



# KOTON

2Ç / 1YY 2025  
Analist Sunumu

*15 Ağustos 2025*



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. 1 Ocak 2025 – 30 Haziran 2025 ara hesap dönemi finansal sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan bu sunumda aksi belirtilmediği sürece, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 28.12.2023 tarihli Kararı'na uygun olarak Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan Şirketimizin TMS 29 hükümlerine göre enflasyon muhasebesi uygulanmış finansal verileri esas alınmıştır.

Bu sunum, bilgilendirme amacıyla hazırlanmış olup, herhangi bir yatırım kararı için temel oluşturma amacı taşımaz. Bu sunum “geleceğe yönelik ifadeler” içermektedir. “Geleceğe yönelik ifadeler” Şirket'in kontrolünde olmayan ya da üzerinde sınırlı kontrolü bulunan risklerin, belirsizliklerin ve diğer önemli faktörlerin etkilerine tabidir. Bu faktörler Şirket'in gelecekteki sonuçlarının, performansının veya başarılarının, “geleceğe yönelik ifadeler”de belirtilen sonuç, performans veya başarılarından esaslı derecede farklı olmasına sebep olabilir. Bu sunum'da yer alan “geleceğe yönelik ifadeler”, sunum'un hazırlandığı tarih itibarıyla Şirket'in görüşlerini içermektedir. Şirket, Şirket Yönetimi veya çalışanları veya diğer ilgili şahıslar, söz konusu ifadelerin kullanımı nedeniyle doğabilecek doğrudan veya dolaylı kayıp ve zararlardan sorumlu tutulamazlar.

## 2. ÇEYREK FİNANSAL PERFORMANS

Konsolide  
Satışlar2Ç 2025: **7,1 milyar TL**Konsolide  
Brüt Kar Marjı**%65**

↑ 3,9 yp yıllık

Yurt içi  
Brüt Kar Marjı**%73**

↑ 5,5 yp yıllık

Konsolide  
FAVÖK Marjı<sup>(\*)</sup>**%37**

↑ 4,8 yp yıllık

Esas Faaliyet Karı

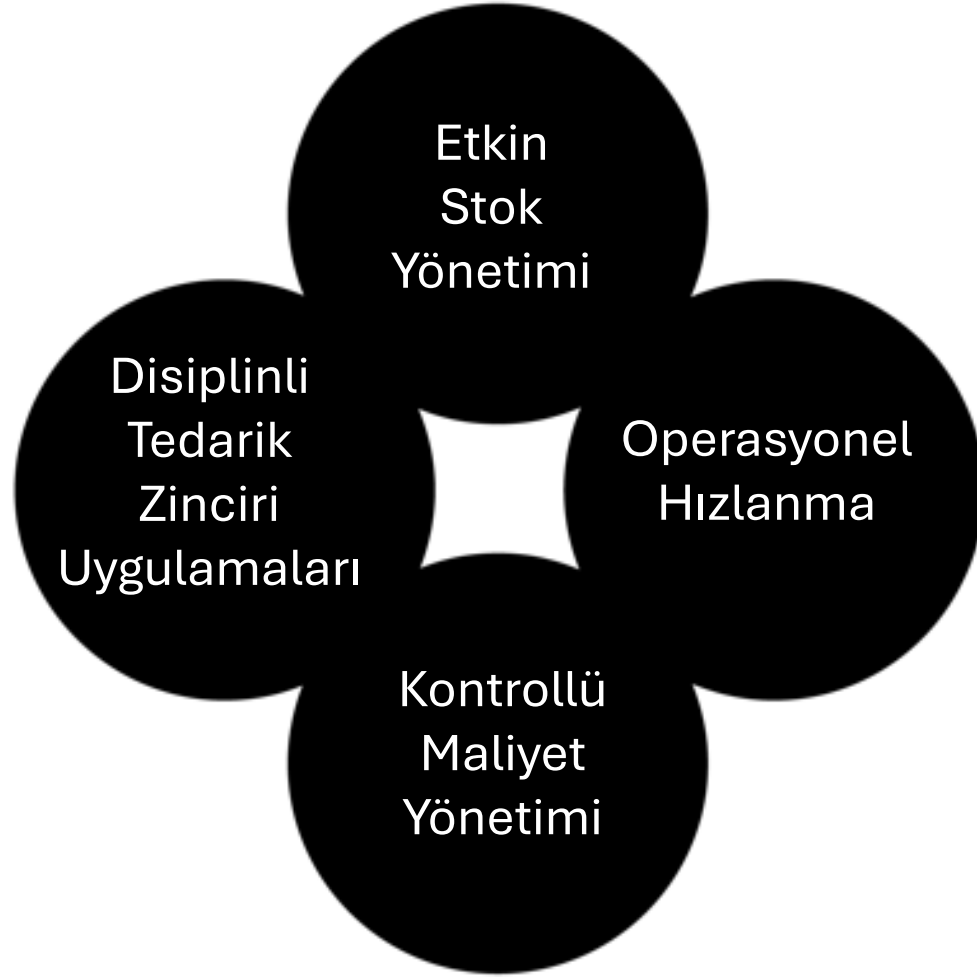
**1,1  
milyar TL**

Net Dönem Karı

**333  
milyon TL**Serbest  
Nakit Akışı<sup>(\*\*)</sup>**636 milyon TL**

(\*) İzahname ve finansal raporlarda kullanılan favök hesaplama yöntemi: vergi öncesi kar (zarar)+ finansman gelirleri(giderleri) + ticari mal alımına ilişkin vade farkı giderleri(net) + yatırım faaliyetlerinden gelirler (giderler) + amortisman ve itfa giderleri - net parasal pozisyon.

(\*\*) Serbest nakit akışı konsolide nakit akış tablolarında yer alan işletme faaliyetlerinden elde edilen nakit akışlarından yatırım faaliyetlerinde kullanılan nakit akışları çıkarılarak hesaplanmıştır.



- Geçen yılın aynı dönemine kıyasla daralan tüketici talebine ve bayram etkisinin 1Ç 2025'e kaymasına rağmen kar marjlarında güçlü artış elde edildi.
- Artan brüt kar marjı ve kontrollü gider yönetimi sayesinde 2Ç 2025'te esas faaliyet karı elde edildi.
- Yüksek faiz ortamında artan finansman giderlerine rağmen 2Ç 2025'te net dönem karı elde edildi.
- Metrekare verimliliği USD bazında yurt içinde %14, yurt dışında ise %3 arttı.
- Serbest nakit akışı, operasyonlardan elde edilen nakit akışı ve işletme sermayesinin iyileşmesiyle 2Ç 2025'te pozitifte geçti.

# 1YY 2025'TE KOTON'DA ÖNE ÇIKANLAR



↑ %3,3

Yurt İçi  
Satışları



↑ %7,5

Yurt İçi  
Mağazacılık  
Satışları



↑ %17

Konsolide  
E-Ticaret  
Satışları



↑ %107

Yurt Dışı  
E-Ticaret  
Satışları



↑ %10

Yurt içi LFL  
Satış Adedi



↑ %14

Yurt içi LFL  
Dönüşüm Oranı



↑ %27

Yurt içi  
m<sup>2</sup> verimliliği  
(USD cinsinden)



↑ %13

GCC Bölgesi<sup>(\*)</sup>  
LFL Satış Tutarı  
(USD cinsinden)

**Brand Finance®**

Türkiye'nin En Değerli **36.** Markası

**KOTONCLUB**

**8 milyon** üyeyi aştı<sup>(\*\*)</sup>

**KOTON**

**34** ülkede **456** mağazaya ulaştık<sup>(\*\*\*)</sup>

(\*) Devir işlemleri henüz tamamlanmamış Bahreyn'deki 2 mağaza hariç bakılmıştır.

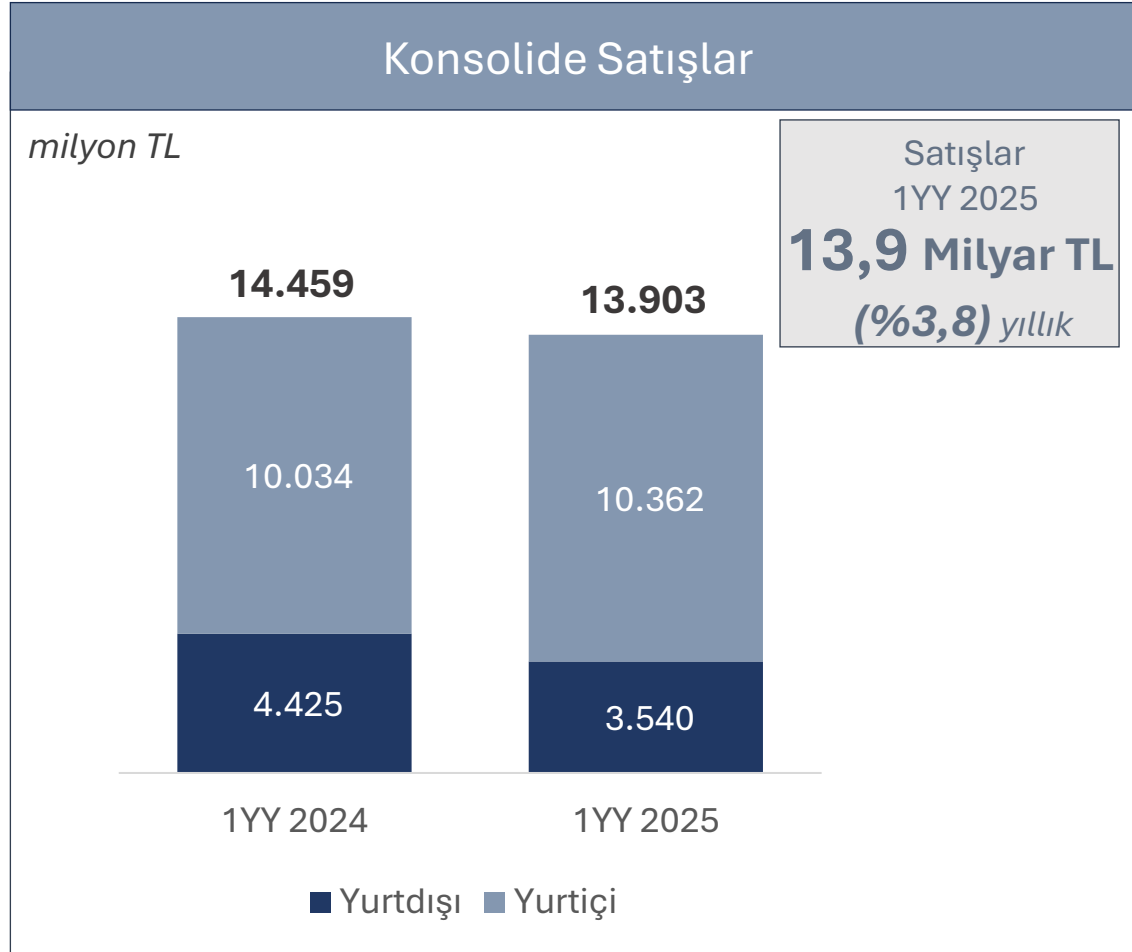
(\*\*) 15 Temmuz 2025 itibarıyla 8 milyon üyeyi aştı.

