

PUUILO

**VAHVA SUORITUS HAASTAVASSA TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ –
PUUILON KONSEPTI TOIMII KAIKISSA MARKKINATILANTEISSA**

LIIKETOIMINTAKATSAUS HELMI–LOKAKUU 2022

PUUILO OYJ

15.12.2022

***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 2022***
- 5. Puuilo sijoituskohteena***
- 6. Q&A***

Avainluvut Q3/2022 (elo–lokakuu)

KASVU

+14,8 % (+14,8 %)

Liikevaihto

+10,8 % (2,5 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

35 (34)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

18,6 % (18,8 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,6 % (37,3 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,13 € (0,12 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Puuilon defensiivinen konsepti teki erittäin vahvan suorituksen haastavassa toimintaympäristössä*. Liikevaihdon kasvu oli laaja-alaista. Liikevaihto kasvoi vertailukelpoisissa ja uusissa myymälöissä sekä verkkokaupassa.
- Pääosa liikevaihdon kasvusta tuli asiakasmäärän kasvun kautta, mutta myös keskiostos kasvoi.
- Myyntikatetasoamme tukivat omien tuotemerkkien osuuden kasvu liikevaihdesta. Nousseiden hankintahintojen maltillinen siirto kuluttajahintoihin on onnistunut.
- Uusi myymälä avattiin Sastamalaan syyskuussa 2022 (1 uusi myymälä).

*Haastava toimintaympäristö: inflaatio, Venäjän hyökkäyssota, energian hinnan kallistuminen ja kuluttajien varovaisuus.

Avainluvut Q1-Q3/2022 (helmi-lokakuu)

KASVU

+9,8 % (+12,6 %)

Liikevaihto

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

Vertailukelpoinen liikevaihto

35 (34)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

17,1 % (18,6 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,1 % (37,0 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,34 € (0,34 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

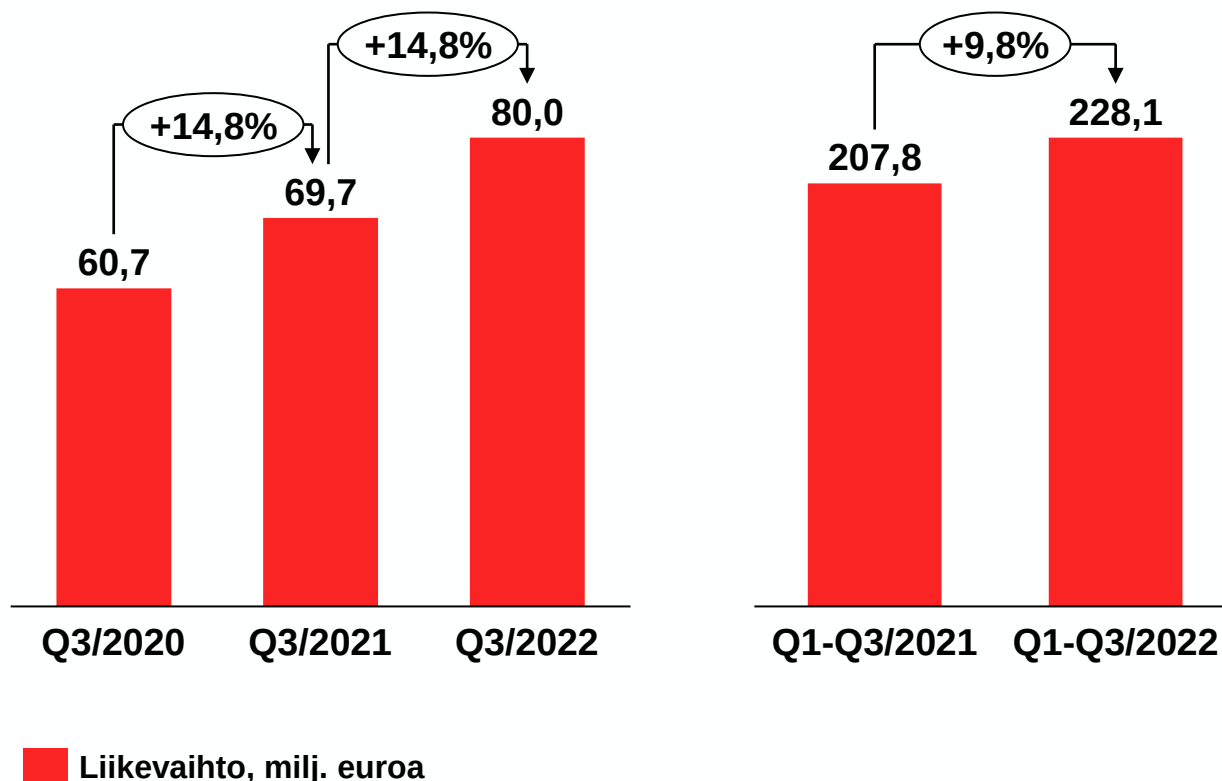
KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Kysyntä jatkui kolmannella kvartaalilla vahvana haastavasta toimintaympäristöstä* huolimatta. Alkuvuoden maailmanlaajuisen epävarmuuden ja myöhäisen kevään takia hitaasti käynnistynyt vuoden alkupuolisko kääntyi Q1:n jälkeen vahvaksi liikevaihdon kasvuksi.
- Yhtiö avasi uuden myymälän Sastamalaan syyskuussa 2022 (4 uutta myymälää).
- Tampereen Lielahden myymälä uudelleen sijoitettiin toukokuussa 2022.
- Uusi verkkokaupan keräilyvarasto Espoossa otettiin käyttöön.

