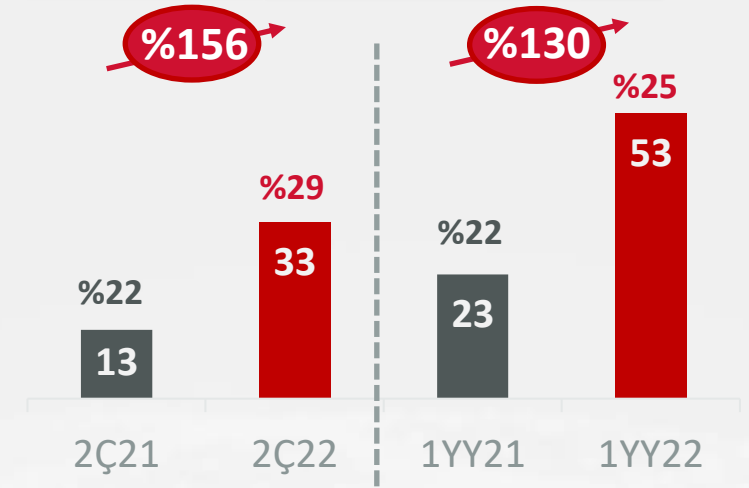
Total Soft-Satış gelirleri (mn TL)



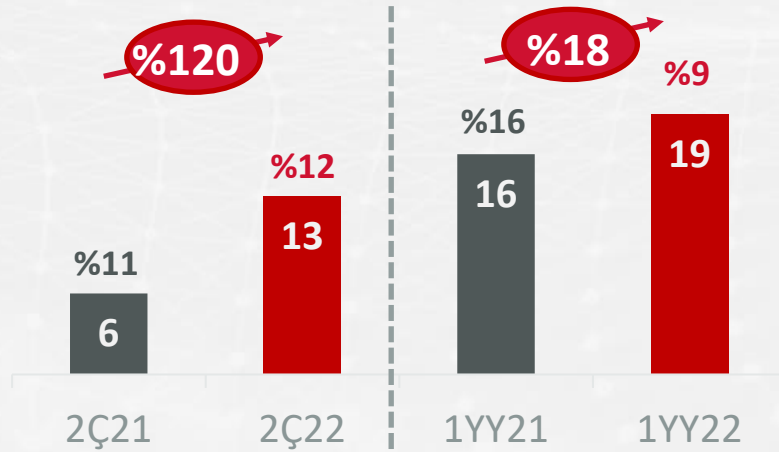
Total Soft-Brüt Kâr (mn TL)



Total Soft-FAVÖK (mn TL)



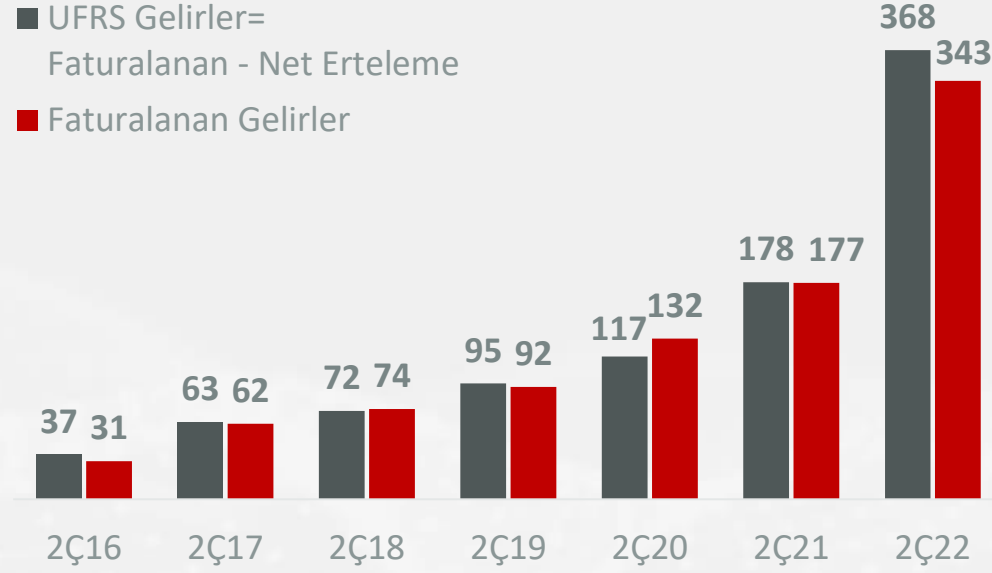
Total Soft-Net Kâr (mn TL)



- 1Ç21'e göre **TL satış gelirleri %99** arttı (euro bazında **%16** artış).
- **Brüt kâr %90** arttı ve marj **%45** olarak gerçekleşti.
- **FAVÖK %130** arttı ve marj **%25** olarak gerçekleşti.
- 1YY22 net kâr marjı **%9** gerçekleşti. 1YY21 net kârı, 2 Eylül 2016 tarihli pay alım sözleşmesi kapsamında 1Ç21'de alınan 9,2 milyon TL'lik ödeme sonucu yazılan tek seferlik gelir neticesinde yüksek baz oluşturuyor.

