

# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

05/05/2026

SDTTR	
<b>Tavsiye</b>	
Son Fiyat:	12,16
Hedef Fiyat:	-
Getiri Potansiyeli:	#DEĞER!
<b>Piy. Değeri:</b>	13.462
<b>Firma Değeri:</b>	13.886
<b>Halka Açıklık Oranı:</b>	27,6%
<b>HAPD:</b>	3.709,8
<b>Yıllık Ort. Hacim:</b>	348,5
<b>Hisse Perf.</b>	<b>Ay</b> <b>6 Ay</b> <b>Yıl</b>
TL	9,2% 23,1% 31,1%
USD	7,9% 14,9% 24,9%
Relatif	-1,7% -6,5% 2,7%



Mali Performans	2025/03	2026/03	Değişim
Net Satışlar [mn TL]	223	507	126,9%
Brüt Kar [mn TL]	88	202	131,1%
Brüt Kar Marjı	39,2%	39,9%	1,8%
FAVÖK [mn TL]	6	140	2298,6%
FAVÖK Marjı	2,6%	27,6%	956,9%
Net Kar [mn TL]	-78	14	-117,9%
Net Kar Marjı	-34,9%	2,7%	-107,9%
Özsermaye [mn TL]	1.969	2.690	36,6%
Aktifler [mn TL]	3.166	4.529	43,1%
ROE*	4,2%	5,2%	
ROA*	2,6%	3,2%	

\* Oranlar yıllık olarak verilmiştir.

SDT'in 1Ç26 finansal sonuçları, 2025 yılına görece zayıf operasyonel performansından sonra yeniden büyüme ve kârlılık üretme kapasitesi gösterdiği, ama toparlanmanın nakit akışı, likidite ve ileriye dönük ihracat hedefleri açısından izlenmesi gereken döneme işaret etmektedir. Faaliyet gösterdiği savunma, havacılık, uzay teknolojileri pazarı yapısal olarak destekleyici görünüm sunmaktadır.

Dünyadaki savunma harcamaları 2025 yılı ile 2,9 trilyon dolar yaklaşması, NATO ülkelerinde savunma bütçelerinin GSYH içindeki payı yukarı yönlü seyretmesi, Türkiye'de 2026 savunma bütçesi 2,1 trilyon TL'ye yükselerek yıllık %34 artması ile, SDT ürün ve çözüm portföyü açısından da güçlü bir talep zemini oluşturmaktadır.

Türkiye savunma ve havacılık ihracatı 2025'te 10 milyar dolar seviyesine ulaşması, 2026 ilk çeyreğinde ihracatı önceki yıl aynı döneme göre sınırlı da olsa artması sektörün uluslararasılaşma potansiyeli desteklemektedir. Ama SDT özelinde makro ihracat ivmesi henüz finansal yeterince yansımadağı görülmekte; 2025 yılında yurtdışı satışların toplam ciro içindeki payı %6 ve 1Ç26'da %1 seviyesinde. Bu nedenle sektörün ihracat fırsatları şirket için de önemli büyüme alanı olmakla birlikte, mevcut finansal büyümenin esasen yurtiçi teslimatlar ve proje gerçekleştirmeleri ile geldiği görülüyor.

Faaliyet alanları eğitim, simülasyon sistemleri, görüntü veri işleme yazılımları, aviyonik ve mekatronik sistemler, güdüm kitleri ve füze alt sistemleri, elektronik harp ve anti-drone sistemleri ile üretim, kalifikasyon ve test hizmetleri etrafında şekillenmektedir. Bu yapı ise SDT'yi yalnızca tek bir ürün grubuna bağlı olmayan, savunma ekosisteminde farklı platformlar ve ihtiyaçlara ulaşan bir teknoloji şirketi konumuna taşımaktadır.

Özellikle de ACMI canlı hava muharebesi eğitim podu, gömülü eğitim sistemleri, SAR/ISAR görüntü oluşturma yazılımları, platform yönetim kontrol sistemleri, güdüm kitleri alt birimleri, RF jammer, anti-drone sistemleri gibi ürün aileleri hem yurtiçi savunma ihtiyaçları hem de ihracat potansiyeli açısından stratejik niteliktedir. Bunun olumlu tarafı, şirketin gelir tabanının uzun vadede ürün çeşitliliğiyle desteklenmesi olumsuz tarafı da proje bazlı iş modelinde gelirlerin dönemler arasında dalgalı olması, teslimat zamanlamalarının ciro ve kârlılığını çeyrektek çeyreğe sert etkileyebilmesidir.

# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

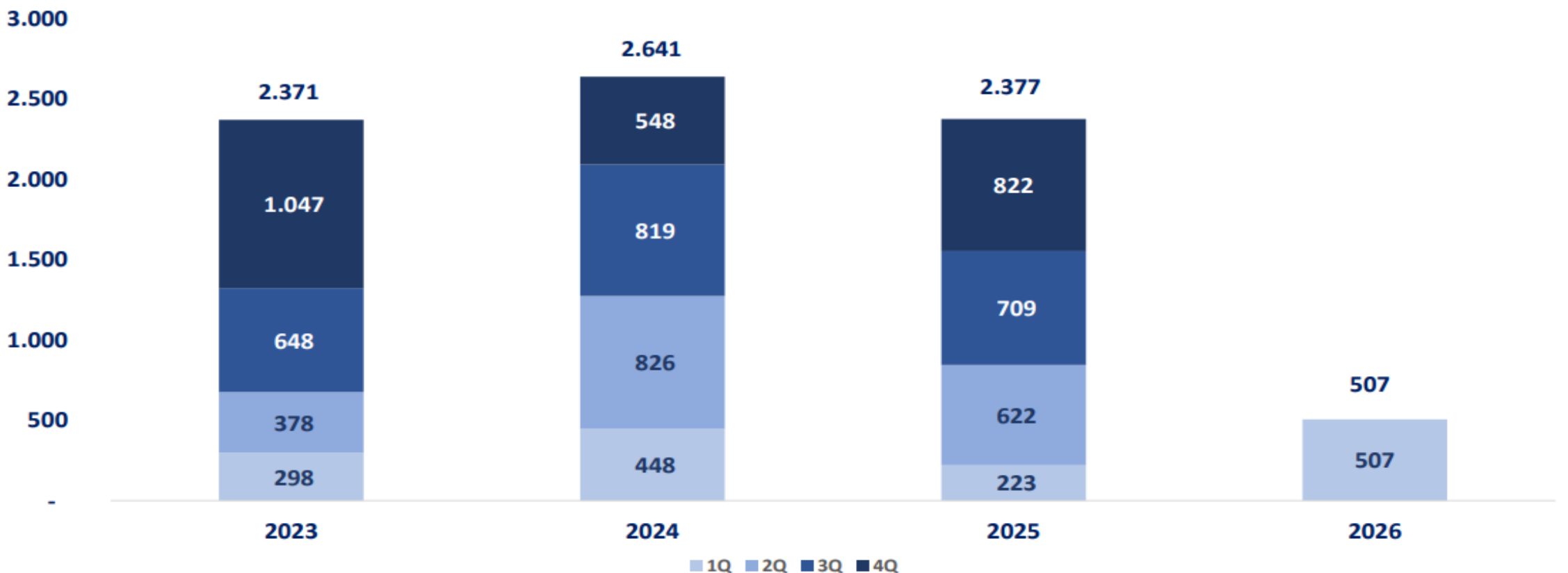
1Ç26'da net satışlar 507 milyon TL'ye ulaşmış ve 1Ç25'teki 223 milyon TL seviyesine göre %127 artmıştır. Bu büyüme yalnızca fiyat artışı veya enflasyon etkisiyle açıklanamayacak kadar güçlü olduğunu ve sunumda TMS 29 enflasyon muhasebesi uygulanmış veriler kullanıldığı için karşılaştırmaları 31 Mart 2026 satın alma gücüne göre yapıldığı belirtildi. Dolayısıyla reel bazda da ciddi hacim/proje teslimatı artışı olduğu söylenebilir.

Ciro büyümesinin ana kaynağı SDT ana şirkettir; 1Ç26 konsolide net satışlarının 451 milyon TL, yani %88,9'u SDT'den gelmiştir. BKM'nin 55 milyon TL satışla toplam ciro içindeki payının %10,9'a yükselmesi de dikkat çekiciydi. **2025'te BKM'nin yalnızca hisse devri sonrası 4 aylık katkısı bulunduğu için, 1Ç26'da BKM'nin konsolidasyona daha belirgin katkı vermeye başlaması da ciro artışını destekleyen unsurlardan biridir.** Buna karşılık SDT-TAMGÖR iş ortaklığının 1Ç26 katkısı yalnızca 1 milyon TL düzeyinde kalmış, Cey Savunma'dan satış katkısı görülmemiştir. Bu tabloda 1Ç26 büyümesinin geniş tabanlı tüm iştiraklerden değil, büyük ölçüde SDT ana operasyonu ve kısmen BKM kaynaklı olduğu belirtilmiştir.

2025	Net Satış (Milyon TL)	Net Satış Payı	Net Satış Payı %	Q1 2026	Net Satış (Milyon TL)	Net Satış Payı	Net Satış Payı %
SDT	1.968	1.968	82,8%	SDT	451	451	88,9%
SDT-TAMGÖR	684	342	14,4%	SDT-TAMGÖR	2	1	0,1%
BKM	61	61	2,6%	BKM	55	55	10,9%
Cey	5	5	0,2%	Cey	-	-	-
Sirius	44	-	-	Sirius	11	-	-
<b>TOPLAM</b>	<b>2.377</b>	<b>2.377</b>	<b>100%</b>	<b>TOPLAM</b>	<b>507</b>	<b>507</b>	<b>100%</b>

Son dört yılın ilk çeyrek satış karşılaştırmasına bakıldığında 1Ç26'daki 507 milyon TL net satış, 1Ç25'teki 223 milyon TL'nin oldukça üzerinde ve 1Ç24'teki 448 milyon TL'nin de üzerindedir. Bu açıdan şirket, 2025'in zayıf ilk çeyreğinden sonra operasyonel olarak toparlanmıştır. Ancak 2023–2025 yıllık ciro gelişimine bakıldığında daha karmaşık bir resim vardır: 2023'te 2.371 milyon TL olan net satışlar 2024'te 2.641 milyon TL'ye yükselmiş, 2025'te ise 2.377 milyon TL'ye gerilemiştir. Yani 1Ç26'daki büyümenin, 2025'te yıllık daralma sonrasında gelen toparlanma niteliğinde olduğu söylendi. Savunma sektöründe teslimat ve hakediş takvimlerini çeyrekler arasında yoğunlaşabilmesi nedeniyle tek çeyreklik satış artışını kalıcı trend olarak okumak için backlog dönüşüm hızı ve yeni sözleşme akışı izlenmesi gerektiği de belirtilmiştir.

## Milyon TL



## SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

Yurtiçi ve yurtdışı satış dağılımına bakıldığında, şirketin gelir yapısı belirgin şekilde yurtiçi ağırlıklı olduğu görülmektedir. 2025 yılında yurtiçi satışların toplam satışlar içinde payı %94 seviyesine yükselirken, yurtdışı satışlar %6'ya gerilemiştir. Bu eğilim 1Ç26'da daha belirginleşmiş, yurtiçi satışlar 508 milyon TL ile toplam satışların %99'u oluştururken, yurtdışı satışlar yalnızca 4 milyon TL ile %1 seviyesinde kalmıştır. Bu tablo, 1Ç26'da güçlü ciro büyümesini neredeyse tamamen yurtiçi teslimatlar ve projelerden kaynaklandığını göstermektedir.