(\*\*\*) 8 Ağustos itibarıyla. 2Ç 2025 sonrasında Umman'da açılan 2, Sırbistan'da açılan 1 mağaza dahildir.

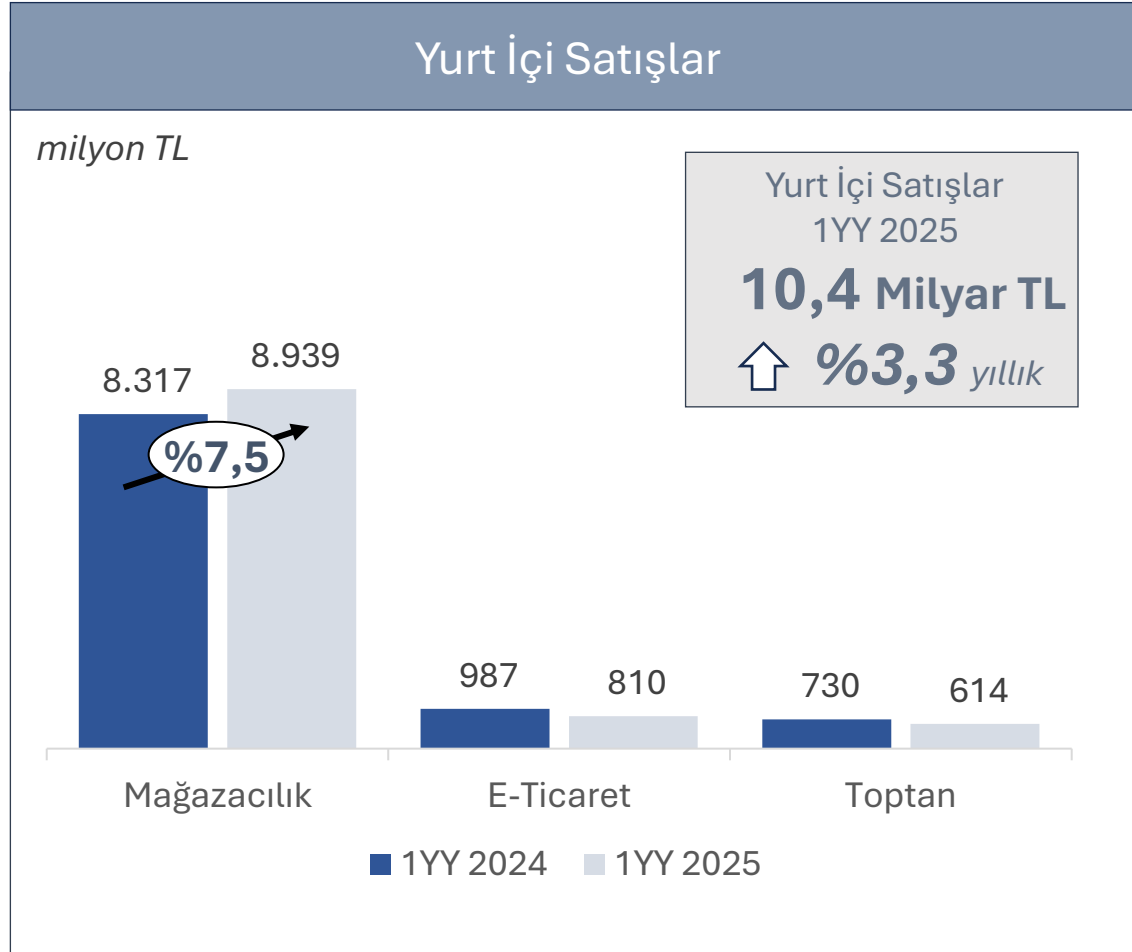
# Finansal Sonuçlar

**KOTON**

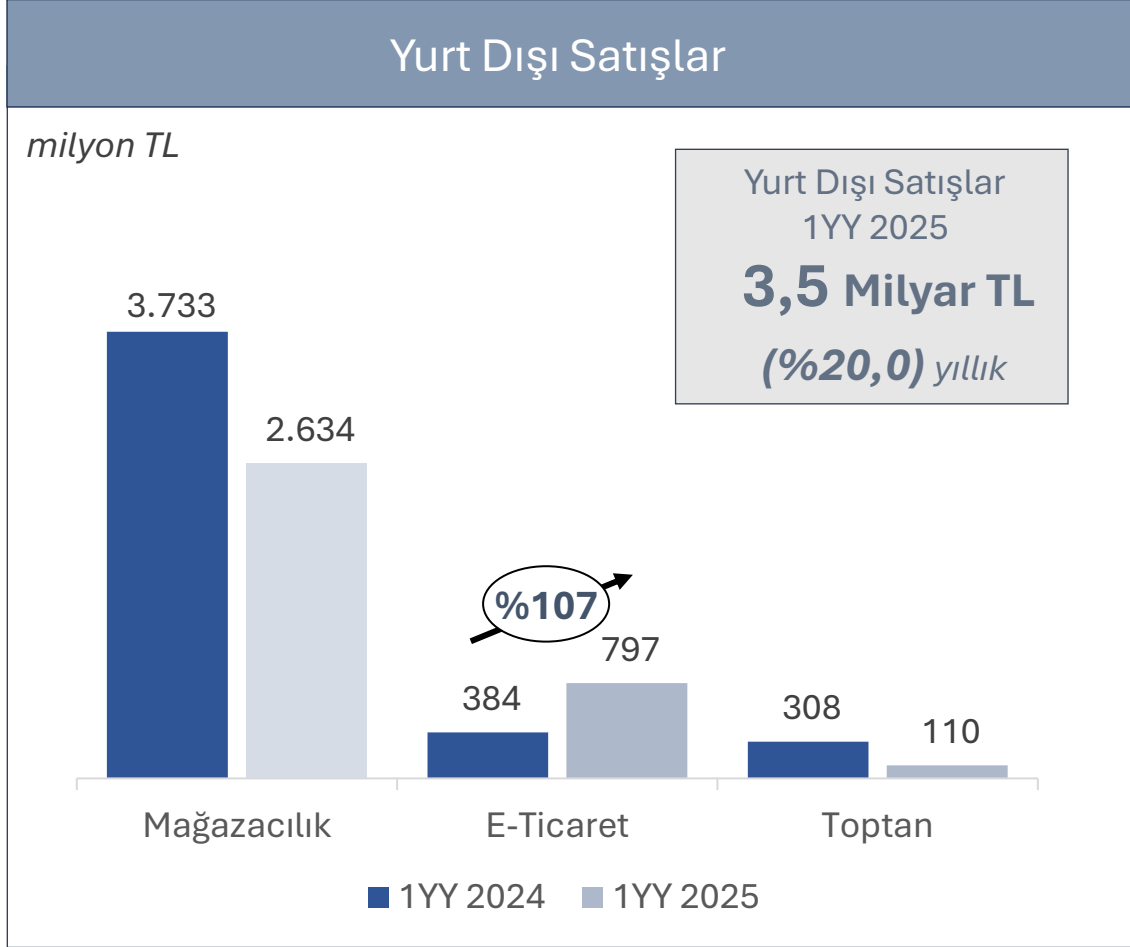




- Geçen yıl 2Ç 2024 dönemine denk gelen Ramazan Bayramı'nın etkisinin bu yıl 1Ç 2025'e kayması sebebiyle yıldan yıla satış performansı ilk 6 aylık sonuçlar üzerinden değerlendirildi.
- 1YY 2025'te yurt içinde zayıflayan tüketici talebine rağmen güçlü satış büyümesi yakalanırken, yurt dışı satışların TL bazında geri çekilmesiyle konsolide satışlar %3,8 daraldı.
- Konsolide satışların %75'ini oluşturan yurt içi satışlar, devam eden durgun piyasa koşullarına rağmen, dinamik fiyatlama ve etkin stok yönetimi politikasının etkisiyle %7,5 büyüyen mağazacılık kanalının desteğiyle 1YY 2025'te %3,3 arttı.
- Yurt dışı satışlar e-ticaret kanalındaki güçlü büyümeye rağmen yüksek enflasyona karşın döviz kurlarının baskılanmaya devam etmesi sonucu daralırken, 1Ç 2025 sonunda başlayan kurlardaki artışın ileriye dönük olumlu sinyalleri gözlemlenmektedir.

