

TAB



Yatırımcı
Sunumu

Sorumluluk Reddi – 1

Bu belge TAB Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin ("TAB Gıda") planları, hedefleri, beklentileri ve niyetleri ile ilgili ifadeler ve tarihsel gerçekler olmayan diğer ifadeler dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere ileriye dönük ifadeler içermektedir. İleriye dönük ifadeler genellikle "olabilir" "olacak" "beklemek" "niyet etmek" "tahmin etmek" "öngörmek" "planlamak" "hedeflemek" "inanmak" gibi kelimelerin veya benzer anlamdaki diğer kelimelerin kullanılmasıyla tanımlanabilir. Bu ileriye dönük beyanlar, yönetimin mevcut görüş ve varsayımlarını yansıtmaktadır ve doğası gereği önemli ticari, ekonomik ve diğer risk ve belirsizliklere tabidir. Yönetim, ileriye dönük beyanlarda yansıtılan beklentilerin makul olduğuna inanmakla birlikte, şu anda bu tür beyanlar ileriye yönelik beklenti niteliğinde olduğundan gerçekleşmeme riski içermektedir. Bu ileriye dönük ifadeler TAB Gıda'nın aşağıdakilere ilişkin beklentileri ve inançları hakkındaki ifadeleri içerir: (1) TAB Gıda'nın markaları için satış, gelir ve restoran büyümesi ve genişleme fırsatları ve bu büyümenin itici güçleri ve hızı. (2) TAB Gıda'nın restoran açış beklentileri ve uzun vadeli restoran büyüme hedefi. (3) TAB Gıda'nın dijital ve teknoloji girişimlerine ilişkin yaklaşımı ve hedefleri. (4) TAB Gıda'nın iş stratejileri, stratejik girişimleri ve büyüme beklentileri, (5) Sermaye tahsisi. (6) TAB Gıda'nın hissedarları için değer yaratma kabiliyeti, (7) pazarlarındaki rekabet ve göreceli konumu ve (8) gelir kaynakları ve TAB Gıda'nın finansal ve operasyonel performansının itici güçleri. Bu risk ve belirsizliklerden herhangi birinin gerçekleşmesi veya yönetimin temel aldığı varsayımlardan herhangi birinin yanlış olduğunun ortaya çıkması halinde, TAB Gıda'nın gerçek faaliyet sonuçları veya finansal koşulları burada açıklanan, öngörülen, inanılan, tahmin edilen veya beklenenlerden önemli ölçüde farklı olabilir. Bu durumda, TAB GIDA'nın operasyonunun gerçek sonucu beklenen, tahmin edilen veya öngörülenden farklılık gösterebilir. İleriye dönük ifadeler yalnızca bu tarih itibarıyla geçerlidir ve TAB Gıda'nın bu tarihten sonra meydana gelebilecek değişiklikleri yansıtmak için bu ifadeleri güncelleme yükümlülüğü yoktur.

Sorumluluk Reddi – 2

Yüksek Enflasyonlu Ekonomiler İçin Finansal Tabloların Türkiye Muhasebe Standardı 29 (TMS 29) Uyarınca Revize Edilmesi: Hiperenflasyonist bir ekonominin fonksiyonel para birimi ile faaliyet gösteren işletmelerin, TMS 29 uyarınca finansal raporlarını genel fiyat seviyelerindeki değişiklikleri yansıtacak şekilde düzenlemeleri gerekmektedir. Bu, 31 Aralık 2023 tarihinden sonra sona eren tüm raporlama dönemleri için şirketimiz gibi Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına (TFRS) bağlı olan Türk işletmelerini de kapsamaktadır.

31 Mart 2026 itibarıyla 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 ve bağımsız denetimden geçmiş finansal verileri esas alınmıştır.