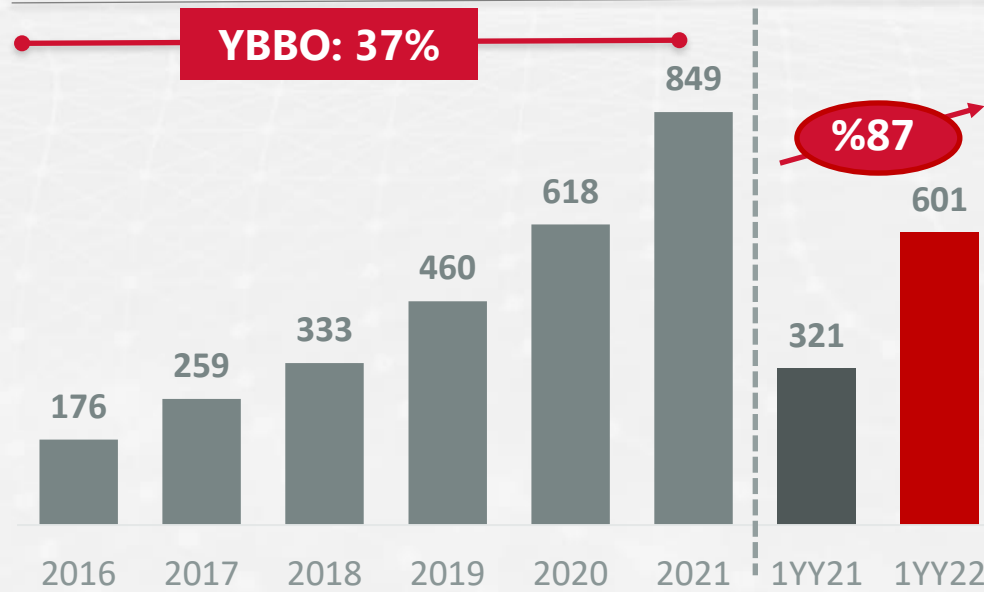
Faturalanan ve UFRS gelirler (Konsolide)

İkinci çeyrek faturalanan & UFRS Gelirler (mn TL)



- 2Ç faturalanan gelir büyümesi: %93
- 2Ç UFRS gelir büyümesi: %107

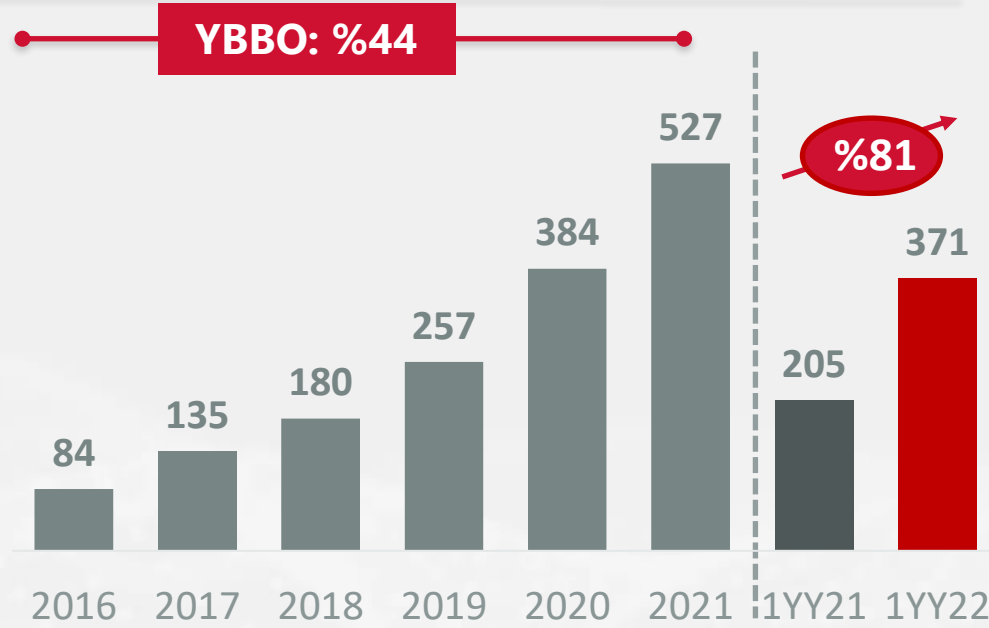
Faturalanan Gelirler (mn TL)



- Türkiye’de faturalanan gelir %75 artarak 391.5 mn TL olarak gerçekleşti.
- Total Soft’un faturalanan gelirleri %114 artarak 209,8 mn TL olarak gerçekleşti.
- Tekrarlayan gelirlerler toplam faturalanan gelirlerin %62’sini oluşturuyor.

