

PUUILO

**HAASTAVA ENSIMMÄINEN KVARTAALI,
LIIKEVAIHTO EDELLISVUODEN TASOLLA**

LIIKETOIMINTAKATSAUS HELMI-HUHTIKUU 2022

PUUILO OYJ

14.6.2022

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

Agendamme tänään

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

Avainluvut, Q1 (helmi–huhtikuu 2022)

KASVU

+0,8 % (+21,5 %)

Liikevaihto

-5,0 % (+12,8 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (32)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

10,5 % (14,9 %)

EBITA-marginaali (oik.)

35,0 % (36,5 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,05 € (0,07 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KVARTAALIN TAPAHTUMIA

- Liikevaihto kasvoi, mutta oli odotettua heikompi
- Varastot ennätystasolla, myöhästynyt kevättesongin startti hidasti myyntiä ja kasvatti varastoinnin kustannuksia
- Haastava toimintaympäristö: inflaatio, Ukrainan sota ja koronapandemiarajoitusten päättyminen
- Uusi verkkokaupan keräilyvarasto otettiin käyttöön
- Tilikauden ensimmäisellä neljänneksellä ei avattu uusia myymälöitä (2 uutta myymälää)

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.

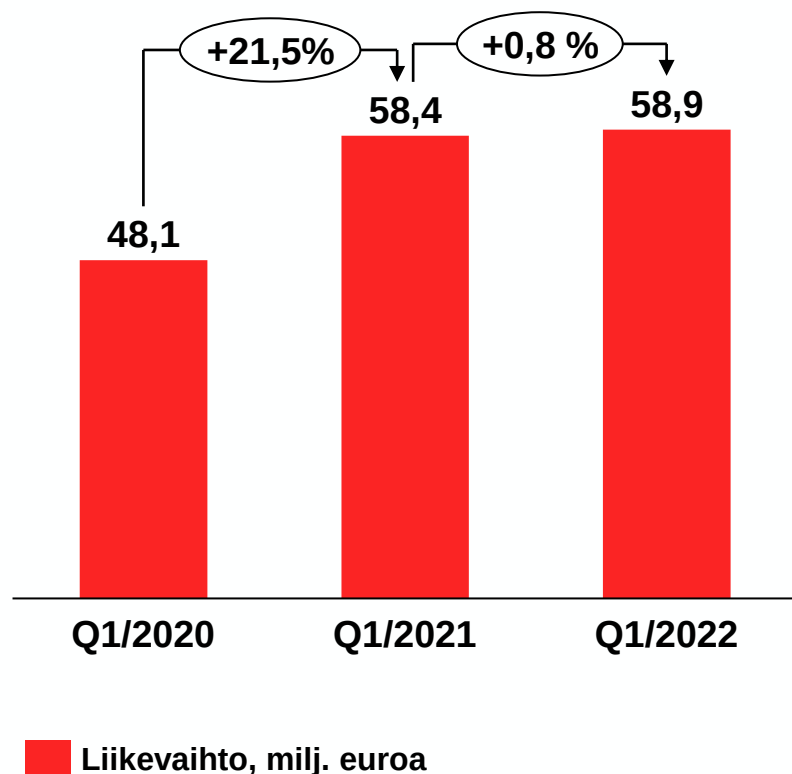
> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