Şirketin savunma ve havacılık sektöründe ihracat potansiyeli ve uluslararası referansları dikkate alındığında, mevcut düşük ihracat payı önemli bir gelişim alanına işaret etmektedir. Nitekim şirketin orta vadeli stratejisinde cironun %50'si ihracattan elde edilmesi hedeflenmektedir. Bu açıdan bakıldığında mevcut %1'lik yurtdışı satış oranı ile hedef arasında ciddi fark bulunmakta ve bu farkın kapanması için yeni uluslararası sözleşmelerin ve backlog'un ihracata dönüşmesinin kritik olacağı belirtilmiştir.

Brüt kâr tarafında görünüm oldukça güçlü. 1Ç26'da brüt kâr 202 milyon TL'ye yükselmiş ve 1Ç25'teki 88 milyon TL'ye göre %131 artmıştır. Brüt kâr artışının net satış büyümesinin hafif üzerinde gerçekleşmesi, satış karmasının veya proje marjlarının önceki yılın aynı dönemine göre daha olumlu olduğunu söyledi. Brüt kâr marjı 1Ç25'te %39,2 iken 1Ç26'da %39,9'a yükselmiştir. Marjdaki sınırlı fakat olumlu artış, maliyet tarafında satış büyümesine paralel kontrol sağlandığını ve yüksek ciro hacminin brüt kârlılığa yansıdığını göstermektedir. Yıllık bazda bakıldığında 2024 brüt kâr marjı %23,4, 2025 brüt kâr marjı %25,2 seviyesindeyken 1Ç26 marjının %39,9'a ulaşması oldukça yüksek bir seviyedir. Bu yüksek marj, dönemsel olarak daha kârlı projelerin teslim edilmesi, ürün karmasında katma değerli kalemlerin ağırlığı artması, ölçek etkisi ve proje maliyet yönetiminin daha verimli çalışmasıyla açıklandı.

Faaliyet giderleri 1Ç26'da 89 milyon TL'ye gerileyerek 1Ç25'teki 99 milyon TL seviyesine göre %10 düşüş göstermiştir. Bu gelişme, aynı dönemde net satışların %127 artmasıyla birlikte değerlendirildiğinde, operasyonel kaldıraç etkisinin güçlü çalıştığını göstermektedir. Nitekim faaliyet giderlerinin net satışlara oranı 1Ç25'te yaklaşık %44 seviyesindeyken 1Ç26'da %17,6'ya gerileyerek belirgin iyileşme kaydetmiştir. Bu düşüş, FAVÖK marjındaki artışın ana belirleyicilerinden biri olmuştur.

Gider kalemlerinin detayına bakıldığında genel yönetim giderlerinin görece yatay seyrettiği, pazarlama ve özellikle Ar-Ge giderlerinde azalış olduğu görülmektedir. Bu durum, satış büyümesine rağmen giderlerin kontrol altında tutulduğunu ve kârlılığın ölçek etkisiyle desteklendiğini göstermektedir.

FAVÖK performansı 1Ç26'nın en güçlü tarafıdır. FAVÖK 1Ç25'te yalnızca 6 milyon TL iken 1Ç26'da 140 milyon TL'ye yükselmiştir. FAVÖK marjı da %2,6'dan %27,6'ya çıkarak güçlü bir iyileşme göstermiştir. Bu iyileşme üç ana faktörden beslenmektedir: yüksek ciro büyümesi, güçlü brüt kâr marjı ve faaliyet giderlerinin satışlara oranındaki sert düşüş.

2025 yılının tamamında FAVÖK marjı %12,4 seviyesinde kalmış ve şirketin 2025 hedefi olan %20–25 bandının altında gerçekleştiği söylenmiştir. 1Ç26'da %27,6 marj yakalanması, hedeflenen kârlılık bandının üzerine çıkabildiğini göstermesi açısından pozitif olduğu belirtildi. Bununla birlikte marjın normalize edilmesi gerekir; çünkü ilk çeyrek özelinde yüksek marjlı teslimatlar, düşük faaliyet gideri dönemselliği veya proje kârlılığına ilişkin zamanlama etkileri FAVÖK'ü yukarı çekmiştir.

# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri

## 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

Net kâr tarafında şirket 1Ç25'teki 78 milyon TL zarardan 1Ç26'da 16 milyon TL net kâra geçmiştir ve net kâr marjı % -34,9'dan %3,1'e yükselmiştir. Ancak FAVÖK'ün 140 milyon TL seviyesinde olmasına rağmen net kârın 16 milyon TL'de kalması, operasyonel kârlılığın alt kalemlerde önemli ölçüde törpülendiğini açık şekilde göstermektedir.

Bu farkın temel nedenlerine bakıldığında, finansman giderlerinin 67,8 milyon TL ile yüksek seviyede gerçekleştiği, buna ek olarak 25,5 milyon TL tutarında parasal kayıp (TMS 29 etkisi) yazıldığı görülmektedir. Buna karşılık finansman gelirleri 26,5 milyon TL ile sınırlı kalmış ve net finansman yükü kârlılığı aşağı çekmiştir. Vergi tarafında toplamda yaklaşık 56,9 milyon TL'lik vergi gideri (ağırlıklı olarak ertelenmiş vergi) oluşması, vergi öncesi 72,5 milyon TL olan kârın önemli ölçüde erimesine neden olmuştur.

Bu çerçevede bakıldığında, şirket esas faaliyet kârı 129 milyon TL ve FAVÖK'ü güçlü seviyede olmasına rağmen; yüksek finansman giderleri, enflasyon muhasebesi kaynaklı parasal kayıplar ve yüksek ertelenmiş vergi gideri net kârı baskılayan ana unsurlar olmuş. Dolayısıyla 1Ç26 sonuçları operasyonel anlamda güçlü bir toparlanmaya işaret ederken, finansal yapı ve muhasebesel etkiler nedeniyle performansı net kâra sınırlı yansıdığı görülmektedir.