Tekrarlayan gelirlerde büyüme öngörülebilirliği güçlendiriyor

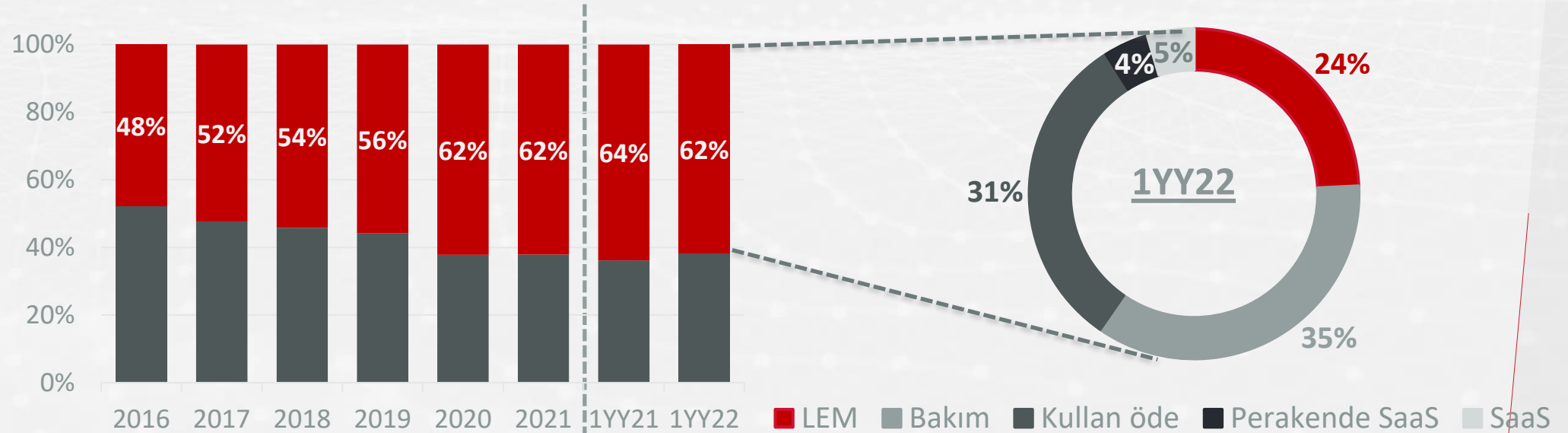
Konsolide Tekrarlayan Faturalar (mn TL)



1YY21'e göre;

- LEM gelirleri %83 arttı.
- Kullan öde gelirleri %50 arttı.
- Bakım gelirleri %108 arttı.
- Perakende SaaS gelirleri %119 arttı.
- SaaS gelirleri %223 arttı.
- Perakende SaaS ve SaaS gelirleri tekrarlayan gelirlerin %9'unu oluşturdu (1YY21: %6).

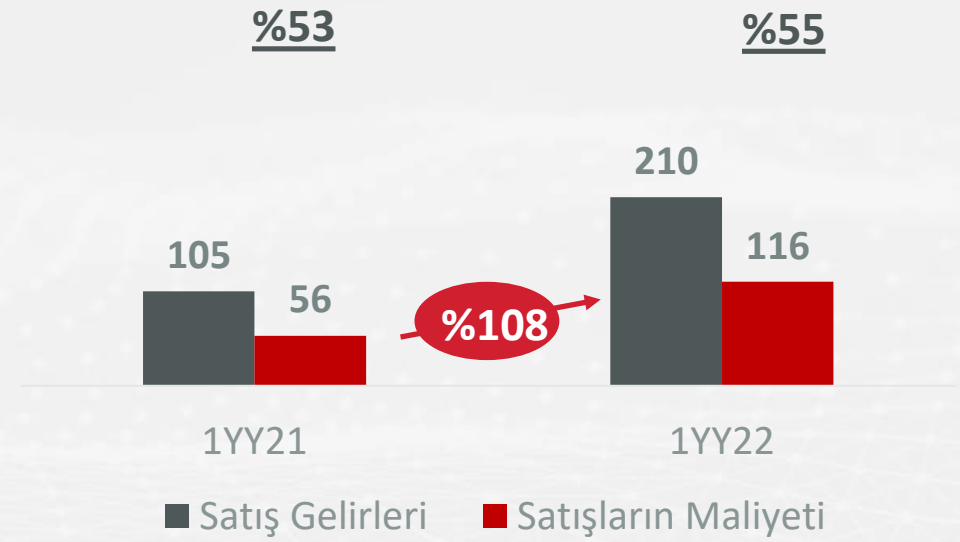
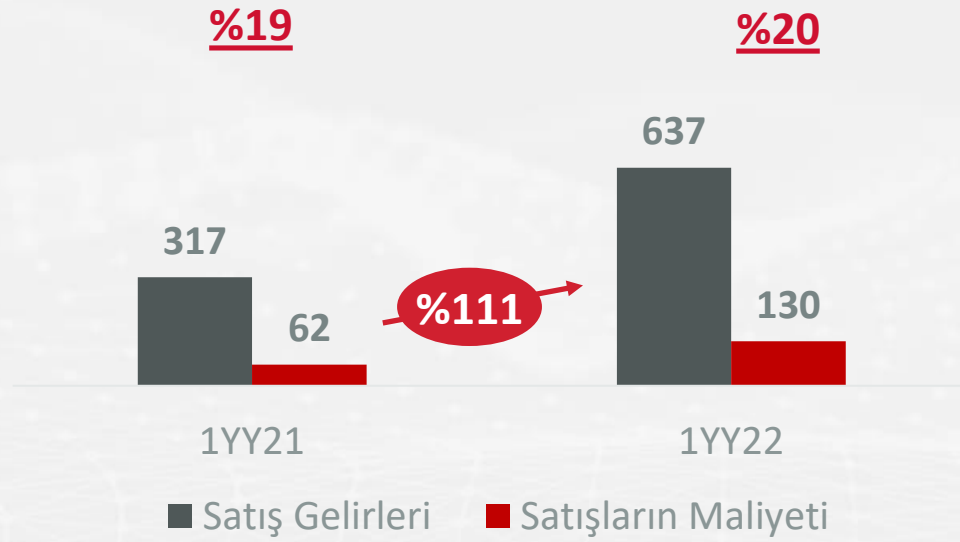
Tekrarlayan Faturalar/Toplam Faturalar (%)