Taloudellinen kehitys

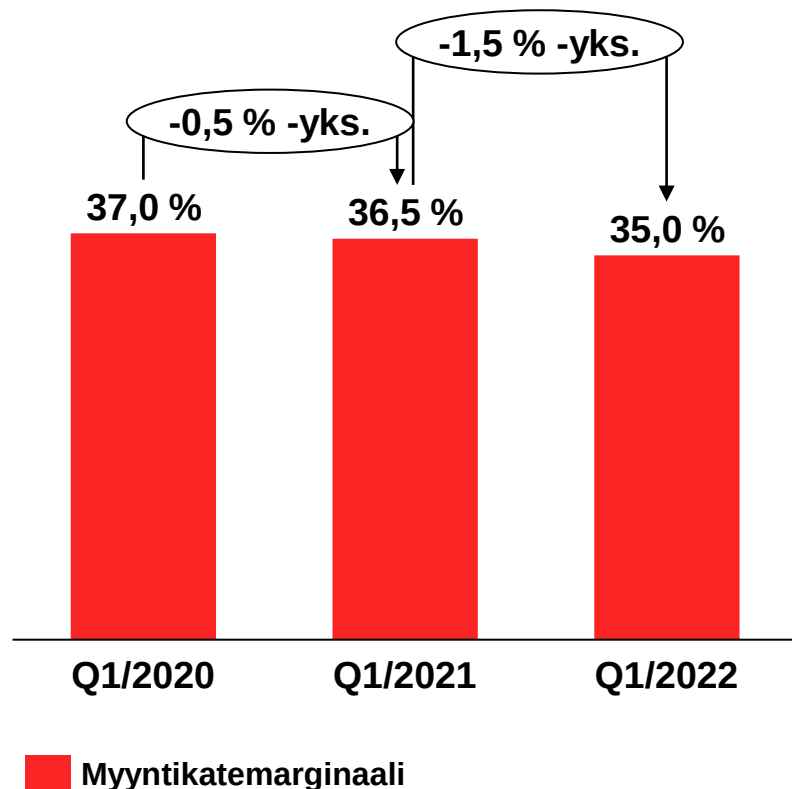
Liikevaihto kasvoi edelliseen vuoteen verrattuna. Kasvuvauhti hidastui.



Q1/2022

- Liikevaihto kasvoi +0,8 %. Vertailukelpoinen liikevaihto laski -5,0 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat uudet myymälät
- Erityisesti huhtikuun vertailukelpoinen liikevaihto jäi tavoitteista, minkä takia koko neljänneksen liikevaihdon kasvu jäi odotettua heikommaksi.
- Liikevaihdon heikkoon kasvuun vaikuttivat haastava toimintaympäristö ja myöhäinen kevät.
- Taustalla myös voimakas kasvu vertailukaudella.

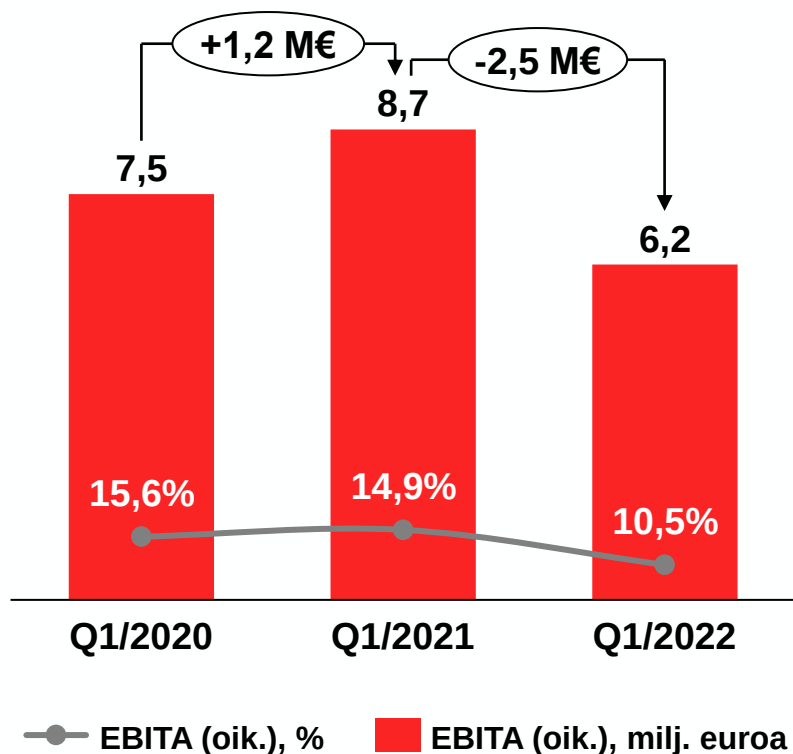
Myyntikatemarginaali laski. Taustalla varastointi- ja kuljetuskustannukset.



