Şok Marketler Analist Toplantısı Notları (2026/9)

06.11.2026

Şok Marketler Ticaret A.Ş.

Operasyonel Performans

Şirket, reel gelirler üzerindeki baskının sürmesiyle tüketicilerin fiyata daha duyarlı ve seçici hale geldiğini, kampanyalara ve daha düşük fiyatlı alternatiflere yöneldiğini, bunun da sektörde rekabeti yoğun tuttuğunu belirtti. Bu ortamda ilk yarıdaki güçlü performansın ardından gelir büyümesinin yavaşladığı, bunda zayıf talep ve yüksek bazın yanı sıra şirketin kampanya harcamalarında daha seçici bir yaklaşıma geçmesinin de etkili olduğu ifade edildi. Yönetim, son bir iki yılda sürekli pazar payı kazanıldığını, son dönemde ise pazar payının dengelendiğini ve bir miktar kayıp yaşandığını, önceliğin pazar payı yerine verimlilik ve kârlı büyüme olduğunu vurguladı.

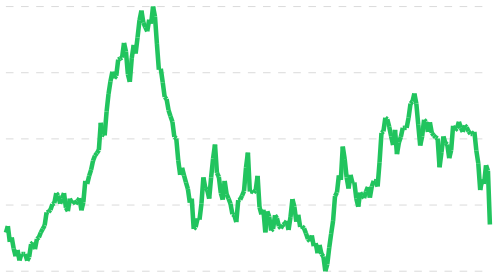
Benzer mağaza günlük ortalama satışları üçüncü çeyrekte reel olarak yüzde 0,4 geriledi. Müşteri sayısı yüzde 5,0 azalırken sepet tutarı yüzde 4,8 reel arttı. İlk dokuz ayda ise benzer mağaza satışları yüzde 3,6 reel büyüdü, sepet tutarındaki yüzde 5,7'lik artış müşteri sayısındaki yüzde 2,1'lik düşüşü fazlasıyla telafi etti. Yönetim, müşteri trafiğindeki düşüşte zayıf tüketici ortamının yanı sıra kampanyaların doğrudan fiyat indirimi yerine sadakat programı ve sepet büyütmeye yönelik kampanyalara kaydırılmasının etkili olduğunu, bu yaklaşımın daha sağlıklı bir satış karmasını ve daha güçlü marjları desteklediğini belirtti.

Üçüncü çeyrekte brüt 73 mağaza açılırken düşük performanslı mağazaların kapatılmasının hızlandırılmasıyla net mağaza artışı 24'te kaldı. İlk dokuz aydaki net artış 125 olurken mağaza sayısı eylül sonu itibarıyla 11.199'a ulaştı. Yönetim kapanışlarda düşük performansın yanı sıra kentsel dönüşüm ve daha iyi lokasyonlara taşınmanın da etkili olduğunu, kira bedellerinin yüksekliği nedeniyle yeni açılışlarda mağaza bazlı kârlılığın öncelikli olarak değerlendirildiğini ifade etti. Yeni açılışların büyük bölümü Şok 2.0 formatında gerçekleşti ve çeyrekte 39 mağaza bu formata dönüştürüldü. Şok 2.0 mağaza sayısı 900'ü aştı. Bu mağazalar toplam mağaza ağının yaklaşık yüzde 8'ini oluştururken ilk dokuz aydaki satışların yaklaşık yüzde 11'ini sağladı. Yönetim, Şok 2.0 mağazalarının kapatılan mağazalara kıyasla üç ila dört kat daha yüksek satış yaptığını, bu nedenle net açılış sayısı sınırlı kalsa da metrekare başına satışların arttığını belirtti.