Satışların maliyeti

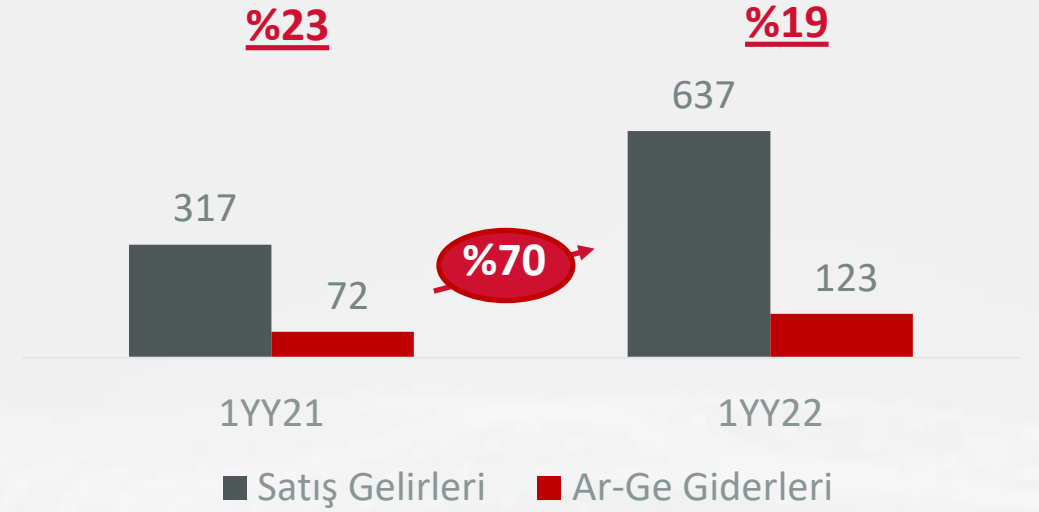
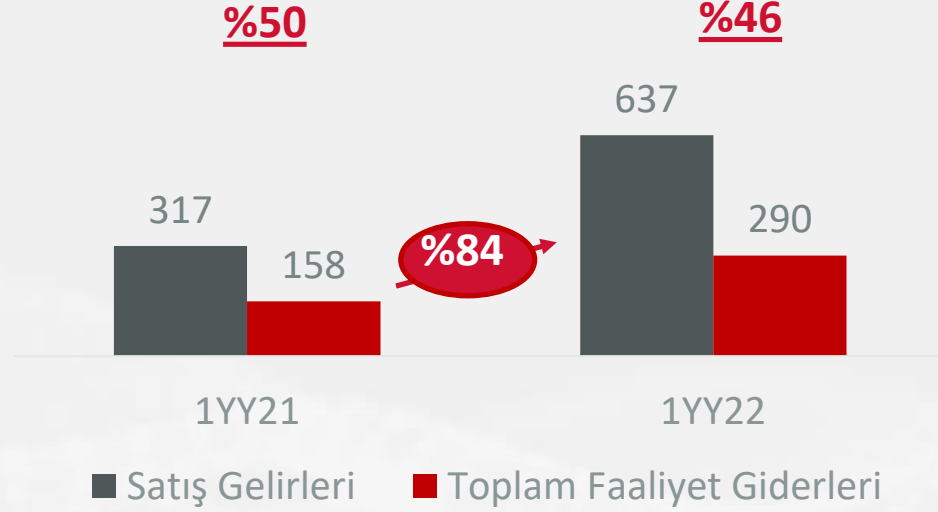
Konsolide (mn TL) – UFRS Gelirlerine oranı (%)

Total Soft (mn TL) – UFRS Gelirlerine oranı (%)