*Haastava toimintaympäristö: inflaatio, Venäjän hyökkäyssota, energian hinnan kallistuminen, kuluttajien varovaisuus ja koronapandemiarajoitusten päättyminen.

Taloudellinen kehitys

Liikevaihto jatkoi vahvaa kasvua kolmannella kvartaalilla – kasvun ajurina asiakasmäärä



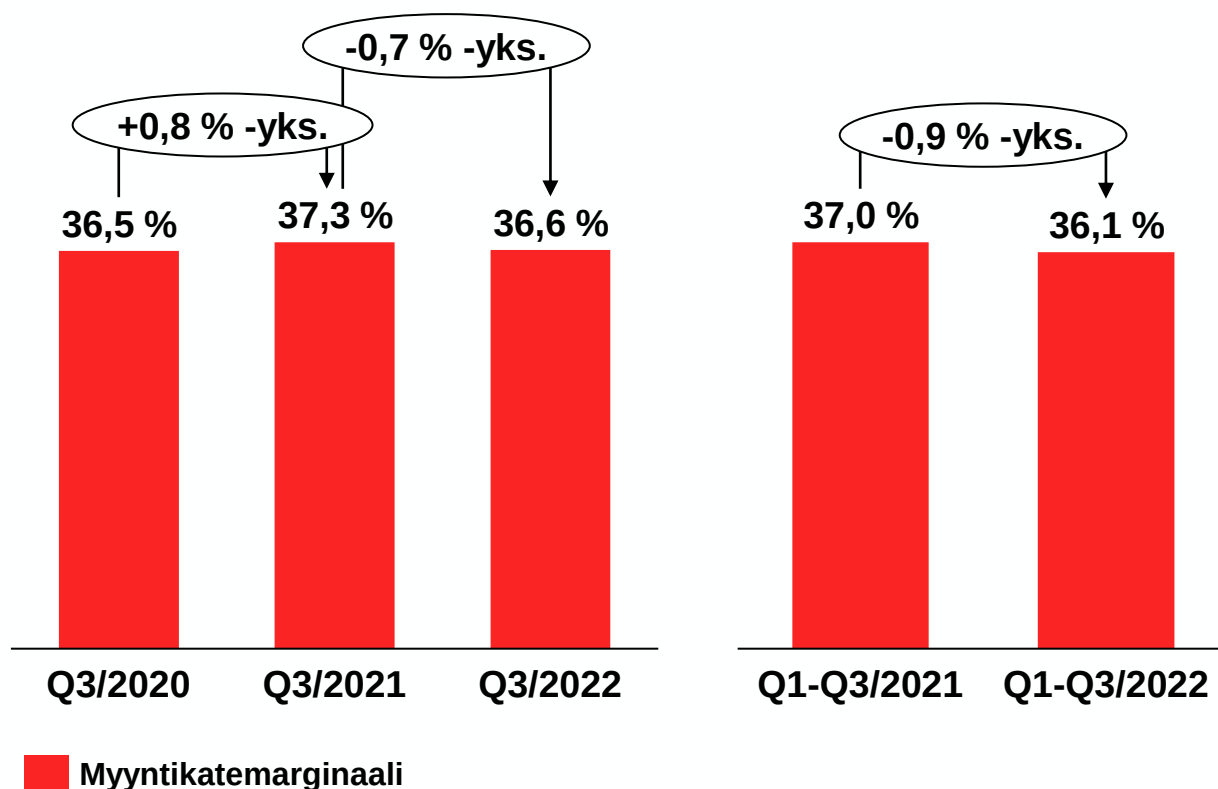
Q3/2022

- Liikevaihto kasvoi 14,8 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 10,8 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Kasvun ajurina oli asiakasmäärien kasvu, joka oli noin +11 % keskiostoksen kasvaessa samaan aikaan noin +4 %.
- Myynti kasvoi kaikissa keskeisissä tuoteryhmissä.

Q1-Q3/2022

- Liikevaihto kasvoi 9,8 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 5,2 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Liikevaihdon kasvuun vaikuttivat lisääntyneet asiakasmäärät sekä keskiostoksen kasvu.