Win sadakat programının müşteri tabanı ve satışlar içindeki payı ilk dokuz ayda belirgin şekilde arttı. Program üyelerinin ortalama sepetinin üye olmayanların iki katından fazla olduğu belirtildi. Yaklaşık 1.300 mağaza üzerinden 81 ilde hizmet veren online

Şirket Bilgileri

Hisse Kodu	**SOKM**
Hisse Fiyatı	**48,44**
Fiili Dolaşım Oranı	**51,30**
Hisse Başına Kar	**-3,66**
Ödenmiş Sermaye	**593.290.008**
Piyasa Değeri	**28.738.967.988**



1H	1A	3A	6A	YTD	1Y
%-11.1	%-14.3	%-5.6	%-6.4	%-5.1	%7.5

Piyasa Çarpanları

FD/FAVÖK	**2,61**
PD/DD	**0,67**
Net Borç/FAVÖK	**-0,01**

Oranlar	2026/9	2025/9
Cari Oran	**0,81**	**0,88**
Kaldıraç Oranı	**67,31**	**64,39**
Özkaynak Karlılığı	**-4,88**	**-1,99**
Brüt Kar Marjı (Çeyreklik)	**22,21**	**21,30**
FAVÖK Marjı (Çeyreklik)	**5,19**	**4,37**
Net Kar Marjı (Çeyreklik)	**1,06**	**0,37**

market kanalı Cepte Şok'un fiziki mağaza ağından ve şirket ortalamasından daha hızlı büyüdüğü, toplam gelir içindeki payının ise henüz sınırlı olduğu ifade edildi. Yönetim, genel olarak zarar eden bir iş kolu olarak bilinen online market satışlarında kârlılığın iyileşmeye devam ettiğini aktardı. Gıda dışı ürünlerde eve teslimat hizmeti veren İste Gelsin, Cepte Şok uygulamasına tam olarak entegre edildi ve yaz aylarında Şok depolarından sevkiyatın yanı sıra stok ve sermaye ihtiyacı sınırlı olan tedarikçiden doğrudan sevkiyat modeli devreye alındı. Yönetim bu modelin zamanla ölçeklendirilmesinin hedeflendiğini belirtti.

Finansal Performans

Net satışlar üçüncü çeyrekte yüzde 1,2 reel büyümeyle 93,0 milyar TL, ilk dokuz ayda yüzde 4,9 reel büyümeyle 270,1 milyar TL oldu. Brüt kâr marjı üçüncü çeyrekte geçen yılın aynı dönemine göre 0,9 puan, ikinci çeyreğe göre 3,3 puan artışla yüzde 22,2'ye yükseldi. Yönetim, ikinci çeyrekte stok azaltım programının brüt marj üzerinde geçici bir baskı yarattığını, çeyreklik iyileşmede bu etkinin ortadan kalkması, mevsimsel olarak daha güçlü satış karması, daha etkin kampanya harcamaları ve stok kayıplarındaki azalmanın belirleyici olduğunu belirtti. Amortisman hariç faaliyet giderlerinin satışlara oranı mevsimsellik ve gider disiplini sayesinde ikinci çeyreğe göre 0,8 puan iyileşerek yüzde 17'ye geriledi. Yıllık bazda ise yavaşlayan satış büyümesinin operasyonel kaldıracı sınırlaması ve kira giderlerindeki artış nedeniyle 0,1 puan yükseldi.

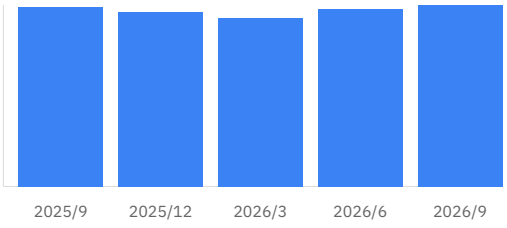
FAVÖK üçüncü çeyrekte yüzde 20,2 reel artışla geçen yılın aynı dönemindeki 4,0 milyar TL'den 4,8 milyar TL'ye yükseldi ve FAVÖK marjı yüzde 4,4'ten yüzde 5,2'ye çıktı. İkinci çeyrekteki yüzde 1,1'lik marja göre artış 4,1 puan oldu. İlk dokuz ayda FAVÖK yüzde 26,5 artışla 6,3 milyar TL'ye ulaşırken FAVÖK marjı yüzde 1,9'dan yüzde 2,3'e yükseldi.