Bu sunumda ayrıca, yatırımcı ve analistler tarafından sağlıklı bir analiz yapılabilmesi için seçilmiş gösterge niteliğindeki kalemler için tarihi maliyetlere göre hazırlanan verilere de yer verilmiştir. Bu veriler TFRS'de tanımlanan kâr/zarar veya diğer kârlılık, likidite veya performans göstergelerinin yerine geçmemeli veya tek başına kullanılmamalıdır. Bu verileri sunma yöntemimizin kendi tanımları ve hesaplama yöntemleri olabilecek diğer kuruluşlar tarafından sunulan benzer ölçütlerden farklı olabileceğini unutmamak önemlidir. Bağımsız denetimden geçmemiş bu verileri, verilerin yönetimimiz ve yönetim kurulumuz tarafından görüldüğü şekliyle faaliyet sonuçlarımızın değerlendirilmesine ve anlaşılmasına yardımcı olarak yatırımcılara değerli bilgiler sundukları inancıyla paylaşmaktayız.

TAB

Yatırımcı
Sunumu



İş Sonuçları

Grup Yapısı



%79,9

TAB **%20,1**
Halka Açık

-  Türkiye
-  K.K.T.C.
-  Kuzey Makedonya
-  Gürcistan

Ekosistem Şirketleri

%20,3 Halka Açık 	%79,7
 EKUR INTEGRATED MEAT PROCESSING	%100
	%100
	%100
	%100

TAB



SUBWAY



TAB Gıda'ya Genel Bakış

Dünyaca tanınan markaları tüketicilere ulaştırıyor ve yüksek kaliteli yerel lezzetleri herkes için erişilebilir hale getiriyoruz!

1Ç 2026 itibarıyla Son 12 Ay verisi

 4 Ülke	 92 Mn Nüfus	 430 Mn Müşteri	 254 Mn Fiş	 60 Mn Paket Servis
 2.066 Restoran	 19.254 Personel	 ~%30 Pazar Payı	 68,4 Mr ₺ Sistem Geneli Satışlar	 2.855 Kiosk Ekranı

Marka Genişlemesinde Başarılı Geçmiş Performans



Türkiye HSR* Pazarı: TAB Gıda'nın Sektördeki Güçlü Konumu



Pazar & Tüketiciler

HSR'nin pazarın %25'ini oluşturması ve **diğer segmentlere kıyasla daha hızlı büyümesi**

2025 yılında 86,1 milyona ulaşan **istikrarlı nüfus artışı**

Devam eden **kişi başına gelir artışı trendi**

Genç ve dinamik nüfusun büyümeyi desteklemesi - **nüfusun %46'sı 30 yaş altı**

Artan kentselleşmenin pazara olumlu katkı sağlaması

Alışveriş merkezlerinin sayısının artışıyla pazar gelişiminin desteklenmesi

TAB Gıda'nın Stratejik Güçlü Yönleri

Ekosistemin güçlü yönlerini içeren **etkili iş modelinden** yararlanma

Güçlü marka portföyüyle **etkili bir marka algısı** oluşturma

Yüksek satın alma sıklığına sahip **güçlü müşteri tabanı**

İnovasyon ve **yeni ürün** geliştirme odağı

Dijital yetkinlikler sayesinde büyümeyi hızlandırma

Paket teslimat ve diğer alanlarda rekabet avantajı yaratarak **güçlü ortaklıklar** kurma