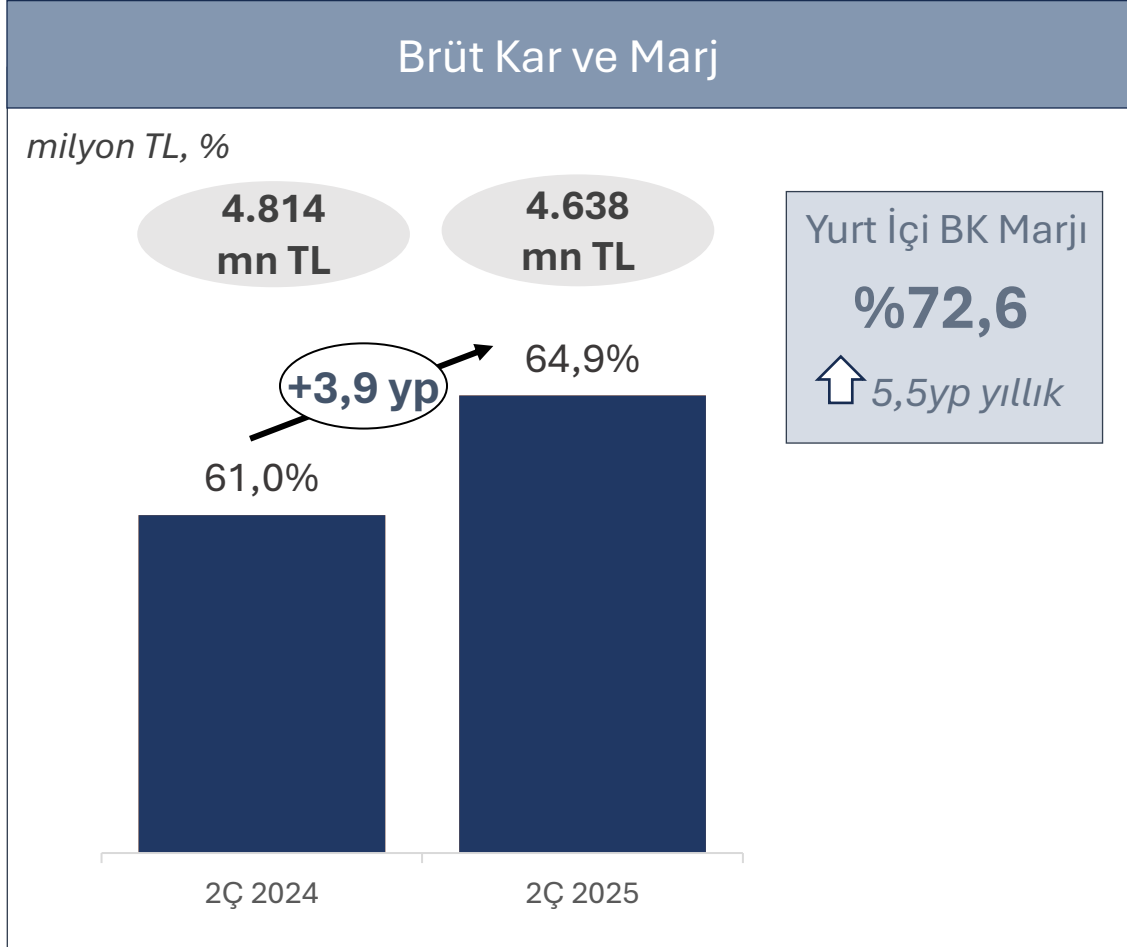


- Yurt içi satışlar 1YY 2025'te geçen senenin aynı dönemine kıyasla zayıflayan tüketici talebine rağmen, yıllık bazda %3,3 büyüdü.
- Mağazacılık satışları kontrollü maliyet yönetimi, dinamik fiyatlama politikası ve operasyonel hızlanmanın etkisiyle %7,5 büyüdü.
- Yurt içinde net mağaza sayısı değişmezken, optimizasyon çalışmalarının etkisiyle 1YY 2025'te m<sup>2</sup> verimliliği yıllık bazda ABD Doları cinsinden %27 büyüdü.
- Mağazacılık kanalındaki güçlü büyüme, yurt içi e-ticaret kanalında karlılığa odaklanma fırsatı tanıdı.
- Yurt içi e-ticaret satışlarında karlılık odağı sebebiyle sınırlı bir küçülme yaşanırken, piyasa koşulları gereği alınan bu stratejik karar sonrasında Haziran ayında e-ticaret brüt kar marjı mağazacılık brüt kar marjı seviyesine ulaştı.
- Yurt içi toptan satışları iş modelinin ihtiyaç duyduğu vade (nakit yakma) dikkate alınarak yönetildi ve satışlar sınırlı daralırken, karlılık odağımız ile brüt kar marjı yıllık bazda 4 yüzde puan civarında arttı.

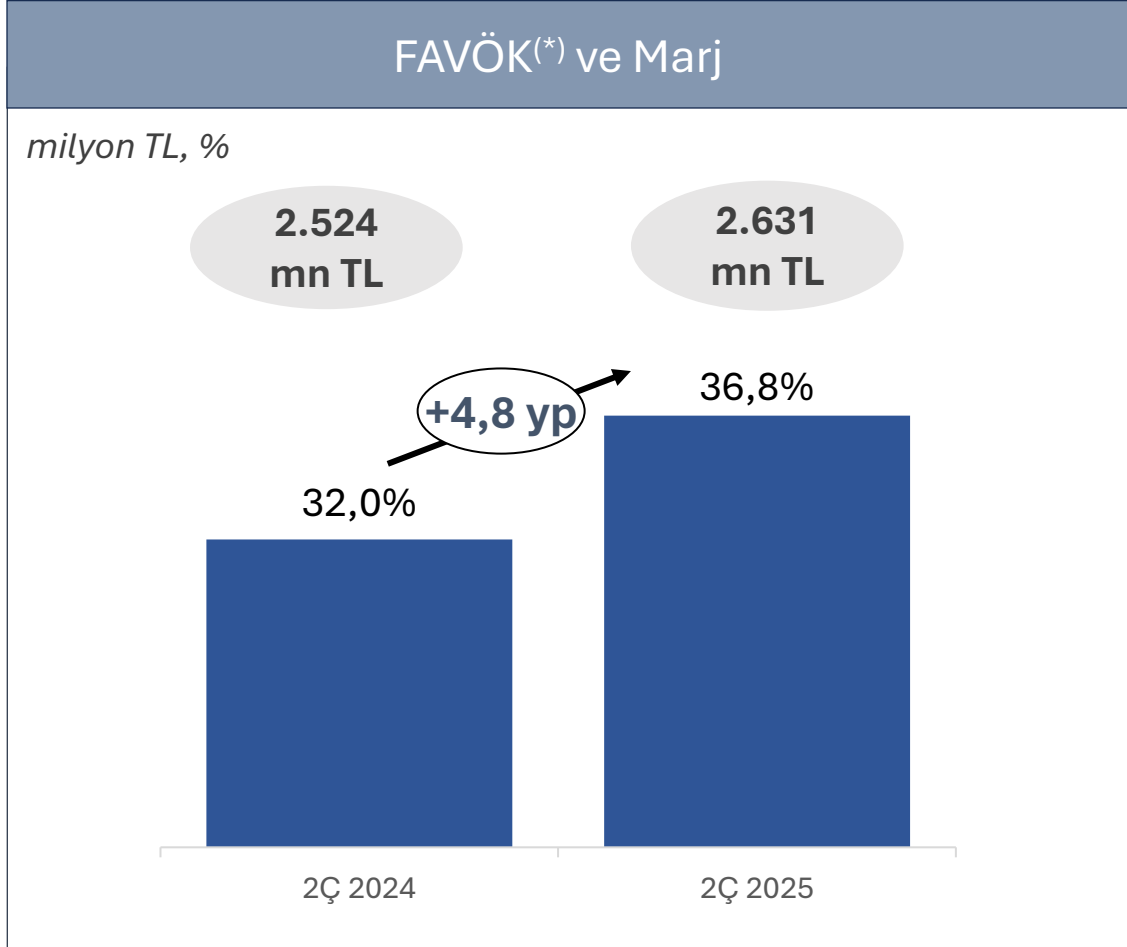


- Yurt dışı satıőlarımız 1YY 2025'te USD bazında geçen yıla kıyasla %9 büyüdü. 1 2025'te %7 olan büyüme, 2 2025'te hızlanarak %13'e yükseldi. Bu olumlu performans TL bazında enflasyon muhasebesinin etkisiyle daralma kaydetti.
- Yurt dışında alınan operasyonel önlemlerin yanı sıra Mart ayının sonunda başlayan kurlardaki artışın desteğini de görmeye baőladık. TL'nin güçlü pozisyonunun azalmasının ileriye dönük finansallara olumlu yansıması beklenir.
- Yurt dışı e-ticaret satışları, kanalı büyütme odağımıza paralel olarak baőta CIS Bölgesi ve Avrupa'da olmak üzere yıllık bazda iki katına yükseldi.
- GCC Bölgesi'nde yapılan dönüşümün olumlu etkisiyle 1YY 2025'te USD bazında LFL<sup>(\*)</sup> satış tutarına yıllık %13 artış olarak yansıdı.
- CIS Bölgesi'nde zorlu makroekonomik ve jeopolitik koőullar mağazacılık kanalını olumsuz etkilemeye devam ederken, USD bazında daralma 2 2025'te geçmiő çeyreklere kıyasla azaldı. CIS Bölgesi'ne ait verimliliği artırıcı operasyonel çalıőmalar devam ediyor.

(\*) Devir işlemleri henüz tamamlanmamış Bahreyn'deki 2 mağaza hariç bakılmıştır.



