



PUUILO

Vahva kasvu jatkuu ja kannattavuus parani

Puolivuotiskatsaus helmikuu–heinäkuu 2026

Puulo Oyj

10.9.2026

Juha Saarela, toimitusjohtaja

Annu von Weymarn, talousjohtaja

Agenda

1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat
2. Taloudellinen kehitys
3. Näkymät tilikaudelle 2026
4. Strategia ja pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet
5. Q&A

**TRAILERI ON USEIN LEFFAA
PAREMPI. TÄMÄ AINAKIN.**



**RESPO
VENETRAILERI 750 KG**

1199 €

Avainluvut Q2/2026 (toukokuu–heinäkuu 2026)

Kasvu

+12,8 % (+13,2 %)

Liikevaihto

+6,1 % (+1,3 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+19,8 % (+13,7 %)

EBITA (oik.) kasvu



59 (54)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

39,2 % (38,2 %)

Myyntikate-%

22,0 % (20,8 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

0,30€ (0,25)

Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin uusi myymälä Espoon Espoonlahteen sekä Vantaan Virkamiehen myymälä muutti Vantaalla Tammistoon
- Asiakasmäärä oli keskeisin liikevaihdon kasvun ajuri sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä
- Keskiostos kasvoi hieman vertailukaudesta kuluttajien luottamuksen vähitellen parantuessa Suomessa
- Myyntikate nousi, mitä tuki omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä kasvu
- Oikaistu EBITA oli 33,8 milj. euroa kasvaen 19,8 % vertailukaudesta
- Ruotsin ensimmäisten pilottimyymälöiden valmistelut etenevät suunnitellusti. Ensimmäinen myymälä avataan Örebrohon vuoden 2026 loppuun mennessä ja toinen myymälä Sundsvalliin alkuvuodesta 2027

Avainluvut H1/2026 (helmikuu–heinäkuu 2026)

Kasvu

+14,2 % (+15,2 %)

Liikevaihto

+6,8 % (+3,4 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+28,2 % (+18,1 %)

EBITA (oik.) kasvu



59 (54)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

39,2 % (37,7 %)

Myyntikate-%

19,5 % (17,3 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

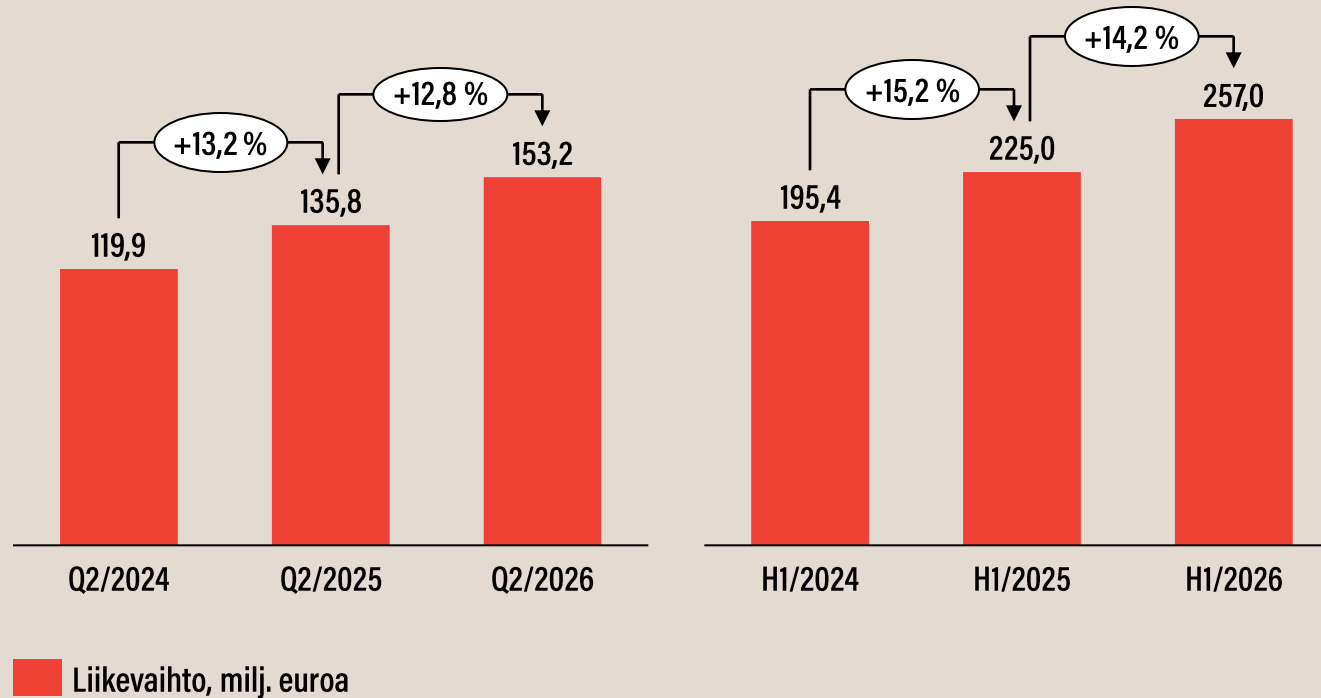
0,44 € (0,33)

Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin kolme uutta myymälää: Hollola, Jyväskylä Vaajakoski ja Espoo Espoonlahti. Lisäksi Vantaan Virkamiehen myymälä muutti Vantaalle Tammistoon
- Asiakasmäärä oli keskeisin liikevaihdon kasvun ajuri sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä
- Keskiostos kasvoi hieman vertailukaudesta
- Myyntikate nousi. Katekehitystä tukivat omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu
- Oikaistu EBITA oli 50,0 milj. euroa kasvaen 28,2 % vertailukaudesta

Taloudellinen kehitys

Liikevaihdon kasvu jatkui vahvana asiakasmäärien kasvun tukemana



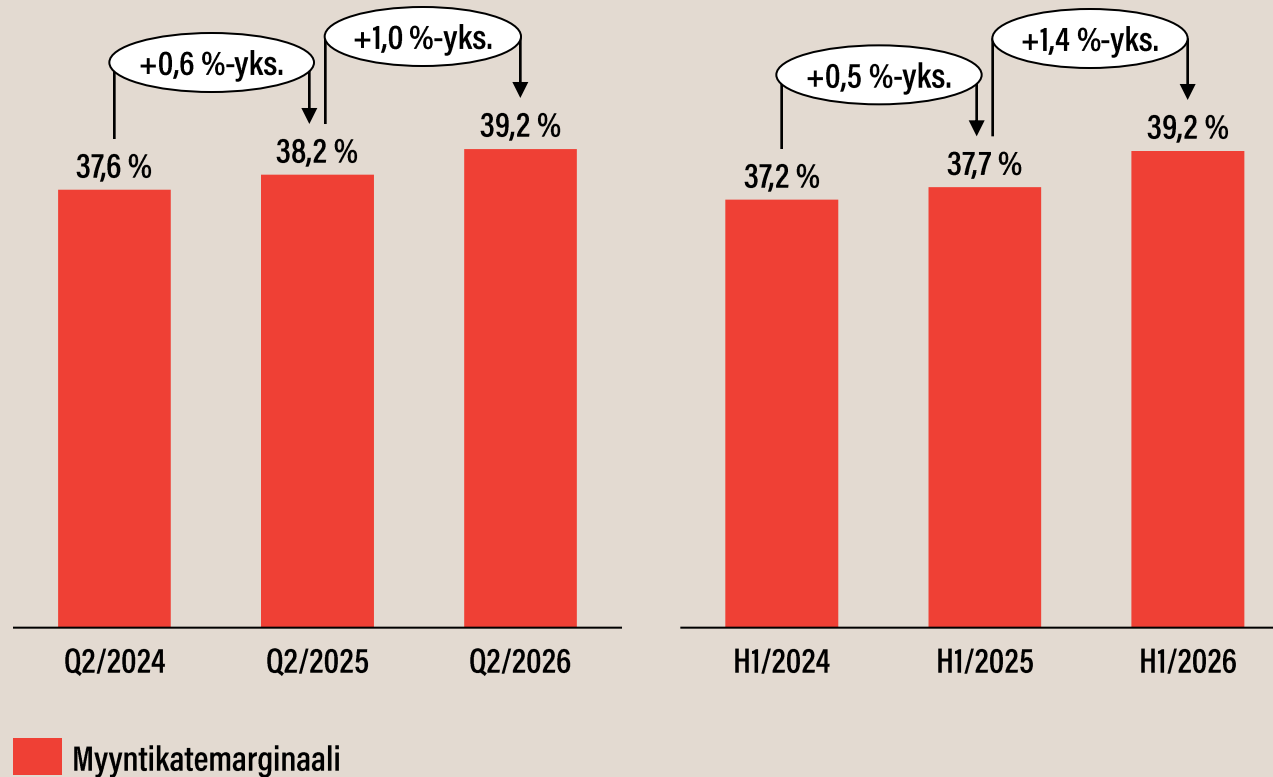
Q2/2026

- Liikevaihto kasvoi 12,8 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 6,1 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä 5,2 %
- Kaikkien myymälöiden asiakasmäärä kasvoi 11,8 %
- Keskiostos kasvoi hieman vertailukaudesta

