

PUUILO

ERINOMAINEN SUORITUS VAIKEASSA
TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ

PUOLIVUOTISKATSAUS HELMI–HEINÄKUUN 2022

PUUILO OYJ

15.9.2022

*Juha Saarela, toimitusjohtaja
Ville Ranta, talousjohtaja*

Agendamme tänään

- 1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat***
- 2. Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet***
- 3. Taloudellinen kehitys***
- 4. Vastuullisuus toiminnassamme***
- 5. Näkymät tilikaudelle 2022***
- 6. Q&A***

Avainluvut, H1/2022 (helmi–heinäkuu)

KASVU

+7,2 % (+11,5 %)

Liikevaihto

+2,4 % (+2,5 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (33)

Myymlöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

16,4 % (18,5 %)

EBITA-marginaali (oik.)

35,9 % (36,9 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,21 € (0,22 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Alkuvuoden maailmanlaajuisen epävarmuuden ja myöhäisen kevään takia hitaasti käynnistynyt vuoden alkupuolisko kääntyi loppukevään ja kesän aikana vahvaksi kysynnäksi.
- Vaikea toimintaympäristö: inflaatio, Venäjän hyökkäyssota, energian hinnan kallistuminen, kuluttajien varovaisuus ja koronapandemiarajoitusten päättymisen.
- Tilikauden ensimmäisellä puoliskolla ei avattu uusia myymälöitä (3 uutta myymälää).
- Tampereen Lielahden myymälä uudelleensijoitettiin toukokuussa 2022.
- Uusi verkkokaupan keräilyvarasto otettiin käyttöön.

Avainluvut, Q2/2022 (touko–heinäkuu)

KASVU

+11,9 % (+5,2 %)

Liikevaihto

+7,9 % (-4,0 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (33)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

20,2 % (21,1 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,5 % (37,2 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,16 € (0,15 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Liikevaihto kasvoi vahvasti. Liikevaihtoa kasvattivat sekä asiakasmäärien että keskiostoksen kasvu.
- Ylivarastotilannetta on pystytty purkamaan ja vaihto-omaisuuden taso on laskenut noin 10 milj. euroa verrattuna Q1/2022 loppuun.
- Katetta rasittaa edelleen jonkin verran ylimääräiset ja korkeammat kuljetus- ja varastointikustannukset, joissa on kuitenkin nähtävissä jo selkeää tasaantumista.
- Tilikauden toisella neljänneksellä ei avattu uusia myymälöitä (1 uusi myymälä).
- Tampereen Lielahden myymälä uudelleensijoitettiin toukokuussa 2022.

A woman with blonde hair tied back, wearing a black t-shirt and blue jeans, is smiling as she works on a blue bicycle. A man in a grey t-shirt is leaning over the bicycle, focused on his work. The background is a workshop filled with shelves of tools and equipment.

Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet

Puilon strategia tukee taloudellisia tavoitteitamme



Myymäläverkoston kasvattaminen



Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvattaminen nuorena myymäläverkostossa



Omien tuotteiden osuuden kasvattaminen



Korkean kannattavuuden ylläpitäminen ja parantaminen



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.

Alle 2.0x

VELKAANTUNEISUUS

Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökatteen suhde alittaa 2.0x.

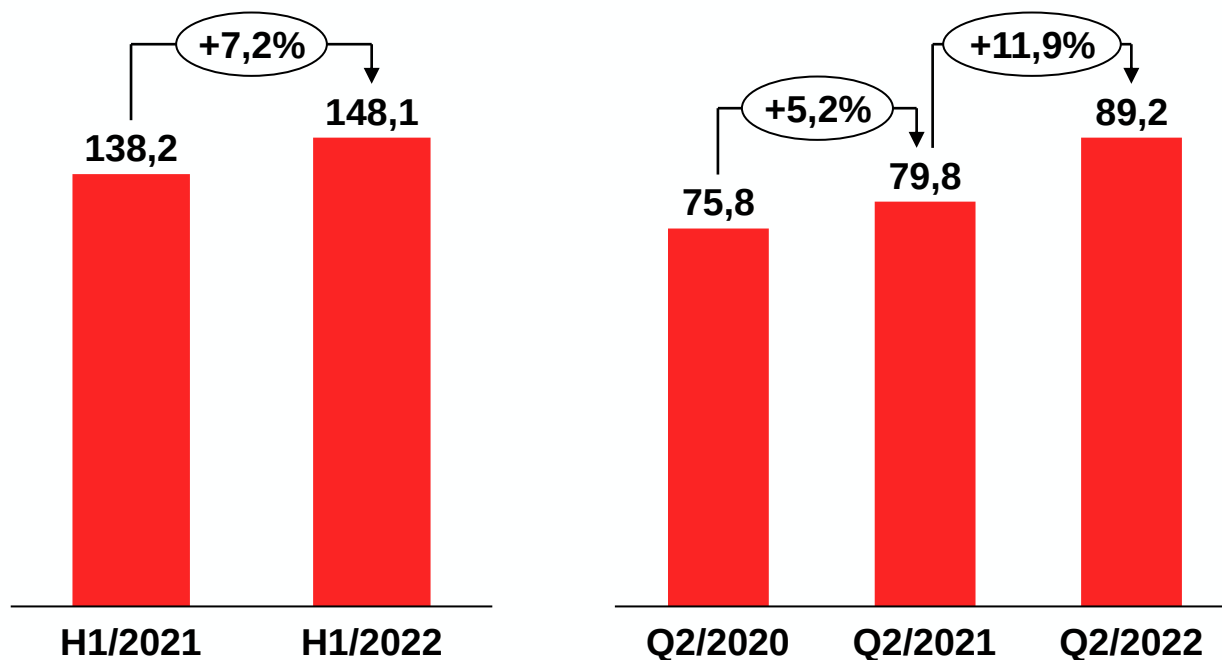
> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

Taloudellinen kehitys

Liikevaihto kasvoi vahvasti edelliseen vuoteen verrattuna.