*Hızlı Servis Restoran

TAB

BURGER
KING

POPEYES

SBARRO

Arby's

SUBWAY

USTA
DÖNERCİ

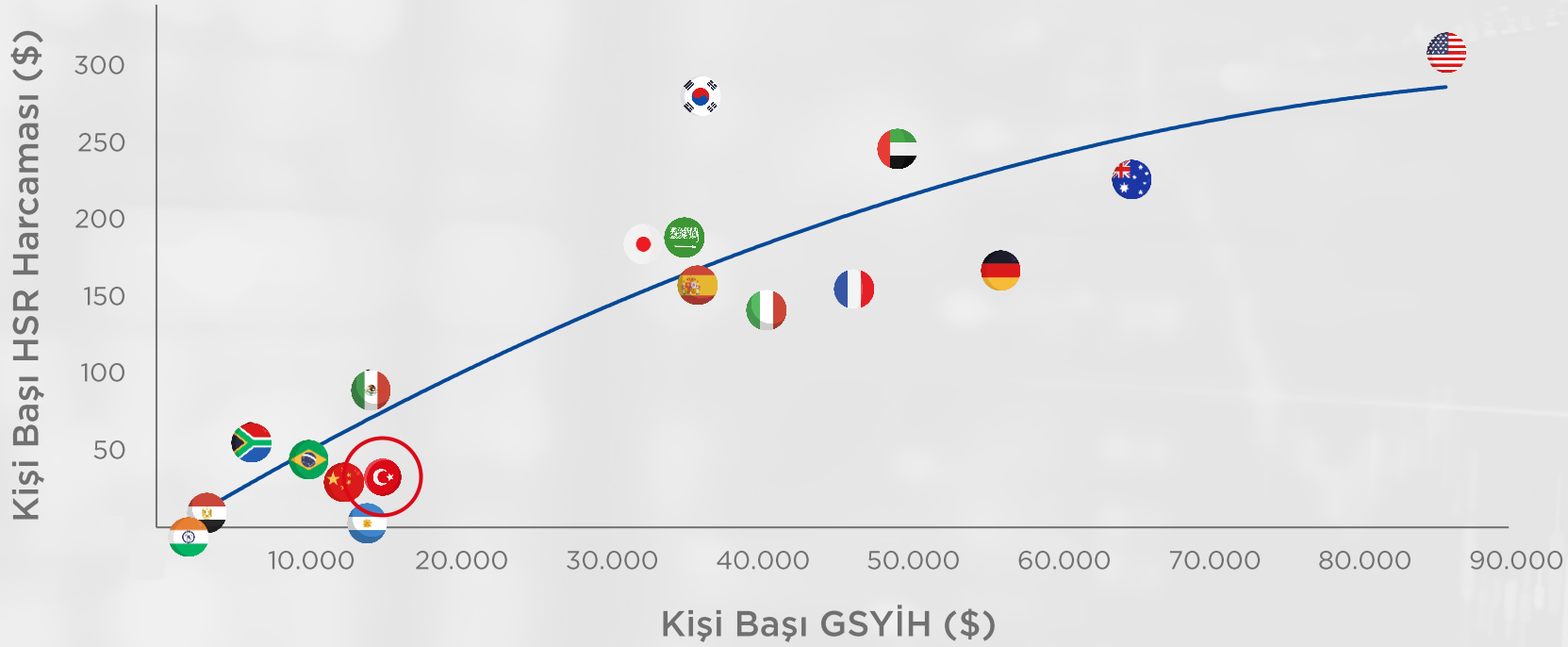
USTA
PİDECİ

YATIRIMCI SUNUMU

7

HSR Penetrasyon Ölçeği: Türkiye İçin Güçlü Potansiyel Gösterge

Ülke Bazında Kişi Başına GSYİH ile Kişi Başına HSR Harcaması



Türkiye'nin kişi başına HSR harcaması, küresel ortalamanın önemli ölçüde altında kalmakta

Türkiye'nin genç nüfusu, daha güçlü bir hedef pazara işaret etmekte

Medyan Yaş

Japonya	49,9
İtalya	48,4
Almanya	46,8
İspanya	46,8
Güney Kore	45,5
Fransa	42,6
Çin	40,2
ABD	38,9
Avustralya	38,1
Medyan	36,6
Brezilya	35,1
Türkiye	34,0
Arjantin	33,3
Suudi Arabistan	32,4
BAE	31,6
Meksika	30,8
Güney Afrika	30,4
Hindistan	29,8
Mısır	24,4

Stratejik Yaklaşımımız: Sürdürülebilir Büyüme ve Kârlılık İçin Net Önceliklerle Operasyonel Uygulama

Büyümenin 3 Temel Unsuru

1

Yeni Restoran Girişimleri ile Sürdürülebilir Büyüme

Stratejik yeni açılışlarla **kapasiteyi artırma**

Büyüme ile beraber kârlılığı artıran **Franchise modeline odaklanma**

Ekosistem sayesinde ölçek ekonomisi ve satın alma avantajları

Yeni girişimcileri çekmek ve rekabet avantajı elde etmek için çeşitli Franchise modelleri oluşturma