H1/2026

- Liikevaihto kasvoi 14,2 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 6,8 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä 5,6 %
- Kaikkien myymälöiden asiakasmäärä kasvoi 13,0 %
- Keskiostos kasvoi hieman vertailukaudesta

Myyntikate kasvoi omien tuotemerkkien hyvän myynnin kehityksen vetämänä



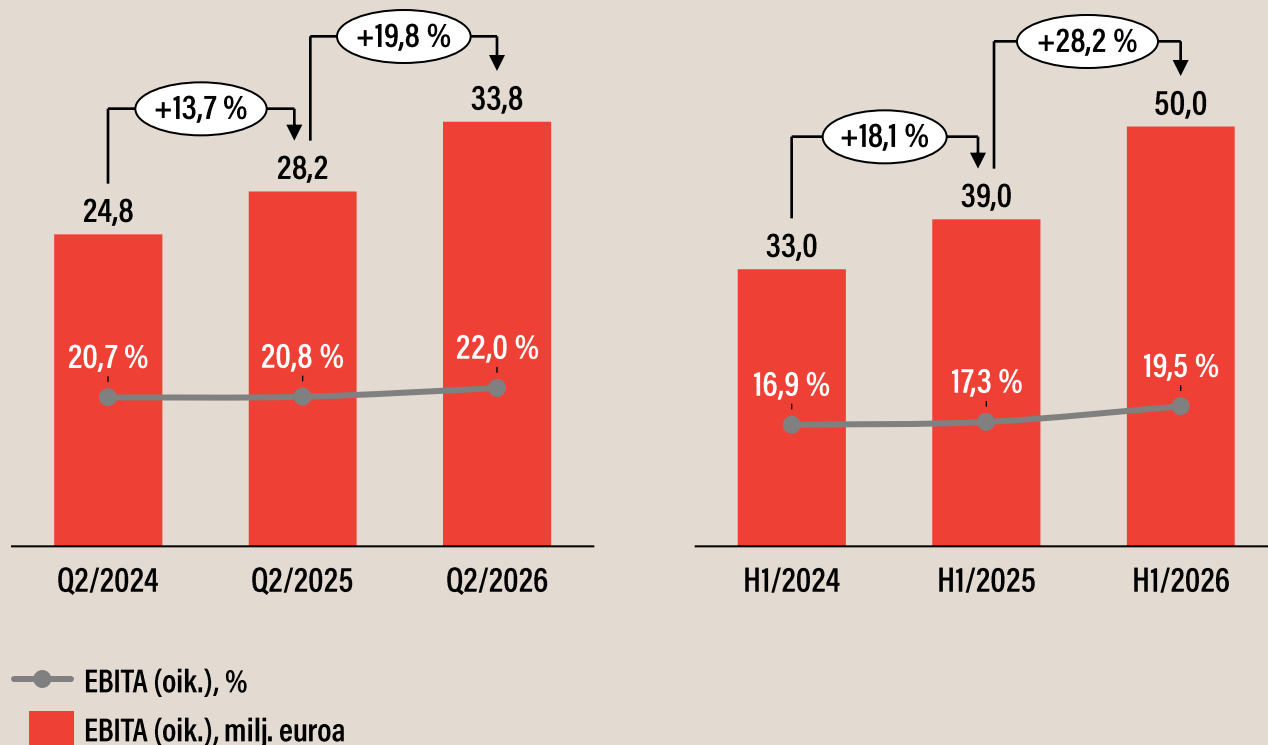
Q2/2026

- Myyntikatemarginaali kasvoi 39,2 %:iin liikevaihdosta
- Omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu tuki myyntikatteen hyvää kehitystä
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi 19 %

H1/2026

- Myyntikatemarginaali kasvoi 39,2 %:iin liikevaihdosta
- Omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu tuki hyvää myyntikatekehitystä
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi 23 %