■ Liikevaihto, milj. euroa

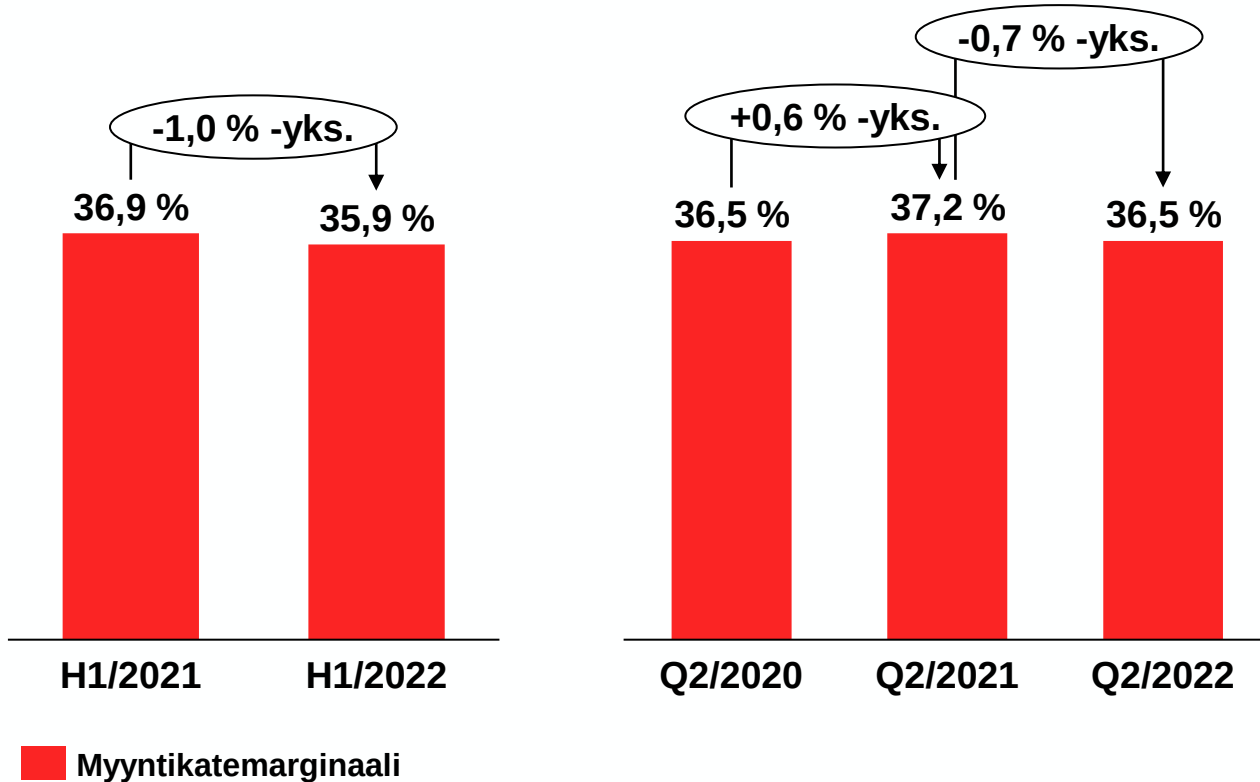
H1/2022

- Liikevaihto kasvoi +7,2 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +2,4 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat sekä vertailukelpoiset että uudet myymälät.
- Liikevaihdon kasvuun vaikuttivat lisääntyneet asiakasmäärät sekä keskiostoksen kasvu.

Q2/2022

- Liikevaihto kasvoi +11,9 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +7,9 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat sekä vertailukelpoiset että uudet myymälät.
- Myöhäisen kevään jälkeen liikevaihto piristyi toisella neljänneksellä.

Myyntikatemarginaali laski hieman. Taustalla korkea inflaatio sekä varastointi- ja kuljetuskustannukset.