Q1/2022

- Myyntikatemarginaali laski ja se oli 35,0 % liikevaihdosta.
- Puuilo on tarkoituksella kasvattanut varastotasoa varmistaakseen tavaroiden saatavuuden Puuilon myymälöissä. Varasto on pysynyt kuitenkin suunniteltua suurempana erityisesti haastavan toimintaympäristön ja myöhäisen kevään takia.
- Korkeat varastotasot ovat kasvattaneet varastointi- ja kuljetuskustannuksia, millä on ollut vaikutusta myyntikatteeseen.
- Myyntikatetta ovat lisäksi laskeneet inflaation myötä nousseet tavaroiden hankintahinnat.
- Ukrainan sota kiihdytti erityisesti polttoaineiden hintoja, mikä vaikutti kuljetuskustannusten nousuun ja tätä kautta myyntikatteeseen.

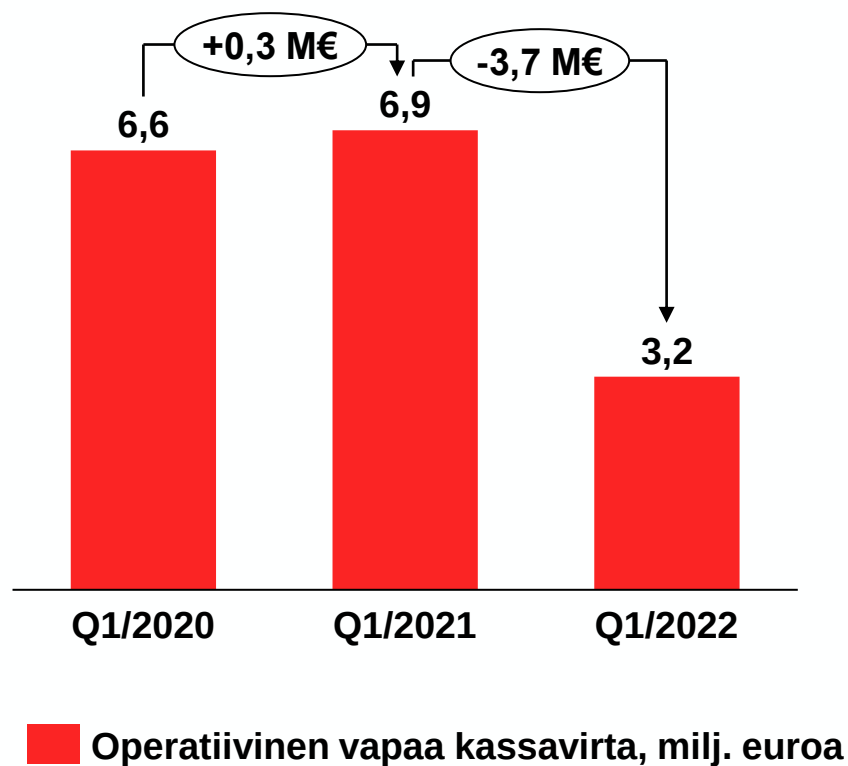
Q1 oikaistu liikevoitto laski. Laskun taustalla myyntikate ja kulujen kasvu.



Q1/2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) laski -2,5 M€
- Suhteellinen kannattavuus oli 10,5 % liikevaihdosta ja se laski edelliseen vuoteen verrattuna
- Oikaistun liikevoiton laskuun vaikuttivat myyntikatemarginaalin lasku sekä kulujen kasvu
- Myyntikatteen ulkopuolisista kustannuseristä kasvoivat eniten henkilöstökulut.

Käyttökatteen (EBITDA) lasku ja varastojen kasvu vaikuttivat operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan