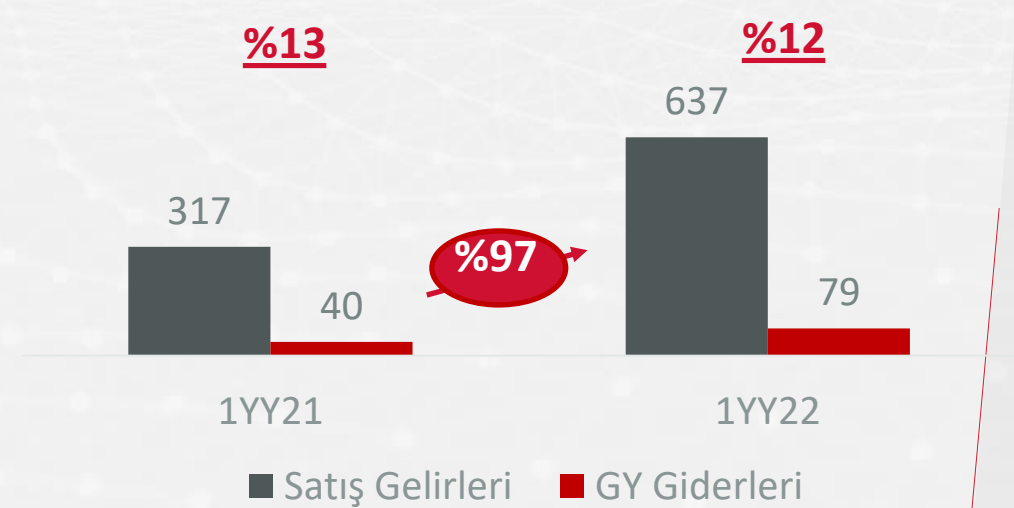
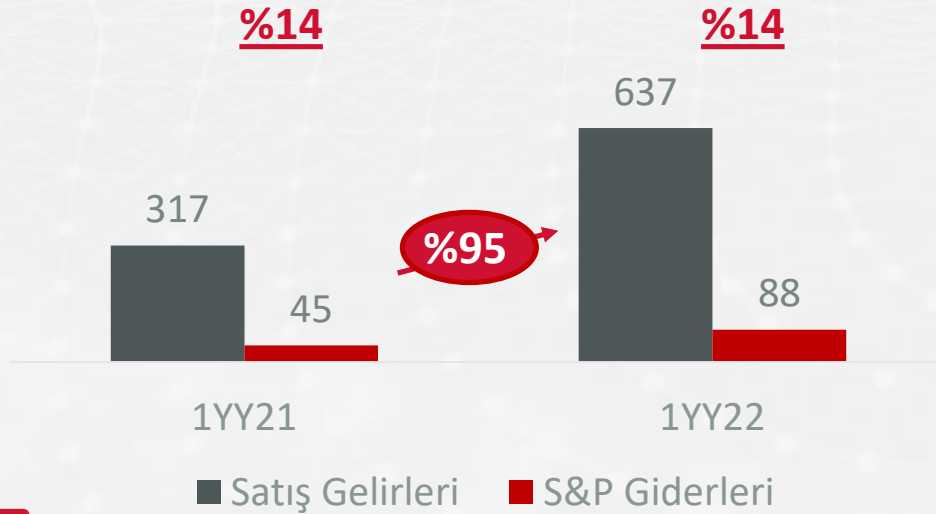
Faaliyet giderleri

Toplam (mn TL) – UFRS Gelirlerine oranı (%) Ar-Ge Giderleri (mn TL) – UFRS Gelirlerine oranı (%)



