

PUUILO

**ONNISTUNUT KESÄKAUSI – ASIAKASMÄÄRÄT
KASVOIVAT VOIMAKKAASTI**

PUOLIVUOTISKATSAUS HELMI-HEINÄKUU 2023

PUUILO OYJ

13.9.2023

***Juha Saarela, toimitusjohtaja
Ville Ranta, talousjohtaja***

Agendamme tänään

- 1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat*
- 2. Taloudellinen kehitys*
- 3. Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet*
- 4. Näkymät tilikaudelle 2023*
- 5. Q&A*



10140815

SUOJA

Suojapeite 1,5x6m halkopinoille

Avainluvut Q2/2023 (touko–heinäkuu 2023)

KASVU

+17,0 % (+11,9 %)

Liikevaihto

+8,1 % (+7,9 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

39 (34)

Myymlöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

20,0 % (20,2 %)

EBITA-marginaali (oik.)

37,1 % (36,5 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,18 € (0,16 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Liikevaihtoa kasvattivat sekä vertailukelpoiset että uudet myymälät. Liikevaihdon kehitystä edisti erityisesti asiakasmäärien vahva kasvu vertailukelpoisissa myymälöissä.
- Myyntikate nousi, mikä johtui pääosin logistiikan kustannusten laskusta ja myyntimixin muutoksesta.
- Oikaistu liikevoitto kasvoi 2,8 M€ edellisen vuoden tasoon verrattuna.
- Puuilon ulkoiset varastointipalvelut keskitettiin DB Schenkerin uusiin varastotiloihin Nurmijärven Ilvesvuoreen.
- Vihdin Nummelaan avattiin uusi myymälä kesäkuussa 2023 (ei uusia myymälöitä).

Avainluvut H1/2023 (helmi–heinäkuu 2023)



KASVU

+14,3 % (+7,2 %)

Liikevaihto

+6,8 % (+2,4 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

39 (34)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

16,6 % (16,4 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,9 % (35,9 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,24 € (0,21 €)

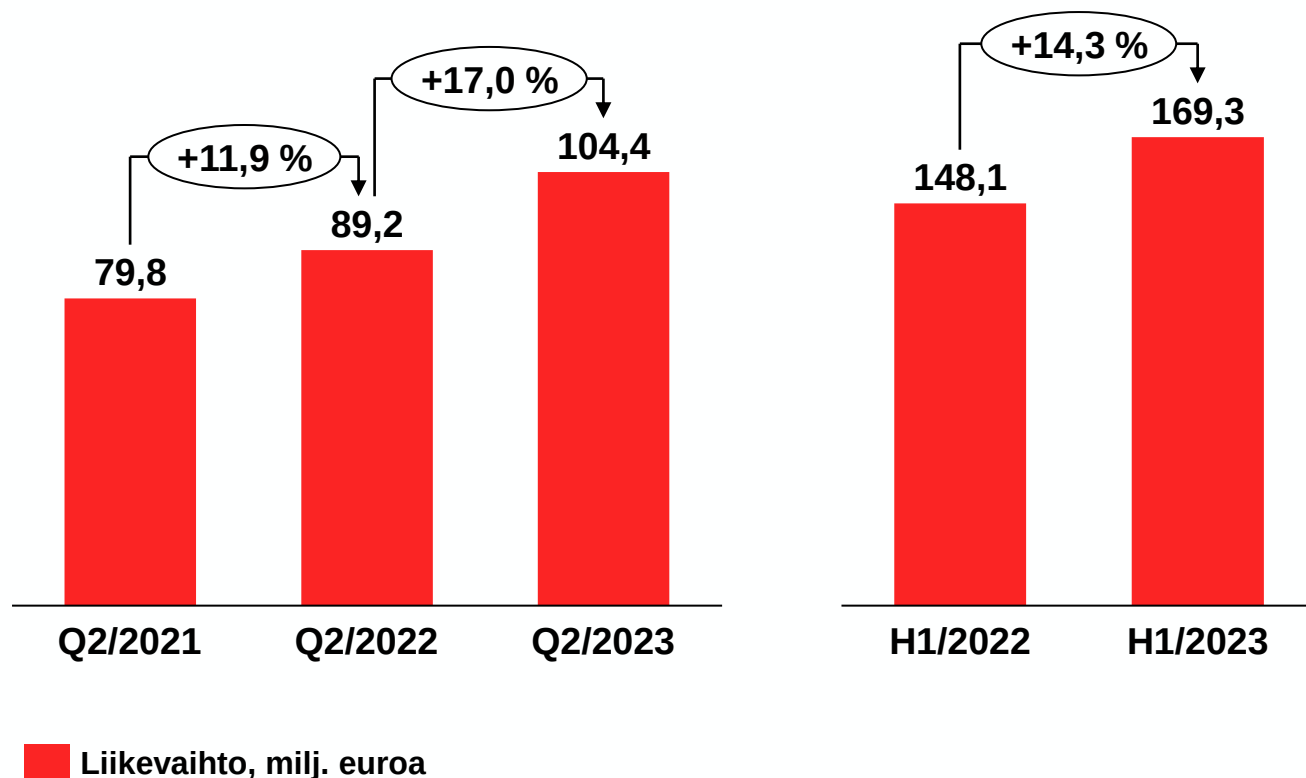
Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Liikevaihto kasvoi sekä vertailukelpoisissa että uusissa myymälöissä. Liikevaihdon kehitystä edisti erityisesti asiakasmäärien vahvana jatkunut kasvu vertailukelpoisissa myymälöissä.
- Myyntikate nousi, mikä johtui pääosin logistiikan kustannusten laskusta.
- Oikaistu liikevoitto kasvoi 4,0 M€ edellisen vuoden tasoon verrattuna.
- Käynnissä olevat kehityshankkeet etenevät suunnitellusti.
- Vantaan Porttipuistoon avattiin uusi myymälä maaliskuussa ja Vihdin Nummelaan kesäkuussa 2023 (ei uusia myymälöitä).