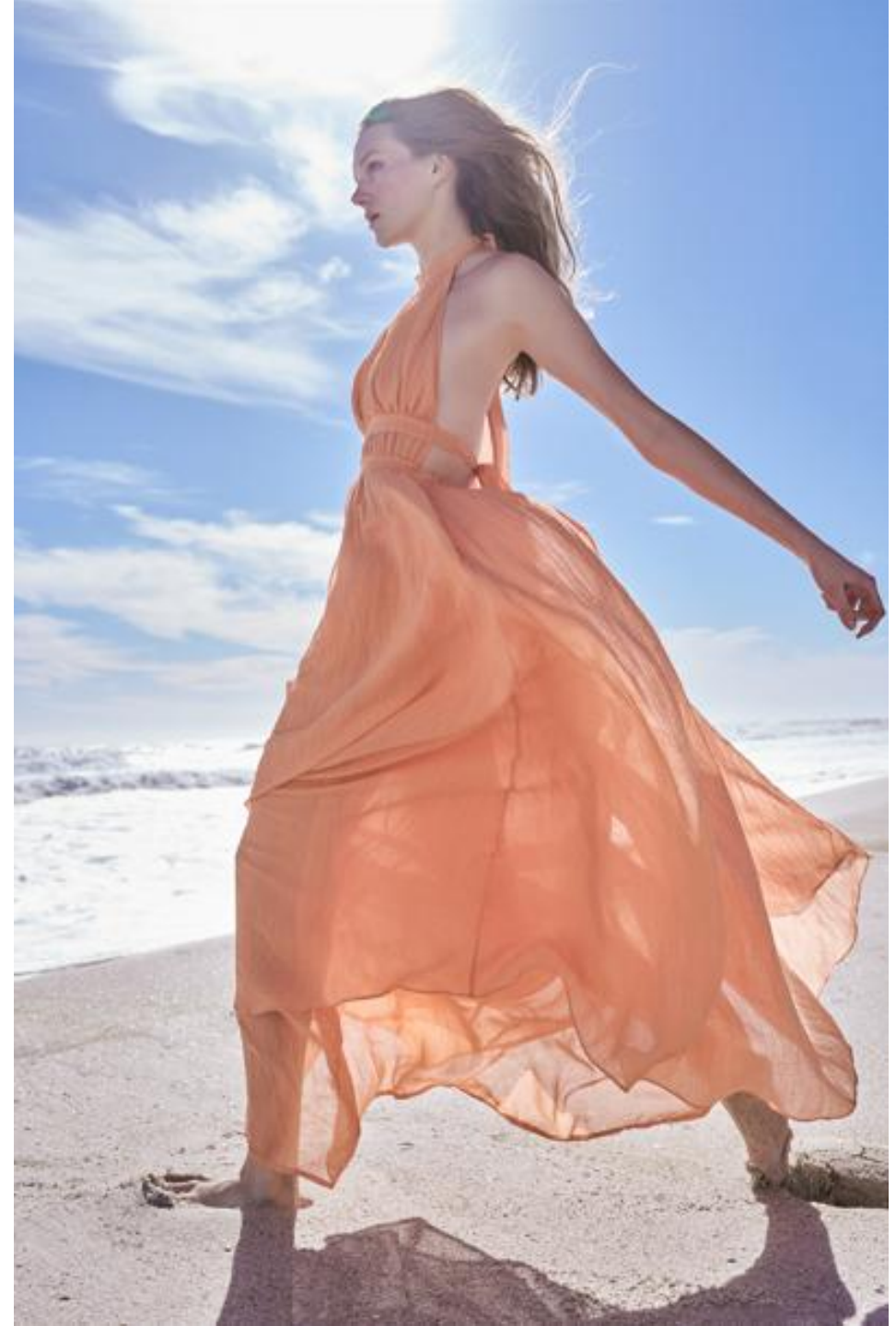
- ❖ Konsolide brüt kar 4,6 milyar TL gerçekleşirken, brüt kar marjı özellikle SS’25 sezonundaki enflasyonun altında gerçekleştirilen maliyet artışları ve etkin stok yönetimi sayesinde yıllık bazda 3,9 yüzde puan, 1Ç 2025’ kıyasla 22 yüzde puan artışla %64,9 oldu.
- ❖ Yurt içi mağazacılıkta uygulamaya aldığımız yeni indirim stratejimiz ve dinamik fiyatlama politikamız ile brüt kar marjı 2Ç 2024’e kıyasla ise 5,5 yüzde puan, 1Ç 2025’e kıyasla 28 yüzde puan artarak %72,6 gerçekleşti.
- ❖ Yurt dışında GCC Bölgesi’ndeki dönüşümün olumlu etkisiyle brüt kar marjı %44,3 oldu.



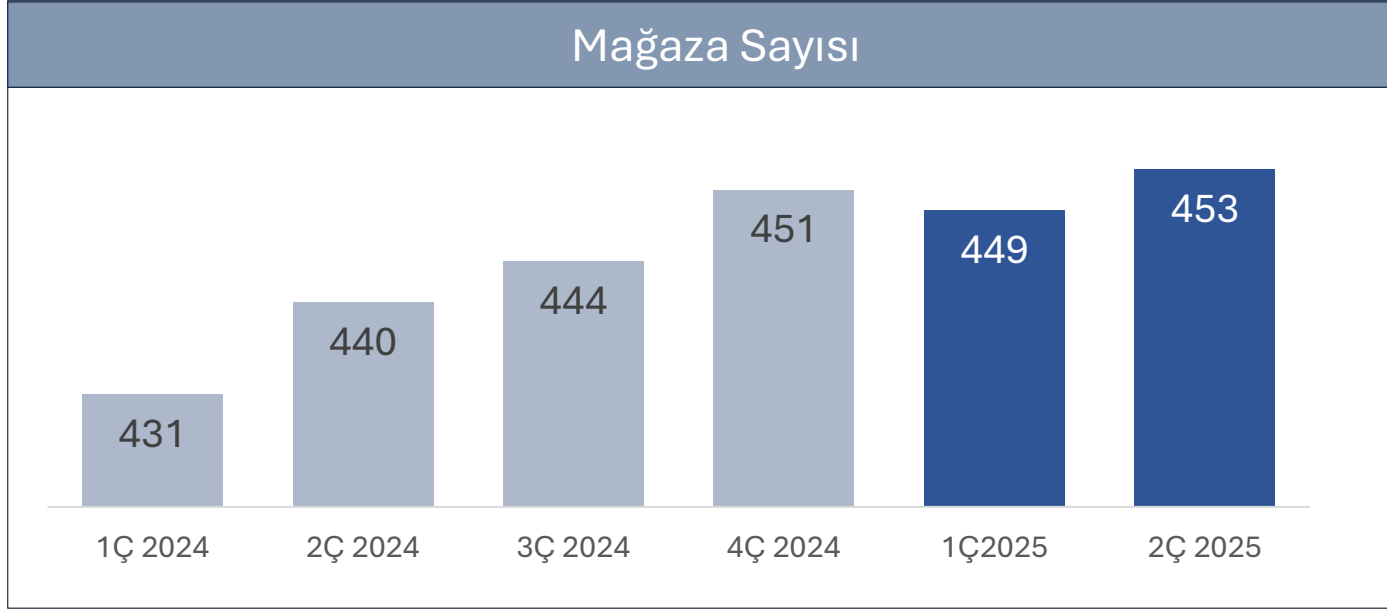
- 2Ç 2025’te dinamik fiyatlama politikasının yanı sıra etkin maliyet ve stok yönetimi ile temkinli gider yönetimi aksiyonlarının sonuçlarını aldık.
- 2Ç 2025’te FAVÖK tutarı yıllık bazda %4,2 artışla 2,6 milyar TL oldu.
- Konsolide FAVÖK marjı, artan brüt kar marjı ve kontrollü opex yönetiminin etkisiyle 4,8 yüzde puan artışla %36,8 seviyesinde gerçekleşti.

Operasyonel  
Sonuçlar

**KOTON**

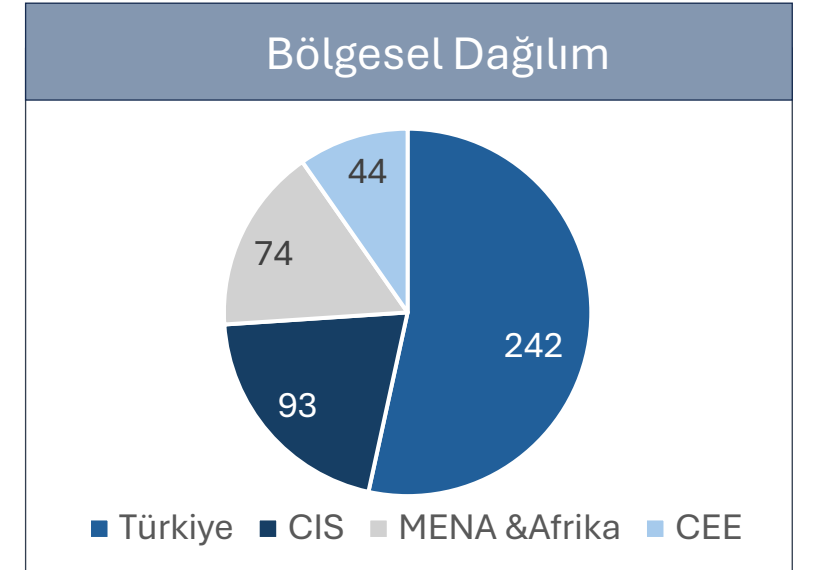
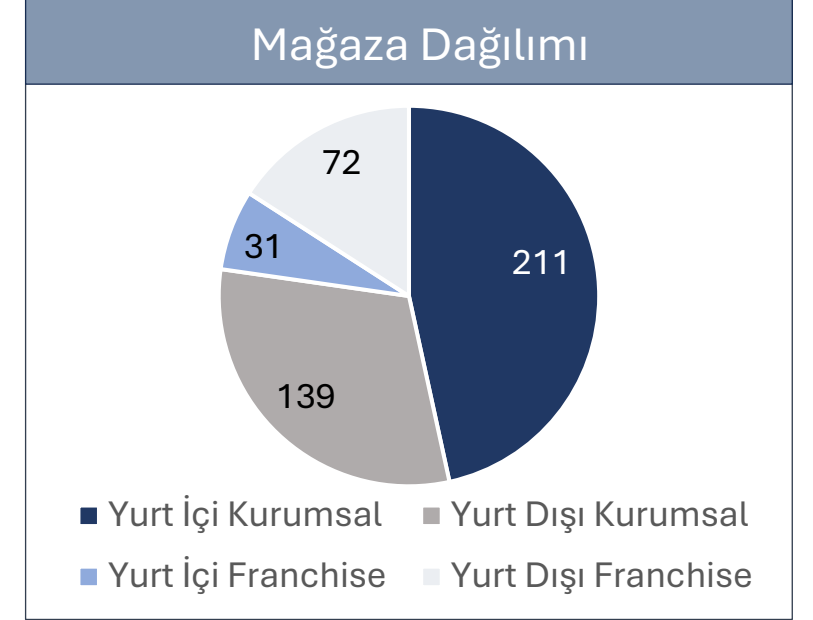