Net kâr üçüncü çeyrekte geçen yılın aynı dönemindeki 343 milyon TL'den 989 milyon TL'ye yükseldi ve şirket ilk yarıdaki net zararın ardından yeniden net kâra geçti. Net kâr marjı yüzde 1,1 oldu. Yönetim, artışta güçlenen operasyonel kârlılık, yükselen faiz gelirleri ve daha düşük vergi giderinin belirleyici olduğunu, bunların net parasal pozisyon kazançlarındaki azalışı ve büyük ölçüde kira ve personel davalarından kaynaklanan diğer faaliyet giderlerindeki artışı fazlasıyla telafi ettiğini belirtti. Faiz gelirlerinin artık kredi kartı komisyon giderlerini tamamen karşıladığı ifade edildi. İlk dokuz aydaki net zarar 665 milyon TL'den 437 milyon TL'ye geriledi, vergi öncesi kâr ise pozitife döndü. Enflasyon muhasebesi hariç net kâr üçüncü çeyrekte yaklaşık 2,0 milyar TL, ilk dokuz ayda 2,2 milyar TL oldu. Yönetim, ticari borçlara ilişkin

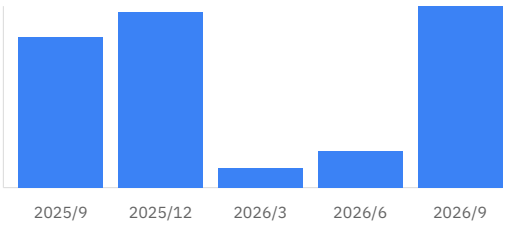
Özet Gelir Tablosu	2026/9	2025/9	%
Satışlar	**270.1 mr**	**257.4 mr**	**%5**
Brüt Kar	**54.9 mr**	**51.6 mr**	**%6**
Faal. Karı	**-8.8 mr**	**-8.3 mr**	**%6**
FAVÖK	**6.3 mr**	**5.0 mr**	**%27**
Net Kar	**-437.3 mn**	**-665.2 mn**	**%-34**

Özet Bilanço	2026/9	2026/6	%
Dönen Var.	**57.6 mr**	**57.6 mr**	**%-0**
Duran Var.	**74.3 mr**	**73.4 mr**	**%1**
Fin. Borçlar	**19.0 mr**	**17.8 mr**	**%7**
Net Borç	**-126.4 mn**	**-419.8 mn**	**%-70**
Özkaynaklar	**43.1 mr**	**42.3 mr**	**%2**

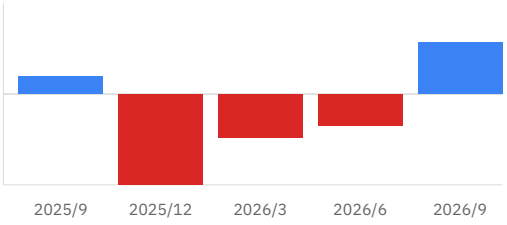
Çeyreklik Satışlar



Çeyreklik FAVÖK



Çeyreklik Net Kâr



vade farkı hesaplamasında kullanılan faiz oranının geçen yılki yüzde 45'ten yüzde 37'ye inmesinin net kârı geçen yıla kıyasla olumsuz etkilediğini, bu etki hariç tutulduğunda operasyonel kârlılıktaki iyileşmenin daha belirgin olduğunu vurguladı.

İkinci çeyrekte uygulanan stok optimizasyonunun ardından stok devir süresi ikinci çeyrek sonundaki 47 günden 45 güne indi ve net nakit döngüsü geçen yılın eylül sonundaki eksi 20 günden eksi 24 güne geriledi. Yönetim stok günlerindeki iyileşmenin kalıcı olduğunu, bazı kategorilerde borç ödeme sürelerinin de uzatıldığını belirtti. İlk dokuz ayda serbest nakit akışı geçen yılın aynı dönemindeki 16,0 milyar TL'den 18,2 milyar TL'ye yükseldi ve satışların yüzde 6,7'sine karşılık geldi. Üçüncü çeyrekte serbest nakit akışı 4,1 milyar TL oldu. Kiralama yükümlülükleri hariç net nakit pozisyonu yıllık bazda yüzde 27 artışla 19,1 milyar TL'ye yükseldi. Yatırım harcamaları üçüncü çeyrekte 1,7 milyar TL, ilk dokuz ayda 5,3 milyar TL oldu ve satışların sırasıyla yüzde 1,8 ve yüzde 1,9'unu oluşturdu. Harcamaların büyük bölümü yeni mağazalar, mağaza yenileme ve dönüşümlere yönlendirildi.