2

Yenileme ve Modernizasyon İnisyatifleri

Müşteri deneyimini iyileştirmek ve **yeni müşteri kazanmak** için restoran yenileme ve iyileştirmeleri

Sektör trendlerinin öncüsü olmak için **yenilikçi teknolojilere** ve **tasarım konseptlerine yatırım**

İşletmelerin fiziksel ve görsel çekiciliğini sürekli olarak değerlendirme ve iyileştirme

3

Stratejik Pazarlama Girişimleri ile Satışları Artırma

Satışları artırmaya yönelik **hedef odaklı pazarlama kampanyaları** uygulama

Satışları artırmak için kiosk gibi **dijital kanalları yaygınlaştırma**

Veriye dayalı stratejiler kullanarak değişen müşteri ihtiyaçlarını tespit etme

Gelirleri artırmak için **dinamik fiyatlandırma** avantajlarından yararlanma ve **ürün portföyünü çeşitlendirme**

Disiplinli Finansal Yönetim

TAB



SUBWAY



YATIRIMCI SUNUMU

9

Tüm Tüketicilere Yönelik Lezzetli, Farklılaştırılmış Ürünler Sunuyoruz

Burger ve Sandviç



Whopper®



Beef'n
Cheddar XL



Italian
B.M.T



Veggie
Delight

Tavuk



Double
Popchicken



Kanat



Nugget

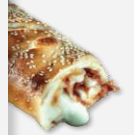


Kova

İtalyan



Penne
Arabiata



Stromboli



Sezar salatası



Pepperoni

Yöresel Lezzetler



İskender



Pide



Köfte



Wrap



Lahmacun

Yan Ürünler



Çorba



Soğan
Halkaları



Mozarella
Çubukları



Patates
Kızartması



Mısır



Humus
toplari

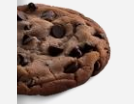
Tatlılar ve Tostlar



Künefe



Sufle



Kurabiye



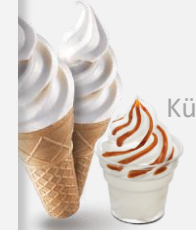
Brioche
Tost



Peynirli ve
Füme Etli
Tost



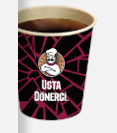
Dondurma ve İçecekler



Külâh dondurma



Milkshake



Çay



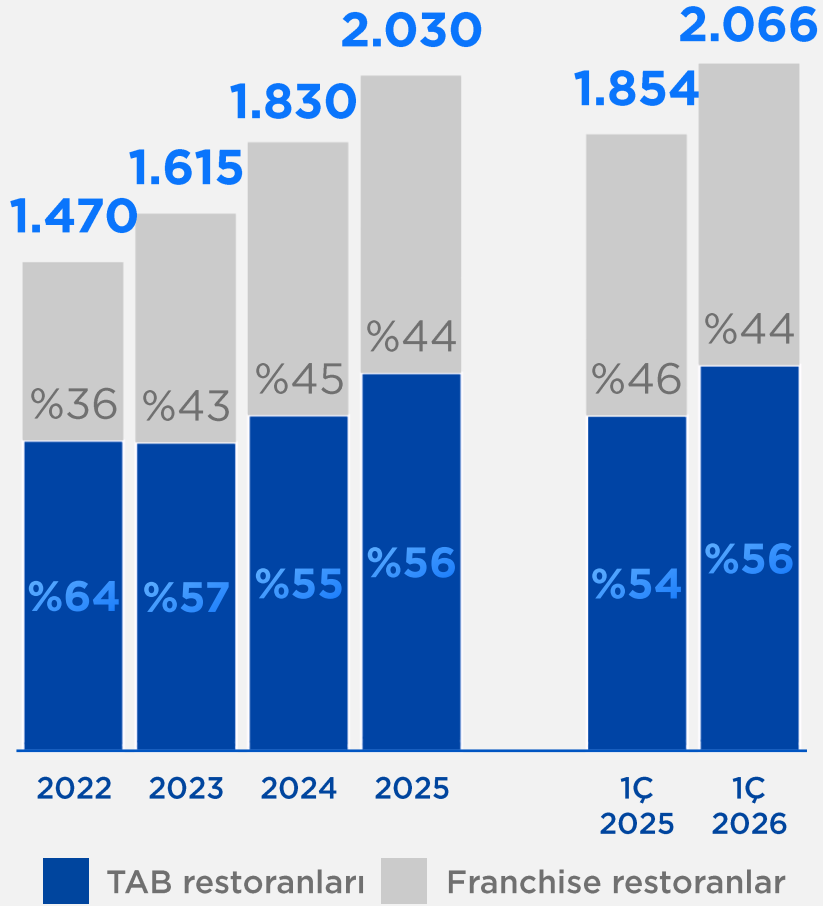
Kahve







Soğuk
içecekler

Daha Güçlü Portföy Dağılımı ile Disiplinli Restoran Büyümesi

Restoran Sayısı



TAB restoranları Franchise Toplam Restoran

	441	395	836
	408	96	504
	91	100	191
	155	11	166
	41	119	160
	14	131	145
	10	54	64
	1.160	906	2.066

1Ç 2026 itibarıyla