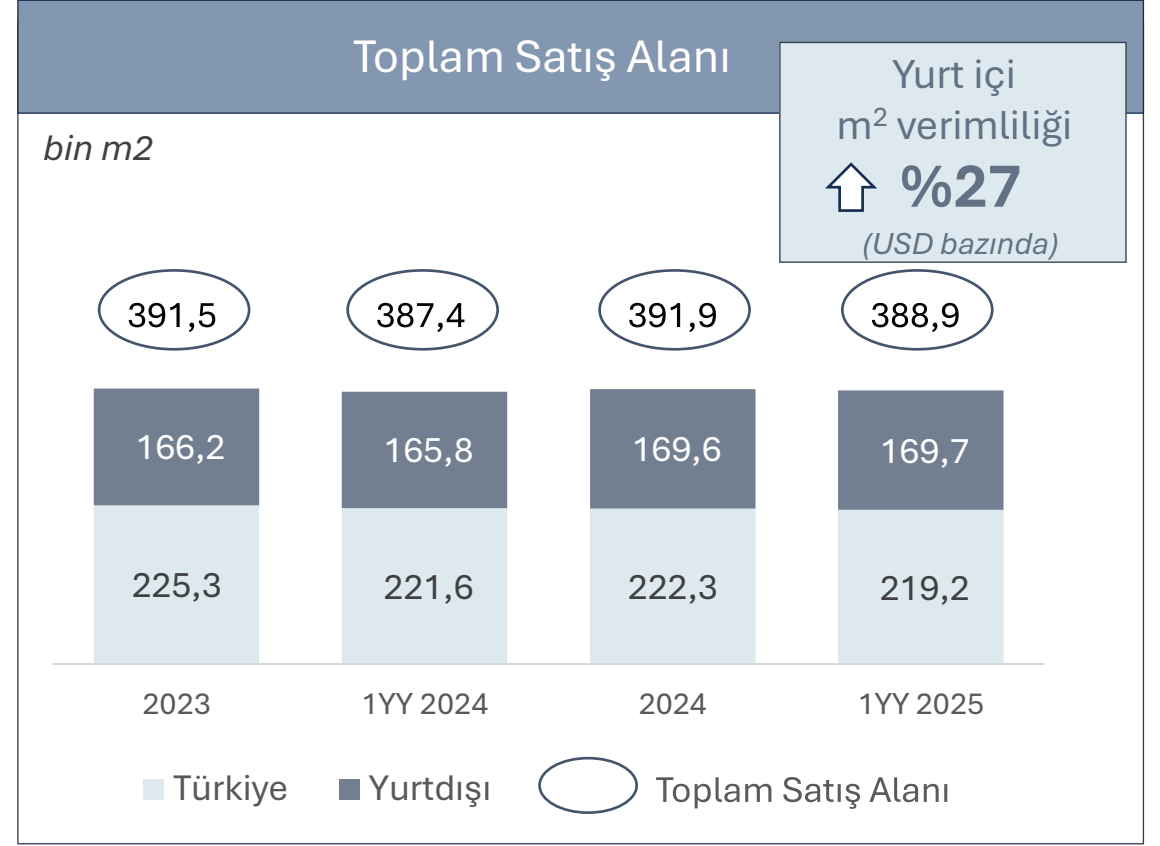
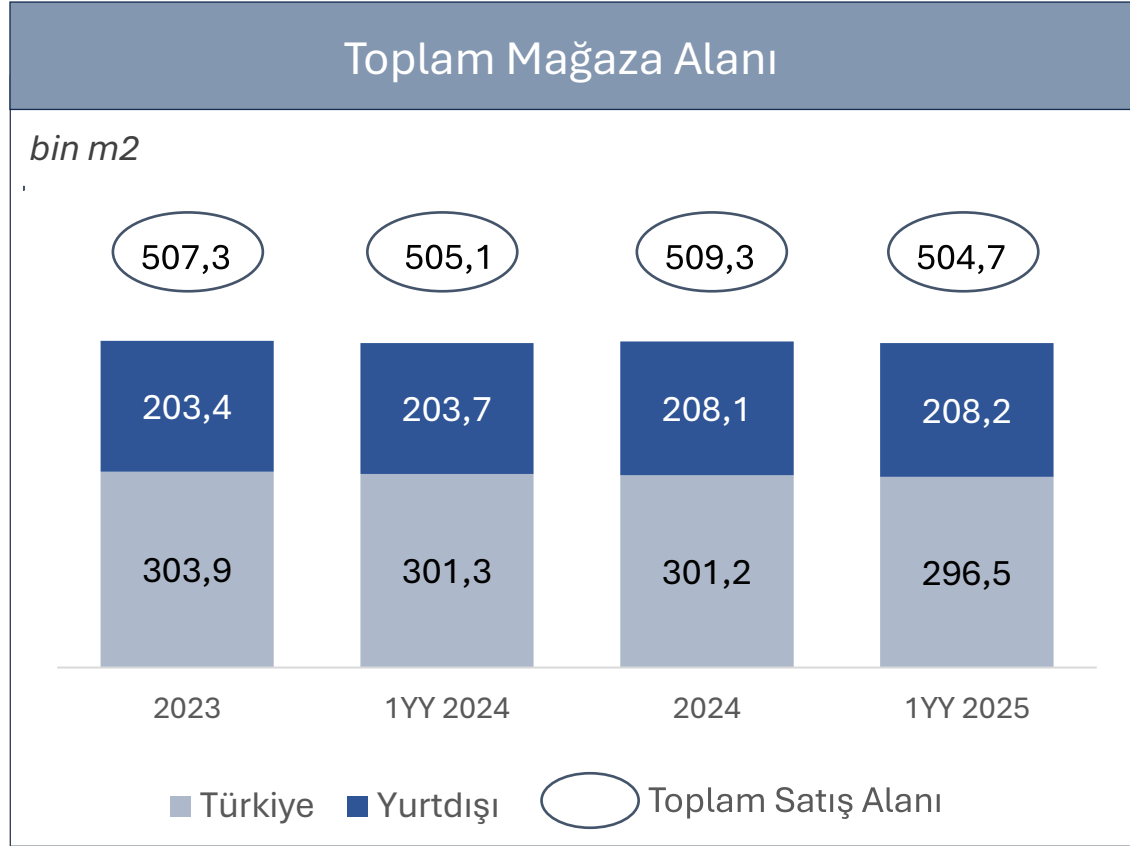
# 2Ç 2025 SONRASI AÇILIŞLARLA TOPLAM 456 MAĞAZA