Hyvä myyntikatetaso inflaatiosta ja ylimääräisistä logistiikkakustannuksista huolimatta



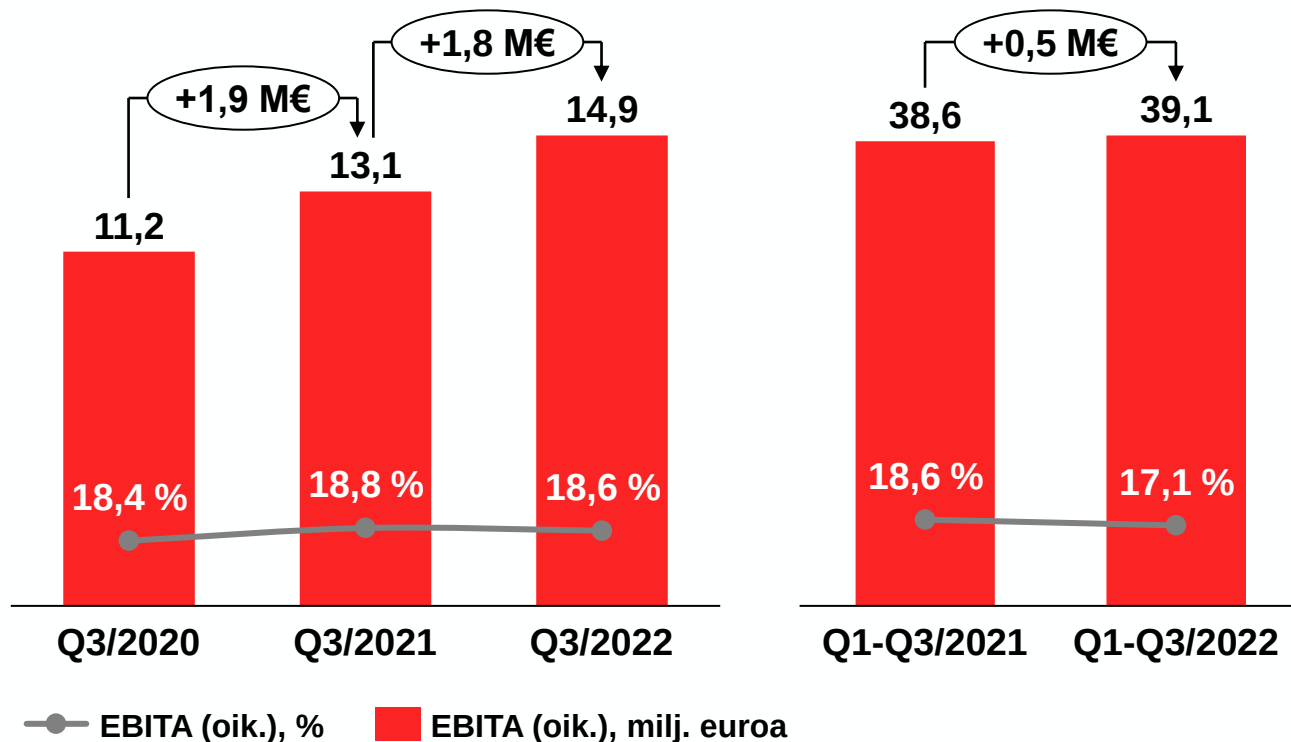
Q3/2022

- Myyntikatetamarginaali laski hieman ja se oli 36,6 % liikevaihdosta.
- Myyntikatetamarginaali kääntyi kasvuun kolmannella kvartaalilla verrattuna alkuvuoteen.
- Hyvää katetasoa on ylläpitänyt vahvana jatkunut omien tuotteiden osuuden kasvu myynnistä. Nousseita tavaroiden hankintahintoja on onnistuttu siirtämään myyntihintoihin.

Q1-Q3/2022

- Myyntikatetamarginaali laski hieman ja se oli 36,1 % liikevaihdosta.
- Erityisesti alkuvuoden korkeat varastotasot ovat kasvattaneet varastointi- ja kuljetuskustannuksia, millä on ollut vaikutusta myyntikatteeseen. Varastotasot ovat laskussa.
- Omien tuotteiden osuuden kasvu myynnistä on tukenut hyvää myyntikatetasoa.