Gelecek Beklentileri

Şirket, yılın son aylarına daha zorlu bir tüketici ortamında girildiğini belirtti. Okul dönemi sonrasında normalde ekimde görülen talep yavaşlamasının bu yıl eylülde başladığı, bunda hane halkı alım gücü üzerindeki baskı ve yüksek karşılaştırma bazının etkili olduğu ifade edildi. Yatırım fonu piyasasının bazı segmentlerinde yaşanan gelişmelerin geçici likidite sıkışıklığı ve olumsuz servet etkisi yoluyla talebi baskılayabileceği, bu faktörlerin etkisinin ekim ayından itibaren daha görünür hale geldiği aktarıldı. Dördüncü çeyrekte de müşteri trafiğinin negatif seyrettiği belirtildi.

Şirket 2026 yılı için yüzde 5,0 (artı/eksi 1,0 puan) reel ciro büyümesi beklentisini korudu. Yönetim, büyümenin hedef aralığın alt ucunda gerçekleşebileceğini, yılın son iki ayının ve özellikle aralığın kritik olduğunu, fon piyasasındaki gelişmeler nedeniyle aşağı yönlü risklerin yukarı yönlü risklerden fazla olduğunu ifade etti. Yüzde 3,0 (artı/eksi 0,5 puan) FAVÖK marjı beklentisine ulaşılacağına dair güven vurgulanırken satışların yaklaşık yüzde 2'si düzeyindeki yatırım harcaması beklentisi de korundu. Yönetim, yıl başında rehberlik verilmemiş olmakla birlikte dördüncü çeyreğin katkısıyla yıl genelinde pozitif net kâr elde etmeyi planladığını, bütçe sürecinin ardından net kâr için de bir aralık açıklamayı değerlendirebileceklerini belirtti. Aralık ayında satışların güçlenmesi beklentisiyle yıl sonunda net nakit pozisyonunun eylül sonuna göre daha yüksek olması bekleniyor. Ekim ve kasım aylarında nakit seviyesinin 1 ila 2 milyar TL daha yüksek seyrettiği aktarıldı.

Bu raporda yer alan her türlü bilgi, değerlendirme, yorum, istatistiki şekil ve bilgiler hazırlandığı tarih itibari ile mevcut piyasa koşulları ve güvenilirliğine inanılan kaynaklardan elde edilerek derlenmiştir. Fintables Bilişim Teknolojileri A.Ş. tarafından genel bilgilendirme amacı ile hazırlanmıştır. Sunulan bilgilerin doğruluğu ve bunların yatırım kararlarına uygunluğu tarafımızca garanti edilmemektedir. Bu bilgiler belli bir getirinin sağlanmasına yönelik olarak verilmemektedir. Alım satım kararını destekleyebilecek yeterli bilgiler burada bulunmayabilir. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler, yorum ve tavsiyede bulunanların kişisel görüşlerine dayanmaktadır. Herhangi bir yatırım aracının alım-satım önerisi ya da getiri vaadi olarak yorumlanmamalıdır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Bu nedenle bu sayfalarda yer alan bilgilerdeki hatalardan, eksikliklerden ya da bu bilgilere dayanılarak yapılan işlemlerden, yorum ve bilgilerin kullanılmasından doğacak her türlü maddi/manevi zararlardan ve her ne şekilde olursa olsun üçüncü kişilerin uğrayabileceği her türlü doğrudan ve/veya dolaylı zararlardan dolayı Fintables Bilişim Teknolojileri A.Ş. ile bağlı kuruluşları, çalışanları, yöneticileri ve ortakları sorumlu tutulamaz. Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir.