

Doğanlar Mobilya Toplantı Notları

- Şirket mobilya üretimi ve satışı yapmanın yanı sıra Home kategorisinde aksesuar, aydınlatma, dekoratif ürünler ve Garden kategorisinde de bahçe mobilyaları satışı ile uyku kategorisinde ev tekstili satışı da gerçekleştirmektedir.
- Senegal'de faaliyet gösteren D'Afric Senegal Furniture S.A şirketine ait mobilya fabrikasının açılışını gerçekleştiren şirket, yurtiçi ve yurt dışında globalleşmeyi hedeflediğini ve üçüncü çeyrek sonucunda 692 adet satış noktasına ulaştıklarını söylediler.
- 2023 yılında ISO500, Fortune500 ve AR-GE250 listelerinde üst sıralarda yer aldıklarını belirttiler.
- Dijitalleşme ve dönüşüm altyapı çalışmalarına hız verdiklerini belirten şirkette, strateji ve kurumsal yönetim kapsamında da organizyonel yapılanma süreçlerine devam ettiklerini belirttiler.
- Şirket BIST Katılım Endeksinde yer almaya devam ettiğini belirtti.
- Pay geri alımlarına devam eden şirket, Olağanüstü Genel Kurul Toplantısında Kar Dağıtım Politikasını asgari %40 olacak şekilde revize ettiklerini söylediler.
- Şirket, büyüyen mağaza ağını, ulaşılabilir fiyatlı ve modern tasarımlı mobilya ürünleri ve kategorileşme yolunda ilerleyen marka stratejilerini, markaların kendi website, pazaryeri ve Ruumstore markası ile katlanan satışlarını, üretim tesisleri ile üretim olanağı ve dış tedarik arasındaki esnekliği ve güçlü yönetim ve yönetim Kurulu Yapısını şirketin güçlü olduğu noktalar olarak belirttiyor.
- 2023 yılında 692 adet satış noktasına ulaştığını, Franchise'ın satış noktaları içindeki payının %85'e ulaştığını ve satış aranı birim değişikliğinin 696.000 m²'ye ulaştığını belirttiler.
- 2019 yılında yapılan Lova Yatak Lansmanı ile yatak pazarındaki ve toplam satışlar içindeki yatak payını istikrarlı bir şekilde artırmayı planladıklarını söylediler.
- E-ticaret işlem hacminin satışların %5'ine denk geldiği belirtilmiştir.
- Yurtdışı ofislerin bulunduğu ABD, Kıbrıs, İngiltere gibi ülkelerde Amazon, Wayfair ve Etsy gibi platformlarda online satış yaptıklarını belirttiler.
- İşlemler genelinde iş süreçlerinin otomatikleştirilmesi, iş süreçlerinin birbiriyle bağlantılı, hızlı ve pazar değişkenlerine kolay adapte olması, tüm verilerin gerçek ve eksiksiz görünümüne erişim ve raporlama, dijital altyapıya ulaşmak ve parakende ciro verimliliğinin artması, operasyonların iyileştirilmesi, güvenlik seviyesinin artırılması, sistemin stabil hale getirilmesi ve şirket değerinin maksimize edilmesi dijital dönüşüm projeleri olduğunu belirttiler.

- Şirketin geçen yılın aynı çeyreğine oranla 4.503 milyar TL ile %79'luk büyüme gerçekleştirdiği, yılsonu için ise ortalama 7 milyar TL ile %83'lük bir büyüme hedeflediklerini belirttiler.
 - 2023 3.çeyrek yurtdışı satışların payı %9 seviyesinde olduğunu ancak yıl sonu ihracat hedeflerinin %12 seviyesi olduğunu belirttiler.
 - Artan hammadde ve girdi maliyetlerine rağmen 2022 yılının 3.çeyreğinde %36 seviyesinde olan brüt kar marjını artırarak %38 seviyesine yükselttiklerini söylediler.
 - FAVÖK marjının geçen yılın aynı çeyreğinde 377 milyon TL ile %15.00 iken bu çeyrekte yüzde %86 oranında artırarak 701 milyon TL ile %15.6 seviyesine yükseldiğini söylediler.
 - Net kar marjını 2022 3. Çeyrekte %5.5 seviyesinden %7.8 seviyesine artırdıklarını belirttiler.
 - Şirketin 2023 yılının 9 ayında yapmış olduğu yatırım harcamasının toplamda 330 milyon TL olduğunu belirttiler.
 - Net finansal borçluluğun (kiralama işlemlerinden yükümlülükler dahil) 2023 yılı 3. Çeyrekte 1.5 milyar TL olduğunu belirttiler.
- 2023 yılı hedefi olarak;
- %85 – 90 konsolide satış büyümesi
 - 7 – 7,2 milyar TL konsolide satış gelirleri
 - %12 – 15 konsolide ihracat payı
 - %14 – 15 FAVÖK marjı
 - Net finansal borç/ FAVÖK'oranının 1.25x olması
 - Satış gelirlerinin %5 – 8.5 kısmının yatırım harcaması olması
- şirketin 2023 yılı hedefleri arasında olduğu belirtildi.
- %20 USD bazında büyüme hedefliyorlar.
 - Yeni yurtiçi ve yurtdışı satış noktaları açmayı planladıklarını ve denizaşırı ülkelere ihracat yapmayı hedeflediklerini belirttiler.
 - Yeni marka ve alt kategoriler ile ürün portföyünü genişletmek, hedef müşteri segmentine hitap etmek, yurtdışı kale pazarlarda akla gelen ilk üç markadan biri olmak, büyüme stratejisi doğrultusunda hammadde üretim tesislerinin kurulması(sünger, yay)şirketin büyüme stratejileri olarak belirtildi.

A1 CAPITAL ARAŞTIRMA

Göksel Tekiner.....Araştırma Teknik Analist/ Müdür

Gizem Mehmetoğlu.....Araştırma Uzman Yardımcısı

ÇEKİNCE ...

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 tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak 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.