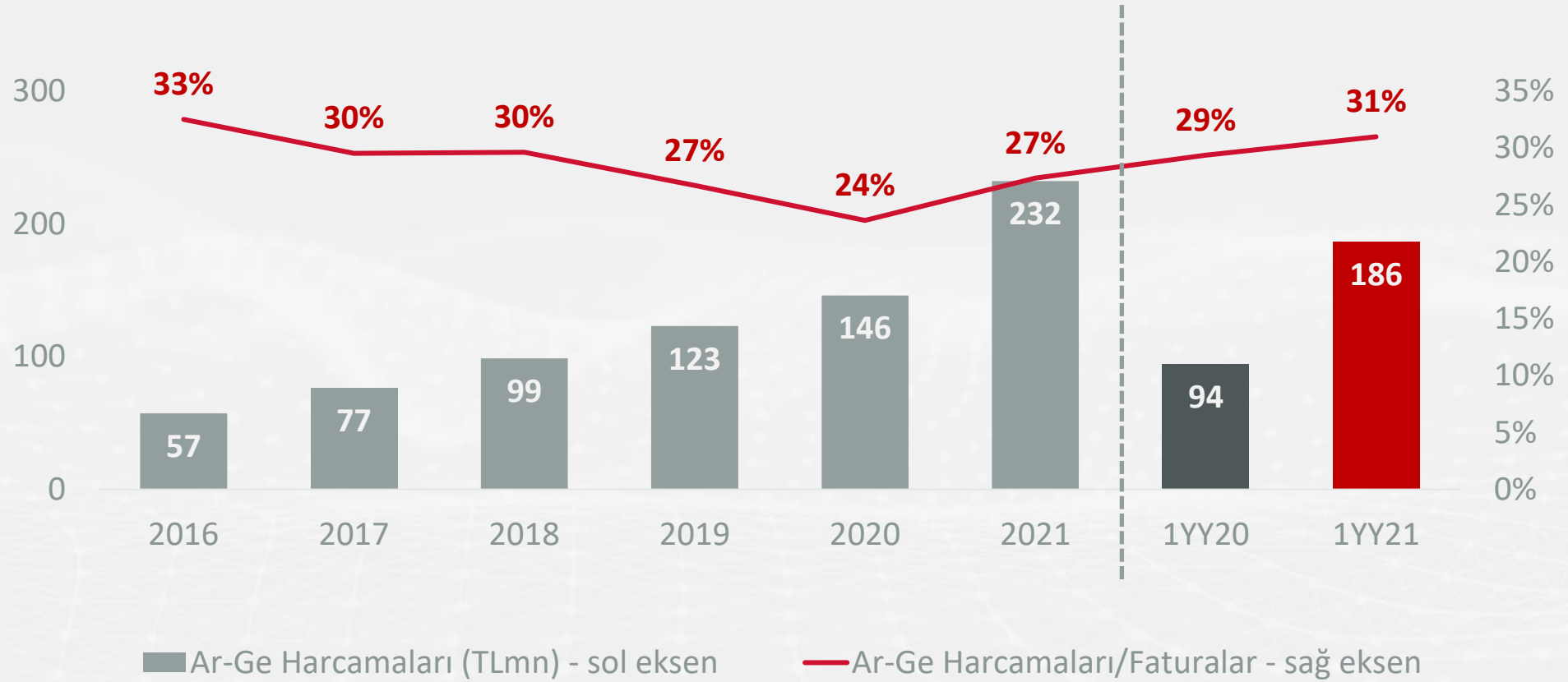
S&P (mn TL) – UFRS Gelirlerine oranı (%)

GY (mn TL) – UFRS Gelirlerine oranı (%)



Teknolojiye yatırım

Ar-Ge Harcaması (mn TL) – Faturalara oranı (%)



Güçlü bilanço

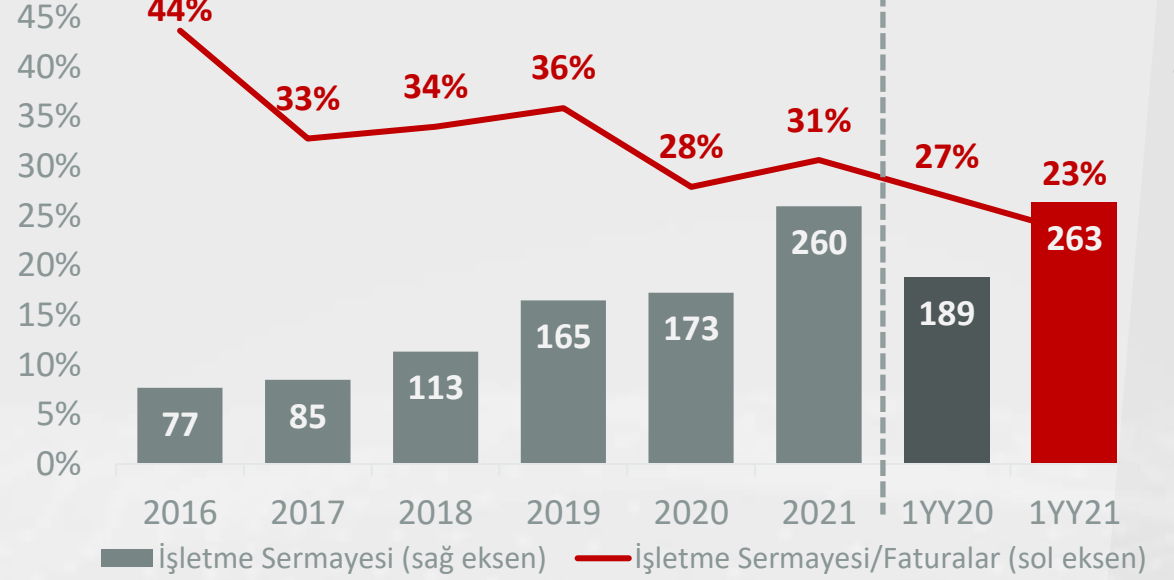
Özet Bilanço (mn TL)

	2021	1YY22	Δ
Nakit ve Nakit Benzerleri	259.4	236.5	-9%
Ticari Alacaklar	332.8	326.3	-2%
Maddi Duran Varlıklar	21.0	22.2	6%
Maddi Olmayan Duran Varlıklar*	759.2	910.1	20%
Diğer Varlıklar	435.1	482.0	11%
Toplam Varlıklar	1,807.5	1,977.2	9%
Toplam Yükümlülükler	974.0	992.5	2%
Toplam Özkaynaklar	833.5	984.8	18%
Toplam Kaynaklar	1,807.5	1,977.2	9%
Özkayn./Toplam Kayn. Oranı	0.46	0.50	8%
Cari Oran	1.07	1.02	-5%
Hisse Başına Kazanç (son 12 ay)**	2.73	3.99	46%

* Şerefiye dahil.