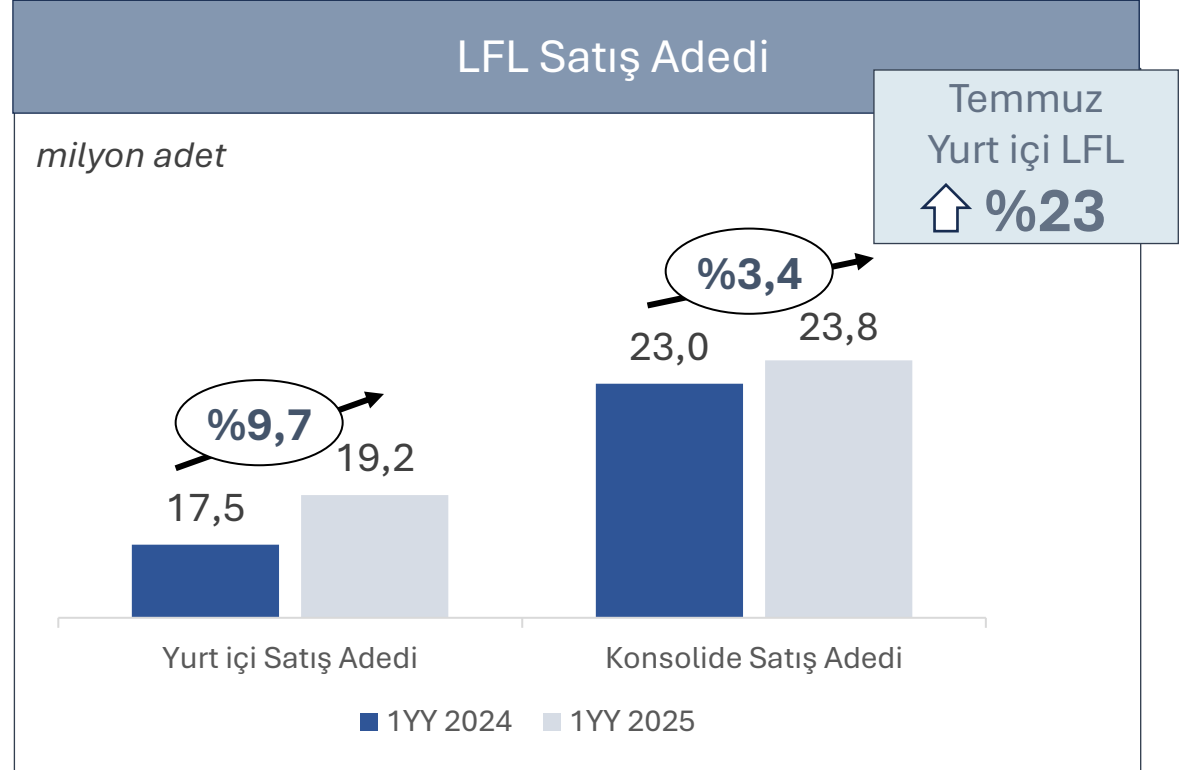
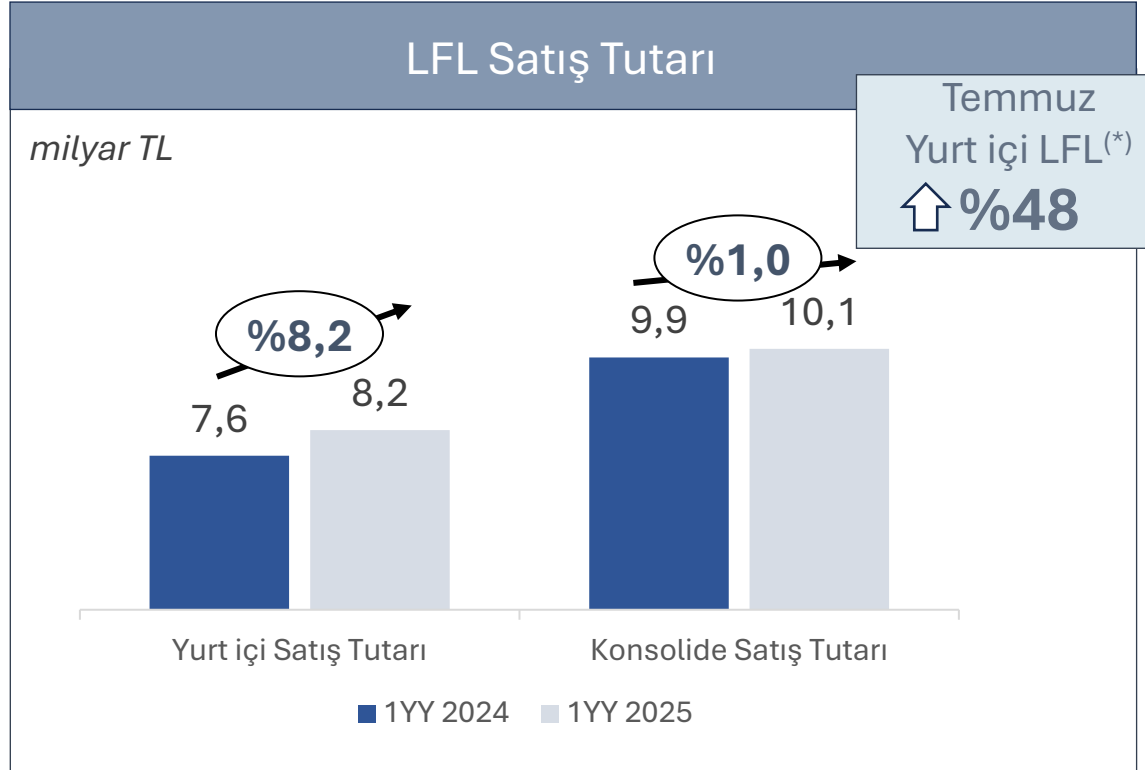
- ❖ 2Ç'25'te Yurt içi mağazalarda 1Ç'25 dönemine göre değişiklik olmadı.
- ❖ 2Ç'25'te Yurt dışında net 2 kurumsal, 2 franchise mağaza artışı oldu.
- ❖ 2Ç'25 sonrası planlandığı gibi Temmuz'da GCC Bölgesi'nde Umman pazarına girildi ve bu ülkede 2 mağaza açıldı. Ağustos ayında ise Sırbistan'da bir yeni mağaza açıldı.

Bölgesel yoğunlaşma odağımız kapsamında 2YY 2025'de **GCC Bölgesi**'nde 10'a yakın mağaza açılışı planlanmaktadır.





✿ Metrekare verimliliği odağı ile toplam mağaza sayısı artarken, toplam satış alanı aynı seviyede kaldı.

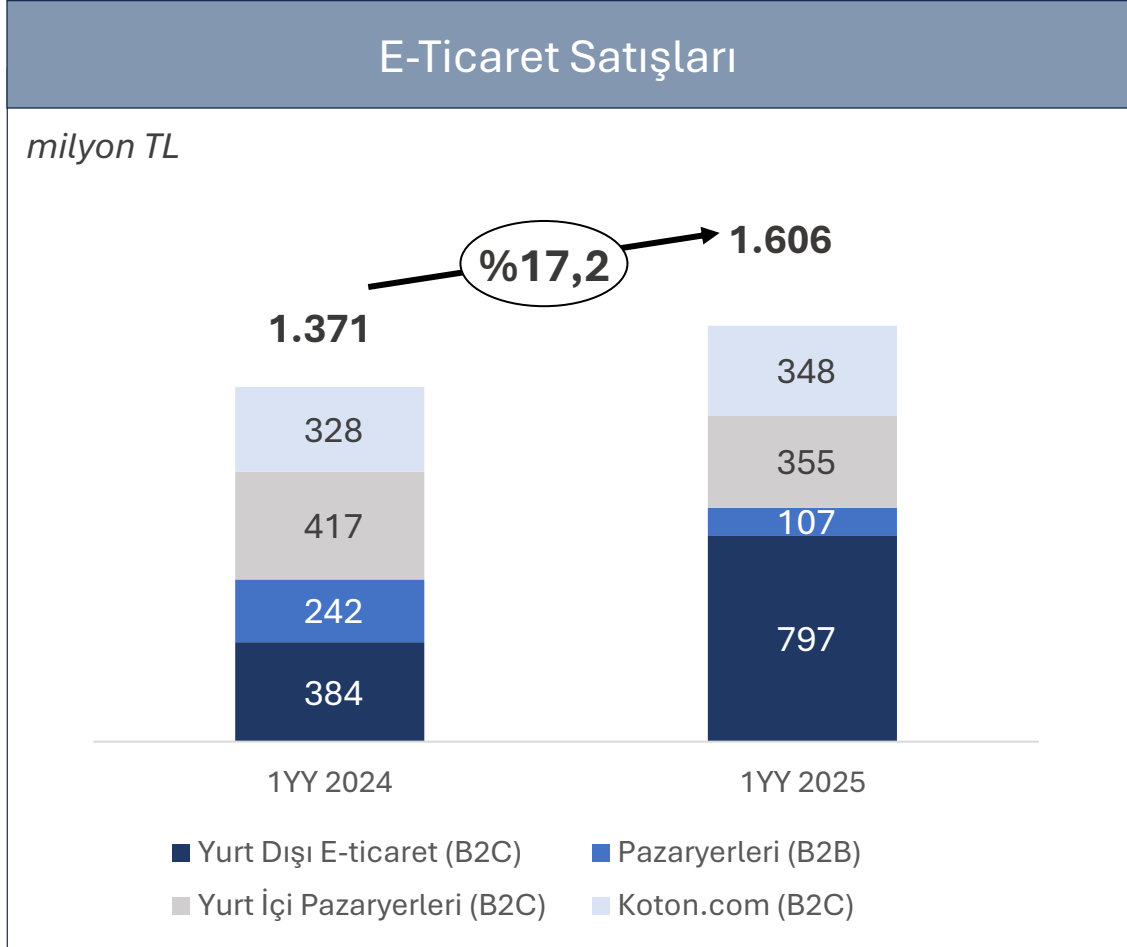


- Yurt içi mağazacılık senenin ilk yarısında güçlü LFL adet ve satış tutarı büyümesi yakaladı.
- Yurt dışı LFL adet ve satışlardaki daralma 2Ç 2025'te 1Ç 2025'e kıyasla azaldı.
- GCC Bölgesinde LFL satış tutarı(\*\*) USD bazında 1YY 2025'te yıllık %13 arttı. Temmuz ayında ise artış %47 olarak gerçekleşti.

Notlar: LFL datasına YD franchise mağazalar dahil değildir. Enflasyon muhasebesi uygulanmış satış tutarlarıdır.

(\*) Temmuz ayına ilişkin LFL satış tutarı datasına enflasyon muhasebesi uygulanmamıştır.

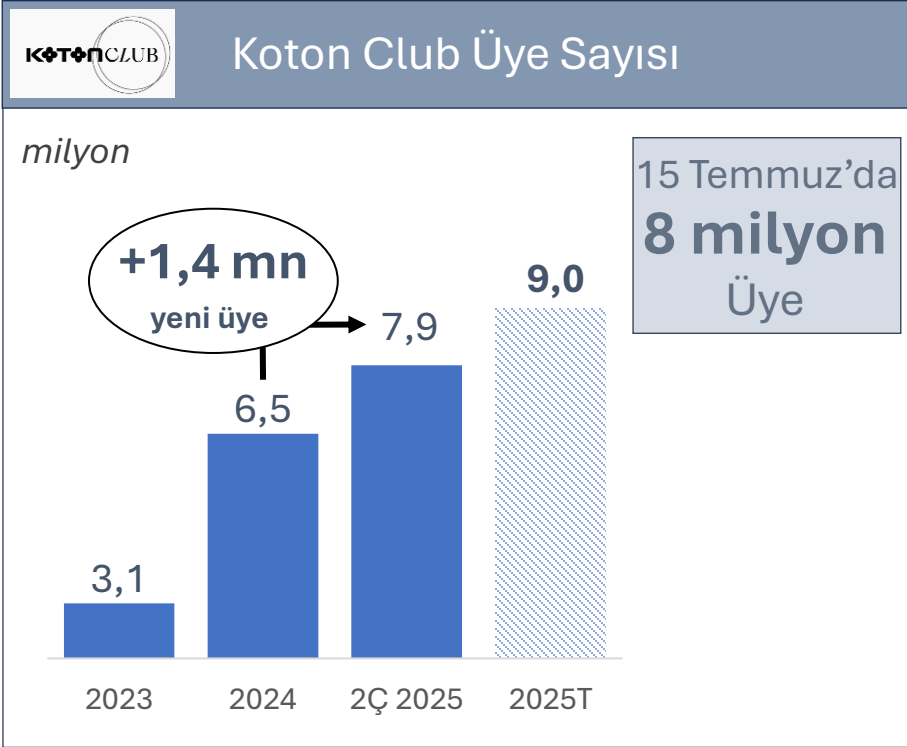
(\*\*) Devir işlemleri henüz tamamlanmamış Bahreyn'deki 2 mağaza hariç bakılmıştır.