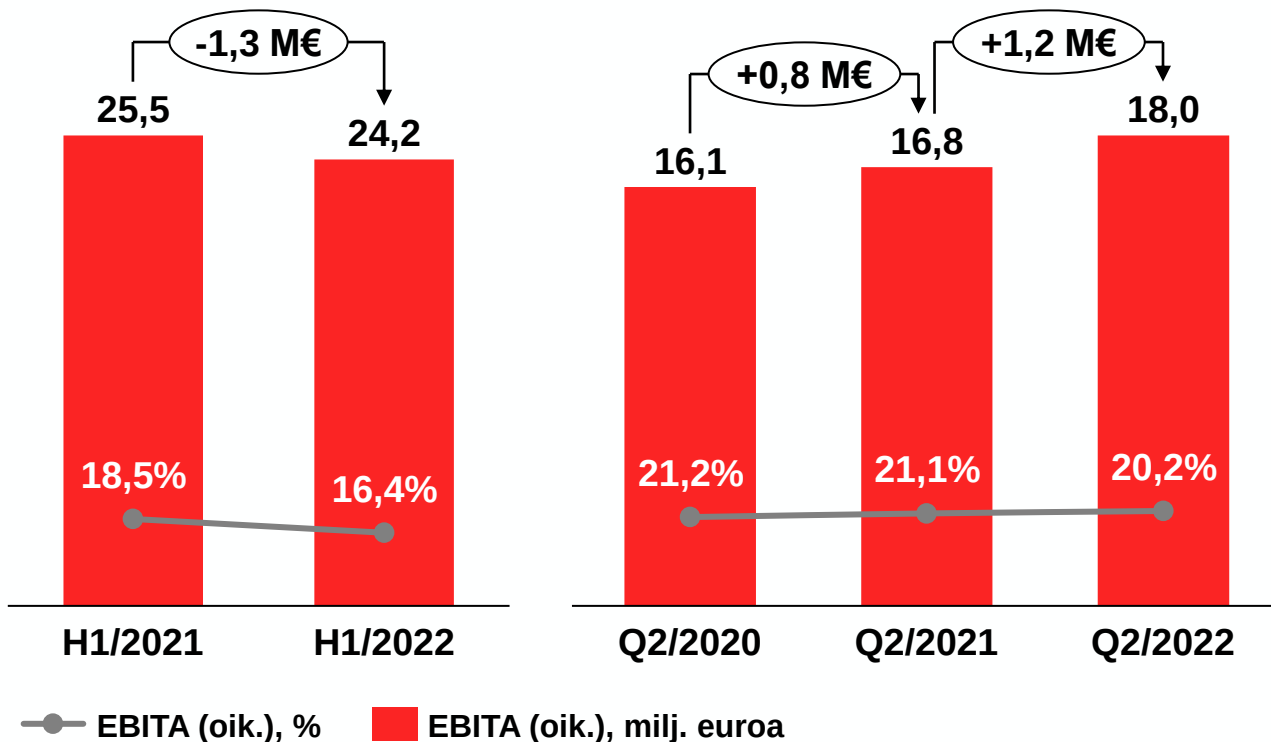
H1/2022

- Myyntikatemarginaali laski hieman ja oli 35,9 % liikevaihdosta.
- Korkeat varastotasot ovat kasvattaneet varastointi- ja kuljetuskustannuksia, millä on ollut vaikutusta myyntikatteeseen.
- Myyntikatetta ovat lisäksi laskeneet inflaation myötä nousseet tavaroiden hankintahinnat.
- Puuilo on kuitenkin onnistunut siirtämään kohonneita hankintahintoja ja logistiikkakustannuksia myyntihintoihin.

Q2/2022

- Myyntikatemarginaali laski hieman ja se oli 36,5 % liikevaihdosta.
- Myyntikatemarginaalin lasku hidastui toisella kvartaalilla.
- Hyvää katetasoa on ylläpitänyt omien tuotteiden osuuden kasvattaminen myynnistä.
- Myyntikatteen taso oli torjuntavoitto vaikea toimintaympäristö huomioiden.

Q2 oikaistu liikevoitto kasvoi. Kasvun taustalla liikevaihdon kasvu sekä liiketoiminnan kulujen kontrolli.



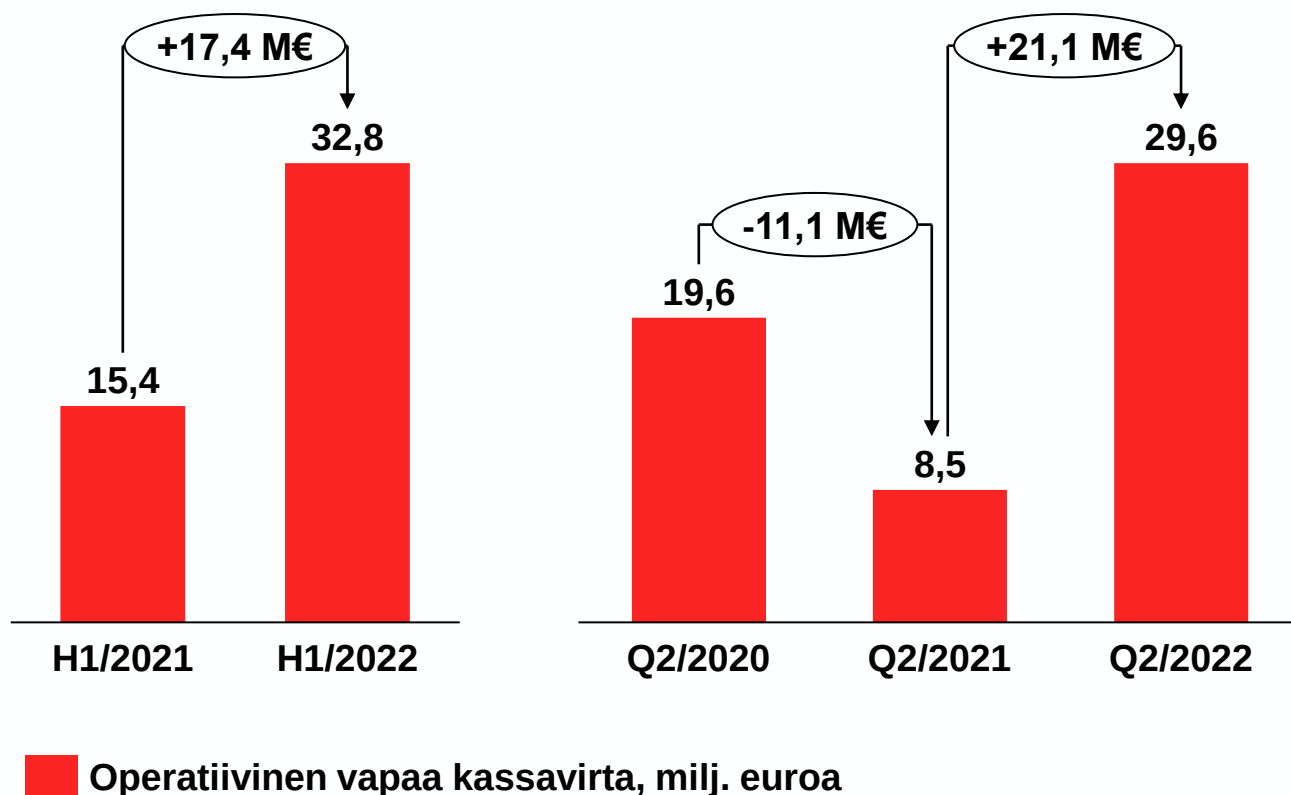
H1/2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) laski -1,3 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 16,4 % liikevaihdosta ja se laski edelliseen vuoteen verrattuna.
- Oikaistun liikevoiton laskuun vaikuttivat myyntikatemarginaalin lasku sekä kulujen kasvu ensimmäisellä vuosineljänneksellä.