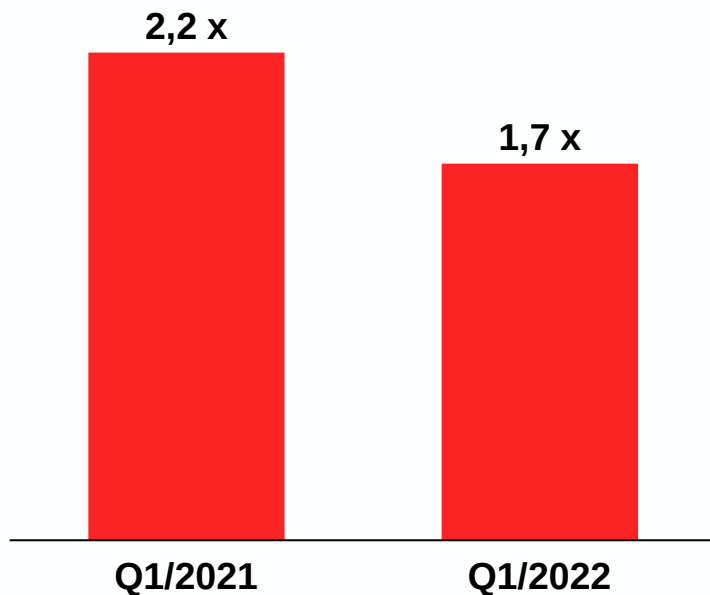


Q1/2022

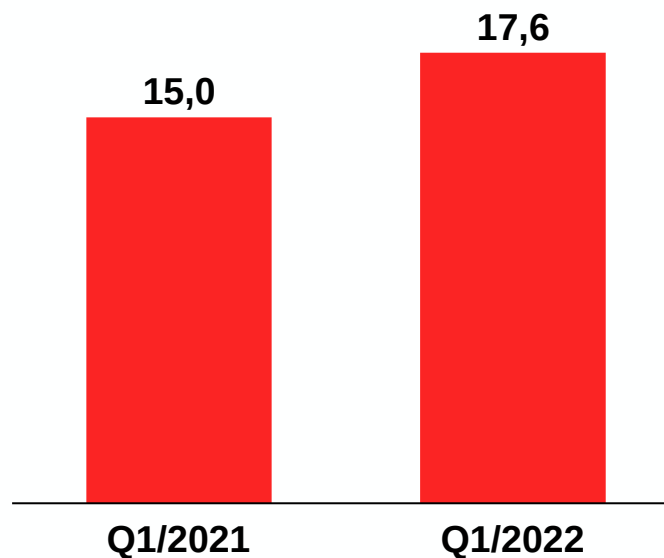
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 3,2 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikutti pääosin käyttökatteen lasku sekä vaihto-omaisuuden kasvu.
- Vaihto-omaisuuden kasvu johtui uusien myymälöiden avauksista sekä strategian mukaisesta omien tuotteiden volyymin kasvusta.
- Puuilo on tarkoituksella kasvattanut varastotasoja varmistaakseen tavaroiden saatavuuden Puuilon myymälöissä. Varasto on pysynyt kuitenkin suunniteltua suurempana.
- Tavoitteena on, että loppuvuoden aikana varastotasot tulevat laskemaan.

Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku parani. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



Q1/2022

- Yhtiön rahoitusasema on vakaa huolimatta suunniteltua korkeammasta käyttöpääomasta.
- 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+1 vuotta.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

Q1 / 2022 (1.2.2022 – 30.4.2022)

- Liikevaihto kasvoi 0,8 % (+21,5 %) ja oli 58,9 milj. euroa (58,4)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto laski 5,0 % (+12,8 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 8,4 % (+20,9 %)
- Myyntikate oli 20,6 milj. euroa (21,3) ja myyntikate-% oli 35,0 % (36,5 %)
- Oikaistu EBITA oli 6,2 milj. euroa (8,7), oikaistu EBITA-% oli 10,5 % (14,9 %)
- Liikevoitto oli 5,9 milj. euroa (7,3), mikä vastasi 10,0 % liikevaihdosta (12,5 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 3,2 milj. euroa (6,9)
- Osakekohtainen tulos oli 0,05 euroa (0,06)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,05 euroa (0,07)
- Tilikauden ensimmäisellä neljänneksellä ei avattu uusia myymälöitä (2 uutta myymälää)



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 35–45 miljoonaa euroa.

Ennusteeseen liittyy epävarmuustekijöitä koronapandemian kehittymisen, Ukrainan sodan, korkojen nousun, inflaatiokehityksen ja siitä johtuvan ostovoiman alenemisen johdosta.

Yhtiö muutti tulosohjeistustaan pörssitiedotteella 25.5.2022. Aiemmin yhtiö ennusti liikevaihdon ja euromääräisen, oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) kasvavan verrattuna tilikauteen 2021.