** %3,61 hazine hissesiyle düzeltilmiştir (2021: %3,22)

İşletme Sermayesi (mn TL)



İşletme Sermayesi: Ticari Alacaklar+Stoklar–Ticari Borçlar

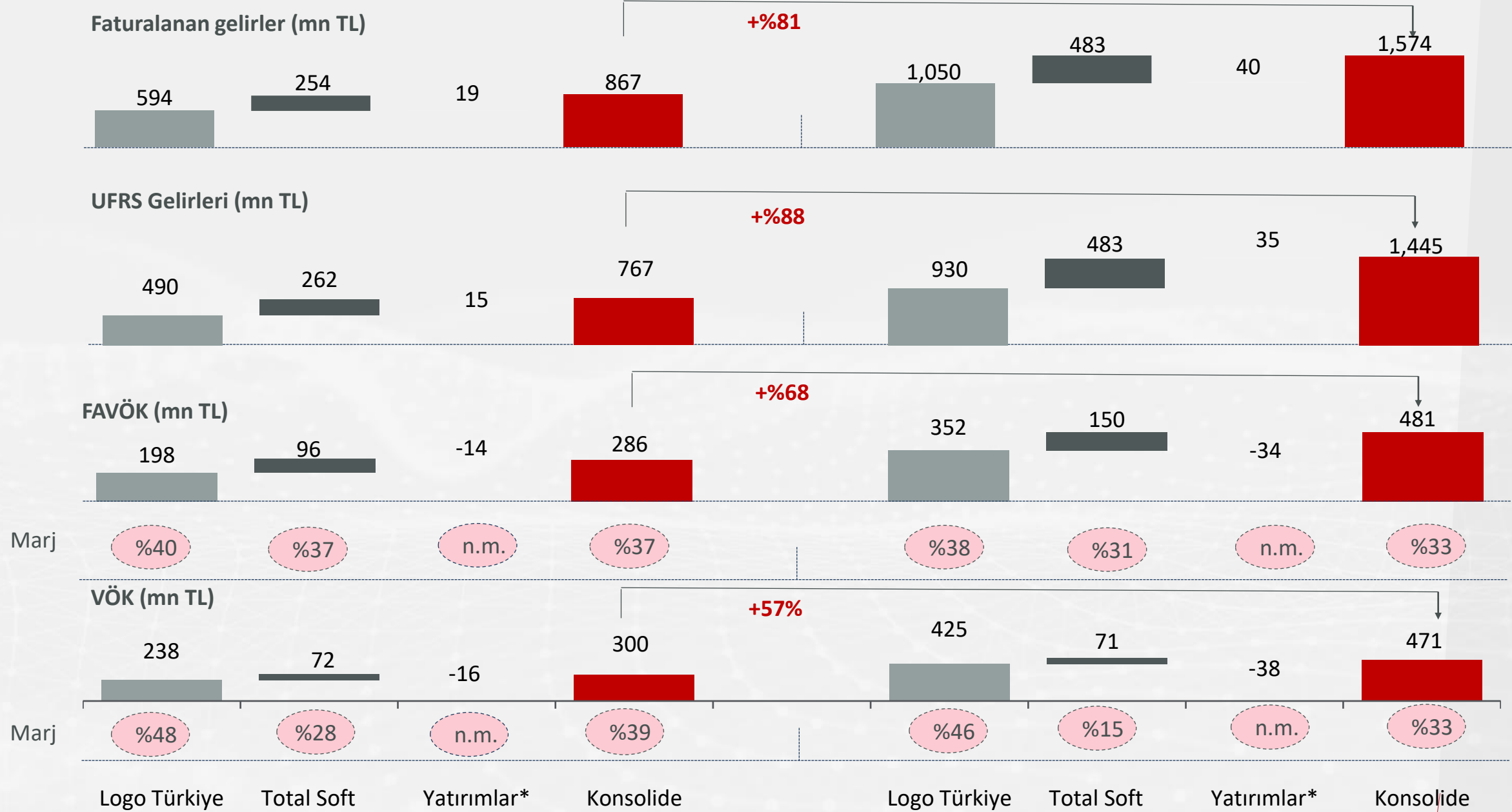
İŞS./Faturalar verisi son oniki aylık faturalar baz alınarak hesaplanmıştır

- 2021 yıl sonunda 186,8 mn TL (19,9 mn TL UFRS 16 etkisi hariç) olan **net nakit**, **1YY22 sonunda 106,4 mn TL** gerçekleşti (19 mn TL UFRS 16 etkisi hariç). %3,61 hazine hisselerinin çeyrek sonu piyasa değeri ve uzun vadeli finansal yatırımlarla beraber 383 mn TL net nakit (2021: 442 mn TL).
- İşletme sermayesinin faturalanan gelirlere oranı 1YY21 sonunda %27 iken, 1YY22 sonunda iyileşerek %23'e indi.