TL (Milyon)	2024	2025	Değişim	Q1 2025	Q1 2026	Değişim
Net Satışlar	2.641	2.377	% -10	223	507	% 127
SMM	-2.023	-1.779	% -12	-136	-304	% 124
Brüt Kâr	619	598	% -3	88	202	% 131
Brüt Kâr Marjı	% 23,4	% 25,2	% 7,7	% 39,2	% 39,9	% 1,7
Faaliyet Giderleri	-335	-385	% 15	-99	-89	% -10
FAVÖK (EBITDA)	358	294	% -17,8	6	140	X 23,3
FAVÖK Marjı	% 13,6	% 12,4	% -8,8	% 2,6	% 27,6	X 10,6
Net Kâr	14	33	% 133	-78	16	Zarardan Kâra Geçiş
Net Kâr Marjı	% 0,5	% 1,4	X 2,8	% -34,9	% 3,1	Zarardan Kâra Geçiş

Ar-Ge harcamaları 1Ç26'da 4 milyon TL olarak gerçekleşmiş ve net satışlara oranı %0,7 seviyesinde kalmıştır. Bu oran 2023'te %1,4, 2024'te %0,8, 2025'te %1,0'di. Stratejik hedeflerinde de öz kaynaklardan Ar-Ge harcamalarının ciroya oranını 2026'da en az %3'e, 2030'da ise en az %5'e çıkarma hedefi bulunduğu dikkate alındığında, 1Ç26 gerçekleşmesi hedeflerin gerisindedir. Bu durum kısa vadede kârlılığı destekleyici olabilir; çünkü düşük Ar-Ge gideri FAVÖK marjını yukarı taşır. SDT'nin stratejik planında özgün ürün geliştirme, yeni yerleşkede Ar-Ge merkezi yapılanması, saha ihtiyaçları takibi ve teknoloji altyapısının güçlendirilmesi öne çıktığı için, Ar-Ge harcama oranının ilerleyen çeyreklerde artması beklenebilir.

Şirket üretim ve Ar-Ge faaliyetlerine ilişkin detaylı yol haritası ortaya koyarken, 2030 yılına kadar yıllık %15 dolar bazlı büyüme hedefliyor. Backlog tarafında kümülatif olarak artış öngörülürken, ihracat tarafında da yeni açılım arayışları olduğu söylendi. Bu kapsamda Avrupa pazarına girişe yönelik adımların atıldığını ve ayrıca Kolombiya'ya gerçekleştirilen ziyaretler ile Latin Amerika bölgesine açılma istekleri de belirtildi. somutlaştığı görülmektedir.

# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri

## 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

Bilanço tarafında ise aktif büyüklüğü 2025 sonu 4.566 milyon TL'ken 1Ç26'da 4.529 milyon TL'ye sınırlı gerilemiştir. Özkaynaklar ise 2.682 milyon TL'den 2.697 milyon TL'ye yükselmiştir. Aktiflerdeki sınırlı düşüşe rağmen özkaynakların artması, net kârın ve muhtemel diğer özkaynak kalemlerinin bilanço dayanıklılığını desteklediğini göstermektedir. Öz kaynak oranı 2025'te %58,73'ken 1Ç26'da %59,54'e yükselmiş, yabancı kaynak oranı %41,27'den %40,46'a gerilemiş. Bu yapı, şirketin genel kaldıraç seviyesinin kontrol altında olduğunu ve özkaynak ağırlıklı bilanço yapısını koruduğunu göstermektedir.

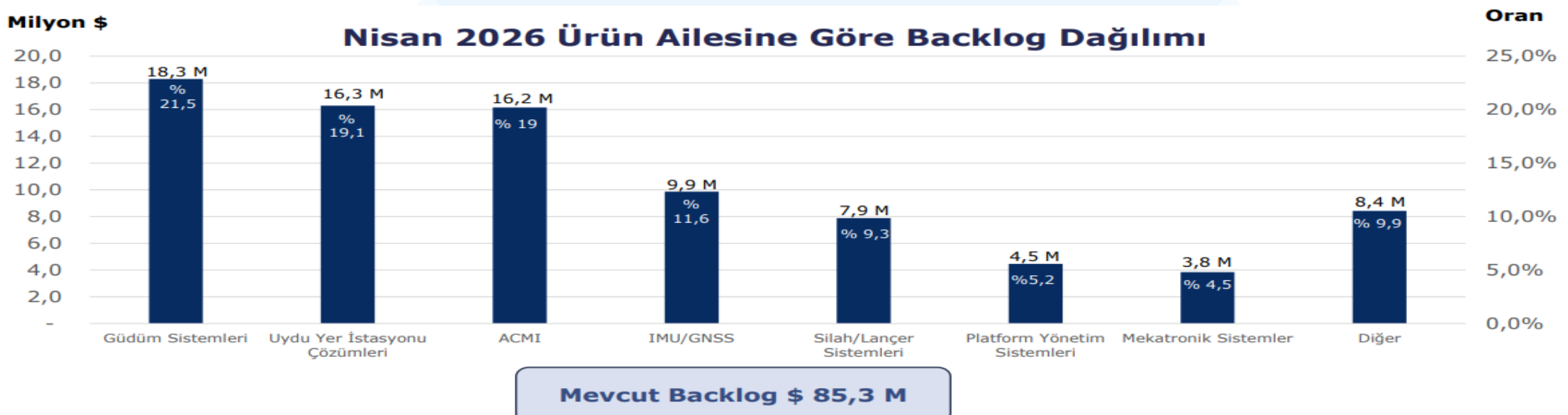
Cari oran hâlâ 1'in üzerinde olsa da şirketin stratejik hedefinde cari oran >2 olarak belirtilmiştir; mevcut seviye bu hedefin altındadır.