Myynnin hyvä kasvu ja vahva katetaso tukivat hyvää tuloskehitystä



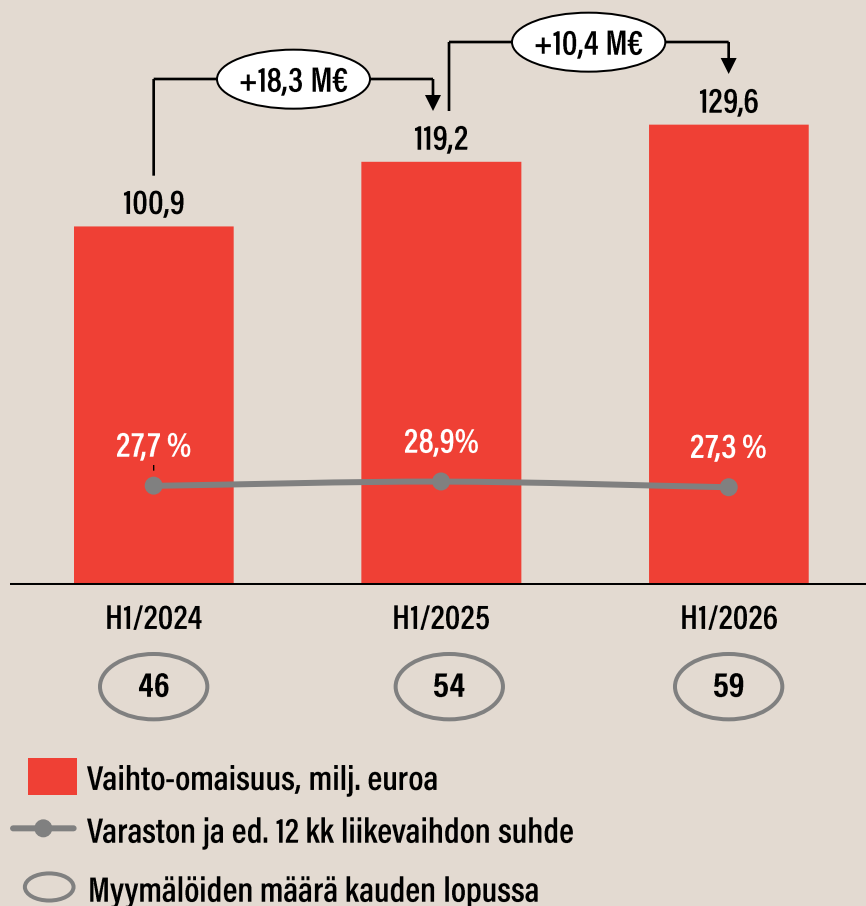
Q2/2026

- Oikaistu EBITA kasvoi 5,6 milj. euroa
- Suhteellinen kannattavuus oli 22,0 % liikevaihdosta, kasvaen vertailukaudesta
- Suhteellisen kannattavuustason nousun taustalla vahva liikevaihdon kasvu, hyvä ja kasvanut myyntikate sekä kulukontrolli
- Oikaistut liiketoiminnan kulut olivat suhteellisesti matalammalla tasolla kuin vertailukaudella, ollen 13,6 % (13,8 %) liikevaihdosta

H1/2026

- Oikaistu EBITA kasvoi 11,0 milj. euroa
- Suhteellinen kannattavuus oli 19,5 % liikevaihdosta, kasvaen vertailukaudesta
- Hyvä liikevaihdon kehitys, myyntikatteen myönteinen kehittyminen sekä kulukontrolli ajoivat suhteellisen kannattavuustason kasvua
- Oikaistut liiketoiminnan kulut olivat suhteellisesti alle vertailukauden tason, ollen 15,5 % (16,1 %) liikevaihdosta

Vaihto-omaisuuden kiertonopeus parani vertailukaudesta maahantuonnin kasvusta huolimatta



H1/2026

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 129,6 milj. euroa, mikä vastaa 27,3 % viimeisen 12 kuukauden liikevaihdesta. Suhdeluku laski vertailukaudesta
- Absoluuttisen varaston arvon kasvu johtui pääasiassa viimeisen 12 kuukauden aikana avatuista viidestä uudesta myymälästä sekä tuleville myymälöille hankituista oman tuonnin tuotteista
- Lisäksi omien tuotemerkkien maahantuonnin volyymi kasvoi suunnitellusti
- Tavoitteena on edelleen varaston kiertonopeuden parantaminen