Taloudellinen kehitys

Asiakasmäärien vahva kehitys liikevaihdon kasvun ajurina



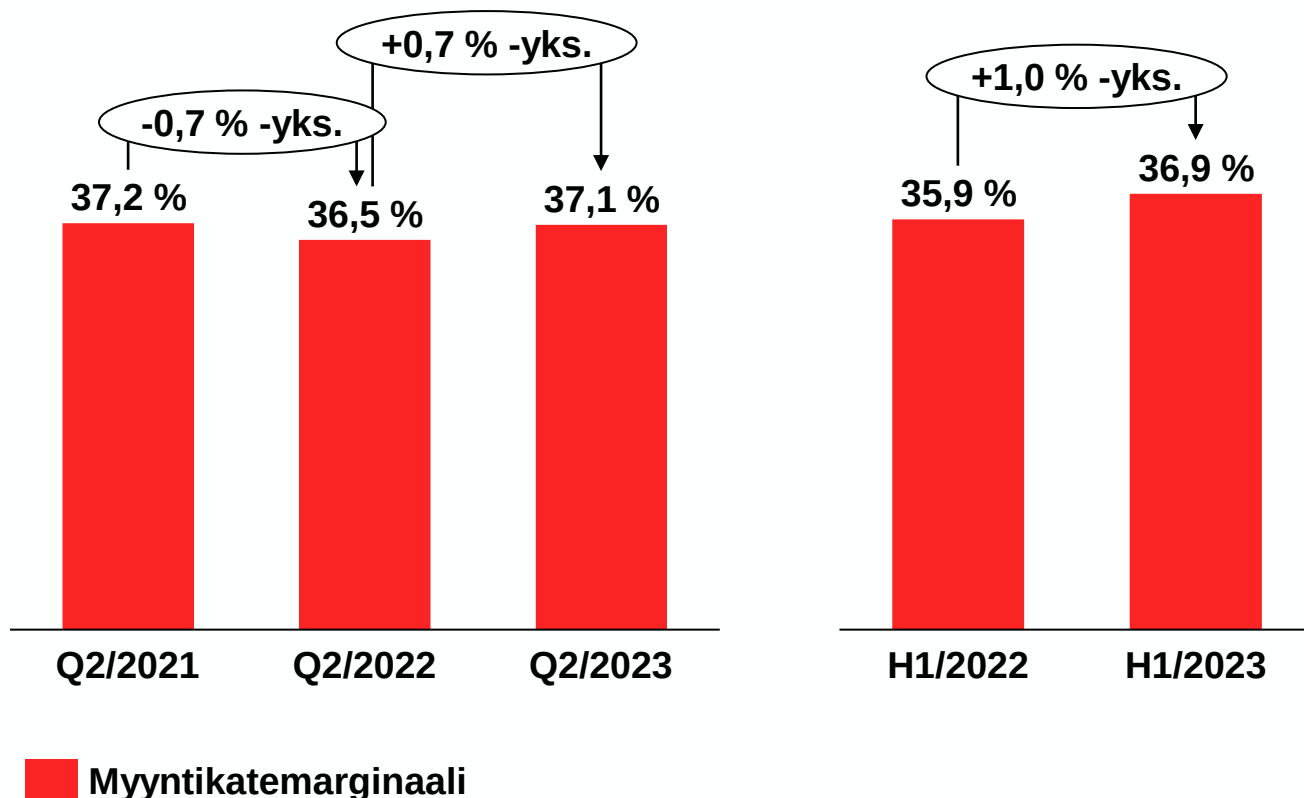
Q2/2023

- Liikevaihto kasvoi 17,0 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 8,1 %. Kvartaalikohtainen liikevaihto ylitti ensimmäistä kertaa 100 M€.
- Liikevaihtoa kasvattivat sekä vertailukelpoiset että uudet myymälät. Verkkokaupan liikevaihto laski, mutta laskuvauhti loiveni.
- Asiakasmäärä kasvoi yli 18 %.
- Liikevaihto kasvoi kaikissa päätuoteryhmissä vertailukelpoisesti.

H1/2023

- Liikevaihto kasvoi 14,3 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 6,8 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat sekä vertailukelpoiset että uudet myymälät. Verkkokaupan liikevaihto laski.
- Liikevaihdon kehitystä edisti erityisesti asiakasmäärien vahva kasvu vertailukelpoisissa myymälöissä.