Q2/2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi +1,2 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 20,2 % liikevaihdosta, johon olemme tyytyväisiä.
- Kasvaneen oikaistun liikevoiton (EBITA) taustalla olivat liikevaihdon kasvu sekä liiketoiminnan kulujen hyvä kontrolli.

Erinomaisen vahva kassavirta, jonka taustalla kasvanut käyttökate ja varastojen lasku Q2:lla



H1/2022

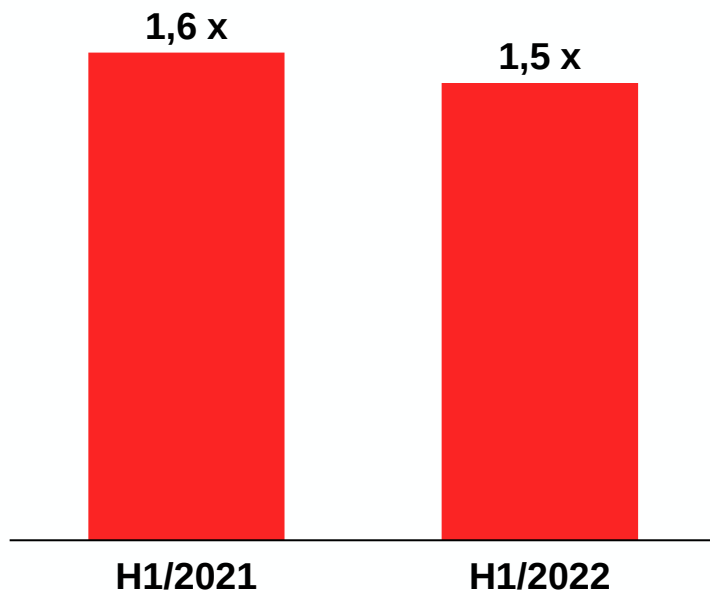
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 32,8 M€.
- Vaihto-omaisuuden kasvu johtui strategian mukaisesta omien tuotteiden volyymin kasvusta.
- Puuilo on tarkoituksella kasvattanut varastotasoja varmistaakseen tavaroiden saatavuuden Puuilon myymälöissä. Varasto on pysynyt kuitenkin suunniteltua suurempana.
- Toimenpiteet varastotasojen laskemiseksi ovat käynnissä ja tulokset ovat jo nähtävissä. Tavoitteena on edelleen varastotasojen alentaminen.

Q2/2022

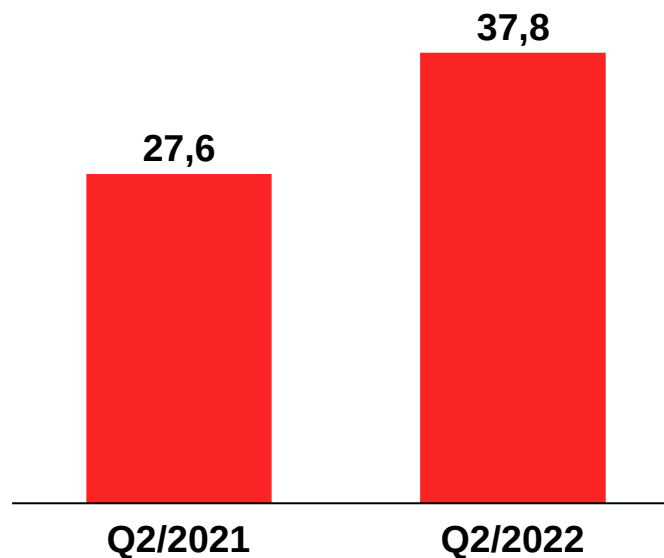
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 29,6 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikutti pääosin hyvä käyttökate ja käyttöpääoman positiivinen muutos.
- Kassakonversio eli kassavirran suhde käyttökatteeseen nousi hyvälle tasolle.

Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku parani entisestään. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



H1/2022

- Yhtiön rahoitusasema on vakaa.
- Yhtiön nettovelan ja käyttökatteen suhde on linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa.
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,8 M€. Pankkilainojen maturiteetti on 3+1 vuotta.
- Q2 lopussa yhtiön rahavarat sisälsivät toukokuussa nostetun 8,0 M€:n luottolimitin. Kyseinen laina on maksettu takaisin elokuussa 2022.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

AVAINLUVUT YHTEENVETO

H1 / 2022 (1.2.2022 – 31.7.2022)

- Liikevaihto kasvoi 7,2 % (+11,5 %) ja oli 148,1 milj. euroa (138,2)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 2,4 % (+2,5 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 4,6 % (+33,3 %)
- Myyntikate oli 53,1 milj. euroa (51,0) ja myyntikate-% oli 35,9 % (36,9 %)
- Oikaistu EBITA oli 24,2 milj. euroa (25,5), oikaistu EBITA-% oli 16,4 % (18,5 %)
- Liikevoitto oli 23,0 milj. euroa (22,2), mikä vastasi 15,5 % liikevaihdosta (16,0 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 32,8 milj. euroa (15,4)
- Osakekohtainen tulos oli 0,20 euroa (0,19)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,21 euroa (0,22)
- Katsauskaudella ei avattu uusia myymälöitä (3 uutta myymälää)

Q2 / 2022 (1.5.2022 – 31.7.2022)

- Liikevaihto kasvoi 11,9 % (+5,2 %) ja oli 89.2 milj. euroa (79.8)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 7,9 % (-4,0 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 1,6 % (+45,2 %)
- Myyntikate oli 32,5 milj. euroa (29,6) ja myyntikate-% oli 36,5 % (37,2 %)
- Oikaistu EBITA oli 18,0 milj. euroa (16,8), oikaistu EBITA-% oli 20,2 % (21,1 %)
- Liikevoitto oli 17,1 milj. euroa (14,9), mikä vastasi 19,2 % liikevaihdosta (18,6 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 29,6 milj. euroa (8,5)
- Osakekohtainen tulos oli 0,15 euroa (0,13)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,16 euroa (0,15)
- Tilikauden toisella kvartaalilla ei avattu uusia myymälöitä (1 uusi myymälä)





Vastuullisuus toiminnassamme

VASTUULLINEN KAUPPIAS

TILIKAUDEN 2022 TAVOITTEEMME:

- Lisäämme BSCI:n tai vastaavan sitoumuksen omaavien toimittajien osuutta toimitusketjussamme, tavoite 80 % tilikaudella 2025.
- Tilanteen salliessa jatkamme tehdasauditointeja.
- Jatkamme Hankinnan eettisen ohjeistuksen sisällyttämistä sopimukseen, tavoite 80 %:ssa sopimuksista tilikaudella 2025.
- Laadimme tavoitteellisia yhteistyösopimuksia myös EU:n ulkopuolisten toimittajien kanssa.
- Kiinnitämme huomiota tuotelaadun varmistukseen ja perustamme Quality Control -tiimin osto-organisaatioon.

TILIKAUDEN 2022 TOIMENPITEITÄ:

- BSCI:n tai vastaavan sitoumuksen omaavien ulkomaisten toimittajien osuus toimitusketjussamme on 46 %. Jatkamme työtä osuuden nostamiseksi 80 %:iin.
- Tehdasauditointeja ei ole edelleenkään ollut mahdollista tehdä vallitsevasta pandemiatilanteesta johtuen.
- Hankinnan eettinen ohjeistus on sisällytetty yli 70 %:iin kotimaisista yhteistyösopimuksista. Jatkamme työtä osuuden nostamiseksi.
- Loppuvuoden aikana tullaan laatimaan vastuullisuuden ja Hankinnan eettisen ohjeistuksen sisältävä sopimusmalli myös ulkomaisille toimittajille.
- Puuilon osto-organisaatiota on vahvistettu tuotekehitys- ja laatuvaavalla.

TILIKAUDEN 2022 TAVOITTEEMME:

- Laadimme Puuilon arvot ja viestimme niistä henkilöstölle aktiivisesti.
- Kehitämme jo nyt hyvällä tasolla olevaa työnantajatekemistä ja rakennamme myönteistä työnantajamielikuvaa.
- Jatkamme henkilöstön ja erityisesti esihenkilöiden kouluttamista, tavoitteena erinomainen johtaminen.
- Jatkamme ensisijaisesti kokoaikaisten työsopimusten tarjoamista.
- Laadimme sisäisen eettisen ohjeistuksen puuilolaisten käyttöön.
- Jatkamme työturvallisuuskoulutuksia ja mittaamme tapaturmataajuutta vähentääksemme tapaturmia.
- Teemme vuosittaisen työtyytyväisyystutkimuksen.