- ✿ E-ticaret satışlarının toplam satışlar içerisindeki payı 1YY 2024'te %9'dan 1YY 2025'te %12'ye yükseldi.
- ✿ Yurt dışı e-ticaret kanalı %107 reel büyüyerek yurt dışı satışlara, stok yönetimine ve nakit akışına önemli destek sağladı.
- ✿ E-ticareti kanalını büyütme ve yeni pazaryerlerine giriş stratejisi kapsamında Temmuz ayında ABD'de şirket kuruldu.
- ✿ Koton.com'un ziyaretçi sayısı 2Ç 2025'de yıllık bazda %8 artarken, satışları %25 arttı.
- ✿ Koton.com'un yurt içi B2C içerisindeki payı 1YY 2025'te yıllık bazda 4 yüzde puan artarken, toplam yurt içi e-ticaret içerisindeki payı ise 10 yüzde puan arttı.
- ✿ Karlılık ve etkin stok yönetimi odağı kapsamında, karlılığı göreceli düşük olan B2B pazaryerlerinin satışları alınan stratejik kararla daraldı.

# KOTON CLUB'DA 8 MİLYONU AŞAN ÜYE SAYISI

KOTON



❁ Omnichannel Koton Club üyesi olan müşterilerin frekansı tek kanaldan alışveriş yapan müşterilere kıyasla **3 katın** üzerindedir.



Koton Club  
CIS Bölgesi'nde de  
hayata geçti.



**%64**

Müşteri  
Aktiflik Oranı



**+%46**

Alışveriş Sıklığı<sup>(\*)</sup>



**%70**

Koton Club  
Üyelerinin  
Satış Payı



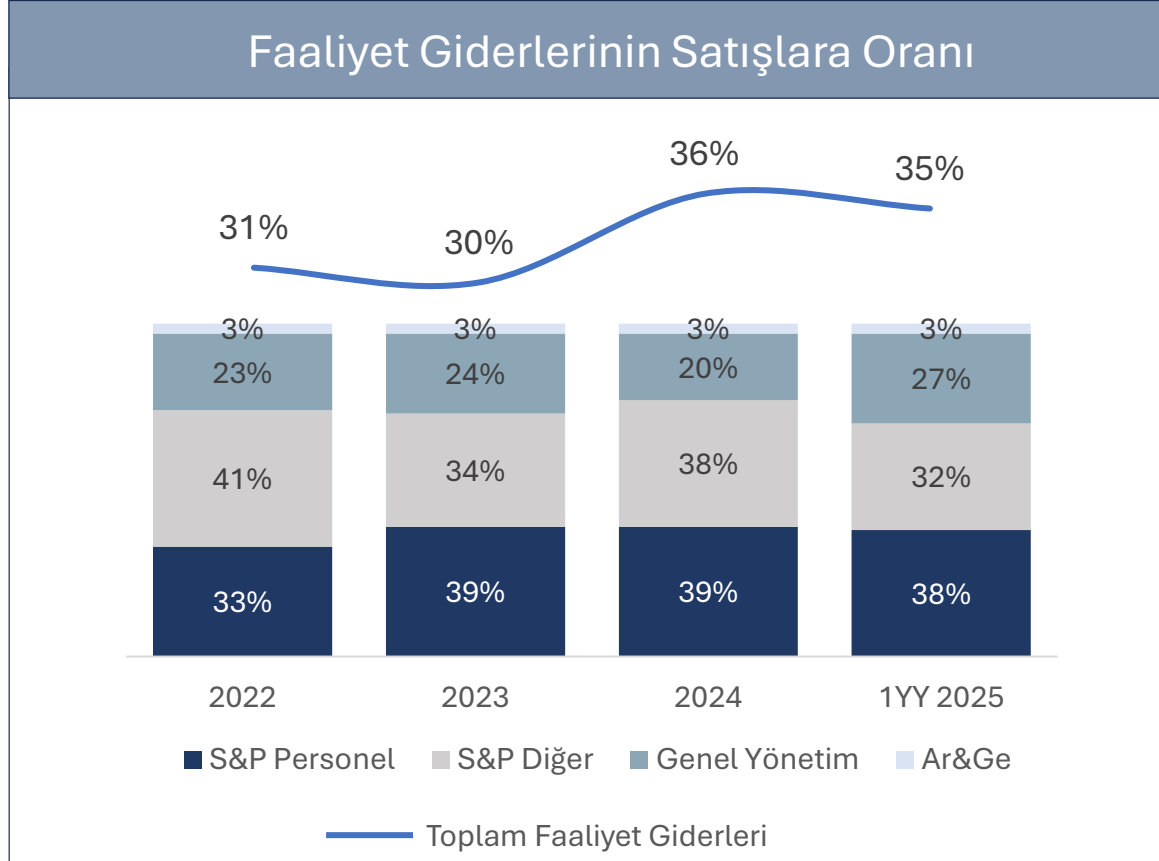
**+9%**

Fiş Başına  
Ürün Sayısı<sup>(\*)</sup>

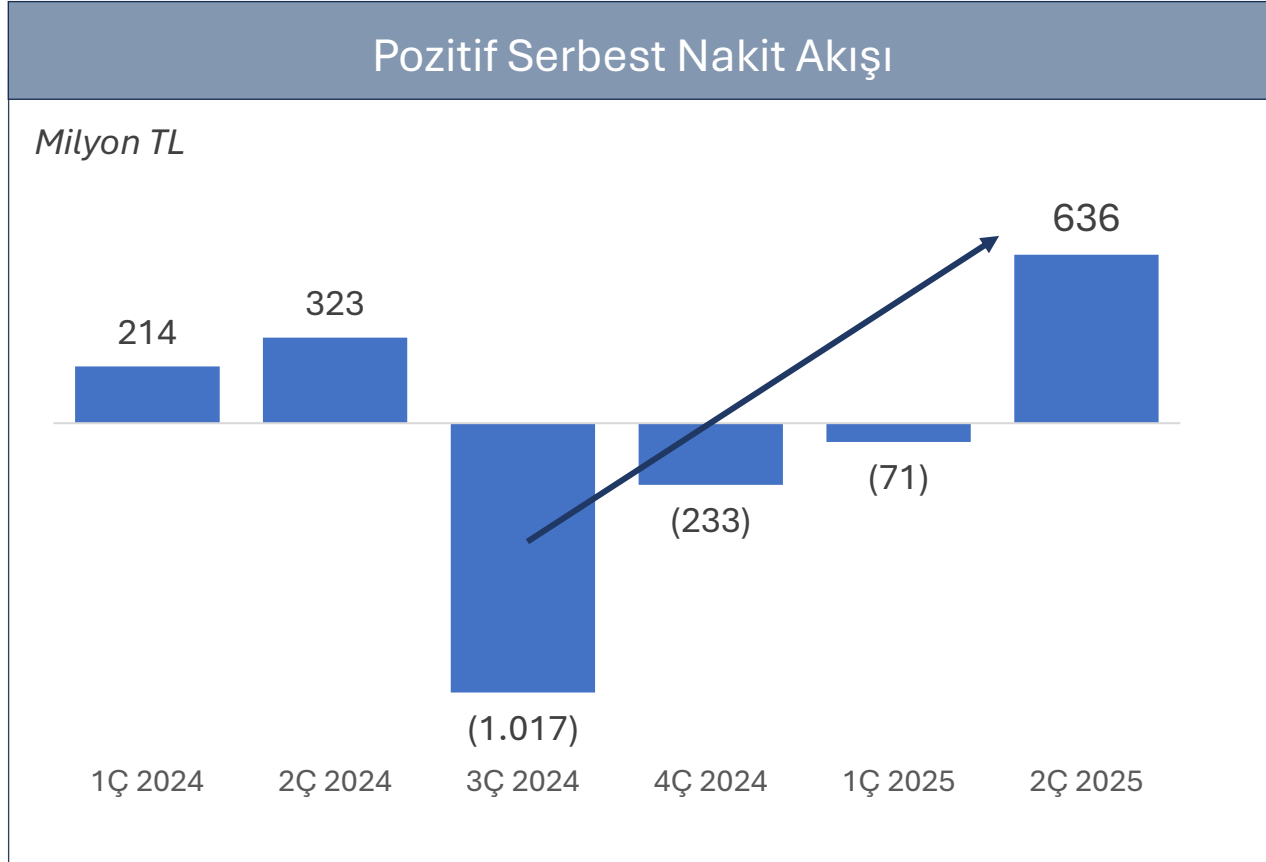


Hedef kitleli kampanyasız  
iletişimlerle artan alışverişe  
dönüş oranları

(\*) Koton Club üyesi olmayan müşteriler ile kıyaslanmıştır.



- ❖ Faaliyet giderlerinin satışlara oranı 2024 yılında %36 iken, temkinli faaliyet giderleri yönetimi kapsamında gerçekleştirilen projelerin etkisiyle 1YY 2025'te %35'e geriledi.
- ❖ 1YY 2025'te toplam faaliyet giderlerinde %1,7 oranında sınırlı bir artış olurken, konsolide satışların %3,8 daralması sebebiyle faaliyet giderlerinin satışlara oranındaki gerileme sınırlı kaldı.



- ❖ Son 3 çeyrektir negatif seyreden serbest nakit akışı, operasyonlardan elde edilen nakit akışının iyileşmesiyle, 2Ç 2025'te pozitifte geçti.
- ❖ Etkin stok yönetimi odağı ile işletme sermayesindeki iyileşme serbest nakit akışına olumlu katkı sağladı.
- ❖ Döviz cinsinden olan krediler sebebiyle, ağırlıklı kur artışı kaynaklı yükseliş gösteren net finansal borç pozisyonunun (kiralama yükümlülükleri hariç) FAVÖK'e oranı 0,7 oranında benzer seviyede korundu.