Oikaistu liikevoitto kasvoi kolmannella kvartaalilla ja kumulatiivisesti



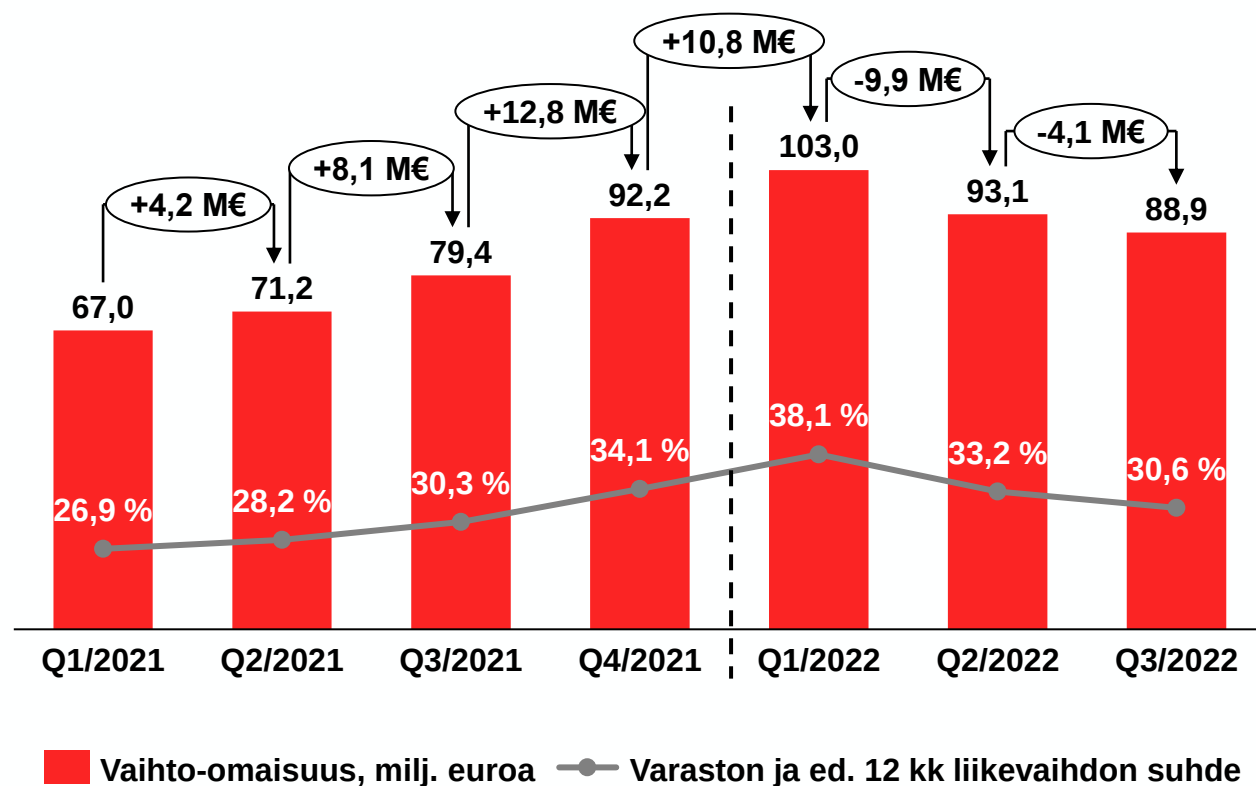
Q3/2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 1,8 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 18,6 % liikevaihdosta ja se pysyi hyvällä tasolla.
- Kasvaneen oikaistun liikevoiton (EBITA) taustalla olivat hyvä liikevaihdon kasvu, myyntikatetaso sekä kustannuskontrollin määrätietoinen toteuttaminen.

Q1-Q3/2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 0,5 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 17,1 % liikevaihdosta ja se laski edelliseen vuoteen verrattuna.
- Oikaistun liikevoiton kasvuun vaikuttivat liikevaihdon vahva kasvu sekä liiketoiminnan kulujen hyvä kontrolli.