Myyntikate kasvoi, ajurina logistiikkakulujen lasku ja tuotemix



Q2/2023

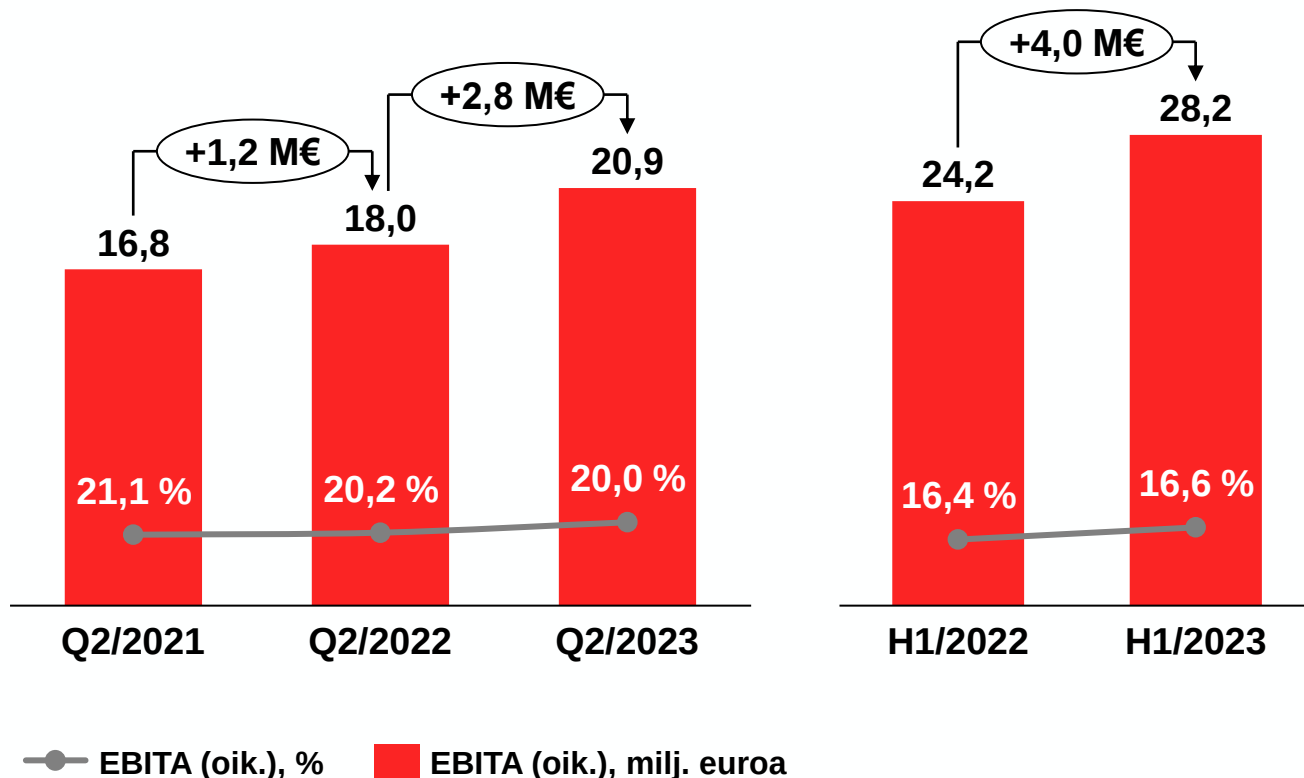
- Myyntikatemarginaali kasvoi ollen 37,1 % liikevaihdosta.
- Myyntikatteen nousu johtui pääosin logistiikan kustannusten laskusta ja myyntimixin muutoksesta.
- Logistiikkakustannuksissa erityisesti varastointikustannukset alenivat sekä merirahdin hinta laski normaalille tasolle.

H1/2023

- Myyntikatemarginaali kasvoi ollen 36,9 % liikevaihdosta.
- Myyntikatteen nousu johtui pääosin logistiikan kustannusten laskusta.
- Varaston kiertonopeus on parantunut merkittävästi verrattuna edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan.



Oikaistu liikevoitto ja suhteellinen kannattavuus paranivat



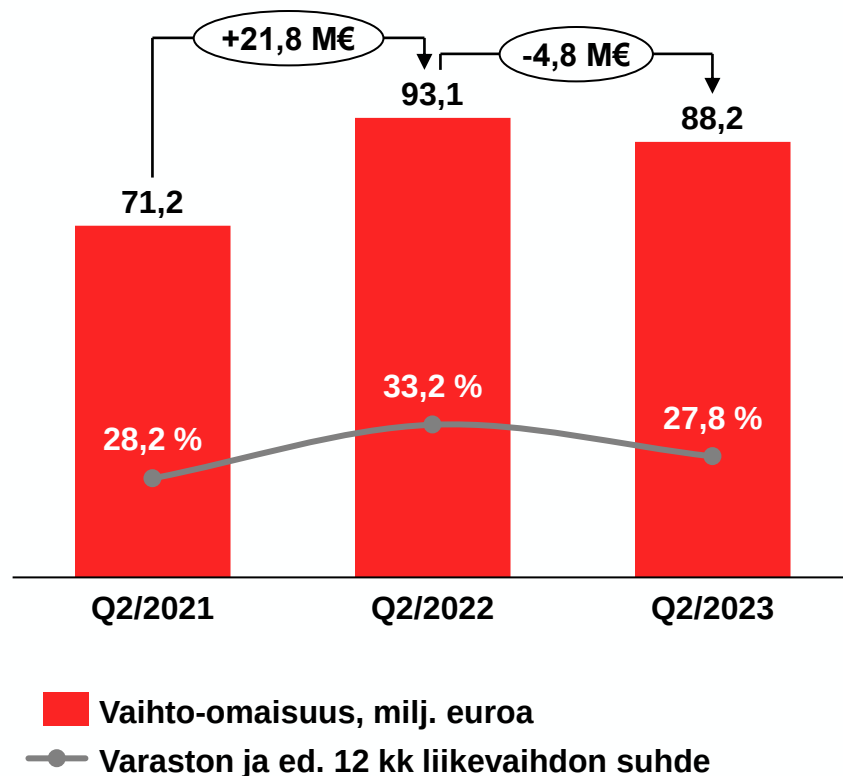
Q2/2023

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 2,8 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 20,0 % liikevaihdesta.
- Myyntikatteen nousu vaikutti positiivisesti liikevoittoon.
- Kulukontrolli on ollut hyvää huolimatta korkeasta inflaatiosta.