Nakit akışı tablosu bu noktada kritik önemde. 2025 sonu nakit seviyesi 394,7 milyon TL'ken, 1Ç26 sonunda nakit 160,3 milyon TL'ye gerilemiştir. Dönem içinde faaliyetlerden 63 milyon TL nakit girişi sağlanmasına rağmen, yatırımlardan 278,8 milyon TL nakit çıkışı gerçekleşmiş; finansmandan 12,9 milyon TL giriş olmuş, enflasyon etkisi ise 31,5 milyon TL negatif etki yaratmıştır. Bu tablo, şirketin operasyonel olarak nakit yaratabildiğini, ancak yatırım harcamalarının nakit pozisyonunu güçlü şekilde aşağı çektiğini göstermektedir. Dolayısıyla 1Ç26'da kârlılık ile nakit akışı arasında önemli bir ayrışma vardır: FAVÖK 140 milyon TL ve net kâr 16 milyon TL pozitifken, toplam nakit pozisyonu yaklaşık 234 milyon TL azalmıştır. Bu ayrışmanın ana nedeni operasyonel zarar değil, yatırım kaynaklı nakit çıkışının olduğu belirtilmiştir.

HAB yerleşkesi yatırımı, kapasite artışı, üretim altyapısı ve yeni teknoloji yatırımları uzun vadede büyümeyi destekleyebilir; burada önemli olan nokta ise , şirketin büyüme yatırımlarını finanse ederken nakit tamponunu ve kısa vadeli likiditeyi nasıl yöneteceği.

Backlog görünümü şirketin ileriye dönük gelir görünümü açısından olumlu bir sinyal vermektedir. Nisan 2026 itibarıyla mevcut backlog 85,3 milyon dolar seviyesindedir.

Ürün ailesi bazında backlog dağılımında mekatronik sistemler 18,3 milyon dolar ve %21,5 payla ilk sırada; platform yönetim sistemleri 16,3 milyon dolar, silah/lançer sistemleri 16,2 milyon dolar, IMU/GNSS 9,9 milyon dolar, ACMI 7,9 milyon dolar ve uydu yer istasyonu çözümleri 4,5 milyon dolar seviyesinde bulunmaktadır. Bu dağılım, gelir görünümünün tek ürün grubuna aşırı bağımlı olmadığını, farklı savunma alt sistemlerinden beslenen bir sipariş portföyü bulunduğunu göstermektedir. 2026 ilk çeyreğinde yeni sözleşme/sipariş tutarı 10 milyon dolar olarak verildi. 2024'te 21,6 milyon dolar, 2025'te 37,1 milyon dolar yeni sözleşme alındığı dikkate alındığında 1Ç26 başlangıcı fena değil ancak 2026 stratejik planında yıl sonu backlog hedefleri 102 milyon dolar olduğu düşünüldüğünde, yılın geri kalanında yeni sipariş ivmesinin devam etmesi gerekir ki toplantıda HÜRJET ve KAAN gibi platformların seri üretim aşamasına geçmesiyle birlikte, özellikle mekatronik sistemler segmentinde backlog'un belirgin şekilde artmasını öngördükleri belirtildi.



Milyon \$	2024	2025	2026 Q1
Yeni Sözleşme/Sipariş	21,6	37,1	10



# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri

## 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

Grup şirketleri açısından BKM'nin konsolidasyona katkısı 1Ç26'da daha da görünür hale gelmiştir. BKM; otomotiv ve havacılık sektörleri için hassas parça imalatı, mekanik parça ve kalıp üretimi alanlarında faaliyet göstermekte, 7.000 m<sup>2</sup> kapalı alana ana sahiptir.

SDT'nin %95 pay sahibi olduğu BKM, özellikle HAB yatırımı sonrası mekanik üretimde sinerji oluşturma, rekabetçi fiyat ve takvim avantajı sağlama hedefleri açısından stratejik öneme sahiptir. BKM'nin 1Ç26'da 55 milyon TL satış üretmesi, grup içinde mekanik üretim kapasitesinin finansallara katkı vermeye başladığını gösterir.

Sirius ise; seyrüsefer sistemleri, aerodinamik tasarım, sensör ve navigasyon ürünleri gibi yüksek teknoloji alanlarında konumlanmıştır; ancak 1Ç26 net satış dağılımında konsolide satış katkısı sınırlıdır.

Cey Savunma ve SDT Azerbaycan gibi yapılar da uluslararası ve ürün bazlı genişleme açısından potansiyel taşımakta, fakat mevcut finansallarda henüz büyük katkı yaratmamakta. Dolayısıyla grup şirketleri stratejik opsiyon değeri yaratmakta ama kısa vadeli finansal performans hâlâ ana şirket SDT'ye bağımlı görünmektedir.

Şirketin 2025 hedefleri ile gerçekleştirmeleri karşılaştırıldığında bazı sapmalar dikkat çekmektedir.

2025 için 2,5 milyar TL net satış hedeflenmiş, bağımsız denetim verilerine göre 2,16 milyar TL gerçekleşmiştir.

FAVÖK marjı hedefi %20–25 iken gerçekleşme %12,4'te kalmıştır.

İhracatın ciroya oranı hedefi %30 iken gerçekleşme %6 olmuştur.

Diğer taraftan 1Ç26'da %27,6 FAVÖK marjı, 2026 ve sonrası marj hedeflerinin ulaşılabilir olabileceğine dair olumlu sinyal vermektedir. Fakat ihracat tarafındaki düşük oran, stratejik planın en kritik risk alanlarından biridir.