Varastotasojen lasku on jatkunut suunnitellusti kolmannella kvartaalilla

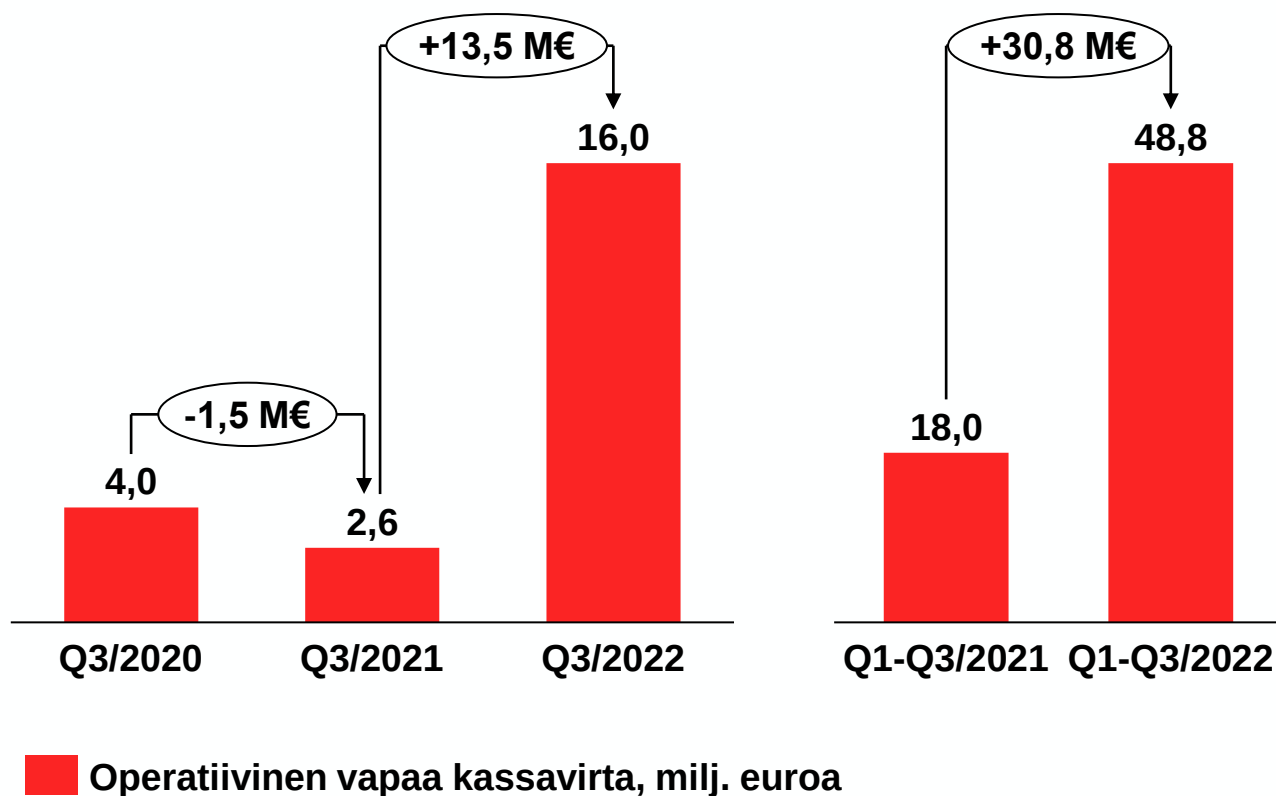


Q1-Q3/2022

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 88,9 M€.
- Vaihto-omaisuuden kasvu loppuvuonna 2021 ja alkuvuonna 2022 johtui strategian mukaisesta omien tuotteiden volyymin kasvusta sekä tavaroiden saatavuuden varmistamisesta Puuilon myymälöissä poikkeuksellisessa toimintaympäristössä.
- Toimenpiteet varastotasojen laskemiseksi ovat käynnissä ja varastotasot laskivat hallitusti sekä toisella että kolmannella kvartaalilla, yhteensä noin 14 milj. euroa.
- Tavoitteena on edelleen varaston kiertonopeuden parantaminen.
- Yhtiö avasi uuden myymälän Sastamalaan syyskuussa 2022 (4 uutta myymälää).

*Ed. 12 kk=edellisen 12 kuukauden liikevaihto

Vahva kassavirta – taustalla hyvä liikevoitto ja varastotasojen lasku



Q3/2022

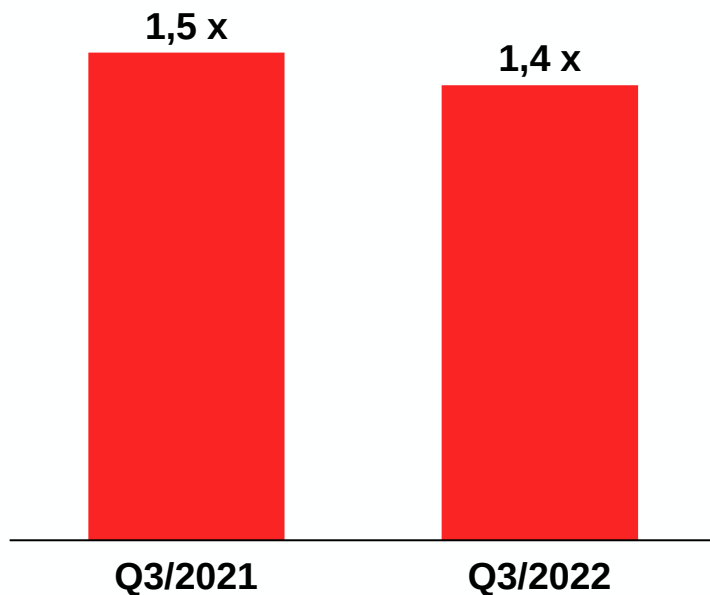
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 16,0 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikuttivat erityisesti hyvä liikevoitto ja varastotasojen lasku.
- Kassakonversio eli kassavirran suhde käyttökatteeseen pysyi hyvällä tasolla.

Q1-Q3/2022

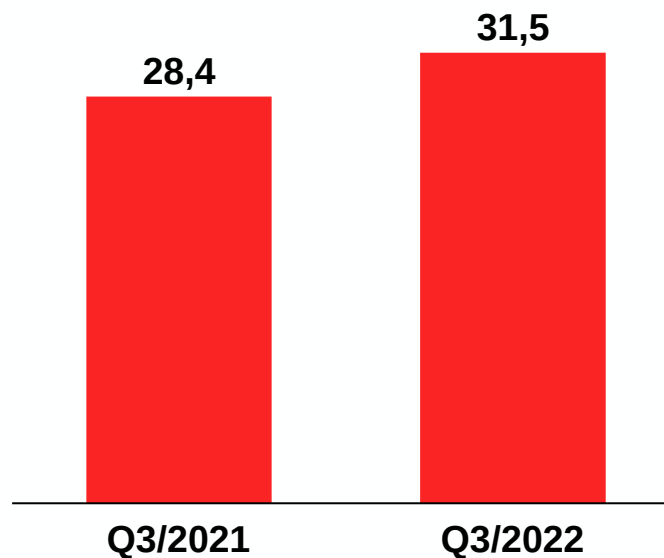
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 48,8 M€.
- Varastotasot ovat laskeneet sekä toisella että kolmannella kvartaalilla hallitusti. Tavoitteena on edelleen varastotasojen alentaminen.

Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku laski. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



Q3/2022

- 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.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

AVAINLUVUT YHTEENVETO

Q3 / 2022 (1.8.2022 – 31.10.2022)

- Liikevaihto kasvoi 14,8 % (+14,8 %) ja oli 80,0 milj. euroa (69,7)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 10,8 % (+2,5 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 18,4 % (+28,9 %)
- Myyntikate oli 29,3 milj. euroa (26,0) ja myyntikate-% oli 36,6 % (37,3 %)
- Oikaistu EBITA oli 14,9 milj. euroa (13,1), oikaistu EBITA-% oli 18,6 % (18,8 %)
- Liikevoitto oli 14,6 milj. euroa (12,8), mikä vastasi 18,2 % liikevaihdosta (18,3 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 16,0 milj. euroa (2,6)
- Osakekohtainen tulos oli 0,13 euroa (0,12)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,13 euroa (0,12)
- Tilikauden kolmannella kvartaalilla avattiin yksi uusi myymälä (1 uusi myymälä)

Q1-Q3 / 2022 (1.2.2022 – 31.10.2022)

- Liikevaihto kasvoi 9,8 % (+12,6 %) ja oli 228,1 milj. euroa (207,8)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 5,2 % (+2,5 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 2,0 % (+32,0 %)
- Myyntikate oli 82,4 milj. euroa (77,0) ja myyntikate-% oli 36,1 % (37,0 %)
- Oikaistu EBITA oli 39,1 milj. euroa (38,6), oikaistu EBITA-% oli 17,1 % (18,6 %)
- Liikevoitto oli 37,6 milj. euroa (34,9), mikä vastasi 16,5 % liikevaihdosta (16,8 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 48,8 milj. euroa (18,0)
- Osakekohtainen tulos oli 0,34 euroa (0,31)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,34 euroa (0,34)
- Katsauskaudella on avattu yksi uusi myymälä (4 uutta myymälää)



A person dressed as Santa Claus, wearing a white fur-trimmed coat and a black hat, is holding a large, empty wicker basket. The basket is filled with several pieces of cut firewood, including birch logs and split logs. The background is a snowy outdoor setting with a dark metal railing.

Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet

Puuilon strategia tukee taloudellisia tavoitteitamme



Myymäläverkoston kasvattaminen



Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvattaminen nuoressa 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 käyttökateen suhde alittaa 2.0x.

> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

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 46–50 milj. euroa. Aiemmin yhtiö ennusti euromääräisen oikaistun liikevoiton (EBITA) olevan 40–50 milj. euroa.

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

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.