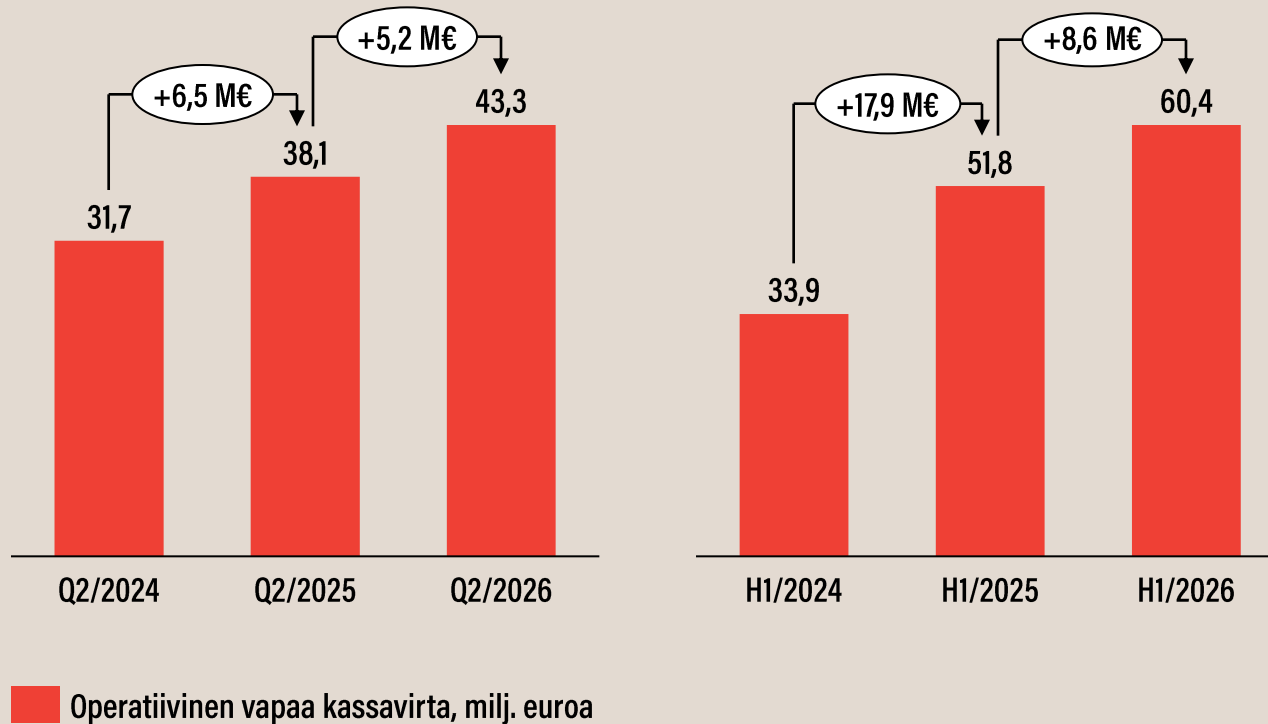
MITÄS TÄÄLLÄ
NUOHOAT?



NOKIPOIKA
NUOHOUSSETTI

14,99

Vahvan kassavirran taustalla hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys



Q2/2026

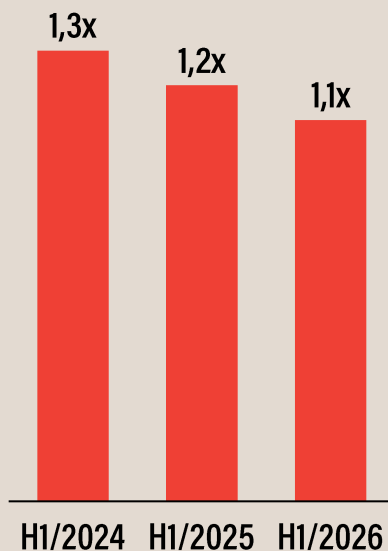
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 43,3 milj. euroa
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tuki hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys sekä positiivinen käyttöpääoman muutos