2022 revize beklenti

2021

2022 revize beklenti



*Yatırımlar = Logo Infosoft (Hindistan), ELBA HR (Peoplise) ve Logo Kobi Dijital (Türkiye). Logo Infosoft (Hindistan) özsermaye yöntemiyle değerlendirilen yatırımdır ve konsolide beklentiye gider etkisi yoktur.



Ekler

Sayılarla Logo'da sürdürülebilirlik



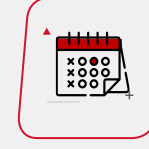
1.315
Çalışan



%43
Kadın çalışan
oranı



%50
Üst yönetimde
kadın oranı



35
Çalışanların
ortalama yaşı



%27
Ar-Ge harcaması/
Faturalanan
gelirler



%50
Yönetim Kurulu
bağımsız üye
oranı



9,28/10
Kurumsal
yönetim
Derecelendirme
notu



%100
Türkiye
operasyonlarında
e-atıkların geri
dönüşüm oranı

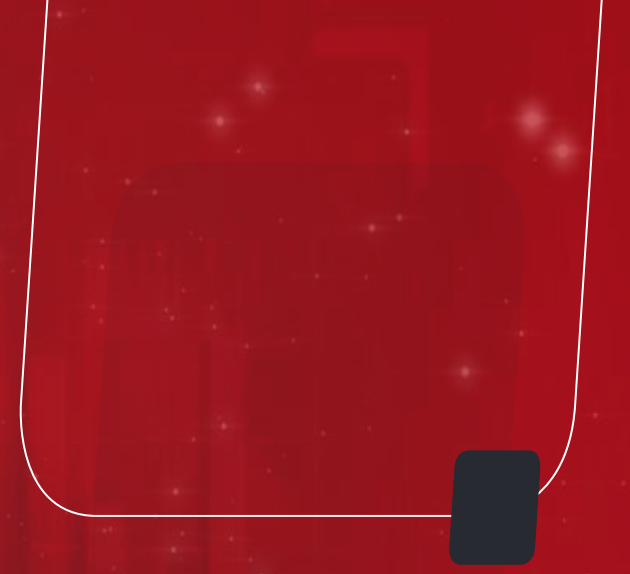
eLogo: e-hizmet platformu ve dijital dönüşümde lider

Yeni tebliğin detayları (22 Ocak 2022)

	<u>ÖNCESİ</u>	<u>SONRASI (1 Temmuz 2022)</u>
 e-fatura	5mio₺+ ciroya sahip işletmeler, belirli sektörler	4mio₺+ ciroya sahip işletmeler, bazı sektörlerde 1mio₺+, belirli sektörler
 e-arşiv fatura	Tüm e-fatura mükellefleri, 5bin₺ ve 30bin₺ üzeri faturalar	Tüm e-fatura mükellefleri, 10bin₺* üzeri faturalar
 e-defter	Kendi sunucularında, özel ent. ve GİB'de saklama zorunluluğu	Değişiklik yok
 e-irsaliye	25mio₺+ ciroya sahip işletmeler, belirli sektörler	10mio₺+ ciroya sahip işletmeler, belirli sektörler
 e-SMM	Müstahsil makbuzu kesen tüm e-fatura mükellefleri	Değişiklik yok

Faturalanan gelir büyümesi ve kırılımı

	2016*	2017	2018	2019	2020	2021	4-yr-CAGR
Faturalanan gelirler (mn TL)	175,8	259,1	333,0	460,1	617,7	848,6	35%
Tek seferlik - TR	70,3	83,4	95,0	130,1	145,6	207,2	26%
<i>toplam içindeki pay</i>	40%	32%	29%	28%	24%	24%	
Tekseferlik - RO	21,3	40,2	57,5	72,9	87,9	114,2	30%
<i>toplam içindeki pay</i>	12%	16%	17%	16%	14%	13%	
Tekrarlayan - TR	76,4	102,6	130,4	186,6	289,4	405,1	41%
<i>toplam içindeki pay</i>	43%	40%	39%	41%	47%	48%	
Tekrarlayan - RO**	7,8	32,9	50,1	70,5	94,8	122,2	39%
<i>toplam içindeki pay</i>	4%	13%	15%	15%	15%	14%	
Tekrarlayan fatura gelirleri (mn TL)							
LEM	46,2	61,4	75,7	97,0	124,7	158,3	27%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	55%	45%	42%	38%	32%	30%	
Kullan-öde	21,7	29,1	39,5	72,7	139,7	201,8	62%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	26%	21%	22%	28%	36%	38%	
Bakım	11,3	38,5	57,4	77,1	106,9	132,7	36%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	13%	28%	32%	30%	28%	25%	
Perakende SaaS	5,0	6,5	7,9	10,3	12,8	19,9	33%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	6%	5%	4%	4%	3%	4%	
SaaS (işbaşı+Peoplise)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,6	-
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	0%	0%	0%	0%	0%	3%	



Logo Yatırımcı İlişkileri
T: +90 262 679 8000
E: yatirimci@logo.com.tr