H1/2023

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 4,0 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 16,6 % liikevaihdesta.
- Kulukontrolli on ollut hyvää huolimatta korkeasta inflaatiosta.
- Henkilöstökulut kasvoivat johtuen pääosin uusista myymälöistä.

Vaihto-omaisuuden taso on jatkanut suunnitellusti laskua ja varaston kiertonopeus paranee

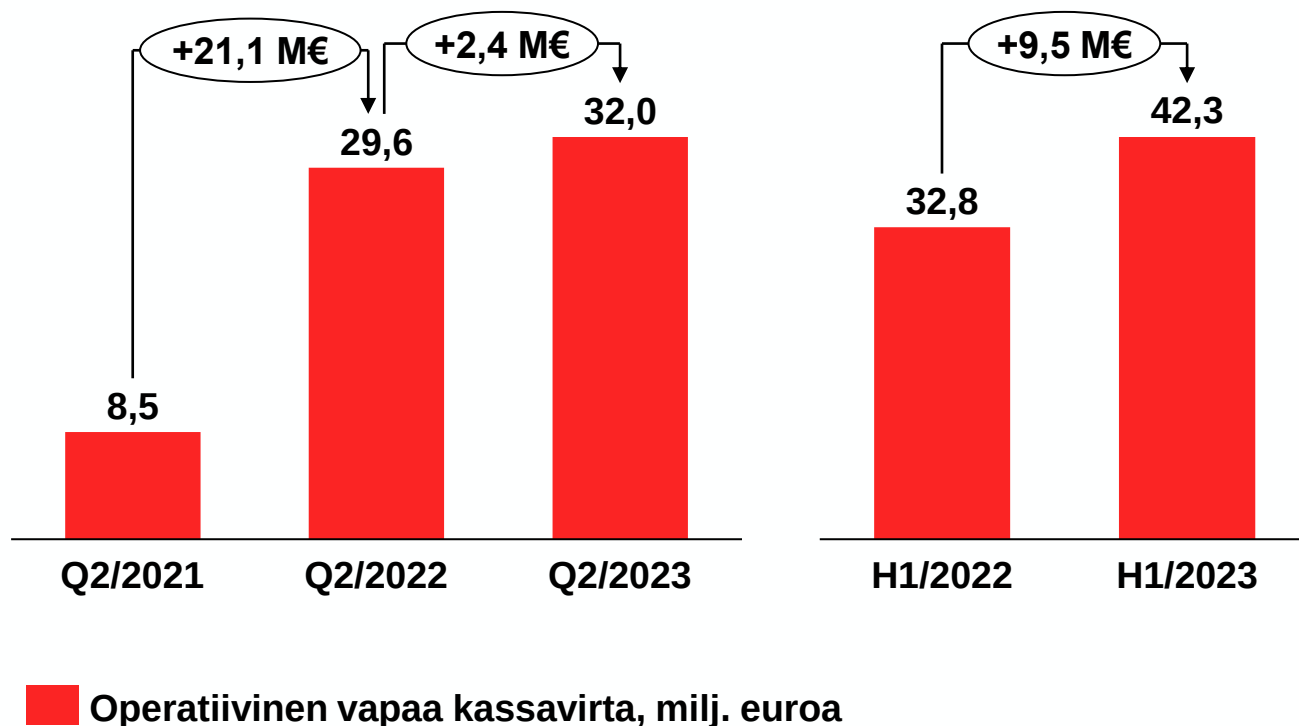


Q2/2023

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 88,2 M€.
- Vaihto-omaisuuden taso on laskenut normaalille tasolle viime vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Uusia myymälöitä on avattu tänä aikana 5, näiden myymälöiden vaikutus vaihto-omaisuuteen oli noin +8 M€.
- Pandemian seurauksena kohonneita varastotasoja on saatu purettua suunnitelman mukaisesti ja varaston kiertonopeus on parantunut merkittävästi.
- Tavoitteena on edelleen varaston kiertonopeuden parantaminen.



Vahva kassavirta nosti kassan ennätystasolle



Q2/2023

- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 32,0 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikuttivat erityisesti vahva myynnin kasvu, normaalille tasolle laskenut vaihto-omaisuus sekä hyvä liikevoitto.
- Kassakonversio eli kassavirran suhde käyttökatteeseen jatkoi erinomaisella tasolla.