TILIKAUDEN 2022 TOIMENPITEITÄ:

- Puuilon arvot on laadittu tilikauden 2022 aikana ja niiden implementointi jatkuu loppuvuoden aikana.
- Tilikauden aikana on päätetty uudesta osakepohjaisesta kannustinjärjestelmästä, jota on tarjottu johdon lisäksi myös muille yhtiön avainhenkilöille.
- Työntekijöiden hyvinvointiin on panostettu ottamalla käyttöön koko henkilöstölle tarjottava ePassi, jolla henkilöstö voi ostaa haluamiaan liikunta-, kulttuuri- ja hyvinvointipalveluja.
- Tilikaudella 2022 on otettu käyttöön malli uusien työntekijöiden perehdyttämiseen ja koulutettu perehdyttäjiä. Esihenkilöiden johtamiskoulutuksia jatketaan.
- Suunnitelman mukaisesti on jatkettu ensisijaisesti kokoaikaisten työsopimusten tarjoamista.
- Sisäisen eettisen ohjeistuksen laatiminen on aloitettu.
- Työturvallisuuskoulutuksia on jatkettu ja ne ovat osa työntekijöiden perehdytysprosessia.
- Työtyytyväisyystutkimus tullaan tilikauden 2022 osalta toteuttamaan tilikauden toisen vuosipuoliskon aikana. Edellinen tutkimus on tehty vuonna 2021 koko yhtiössä.

KESTÄVÄMPI KULUTTAMINEN

TILIKAUDEN 2022 TAVOITTEEMME:

- Vähennämme Puuilon hallinnassa olevia maa-, meri- ja lentokuljetusten kasvihuonepäästöjä vertailukelpoisesti.
- Parannamme energiatehokkuutta edelleen.
- Kartoitamme mahdollisuuksia sähköautojen latauspisteiden rakentamiseen.
- Kolme uutta aurinkovoimalaa Puuilon myymälöihin.
- Kehitämme jätteen käsittelyä ja lajittelua ja parannamme kierrätysastetta: tavoite vähintään 73 % tilikaudella 2025.

TILIKAUDEN 2022 TOIMENPITEITÄ:

- Puuilon hallinnassa olevia maa-, meri- ja lentokuljetusten kasvihuonepäästöjen mittariston rakentaminen on aloitettu yhteistyökumppanin kanssa.
- Energiatehokkuutta on parannettu tilikaudella 2022 vaihtamalla loisteputket LED-valoihin useammassa myymälässä.
- Kartoitus mahdollisuuksista sähköautojen latauspisteiden rakentamiseen on tehty tilikauden 2022 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Jatkotoimista päätetään myöhemmin.
- Alkuvuoden 2022 aikana on otettu käyttöön aurinkovoimala Seinäjoen myymälässä. Aurinkovoimalat Porvoon ja Kokkolan myymälöissä otettiin käyttöön syyskuun 2022 alussa.
- Puuilon kierrätysaste nousi H1/2022 aikana ja oli 69 %.

Näkymät tilikaudelle 2022

Puuilon näkymät tilikaudelle 2022

Puulo ennustaa liikevaihdon kasvavan. Liikevaihdon kasvun ennustetaan kuitenkin jäävän kuluvalle tilikaudella pitkän aikavälin vuotuisen kasvutavoitteen alapuolelle (liikevaihto kasvaa orgaanisesti yli 10 prosenttia vuosittain). Euromääräisen oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) Puulo ennustaa olevan 40–50 milj. euroa.

Tilikauden 2022 näkymiin liittyy edelleen epävarmuustekijöitä, jotka liittyvät energiakriisiin, koronapandemian kehittymiseen, Ukrainan sotaan, korkojen nousuun, yleiseen inflaatiokehitykseen ja siitä johtuvaan ostovoiman alenemiseen.

Yhtiö muutti tulosohjeistustaan pörssitiedotteella 7.9.2022. Aiemmin yhtiö ennusti euromääräisen oikaistun liikevoiton (EBITA) olevan 35–45 milj. euroa. Liikevaihtoennuste pidettiin ennallaan.

Puuilon pitkän aikavälin tavoitteet

+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.

Alle 2.0x

VELKAANTUNEISUUS

Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökäteen suhde alittaa 2.0x.