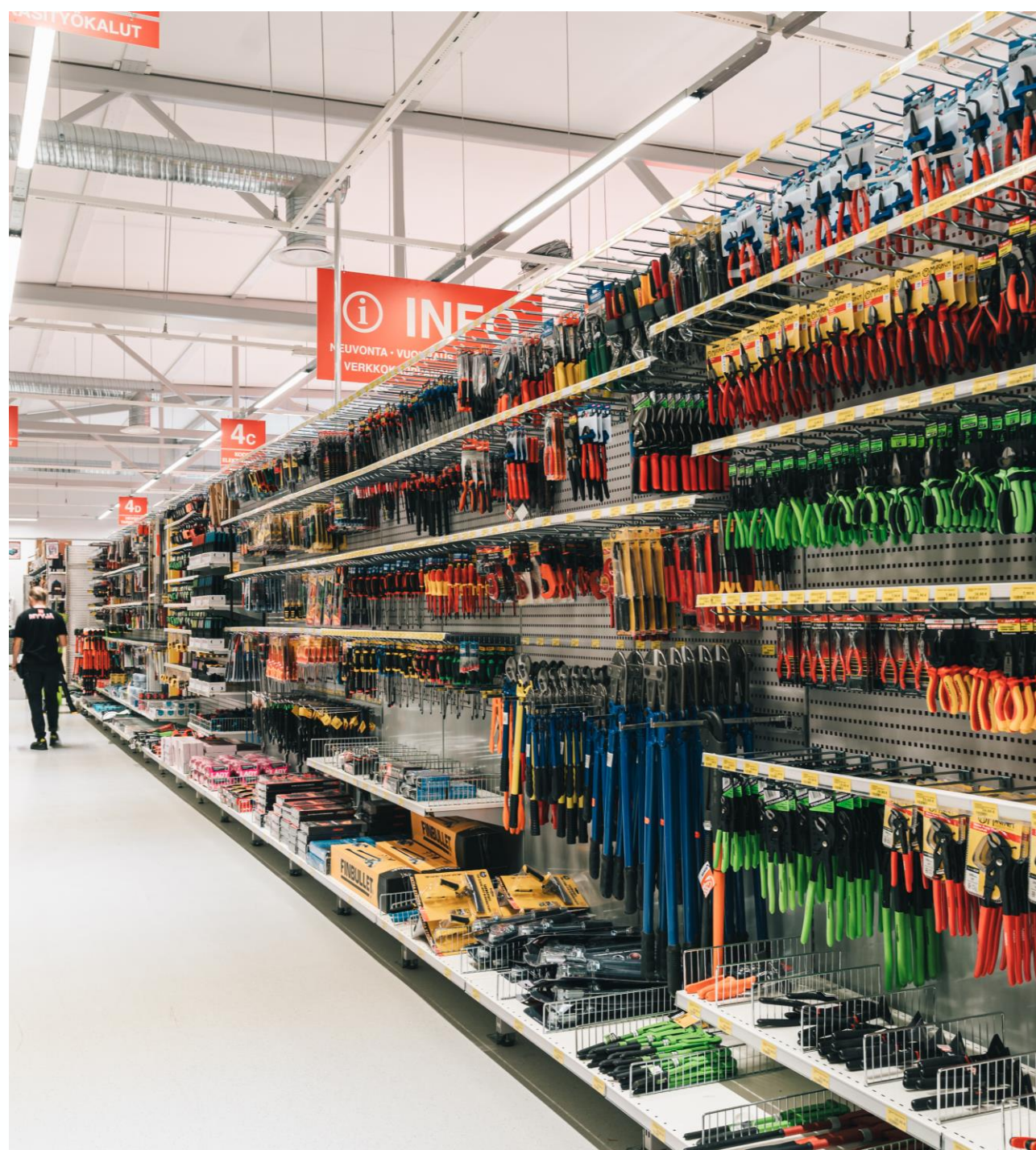
> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

Tehtiin mitä luvattiin

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



Puuilon uudet myymälät

Tilikaudella 2022 avattavat myymälät:

- Sastamala (avattu 1.9.2022)
- Tornio (avattu 24.11.2022)
- Lieto

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



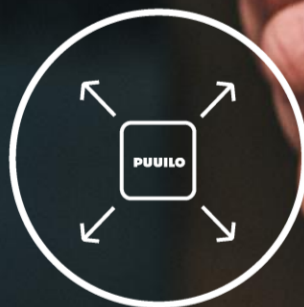
A welder wearing a green jacket, safety glasses, and ear protection is working on a metal structure. Sparks are flying from the welding point, creating a dynamic trail of light. The background is a dark, industrial building with several windows. The sun is low in the sky, creating a warm, golden light. The text "Puulo sijoituskohteena" is overlaid on the image in a large, white, serif font.