2026 yılının 1. çeyreğinde 10 Arby's, 7 Burger King ve 7 Subway başta olmak üzere toplam 38 restoran açıldı

Yeni restoran açılışları, daha küçük markalara artan bir odaklanma ile markalar genelinde dengeli bir büyüme stratejisinin izlendiğini göstermektedir

Çeşitli Franchise Modellerinin Oluşturulması ve Geliştirilmesi

Model Özellikleri	FR 1 Modeli	FR 2 Modeli
Yatırımı kim yapar?	Franchise yatırımcısı	TAB Gıda
Hangi markalar uygun?	Tüm markalar	Usta Dönerci, Usta Pideci, Subway, Sbarro
Franchise yatırımcısından alınan ücret, restoran satışlarının yüzdesi	%10-15	%20-35
Franchise yatırımcısı tarafından üstlenilen maliyetler	Tüm restoran giderleri	Personel, girdi malzemesi, enerji ve ilgili maliyetler
TAB Gıda tarafından üstlenilen maliyetler	Pazarlama, royalti	Pazarlama, royalti, kira

- Girişimcilerden tüm markalarımıza sürekli olarak yüksek talep görmekteyiz
- Tüm markalarımız güçlü Franchise talebi görmekte, bu durum Franchise modellerimizin kazan-kazan yapısını ve marka portföyümüzün gücünü ortaya koymaktadır
- Yerel girişimciler tarafından desteklenen Franchise restoranlarımız, yüksek başarı göstermektedir

Geleceğe Hazır Restoranlar ve Paket Teslimat İçin Dijital Çözümler

Restoran İşleyişinin İyileştirilmesi

Maliyetleri optimize etmek için çok markalı restoranlardan yararlanma



Kiosk ekranları ile sipariş deneyiminde devrim yaratma



Sorunsuz Sipariş Teslimatı için 'Smartbox' Kilitli Dolaplar



Servis robotları aracılığıyla masaya servis hizmetini test etme



TıklaGelsin ve Fiyuu ile Gerçekleşen Dijital Satış ve Teslimat Avantajları

- Müşteri davranışlarını ve harcama alışkanlıklarını analiz etmek için TıklaGelsin'i temel CRM aracı olarak kullanma
- TıklaGelsin aracılığıyla hedefli kampanyalar başlatarak stratejik promosyonlarla satışları artırma ve Fiyuu işbirliği ile paket teslimatı optimize etme
- Pazar konumunu korumak için önde gelen yemek platformlarıyla çalışarak görünürlüğü ve sipariş hacmini artırma