## Dijitalleşme ve Omnichannel

### ✦ E-ticaret'te karlı büyüme

- Yurt içinde karlılık odağı
- Yurt dışında yeni pazarlar ile büyüme odağı

### ✦ Omnichannel odağı

- Koton Club büyümesi
- Koton.com büyümesi
- Daha fazla mağazanın e-ticarete açılması

## Mağazacılıkta karlı büyüme

### ✦ m2 verimliliğini artırma

- ✦ Yurt dışında bölgesel yoğunlaşma:
  - GCC Bölgesinde yeniden yapılanma
  - CIS Bölgesinde mağaza verimlilik odağı



## Uygun fiyatlı, kaliteli ve hızlı ürün sunma

### ✦ Disiplinli tedarik zinciri uygulamaları

- ✦ Lojistikte hızlanma
- ✦ Kontrollü maliyet yönetimi
- ✦ AI desteği ile trend analizi



## Operasyonel verimliliği artırma

### ✦ Temkinli faaliyet giderleri yönetimi

- ✦ Etkin işletme sermayesi yönetimi
- ✦ Nakit yönetimi odağı
- ✦ Mağaza trafiğini artırma
- ✦ Dinamik indirim stratejisi
- ✦ Koleksiyon performanslarını artırma



*TMS 29 Dahil*

Satış Büyümesi

Düşük Tek Haneli Büyüme

Brüt Kar Marjı

&gt;%50

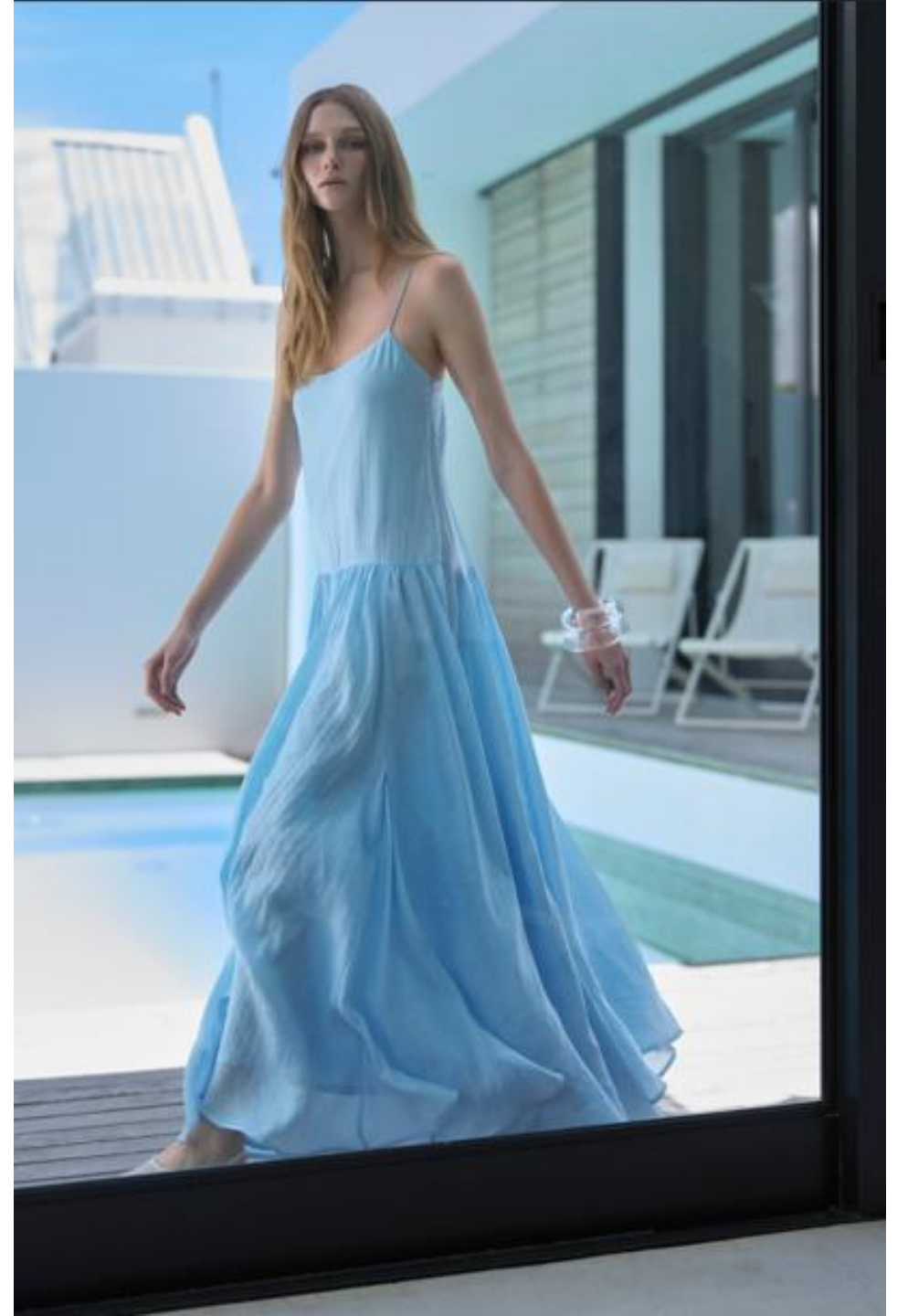
Net Yeni Mağaza Sayısı

&gt;14 mağaza

2025 YILI SONUNA DAİR BEKLENTİLER KORUNDU

Soru&Cevap

**KOTON**



Sunum Ekleri

**KOTON**



| ÖZET BİLANÇO                                            | 30 Haziran 2025       | 31 Aralık 2024        |
|---------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Toplam dönen varlıklar                                  | 14.270.841.577        | 14.286.167.754        |
| Toplam duran varlıklar                                  | 8.485.909.004         | 8.285.339.782         |
| <b>TOPLAM VARLIKLAR</b>                                 | <b>22.756.750.581</b> | <b>22.571.507.536</b> |
| Toplam kısa vadeli yükümlülükler                        | 12.905.794.145        | 12.415.518.735        |
| Toplam uzun vadeli yükümlülükler                        | 2.971.605.691         | 2.951.028.629         |
| <b>TOPLAM YÜKÜMLÜLÜKLER</b>                             | <b>15.877.399.836</b> | <b>15.366.547.364</b> |
| Özkaynaklar                                             | 6.879.350.745         | 7.204.960.172         |
| <b>TOPLAM KAYNAKLAR</b>                                 | <b>22.756.750.581</b> | <b>22.571.507.536</b> |
|                                                         | 30 Haziran 2025       | 31 Aralık 2024        |
| Nakit ve nakit benzerleri                               | 855.847.520           | 682.550.579           |
| Banka kredileri                                         | 5.126.554.951         | 3.826.839.042         |
| Kiralama yükümlülükleri                                 | 3.750.712.335         | 3.698.370.509         |
| Net Finansal Borç                                       | 8.021.419.766         | 6.842.658.972         |
| Net Finansal Borç (kiralama yükümlülükleri hariç)       | 4.270.707.431         | 3.144.288.463         |
| Net Finansal Borç/FAVÖK (kiralama yükümlülükleri hariç) | <b>0,7</b>            | <b>0,6</b>            |

Net Finansal borç rasyosunun hesaplamasında, son on iki aylık FAVÖK tutarı kullanılmıştır. Şirket tarafından izahname ve finansal raporlarda kullanılan FAVÖK hesaplama yöntemi: vergi öncesi kar (zarar)+ finansman gelirleri(giderleri) + ticari mal alımına ilişkin vade farkı giderleri(net) + yatırım faaliyetlerinden gelirler (giderler) + amortisman ve itfa giderleri - net parasal pozisyon kazançlar.

# GELİR TABLOSU VE MARJLAR



|                                                 | 2Ç2025               | 2Ç2024               |
|-------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Hasılat                                         | 7.143.662.035        | 7.888.601.543        |
| Satışların Maliyeti (-)                         | (2.505.480.523)      | (3.074.425.575)      |
| <b>Brüt Kar</b>                                 | <b>4.638.181.512</b> | <b>4.814.175.968</b> |
| <i>Brüt Kar Marjı</i>                           | <i>%65</i>           | <i>% 61</i>          |
| Genel Yönetim Giderleri (-)                     | (761.707.322)        | (729.372.952)        |
| Pazarlama Giderleri (-)                         | (2.564.426.929)      | (2.420.315.569)      |
| Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-)           | (86.217.496)         | (110.621.964)        |
| Esas faaliyetlerden diğer gelirler              | 505.191.525          | 250.313.354          |
| Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)          | (621.059.534)        | (633.713.647)        |
| <b>Esas Faaliyet Karı (zararı)</b>              | <b>1.109.961.756</b> | <b>1.170.465.190</b> |
| Yatırım faaliyetlerinden gelirler               | 1.138.827            | 681.557              |
| Yatırım faaliyetlerinden giderler               | 17.696               | (975.061)            |
| <b>Finansman giderleri öncesi faaliyet karı</b> | <b>1.111.118.279</b> | <b>1.170.171.686</b> |
| Finansman giderleri, net                        | (786.344.748)        | (437.003.225)        |
| Parasal Kayıp Kazanç                            | 150.777.544          | 52.641.906           |
| <b>Vergi Öncesi Kar</b>                         | <b>475.551.075</b>   | <b>785.810.367</b>   |
| <i>Dönem vergi geliri/(gideri)</i>              | <i>259.891</i>       | <i>31.196</i>        |
| <i>Ertelenmiş Vergi geliri/(gideri)</i>         | <i>(143.178.931)</i> | <i>87.849.307</i>    |
| <b>Net Dönem Karı (zararı)</b>                  | <b>332.632.035</b>   | <b>873.690.870</b>   |
| <b>FAVÖK</b>                                    | <b>2.630.890.988</b> | <b>2.524.020.504</b> |
| <i>FAVÖK marjı</i>                              | <i>%37</i>           | <i>%32</i>           |

Şirket tarafından izahname ve finansal raporlarda kullanılan FAVÖK hesaplama yöntemi: vergi öncesi kar (zarar)+ finansman gelirleri(giderleri) + ticari mal alımına ilişkin vade farkı giderleri(net) + yatırım faaliyetlerinden gelirler (giderler) + amortisman ve itfa giderleri - net parasal pozisyon kazançlar.