> 80 %

OSINKOPOLITIikka

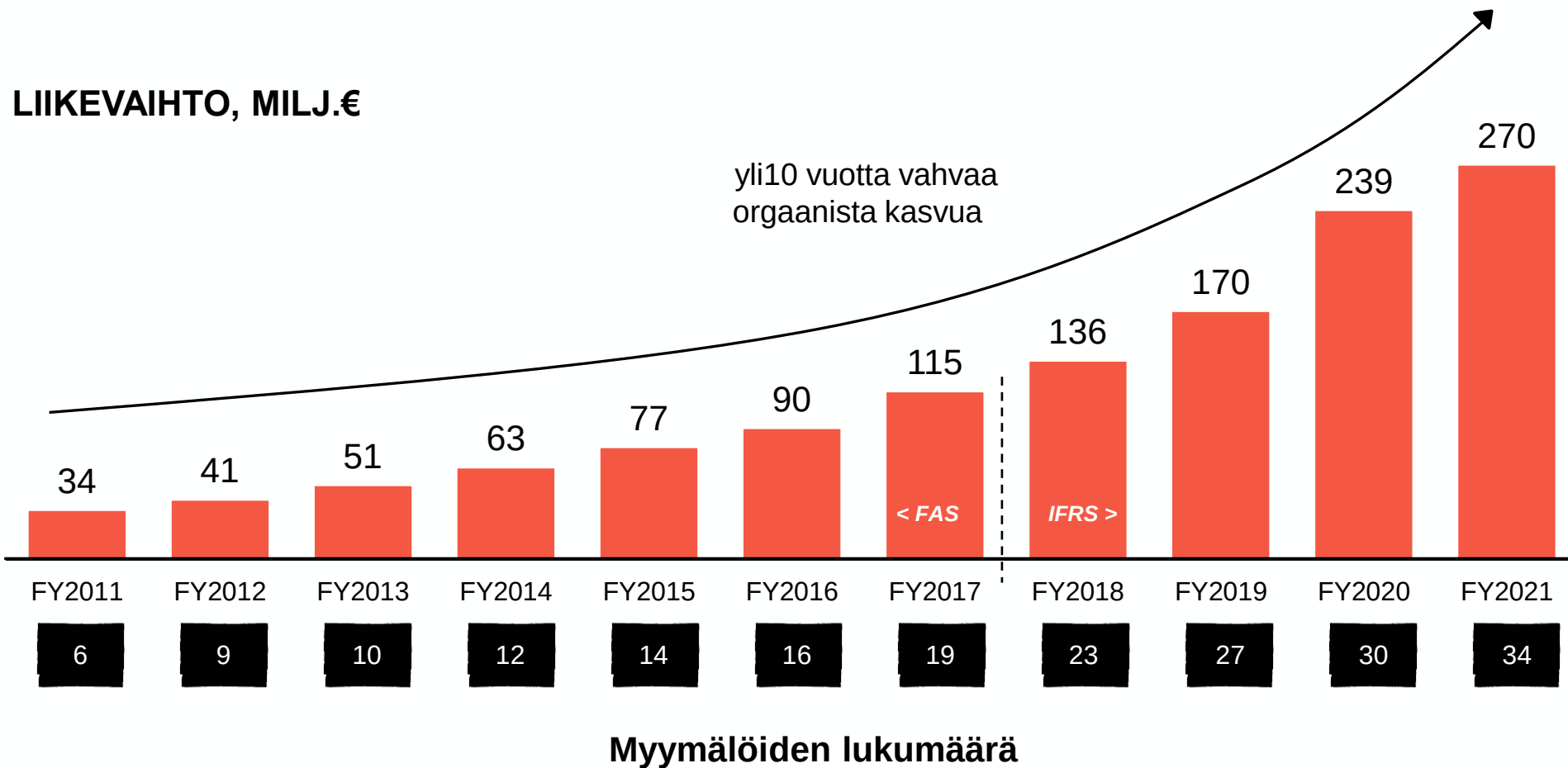
Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

Näihin keskitymme loppuvuonna

- Myymäläverkoston kasvattaminen ja onnistuneet avaukset
- Markkinointiin panostaminen myynnin kasvattamiseksi
- Entistä tarkempi kiinteiden kulujen kontrolli
- Varastotasojen alentaminen keskusvarastoissa ja myymälöissä
- Varastointikustannusten optimointi



Takana vuosien kannattava jatkuva kasvu – myymälöitä avattu 3-4 vuodessa



Puuiilo

Seitsemän uutta myymälää putkessa.

Tilikaudella 2022 avattavat myymälät:

- Sastamala (avattu 1.9.2022)
- Tornio
- Lieto

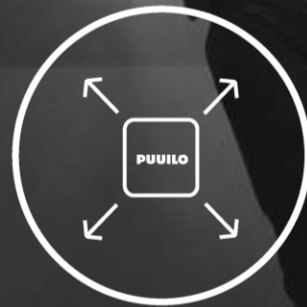
Vuodelle 2023 on jo sovittu neljän uuden myymälän avaukset. Uudet myymälät avataan Keravalle ja Vihdin Nummelaan sekä kaksi muuta pääkaupunkiseudulle.