2026–2030 stratejik planında ciro hedefinin 2026'da 72 milyon dolardan 2030'da 126 milyon dolara, backlog hedefinin 102 milyon dolardan 253 milyon dolara, yurtdışı ciro payının %15'ten %50'ye yükselmesi öngörülmektedir. Bu hedefler, mevcut 1Ç26 yurtdışı satış payı olan %1 ile kıyaslandığında oldukça agresiftir. Şirketin Pakistan ve Malezya irtibat ofisleri, Azerbaycan yapılanması ve uluslararası referansları bu hedeflere hizmet edebilir; ancak hedeflerin gerçekleşmesi için ihracat sözleşmelerinin somut siparişe ve teslimata dönüşmesi gerekmektedir.

Makro etkiler açısından TMS 29 enflasyon muhasebesi finansalların yorumlanmasında önemli rol oynamakta. Sunumda 2023, 2024, 2025 ve 1Ç25 verilerinin 31 Mart 2026 satın alma gücüne göre ifade edildiği belirtildi. Bu sayede dönemler arası karşılaştırma nominal enflasyon etkisinden kısmen arındırılmıştır; ancak enflasyon muhasebesi net kâr üzerinde parasal pozisyon etkileri yaratabildiği için FAVÖK ile net kâr arasındaki farkın yorumlanmasında dikkatli olunmalıdır. Ayrıca yüksek faiz ortamı, büyüme yatırımları ve işletme sermayesi ihtiyacı olan şirketlerde finansman maliyeti baskısını artırabildiği belirtildi. SDT'nin net finansal borç/FAVÖK oranı 2025'te 0,53 seviyesindeydi; 1Ç26 için bu oran sunumda verilmemiştir. Net borçluluk görünümü genel olarak makul görünse de nakit pozisyonundaki düşüş ve likidite oranındaki zayıflama nedeniyle finansal giderlerin ilerleyen dönemlerde net kâr üzerindeki etkisi yakından izlenmelidir.

	Yıllar				
	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Mali-Finans</b>					
İş Hacmi (Backlog) (Milyon \$)	102	167	198	221	253
Ciro (Milyon \$)	72	83	95	110	126
Çalışan Başına Ciro (Bin \$)	246	257	269	275	280
Yurtdışı Ciro / Ciro (%)	15	20	30	40	50
FAVÖK (%)	25	25	30	30	35
<b>Müşteri</b>					
Müşteri Memnuniyet Oranı (%)	86	87	88	89	90
<b>Süreç</b>					
Öz Kaynaklardan Ar-Ge Harcamalarının Ciroya Oranı (%)	≥3	≥3,5	≥4	≥4,5	≥5
<b>İnsan Kaynakları</b>					
Çalışan Devir Oranı (%)	10,1	8,7	8,6	7,9	7,6

## SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

**Stratejik güçlü yönler açısından** SDT'nin en önemli avantajı, savunma ve havacılık gibi yapısal büyüme potansiyeli yüksek, kamu destekli ve giriş bariyeri yüksek bir sektörde faaliyet göstermesidir. Şirketin MSB onaylı tedarikçi olması, SSB EYDEP-A sertifikası, Milli ve NATO tesis güvenlik belgeleri, AS9100D, CMMI ML3, ISO 9001, ISO 27001 ve NATO AQAP sertifikaları gibi kalite güvenlik standartlarına sahip olması, savunma projelerinde rekabet gücünü desteklemekte.

Ürün portföyünün eğitim-simülasyon, aviyonik, elektronik harp, güdüm kitleri, füze alt sistemleri ve veri işleme gibi farklı alanlara yayılması müşteri ve proje çeşitliliği sağlar. BKM'nin satın alması ve Sirius yatırımı, dikey entegrasyon ve yüksek teknoloji ürün geliştirme açısından stratejik opsiyon yaratmaktadır.

HAB yerleşkesi yatırımı ise mevcut 4.500 m<sup>2</sup> kapalı alandan çok daha büyük ölçekli 16.224 m<sup>2</sup> kapalı alanlı yeni kapasiteye geçiş sağlayarak, butik üretimden adetli seri üretime geçme hedefini desteklemektedir. Yatırım sonrası güdüm kitleri kapasitesinin 4.000 adetten 10.000 adede, araç tipi karıştırıcı/köreltici sistemlerin 500'den 2.000'e, sırt tipi sistemlerin 500'den 5.000'e ve anti-drone sistemlerinin 5'ten 50'ye çıkması, orta vadeli ciro büyümesi için önemli kapasite zemini oluşturmaktadır.

Genel olarak SDT'nin 1Ç26 sonuçları operasyonel açıdan güçlü, nakit akışı açısından temkinli okunması gereken bir tablo sunmaktadır. Şirket satışlarını reel olarak anlamlı şekilde büyütmüş, brüt kârlılığını korumuş, faaliyet gideri disiplininin yararlanarak FAVÖK marjını güçlü seviyeye taşımış ve zarardan net kâra geçmiştir. Bu yönüyle 1Ç26, 2025'te zayıf performans sonrası önemli toparlanma çeyreğidir.

Uzun vadeli hikâyesi güçlü sektör dinamikleri, yüksek backlog, kapasite yatırımı ve ürün çeşitliliğiyle desteklenmektedir; ancak bu hikâyenin değer yaratabilmesi için backlog'un kârlı teslimatlara, kârlılığın nakit akışına, kapasite artışının da ihracat ve seri üretim gelirlerine dönüşmesi gerekmektedir. 1Ç26 sonuçları olumlu başlangıç niteliğindedir; fakat sürdürülebilir yatırım hikâyesi, yılın devamında FAVÖK marjının korunması, likiditenin güçlendirilmesi, yeni siparişlerin artması ve özellikle ihracat hedeflerinde somut ilerleme sağlanmasıyla teyit edilecektir.



# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri

## 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

Gelir Tablosu (Mio TL)	2021	2022	2023	2024	2025	1Ç25	1Ç26
Net Satış	443	914	1,646	2,400	2,160	223	507
<i>Değişim %</i>	<i>48.90</i>	<i>106.24</i>	<i>80.21</i>	<i>45.78</i>	<i>-10.01</i>	<i>-34.74</i>	<i>126.95</i>
Brüt Kâr	182	371	688	562	544	88	202
<i>Değişim %</i>	<i>70.38</i>	<i>103.27</i>	<i>85.47</i>	<i>-18.25</i>	<i>-3.31</i>	<i>6.45</i>	<i>131.05</i>
FAVÖK	151	280	514	325	267	6	140
<i>Değişim %</i>	<i>76.78</i>	<i>85.59</i>	<i>83.73</i>	<i>-36.79</i>	<i>-17.75</i>	<i>-74.76</i>	<i>2,298.62</i>
Net Parasal Pozisyon Kazanç(Kayıp)	0	-152	-369	-536	-282		
<i>Değişim %</i>							
Net Kar/Zarar	115	113	465	13	30	-78	16
<b>Karlılık Oranları</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>1Ç25</b>	<b>1Ç26</b>
Brüt Kâr Marjı %	41.18	40.58	41.77	23.42	25.17	39.24	39.95
FAVÖK Marjı %	34.05	30.65	31.24	13.55	12.38	2.62	27.64
Net Kar Marjı %	25.85	12.39	28.27	0.54	1.40	-34.86	2.75
Özsermaye Karlılığı %	54.55	14.51	23.43	0.72	1.34	-0.16	2.07
Aktif Karlılık %	121.75	9.72	14.57	0.45	0.82	-9.84	1.23
<b>Piyasa Çarpanları</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2025/03</b>	<b>2026/03</b>
PD/DD			7.92	5.12	3.84	5.82	5.00
FD / FAVÖK			28.84	36.79	38.99	36.35	34.57
FD / Satış			9.01	4.98	4.83	4.91	5.68
F/K Oranı			33.80	952.31	339.83	158.88	110.32
<b>Finansal Yapı ve Likidite</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2025/03</b>	<b>2026/03</b>
Net Borç / FAVÖK(x)	-0.54	-1.74	-1.74	-1.38	-0.05	-1.14	0.40
Fin. Kaldıraç	44.21	32.99	37.81	35.94	41.27	37.80	40.46
Faiz Karşılama(x)	37.95	2.97	3.30	-0.21	-0.31	0.13	0.17
Cari Oran	2.49	3.29	2.71	2.53	1.78	2.33	1.75



# SDT Uzay Ve Savunma Teknolojileri 1Ç26 Mali Görünüm Ve Toplantı Notu

## TEKNİK GÖRÜNÜM



### Teknik Göstergeler

Göstergeler	Kısa Vadeli		Ort Vadeli		Uzun Vadeli	
	Değer	Karar	Değer	Karar	Değer	Karar
Stochastic	40.19	AL	42.71	AL	46.30	AL
RSI	58.99	AL	58.42	AL	53.22	AL
Williams%R	-39.22	SAT	-32.04	AL	-46.78	NÖTR
Momentum	107.70	AL	119.39	AL	108.06	AL
MACD	1.60	AL	8.07	AL	11.57	AL
ADX	30.20	AL	35.52	AL	23.99	AL
CCI	75.36	NÖTR	38.82	NÖTR	98.25	NÖTR
Ultimate Oscillator	42.02	NÖTR	40.99	NÖTR	40.62	NÖTR
ROC	7.70	NÖTR	19.39	NÖTR	23.57	NÖTR
Hareketli Ortalama	223.55	AL	219.70	AL	209.78	NÖTR
Al Sayısı	6		7		5	
Sat Sayısı	1		0		0	
Nötr Sayısı	3		3		5	

### Pivot Noktaları

Pivot Yöntemi	Kapanış Fiyatı	Destek Noktaları			Pivot Noktası	Direnç Noktaları		
		Ds1	Ds2	Ds3		Dr3	Dr2	Dr1
Klasik	232.10	209.60	216.70	224.40	231.50	239.20	246.30	254.00
Camarilla	-	228.03	229.39	230.74	231.50	233.46	234.81	236.17
Fibonacci	-	216.70	222.35	225.85	231.50	237.15	240.65	246.30
Demarks's	-	-	-	227.95	231.50	242.75	-	-

Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinizle uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Bu raporda yer alan bilgiler A1 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin Araştırma Bölümü tarafından bilgi verme amacıyla hazırlanmış olup herhangi bir hisse senedinin alım satımına ilişkin bir teklif içermemektedir. Veriler, güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan alınmıştır. Bu kaynaklardaki hata ve eksikliklerden ve bu bilgilerin ticari amaçlı kullanılmasından doğabilecek zararlardan A1 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz. İşbu rapordaki tüm görüş ve tahminler, söz konusu rapor tarihiyle A1 CAPITAL Yatırım Menkul Değerler A.Ş. Araştırma Bölümü'ne ait olup diğer GÜLER HOLDİNG Grubu şirketlerinin görüş ve tahminlerini temsil etmemektedir. Bu rapordaki tüm görüş ve bilgiler önceden haber verilmeksizin değiştirilebilir. A1 CAPITAL Yatırım ve diğer grup şirketleri bu raporda adı geçen şirketlerin hisselerinde pozisyon sahibi olabilir veya işlem yapabilir. Ayrıca, yatırımcılar bu raporda adı geçen şirketlerle A1 CAPITAL Yatırım ve diğer grup şirketlerinin yatırım bankacılığı ve/veya diğer iş ilişkileri içinde olabileceğini veya bu tür iş fırsatları arayışında olabileceğini kabul ederler.

**M. Baki ATILAL - Genel Müdür Yardımcısı**

**Sıla GİRGIN - Uzman Yardımcısı**

## Yatırım Artık Daha Kolay!

A1 Capital'in güçlü altyapısı, uzman kadrosu ve yenilikçi dijital çözümleriyle yatırım yapmaya bugün başlayın.