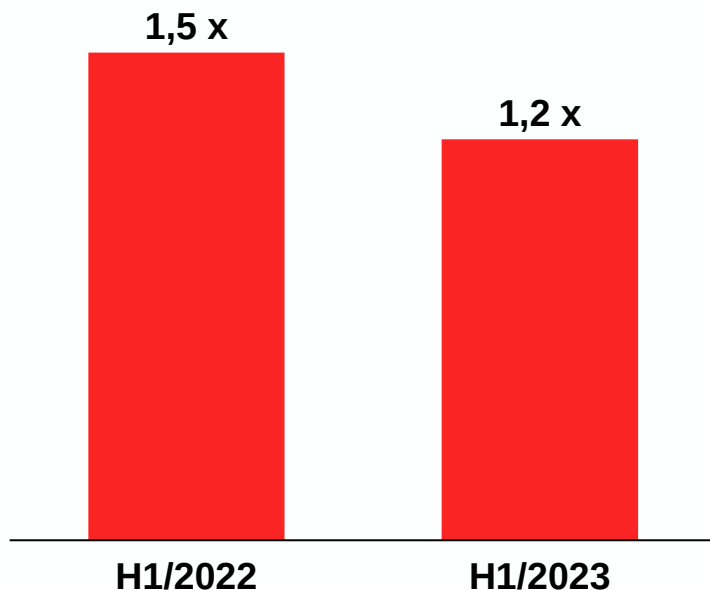
H1/2023

- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 42,3 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikuttivat erityisesti vahva myynnin kasvu sekä hyvä liikevoitto.

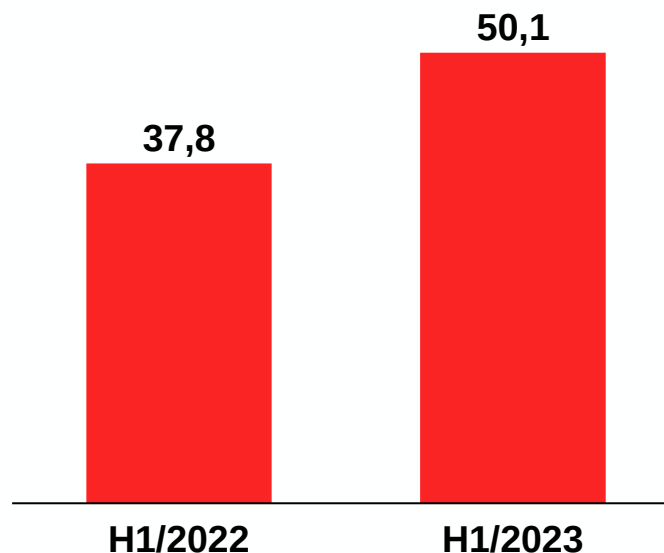


Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku laski. Rahoitusasema on erittäin vahva.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

H1/2023

- Yhtiön rahoitusasema on erittäin vahva.
- Yhtiön nettovelan ja käyttökatteen suhde on linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa.
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,9 M€.
- Pankkilainojen ja rahavarojen netto oli noin 19,8 M€.



AVAINLUVUT YHTEENVETO

Q2 / 2023 (1.5.2023 – 31.7.2023)

- Liikevaihto kasvoi 17,0 % (+11,9 %) ja oli 104,4 milj. euroa (89,2)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 8,1 % (+7,9 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 4,3 % (- 1,6 %)
- Myyntikate oli 38,7 milj. euroa (32,5) ja myyntikate-% oli 37,1 % (36,5 %)
- Oikaistu EBITA oli 20,9 milj. euroa (18,0), oikaistu EBITA-% oli 20,0 % (20,2 %)
- Liikevoitto oli 20,6 milj. euroa (17,1), mikä vastasi 19,7 % liikevaihdosta (19,2 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 32,0 milj. euroa (29,6)
- Osakekohtainen tulos oli 0,18 euroa (0,15)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,18 euroa (0,16)
- Toisella kvartaalilla avattiin yksi uusi myymälää (ei uusia myymälöitä)

H1 / 2023 (1.2.2023 – 31.7.2023)

- Liikevaihto kasvoi 14,3 % (+7,2 %) ja oli 169,3 milj. euroa (148,1)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,8 % (+2,4 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 10,5 % (-4,6 %)
- Myyntikate oli 62,4 milj. euroa (53,1) ja myyntikate-% oli 36,9 % (35,9 %)
- Oikaistu EBITA oli 28,2 milj. euroa (24,2), oikaistu EBITA-% oli 16,6 % (16,4 %)
- Liikevoitto oli 27,6 milj. euroa (23,0), mikä vastasi 16,3 % liikevaihdosta (15,5 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 42,3 milj. euroa (32,8)
- Osakekohtainen tulos oli 0,24 euroa (0,20)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,24 euroa (0,21)
- Katsauskaudella avattiin kaksi uutta myymälää (ei uusia myymälöitä)



Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet

PUUILON STRATEGIA

01.

Myymäla-
verkoston
kasvattaminen

02.

Vertailukelpoisen
liikevaihdon
kasvattaminen
nuoressa myymälä-
verkostossa

03.

Omien
tuotteiden osuuden
kasvattaminen

04.

Korkean
kannattavuuden
ylläpitäminen ja
parantaminen

05.

Jatkuva
tuotevalikoiman ja
monikanavaisen
liiketoimintamallin
kehittäminen

+400 MILJ. €

LIKEVAIHTO

Liikevaihto ylittää 400 miljoonaa euroa tilikauden 2025 loppuun mennessä ja kasvaa orgaanisesti yli 10 prosenttia vuosittain.

17-19 %

KANNATTAVUUS

Oikaistu liikevoitto (EBITA) on välillä 17-19 % liikevaihdosta.

> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

ALLE 2.0X

VELKAANTUNEISUUS

Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökateen suhde alittaa 2.0x.

Näkymät tilikaudelle 2023

Puulon näkymät tilikaudelle 2023

Puulo täsmentää tilinpäätöstiedotteessaan 30.3.2023 antamansa ja 14.6.2023 Q1 liiketoimintakatsauksen yhteydessä toistamansa näkymät tilikaudelle 2023.

Yhtiö ennustaa nyt tilikauden 2023 liikevaihdon olevan 325 – 355 miljoonaa euroa (296,4 milj. euroa) ja oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) olevan 50–60 miljoonaa euroa (48,8 milj. euroa). Aiemmin yhtiö ennusti liikevaihdon ja euromääräisen, oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) kasvavan verrattuna tilikauteen 2022.

Tulostäsmennys perustuu ensimmäisen vuosipuoliskon kehitykseen sekä lopputilikauden näkymään.

Tilikauden näkymiin liittyy edelleen epävarmuustekijöitä, jotka liittyvät energiakriisiin, Ukrainan sotaan, sekä korkojen noususta ja yleisestä inflaatiokehityksestä johtuvaan ostovoiman alenemiseen.

Puulon pitkän aikavälin tavoitteet

+400 milj. €

LIKEVAIHTO

Tilikauden 2025 loppuun mennessä ja kasvaa orgaanisesti yli 10 prosenttia vuosittain.

Alle 2.0x

VELKAANTUNEISUUS

Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökatteen suhde alittaa 2.0x.

17–19 %

KANNATTAVUUS

Oikaistu liikevoitto (EBITA) on välillä 17–19 % liikevaihdesta.

> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.



Puulon uudet myymälät

Tilikaudelle 2023 avattavat myymälät:

- Vantaa Porttipuisto, avattu 30.3.2023
- Vihti Nummela, avattu 8.6.2023
- Kerava, avattu 17.8.2023
- Helsinki Konala
- Vantaa Varisto

Vuodelle 2024 tavoitteena avata ainakin
4 uutta myymälää!



Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

PUUILO

Ma-Pe 8 - 20
La 9 - 18
Su 10 - 18

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

13.12.2023

27.3.2024

12.6.2024

Liiketoimintakatsaus Q3 (helmi-lokakuu 2023)

Tilinpäätöstiedote 2023

Liiketoimintakatsaus Q1 (helmi-huhtikuu 2024)

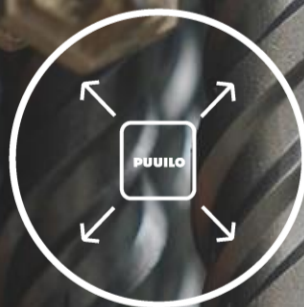
A welder wearing a green jacket, safety glasses, and ear protection is working on a metal structure. Sparks are flying from the welding point, creating a bright, dynamic trail. The background is a dark, industrial-looking building with several windows. The scene is set outdoors during sunset or sunrise, with a warm, golden light illuminating the sky and the sparks.

Puuiilo sijoituskohteena

Puulo sijoituskohteena



Yksi johtavista
toimijoista kasvavalla
halpakauppojen
markkinalla



Menestynyt konsepti,
joka perustuu laajaan
valikoimaan, alhaisiin
hintoihin, edulliseen
hintamielikuvaan ja
helppoon
asiointikokemukseen



Kasvava
myymäläverkosto ja
verkkokauppa

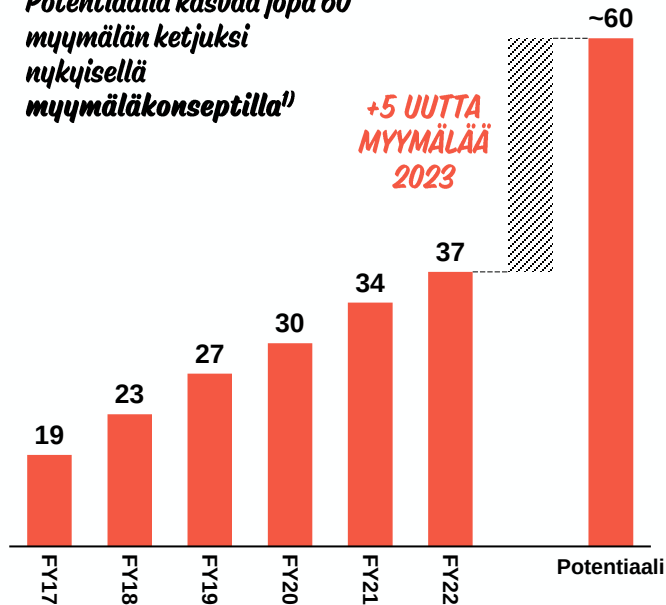


Historiallisesti
markkinoita selvästi
parempi kasvu, korkea
kannattavuus ja vahva
kassavirta