Puilo 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

Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

15.12.2022 Liiketoimintakatsaus (helmi–lokakuu 2022)

30.3.2023 Tilinpäätöstiedote 2022

LIITEKALVOT

Puulo on yksi Suomen suurimmista halpakauppaketjuista

PUUILON AVAINTIEDOT¹⁾

270 m€ liikevaihto

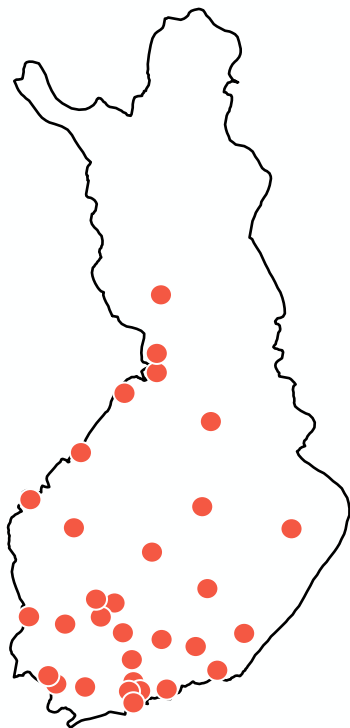
44,5 m€ liikevoitto

16,5 % liikevoitto-%

48,4 m€ oikaistu EBITA²⁾

17,9% oikaistu EBITA-%

35 MYYMÄLÄÄ JA VERKKOKAUPPA



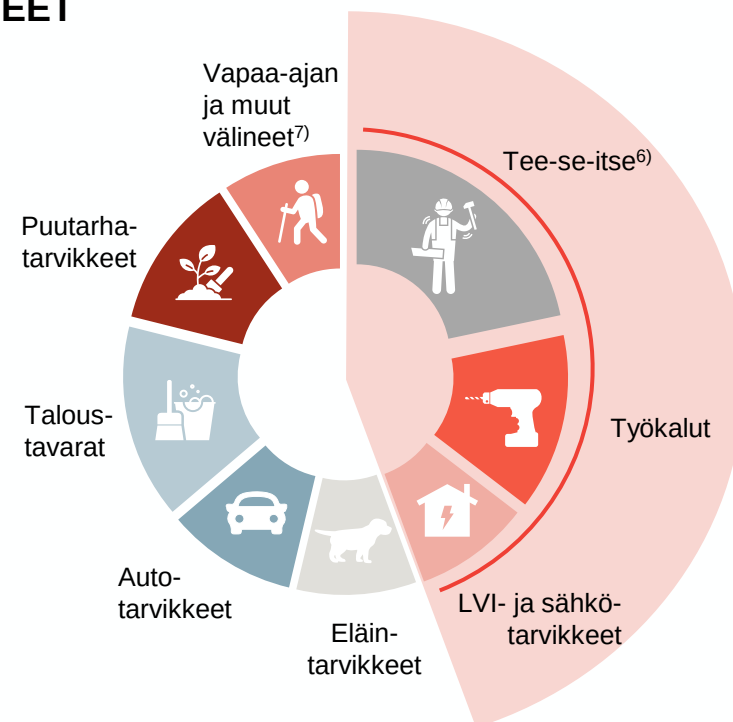
TEE-SE-ITSE TUOTTEET AVAINASEMASSA⁵⁾

- X Ei rakennusmateriaaleja
- X Ei kulutuselektroniikkaa
- X Ei vaatteita

+30 000
tuotenimikettä³⁾

18 % myynnistä
omia tuotteita¹⁾

27 € keskimääräinen
ostoskori myymälät yhteensä

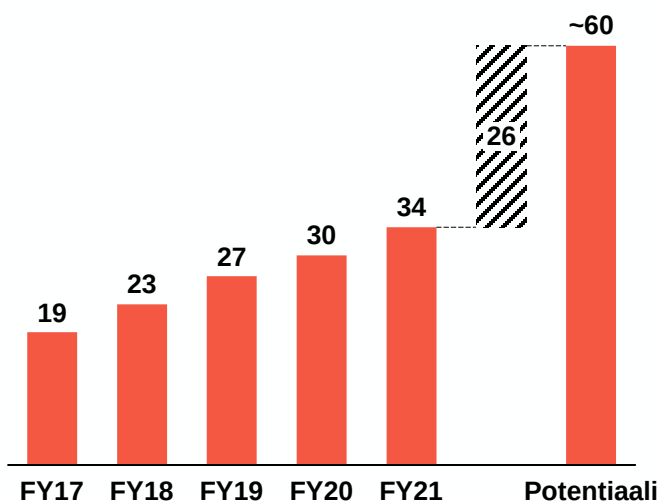


Huom. 1) 31.1.2022 päättyneellä tilikaudella jollei muuta ilmoitettu; 2) EBITA ennen vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä; 3) Myymäläkohtainen tuotenimikkeiden määrä vaihtelee, 27.1.2021 keskimääräinen määrä oli 34 tuhatta; 5) Jakauma tilikausi 2020; 6) Tee-se-itse -tuoteryhmät ml. 'tee-se-itse', 'työkalut', lvi- ja sähkötarvikkeet kuten yhtiö on ne määritellyt. 7) Muut sisältää palvelutuotteet ja elintarvikkeet. Lähde: Yhtiön tilinpäätökset ja muu informaatio

Potentiaalia kasvattaa myymäläverkostoa – avaamisprosessi tehokas ja koeteltu

MYYMÄLÄVERKOSTON KASVU

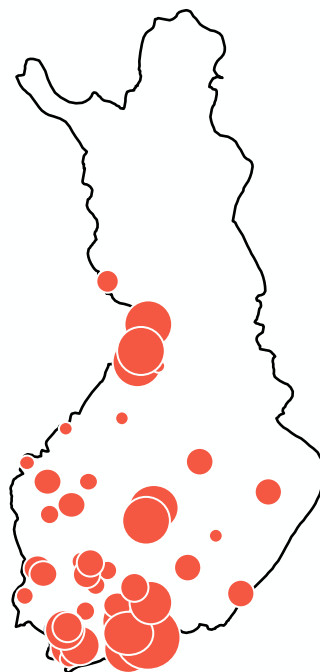
Potentiaalia lähes kaksinkertaistaa konseptin mukaisen myymäläverkoston koko 1)



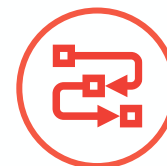
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNIPAIKKOJA²⁾

● Koko kuvastaa liikevaihdon potentiaalia

Jopa 50 uutta mahdollista sijaintia identifioitu



TEHOKAS AVAAMISOHJELMA



Uusien myymälöiden standardoitu avaamisprosessi



Viime vuosina on avattu jopa 4 uutta myymälää vuodessa



Uudet myymälät ovat keskimäärin kannattavia jo ensimmäisen täyden toimintakuukauden jälkeen³⁾

Huom. 1) Yhtiön johdon arvio; 2) Eurooppalaisen analyysin tuottajan tekemä analyysi osana Store Network Optimisation -analyysia; 3) Perustuen toukokuussa 2021 15. viimeiseen myymälänavaukseen (pl. Vaasa 2/2021). Perustuen hintamarginaalin (POS). Lähde: Puuilon arvio perustuen useaan lähteeseen, ml. Puuilon teettämä eurooppalaisen analyysin tuottajan tekemä analyysi.