TAB

Yatırımcı
Sunumu



Finansal Sonuçlar

Finansal Performans: Disiplinli Uygulama ile Güçlü Sonuçlar Elde Ettik

TMS 29 Uygulanmış

	1Ç 2026	1Ç 2025	Yıllık Değişim
Fiş Sayısı	59,4 M	52,3 M	↑ %13,7
Sistem Geneli Satışlar	₺ 18.546 M	₺ 16.372 M	↑ %13,3
Hasılat	₺ 13.150 M	₺ 11.404 M	↑ %15,3
Brüt Kâr	₺ 1.531 M	₺ 1.530 M	↑ %0,1
Brüt Kâr Marjı	%11,6	%13,4	↓ -1,8 p
FAVÖK	₺ 2.235 M	₺ 1.920 M	↑ %16,4
FAVÖK Marjı	%17,0	%16,8	↑ 0,2 p
Net Kâr	₺ 224 M	₺ 406 M	↓ %-44,7
Düzeltilmiş Net Kâr ¹	₺ 224 M	₺ 215 M	↑ %4,2

TMS 29 Uygulanmamış

	1Ç 2026	1Ç 2025	Yıllık Değişim
Fiş Sayısı	59,4 M	52,3 M	↑ %13,7
Sistem Geneli Satışlar	₺ 18.132 M	₺ 12.209 M	↑ %48,5
Hasılat	₺ 12.652 M	₺ 8.375 M	↑ %51,1
Brüt Kâr	₺ 2.014 M	₺ 1.462 M	↑ %37,7
Brüt Kâr Marjı	%15,9	%17,5	↓ -1,5 p
FAVÖK	₺ 2.128 M	₺ 1.380 M	↑ %54,2
FAVÖK Marjı	%16,8	%16,5	↑ 0,3 p
Net Kâr	₺ 1.214 M	₺ 1.100 M	↑ %10,4
Düzeltilmiş Net Kâr ¹	₺ 1.214 M	₺ 949 M	↑ %27,9

¹Düzeltilmiş Net Kâr, Aralık 2025'te yapılan vergi uygulaması değişikliği dikkate alınarak hesaplanır.

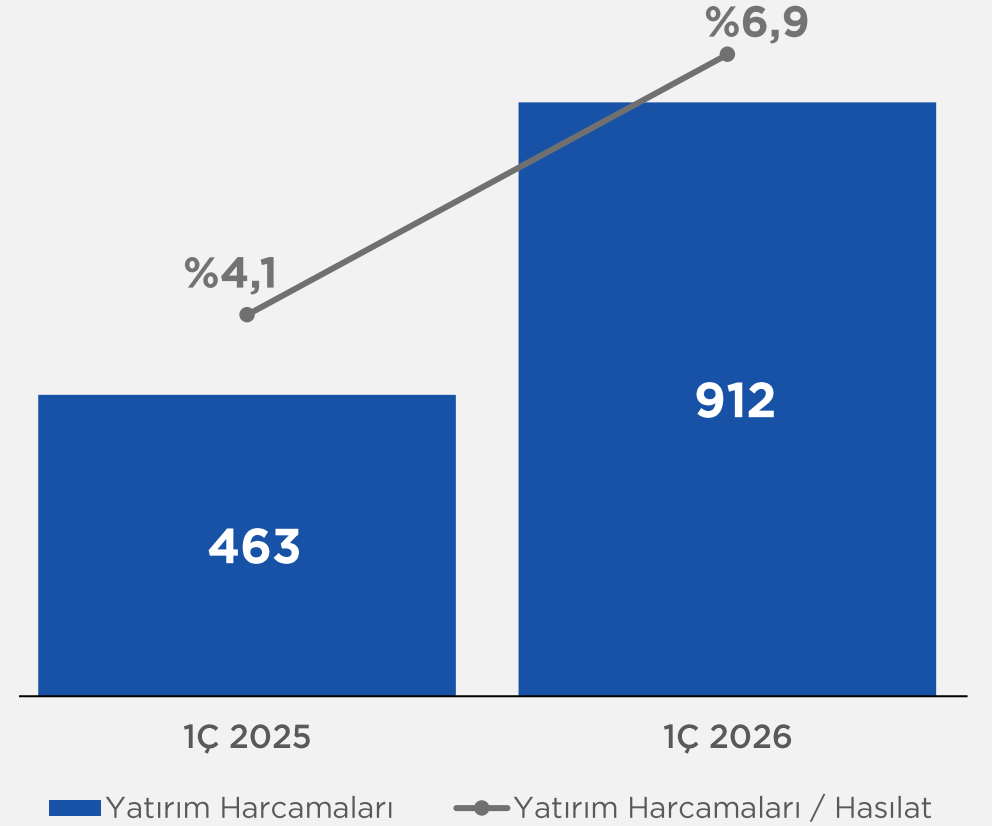
İşletme Sermayesi Yönetimi ve Yatırım Harcamaları