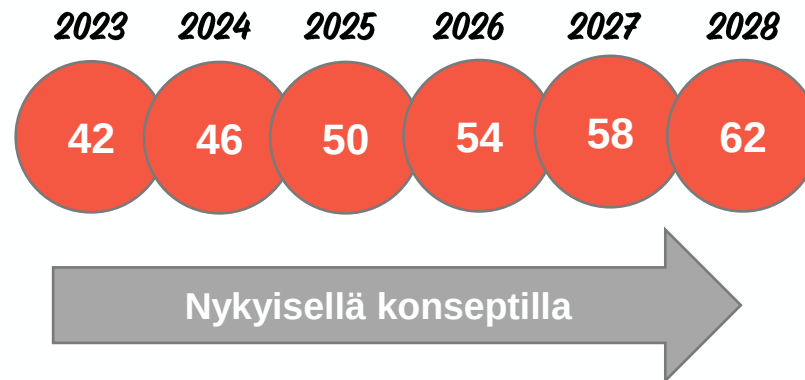
Paljon potentiaalia lisätä myymälöitä Suomessa – avaamisprosessi on tehokas ja myymälä on nopeasti kannattava

MYYMÄLÄVERKOSTON KASVU

Potentiaalia kasvaa jopa 60 myymälän ketjuksi nykyisellä myymäläkonseptilla¹⁾

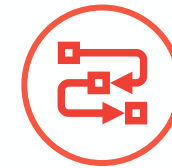


POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNIPAIKKOJA¹⁾



Kasvu potentiaalia riittää vuosien päähän!

TEHOKAS AVAAMISOHJELMA



Uusien myymälöiden standardoitu avaamisprosessi



Viime vuosina on avattu jopa 4 uutta myymälää vuodessa

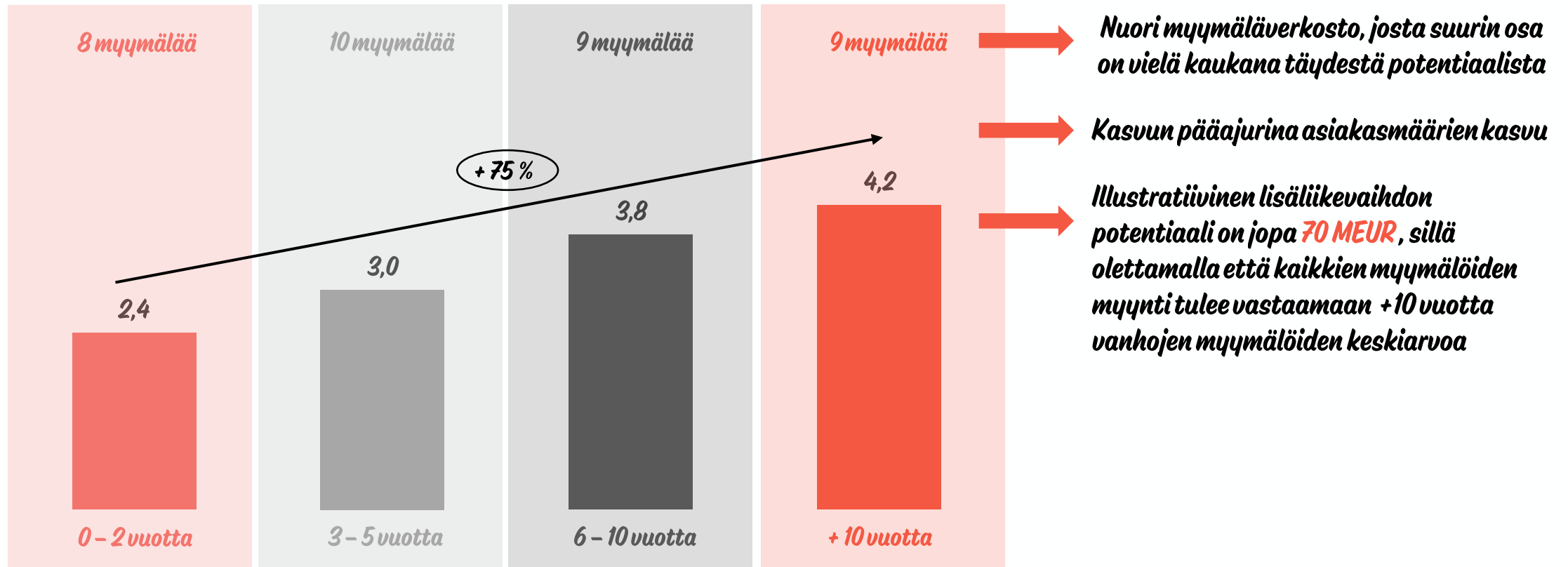


Uudet myymälät ovat keskimäärin kannattavia jo ensimmäisen täyden toimintakuukauden jälkeen²⁾

Huom. 1) Yhtiön johdon arvio; 2) Perustuen 4/2023 10. viimeiseen myymälänavaukseen. Perustuen hintamarginaalin (POS).

Asiakasmäärien kasvun ajama vahva vertailukelpoinen kehitys

Keskimääräinen myymälämyynti eri ikäluokissa- TEUR per m²¹⁾

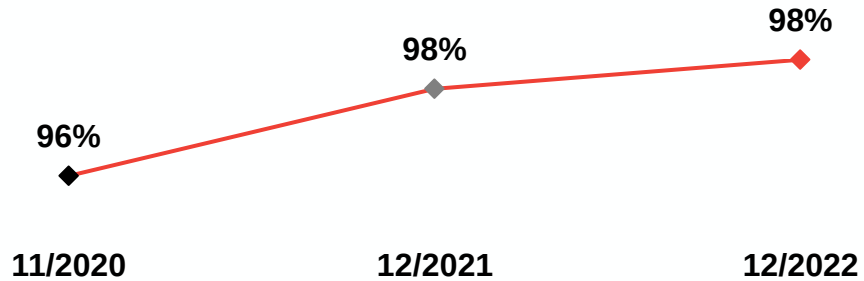


Huom. 1) Tilikausi 2022 pois lukien Liedon myymälä, joka avattiin tammikuussa 2023.