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

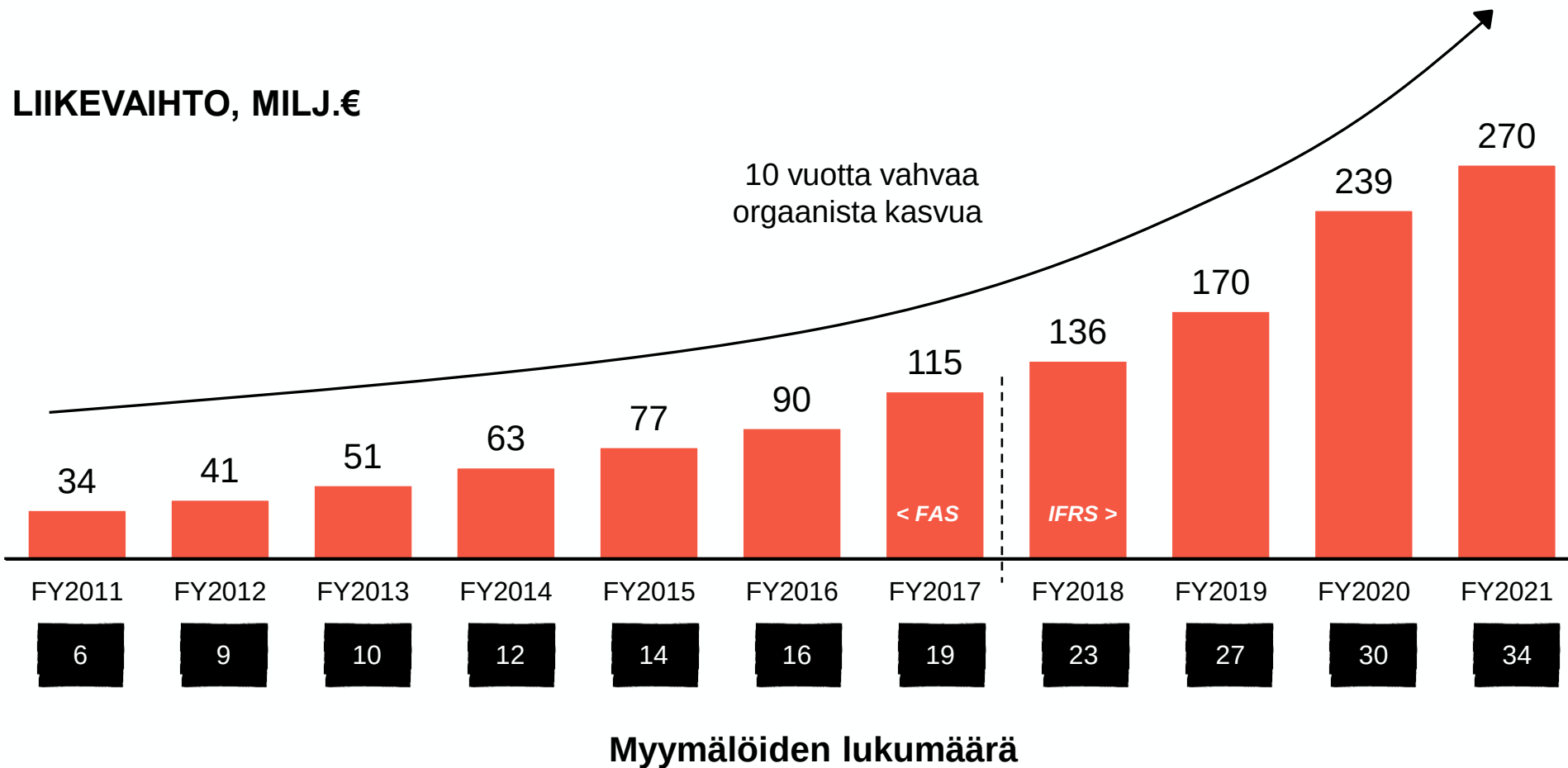
Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