Tüm veriler Milyon TL cinsindedir

İşletme Sermayesi

	1Ç 2026	2025
Ticari Alacaklar & Diğer KV Alacakları	3.672	3.351
Stoklar	713	688
Ticari Borçlar & Diğer KV Borçları	6.218	6.358
Net işletme sermayesi	-1.833	-2.319

Yatırım Harcamaları



Güçlü Bilanço Yapısı

TAB Gıda 1Ç 2026 Sonu İtibarıyla Güçlü Bir Nakit Fazlası Pozisyonuna Sahiptir



(Milyon TL)

Kısa Vadeli & Uzun Vadeli Finansal Borçlar

Nakit ve Nakit Benzerleri

TFRS-16 ile İlgili Kısa Vadeli Kiralama Yükümlülükleri

TFRS-16 ile İlgili Uzun Vadeli Kiralama Yükümlülükleri

Net nakit (kiralama yükümlülükleri dahil)

1Ç 2026

1Ç 2025

-

-

9.578

9.967

(2.720)

(2.696)

(4.189)

(4.367)

2.669

2.903

TAB



SUBWAY



2026 Beklentileri

**Yeni Restoran
Açılışları**

Hasılat Büyümesi

FAVÖK Marjı

2026 Beklentileri

Yaklaşık %10

%8-10 Reel Büyüme

Marjı Koruma

Finansal Performans: Disiplinli Uygulama ile Güçlü Sonuçlar Elde Ettik

TMS 29 Uygulanmış

	2025	2024	Yıllık Değişim
Fiş Sayısı	247,2 M	207,6 M	↑ %19,0
Sistem Geneli Satışlar	₺ 69.524 M	₺ 61.969 M	↑ %12,2
Hasılat	₺ 47.637 M	₺ 41.897 M	↑ %13,7
Brüt Kâr	₺ 7.724 M	₺ 7.316 M	↑ %5,6
Brüt Kâr Marjı	%16,2	%17,5	↓ -1,2 p
FAVÖK	₺ 9.723 M	₺ 9.085 M	↑ %7,0
FAVÖK Marjı	%20,4	%21,7	↓ -1,3 p
Net Kâr	₺ 2.628 M	₺ 2.502 M	↑ %5,0
Düzeltilmiş Net Kâr ¹	₺ 3.324 M	₺ 2.502 M	↑ %32,8

TMS 29 Uygulanmamış

	2025	2024	Yıllık Değişim
Fiş Sayısı	247,2 M	207,6 M	↑ %19,0
Sistem Geneli Satışlar	₺ 62.459 M	₺ 41.147 M	↑ %51,8
Hasılat	₺ 42.859 M	₺ 27.806 M	↑ %54,1
Brüt Kâr	₺ 8.434 M	₺ 5.857 M	↑ %44,0
Brüt Kâr Marjı	%19,7	%21,1	↓ -1,4 p
FAVÖK	₺ 8.581 M	₺ 5.874 M	↑ %46,1
FAVÖK Marjı	%20,0	%21,1	↓ -1,1 p
Net Kâr	₺ 5.244 M	₺ 4.086 M	↑ %28,3
Düzeltilmiş Net Kâr ¹	₺ 5.894 M	₺ 4.086 M	↑ %44,3

¹Düzeltilmiş Net Kâr, Aralık 2025'te yapılan vergi uygulaması değişikliği dikkate alınarak hesaplanır.

TAB

Teşekkürler