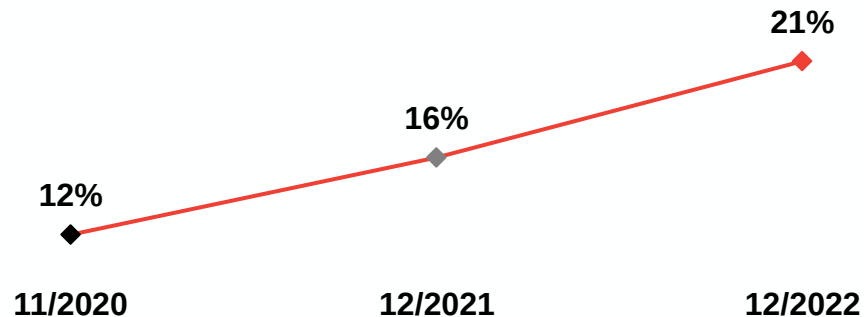
Puuilon tunnettuus on kasvussa ja potentiaalia on edelleen paljon

Puuilon tunnettuus

Autettu tunnettuus –
Tuntee ainakin nimeltä



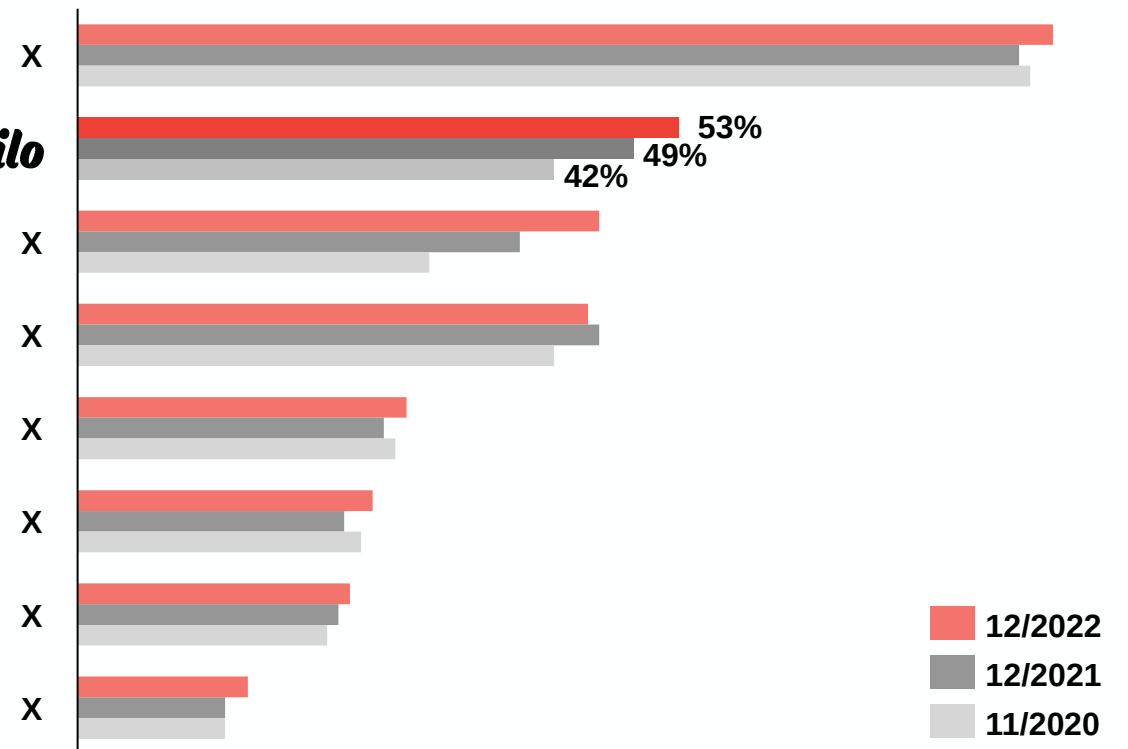
Spontaani tunnettuus –
Mitä halpakauppoja / sekatavarataloja muistat?



Puuilon harkinta

Missä halpakaupassa / sekatavaratalossa asioit mieluiten?
Mitä muita liikkeitä harkitsisit myös?

Puulo



Lähde: Puuilon liikkeenjohdon konsulttiyritykseltä 12/2022 tilaama tutkimus. (n=1000)

Puilo voittaa markkinaa – asiakastyytyväisyys korkealla

NPS

44

(2021 40)

Miksi Puuilossa asioidaan?

1 Hyvä valikoima

2 Edullinen hintataso

3 Hyvä sijainti

51 % siirtänyt asiointia kilpailijoilta **Puuloon** viimeisen 2 vuoden aikana

8 % siirtänyt asiointiaan **pois Puuilosta** viimeisen 2 vuoden aikana

*Tutkimuksessa korostuu 3 keskeistä kilpailijaa, joista asiakkaamme siirtävät asiointia **Puuilolle**.*

Lähde: Puilon 5/2023 toteuttama asiakastutkimus (n=15500)

Takana vuosien kannattava jatkuva kasvu

■ Liikevaihdon kehitys (€m)

● Oik. EBITA, %