Hemen Hesap Aç



[alcapital.com.tr](http://alcapital.com.tr)

## Genel Müdürlük

Esentepe Mah. Büyükdere Cad. 1. Levent Plaza No:173 Kat:5, 34394  
Şişli / İstanbul  
E-Posta: info@alcapital.com.tr

Telefon: 0212 371 18 00

### Adana

Adana - Telefon: 0322 970 02 30  
Çınarlı Mahallesi, Ziyapaşa Bulvarı, Günep  
Ziyapaşa İş Merkezi, Bina No:78 Kat:9 Daire:905  
Seyhan / ADANA

### Ankara

Ankara - Telefon: 0312 419 04 77  
Tunalı Cad. No:14/4 Çankaya / ANKARA

Ankara Çankaya - Telefon: 0312 309 02 60  
Mustafa Kemal Mah. Dumlupınar Bulvarı No:266  
Tepe Prime İş Merkezi B Blok No:62 06800 Çankaya / ANKARA

Ankara Dumlupınar - 0312 970 50 08 / 0312 970 50 09  
Mustafa Kemal Mah. Dumlupınar Bulvarı No:266  
Tepe Prime İş Merkezi C Blok 5. Kat No:69 Çankaya / ANKARA

Ankara Tunalı Hilmi - Telefon: 0312 466 66 71  
Remzi Oğuz Arık Mahallesi, Tunalı Hilmi Caddesi No:114  
Daire:46 Çankaya / ANKARA

### Antalya

Antalya - Telefon: 0242 324 09 00  
Şirinyalı Mah. Lara Cad. No:100 Ayseli Göksoy Apt.  
Kat:1 Daire:4 Muratpaşa / ANTALYA

### Bursa

Bursa - Telefon: 0224 233 30 83  
Küçükbalıklı Mah. Başaran Sok. No:6 Osmangazi / BURSA

### Çanakkale

Çanakkale - Telefon: 0286 218 04 00  
Barbaros Mah. Atatürk Cad. Kıyı AVM No:25-32 Merkez

### Eskişehir

Eskişehir - Telefon: 0222 502 01 64  
Hoşnudiye Mah. İsmet İnönü 1. Cad. No:13  
Yalçın Kılıçoğlu Plaza Kat:5 Daire:508 Tepebaşı / ESKİŞEHİR

### İzmir

İzmir - Telefon: 0232 404 01 21  
Cumhuriyet Bulvarı No:64 Kat:7 D:11-12 Konak / İZMİR

İzmir Konak - Telefon: 0232 402 30 71 - 0232 402 30 72  
Halkapınar Mahallesi,1203/1 Sokak Megapol Çarşı Kule No:5-7  
Kat:15 Daire:153 Konak / İZMİR

### İstanbul

İstanbul Ataşehir - Telefon: 0216 688 42 40  
Barbaros Mah. Gelincik Sok. Uphill Court C3 Blok, No:2  
Daire:1 Ataşehir / İSTANBUL

İstanbul Beylikdüzü - Telefon: 0212 852 44 39  
Barbaros Hayrettin Paşa Mah. 1997 Sok. Phuket Life  
Residence No:12 Kat:5 Daire No:41 Esenyurt / İSTANBUL

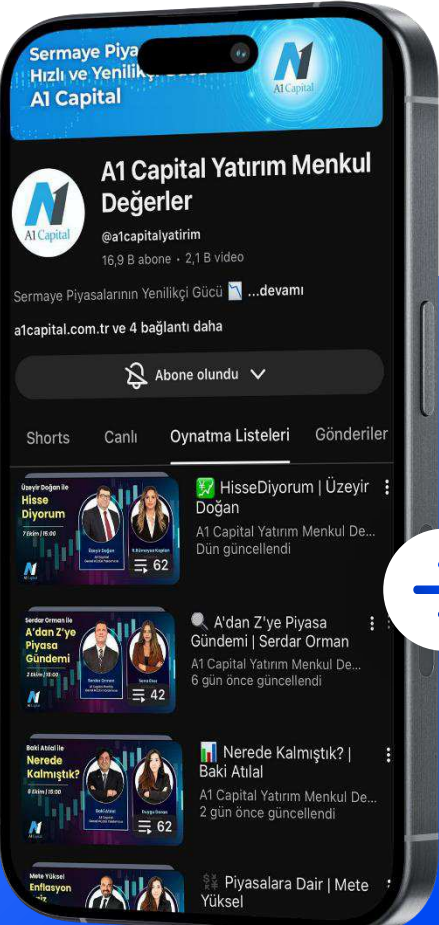
İstanbul Göztepe - Telefon: 0216 407 26 22  
Bağdat Cad. Permiz Apt. No:251/10 Caddebostan - Kadıköy / İSTANBUL

İstanbul Merkez - Telefon: 0212 371 18 00  
Beybi Giz Plaza Meydan Sokak No:1 Kat:2 Maslak / İSTANBUL

İstanbul Kadıköy - Telefon: 0216 338 35 36  
Osmanağa Mah. Osmancık Sok. Emin Han No:12/105 Kadıköy / İSTANBUL

İstanbul Nuro Tower - Telefon: 0212 371 43 56  
İzzetpaşa Mahallesi, Yenyol Caddesi No:3 Nuro Tower  
Kat:31 Ofis No:3109 İç Kapı No:243 Şişli / İSTANBUL

İstanbul Zorlu - Telefon: 0212 845 8205  
Levazım Mahallesi Kuru Sokağı No:2 R3 Kule T242 Beşiktaş / İSTANBUL



Bizi Takip Edin!



YouTube  
/@alcapitalyatirim

## Uzman Yorumuyla Piyasalar

Uzmanlarımızın katılımıyla hazırlanan analiz videoları, haftalık borsa yorumları ve ekonomik gelişmelere dair değerlendirmeleri YouTube kanalımızdan izleyebilirsiniz.