H1/2026

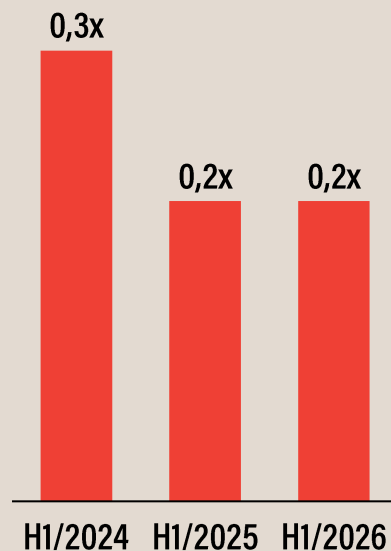
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 60,4 milj. euroa
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tuki hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys sekä positiivinen käyttöpääoman muutos

Yhtiön rahoitusasema on vakaa

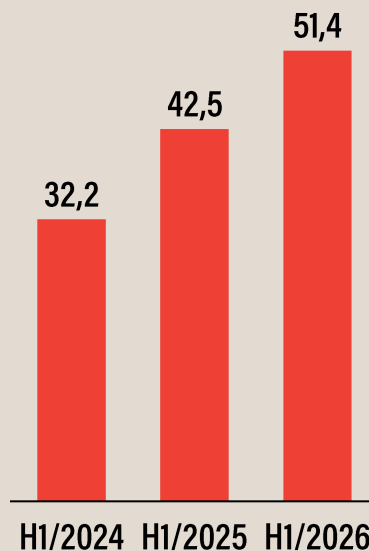
Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Nettovelka / oikaistu käyttökatte ilman IFRS 16 vaikutusta



Rahavarat kauden lopussa, milj.euroa



* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

H1/2026

- Yhtiön nettovelan ja käyttökatteen suhde on linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa
- Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökatteen suhde ilman IFRS 16 vaikutusta oli 0,2x
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,9 milj. euroa (59,8)
- Puuilon nettovelka ilman IFRS 16 vaikutusta oli kauden lopussa 18,4 milj. euroa

**TOUHU ON PIMEETÄ,
JOS ET OLE VALOPÄÄ.**



**LEDFORCE
OTSAVALAISIN LADATTAVA**

14,99

Q2/2026 (1.5.2026–31.7.2026)

- Liikevaihto kasvoi 12,8 % (+13,2 %) ja oli 153,2 milj. euroa (135,8)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,1 % (+1,3 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 14,2 % (2,4 %)
- Myyntikate oli 60,1 milj. euroa (51,9) ja myyntikate-% oli 39,2 % (38,2 %)
- Oikaistu EBITA oli 33,8 milj. euroa (28,2), kasvua 19,8 %, oikaistu EBITA-% oli 22,0 % (20,8 %)
- Liikevoitto 33,1 milj. euroa (27,3), mikä vastasi 21,6 % liikevaihdosta (20,1 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 43,3 milj. euroa (38,1)
- Osakekohtainen tulos oli 0,30 euroa (0,25)
- Q2 aikana avattiin yksi uusi myymälä (kaksi uutta myymälää)

H1/2026 (1.2.2026–31.7.2026)

- Liikevaihto kasvoi 14,2 % (+15,2 %) ja oli 257,0 milj. euroa (225,0)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,8 % (+3,4 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 15,5 % (8,4 %)
- Myyntikate oli 100,6 milj. euroa (84,9) ja myyntikate-% oli 39,2 % (37,7 %)
- Oikaistu EBITA oli 50,0 milj. euroa (39,0), kasvua 28,2 %, oikaistu EBITA-% oli 19,5 % (17,3 %)
- Liikevoitto 48,8 milj. euroa (37,7), mikä vastasi 19,0 % liikevaihdosta (16,8 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 60,4 milj. euroa (51,8)
- Osakekohtainen tulos oli 0,44 euroa (0,33)
- H1 aikana avattiin kolme uutta myymälää (viisi uutta myymälää)



Näkymät tilikaudelle 2026

Puuilo näkymät tilikaudelle 2026

Yhtiö ennustaa tilikauden 2026 liikevaihdon olevan 495–515 milj. euroa ja oikaistun EBITA:n olevan 87–97 milj. euroa.

Tilikauden näkymät sisältävät epävarmuustekijöitä liittyen ostovoiman ja kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin. Lisäksi geopoliittisilla kriiseillä ja kansainvälisillä jännitteillä voi olla vaikutusta tuotteiden saatavuuteen ja hintoihin.

Puuilo nosti näkymiään pörssitiedotteella 1.9.2026. Aiemmin yhtiö ennusti tilikauden 2026 liikevaihdon olevan 480–510 milj. euroa ja oikaistun EBITA:n olevan 80–90 milj. euroa.



Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet

Puuilon strategia kaudelle 2026–2030

1.



Laajennamme myymäläverkostoa yhteensä yli 100 myymälään, Suomessa potentiaalia yli 90 myymälään

2.



Orgaaninen kansainvälinen laajentuminen, alkaen Ruotsista pilottimarkkinana, tukee houkuttelevaa pitkän aikavälin kasvua yli strategiakauden

3.



Yksinumeroinen kasvu vertailukelpoisessa myynnissä kehittämällä konseptia ja tuotekategorioita säilyttäen samalla hintakilpailukyvyn

4.



Korkean kannattavuuden ylläpitäminen ja parantaminen omien merkkien kasvun ja toimialan parhaimpiin kuuluvan kustannushallinnan avulla

5.



Sujuva monikanavainen asiakaskokemus

6.



Vastuullinen kauppias: Vastuullinen toimitusketju, hyvä työpaikka ja ympäristö- ja yhteiskuntavastuu

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet kaudelle 2026 – 2030

>10 % liikevaihdon CAGR

LIKEVAIHTO

>800 milj. euron liikevaihto tilikauden 2030 loppuun mennessä (päättyy 1/2031)

>17 % oik. EBITA-%

KANNATTAVUUS

>136 milj. euron oikaistu EBITA tilikauden 2030 loppuun mennessä (päättyy 1/2031)

>80 %

VOITONJAKO

Yhtiön tavoitteena on jakaa osakkeenomistajilleen vähintään 80 %:a tilikauden nettotuloksesta

<2.5x

NETTOVELKA

Nettovelan ja oikaistun käyttökatteen suhde alittaa 2.5x (sis. IFRS16)

Puuilon seuraavat uudet myymälät Suomessa

Tilikauden 2026 tiedotetut myymäläavaukset ja muutot

- Hollola, avattiin 5.3.2026
- Jyväskylä Vaajakoski, avattiin 29.4.2026
- Espoo Espoonlahti, avattiin 28.5.2026
- Vantaa Virkamies muutti Vantaan Tammistoon 17.6.2026
- Lahti Holma, avataan 17.9.2026
- Kangasala, avataan 17.9.2026
- Raasepori Karjaa, avataan syksyllä 2026
- Kurikka, avataan loppuvuodesta 2026
- Turku, avataan loppuvuodesta 2026

Tilikauden 2027 tiedotetut myymäläavaukset ja muutot

- Ylivieska, avataan alkuvuodesta 2027
- Jämsä, avataan alkuvuodesta 2027
- Valkeakoski, avataan kesällä 2027
- Kajaani muuttaa uusiin tiloihin kesällä 2027
- Jyväskylä Seppälä muuttaa uusiin tiloihin 2027 aikana

Muihin myymäläavauksiin palaamme myöhemmin

**ILMAN VAJAA
PIHA ON VAJAA.**



**FARMARI
PUUTARHAVAJA 6,7 M²**

399 €

Ruotsin pilotin eteneminen

Kansainvälisen laajentumisen valmistelut

Ruotsin ensimmäisten pilottimyymälöiden valmistelut etenevät suunnitellusti

- Arvioimme tilikauden 2026 budjetoitujen käynnistyskustannusten pysyvän aiemmin viestityssä noin miljoonassa eurossa
- Puuilon kansainvälinen laajentuminen perustuu orgaanisiin pilottimyymäläavauksiin yritysostojen sijaan, ja se toteutetaan samalla vähän pääomia sitovalla toimintamallilla, johon yhtiön osakkeenomistajat ovat tottuneet Puuilon Suomen liiketoiminnassa
- Kansainvälisessä laajentumisessa noudatetaan samaa kulukontrollia kuin Puuilon toiminnassa muutoinkin

Tiedotetut myymäläavaukset

- Örebro, avataan loppuvuodesta 2026
- Sundsvall, avataan alkuvuodesta 2027

Muihin myymäläavauksiin palaamme myöhemmin



DET ÄR GREJER DET



**INTE BILLY.
BILL-I-G.**

HYLLA I PLÅT
299 kr



DET ÄR GREJER DET

Q&A

Yhteydenotot:

ir@puuilo.fi
sijoittajat.puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT JA TAPAHTUMAT

10.12.2026 Liiketoimintakatsaus Q3 (helmi-lokakuu 2026)

The logo for Puuilo, featuring the word "PUUILO" in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid red square.

PUUILO