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
- Lieto
- Tornio

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



Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

15.9.2022 Puolivuotiskatsaus (helmi–heinäkuu 2022)

15.12.2022 Liiketoimintakatsaus (helmi–lokakuu 2022)

LIITEKALVOT

Puulo on yksi Suomen suurimmista halpakauppaketjuista

PUUILON AVAINTIEDOT¹⁾

270 m€ liikevaihto

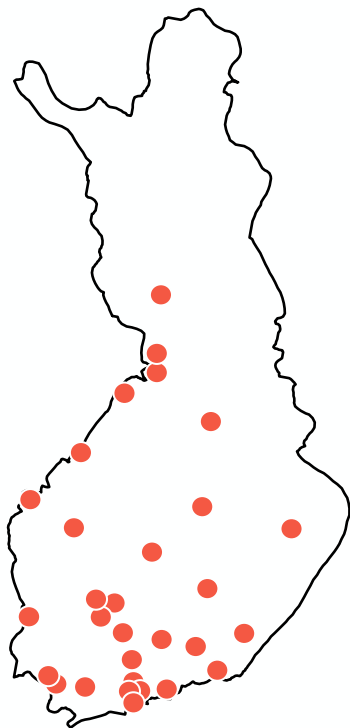
44,5 m€ liikevoitto

16,5 % liikevoitto-%

48,4 m€ oikaistu EBITA²⁾

17,9% oikaistu EBITA-%

34 MYYMÄLÄÄ JA VERKKOKAUPPA



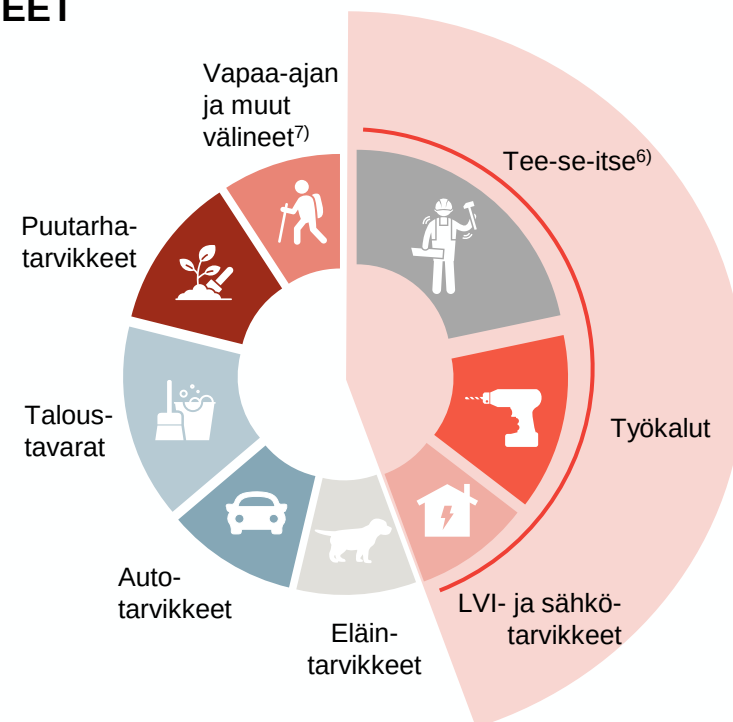
TEE-SE-ITSE TUOTTEET AVAINASEMASSA⁵⁾

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

+30 000 tuotenimikettä³⁾

18 % myynnistä omia tuotteita¹⁾

27 € keskimääräinen ostoskori myymälät yhteensä

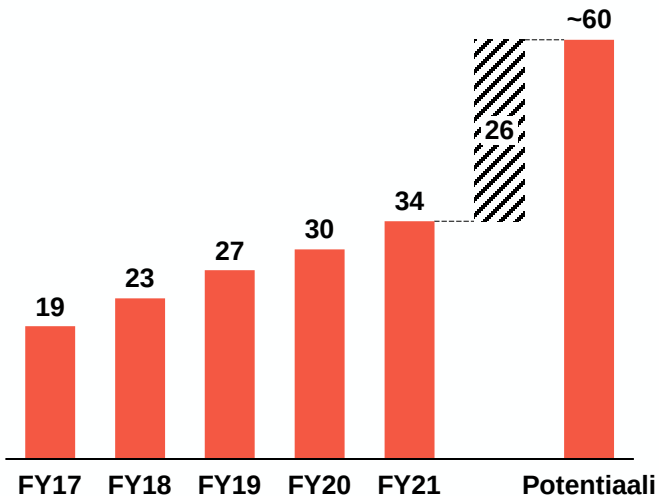


Huom. 1) 31.1.2022 päättyneellä tilikaudella jollei muuta ilmoitettu; 2) EBITA ennen vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä; 3) Myymäläkohtainen tuotenimikkeiden määrä vaihtelee, 27.1.2021 keskimääräinen määrä oli 34 tuhatta; 5) Jakauma tilikausi 2020; 6) Tee-se-itse -tuoteryhmät ml. 'tee-se-itse', 'työkalut', 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

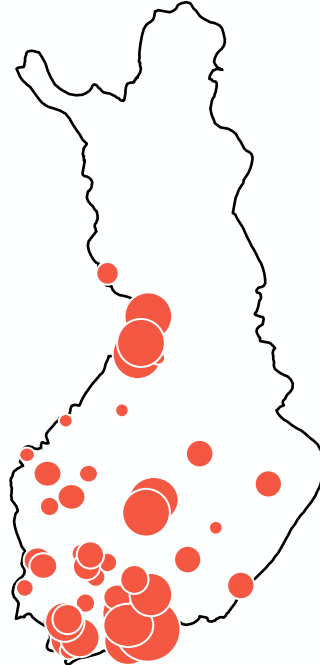
Potentiaalia lähes kaksinkertaistaa konseptin mukaisen myymäläverkoston koko 1)



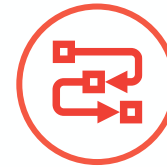
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNIPAIKKOJA²⁾

● 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



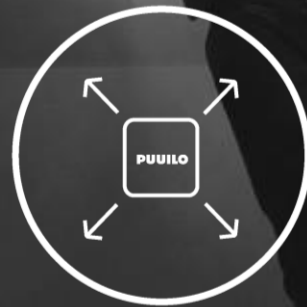
Uudet myymälät ovat keskimäärin kannattavia jo ensimmäisen täyden toimintakuukauden jälkeen³⁾

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.

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

Vastuullisuus- työmme 2022

PUUILO

VASTUULLINEN KAUPPIAS

Toimitusketjun vastuullisuuden systemaattinen kehittäminen

Jatkamme Amfori BSCI:n vastuullisuusperiaatteiden käyttöönottoa omien tuotemerkkien toimitusketjussamme. Tavoitteenamme on 80 %:n BSCI-kattavuus (tai vastaava ohjelma) riskimaiden tavarantoimittajista vuonna 2025. Pandemiatilanteen salliessa jatkamme tehdasauditointeja sitoumusten varmentamiseksi. Jatkamme myös Hankinnan eettisen ohjeistuksen sisällyttämistä kaikkiin uusiin sopimuksiin sekä entisten uusimisen yhteydessä. Kiinnitämme erityistä huomiota tuotelaadun varmistukseen ja perustamme Quality Control – yksikön.

HYVÄ TYÖPAIKKA

Viihtyisän ja turvallisen työpaikan tarjoaminen

Vastuullinen työpaikka ja taitavat esihenkilöt ovat Puuilolle erityisen tärkeitä ja edelleen kehitettäviä asioita. Jatkamme jo nyt hyvällä ja laadukkaalla tasolla olevaa työnantajatekemistä muun muassa työtyytyväisyyden jatkuvalla seurannalla, henkilöstöä ja esihenkilöt kouluttamalla sekä syrjimätöntä ja tasa-arvoista työkuultuuria edistämällä. Kiinnitämme erityistä huomiota työtapaturmien ehkäisyyn ja jatkamme vuosittaisia työturvallisuuskoulutuksia. Tarjoamme edelleen pääosin vakituisia työsopimuksia, tavoitteena on pitää niiden määrä yli 80 %:ssa.

KESTÄVÄMPI KULUTTAMINEN

Resurssiviisauden jatkuva parantaminen

Toiminnassamme logistiikalla on merkittävä ympäristövaikutus. Pyrimme vähentämään Puuilon hallinnassa olevien maa, meri- ja lentokuljetusten kasvihuonepäästöjä yhdessä päälogistiikkakumppanimme kanssa ja olemme aloittaneet päästöjen seurannan.

Myymälöissämme parannamme energiatehokkuutta muun muassa valaistussaneerauksilla ja energiaoptimoinnilla sekä lisäämme aurinkovoimajärjestelmien lukumäärää. Tänä vuonna asennetaan kolme aurinkovoimajärjestelmää. Kartoitamme mahdollisuuksia sähköautojen latauspisteiden rakentamiseen ja myös rakennamme niitä mahdollisuuksien mukaan. Kehitämme jätteiden käsittelyä ja lajittelua edelleen sekä parannamme kierrätysastetta.