Puulo sijoituskohteena

Puulo sijoituskohteena



Yksi johtavista
toimijoista kasvavalla
halpakauppojen
markkinalla



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

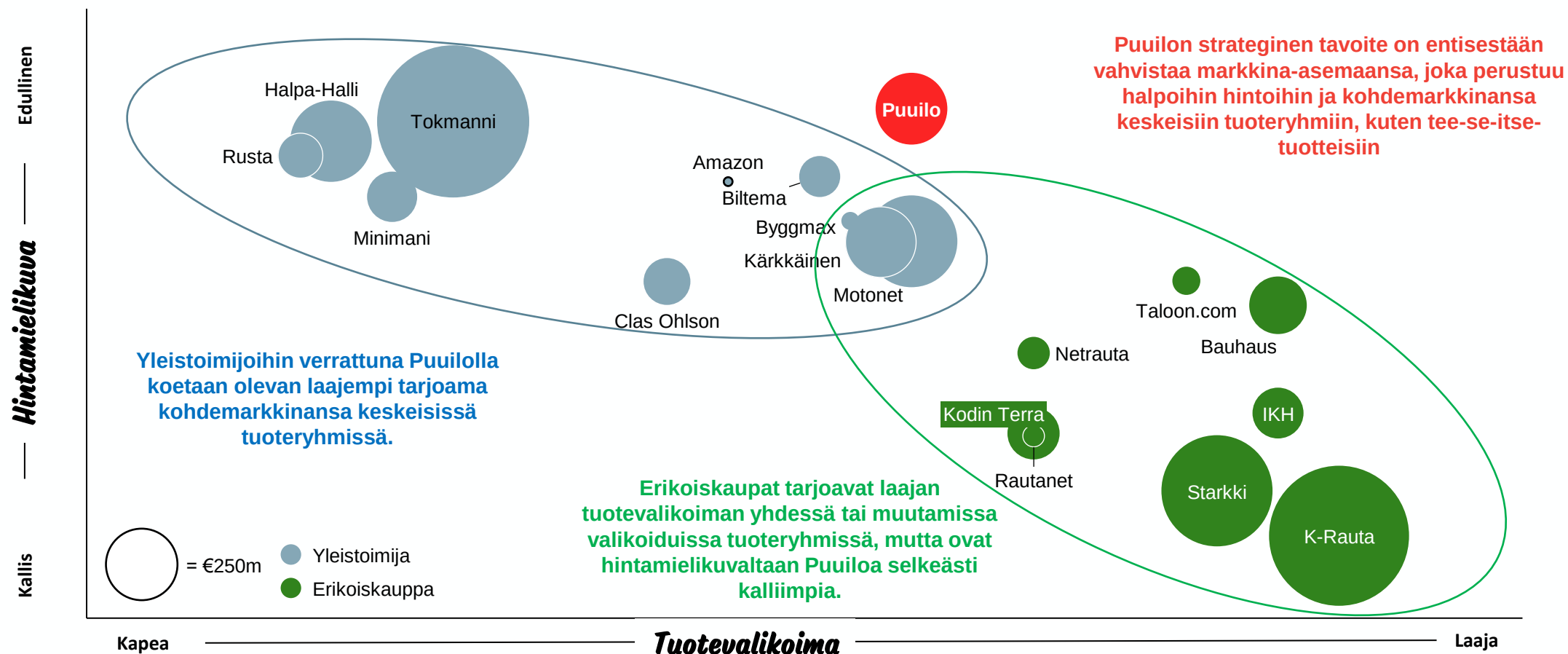


Kasvava
myymäläverkosto ja
verkkokauppa



Historiallisesti
markkinoita selvästi
parempi kasvu, korkea
kannattavuus ja vahva
kassavirta

Asiakkaiden hinta- ja tuotemielikuvat tee-se-itse- ja työkalut-tuoteryhmissä

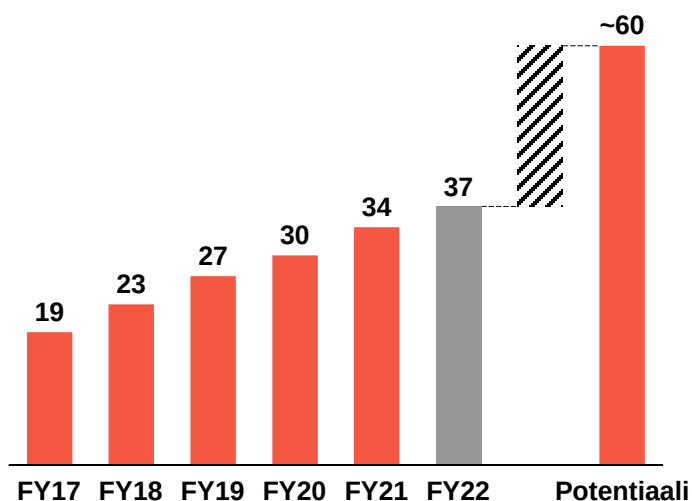


1) Kuplan koko edustaa Suomen juridisen yrityksen liikevaihtoa. Amazonin Suomen toiminnoista ei ole taloustietoja saatavilla. Kodin Terra sisältäen SOK:n Rautakaupan (Kodin Terra ja S-Rauta) liikevaihtoa. Lähde: Puuilon näkemys useista lähteistä, sisältäen Taloustutkimus ja Puuilon globaali liikkeenjohtajan konsulttiyritykseltä keuhäällä 2021 tilaama tutkimus. (n=1601)

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

MYYMÄLÄVERKOSTON KASVU

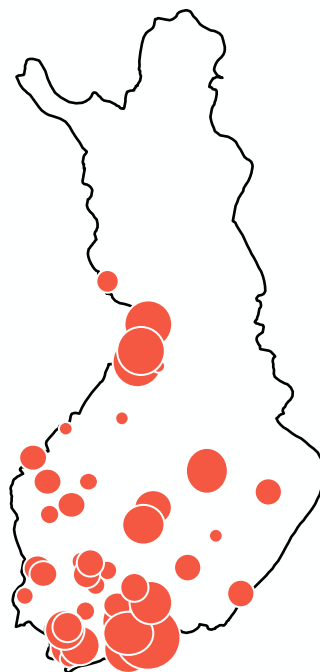
Potentiaalia kasvaa jopa 60 myymälän ketjuksi ¹⁾



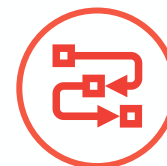
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNITPAIKKOJA²⁾

● Koko kuvastaa liikevaihdon potentiaalia

Jopa 50 uutta mahdollista sijaintia identifioitu konseptia kehittämällä



TEHOKAS AVAAMISOHJELMA



Uusien myymälöiden standardoitu avaamisprosessi



Viime vuosina on avattu jopa 4 uutta myymälää vuodessa



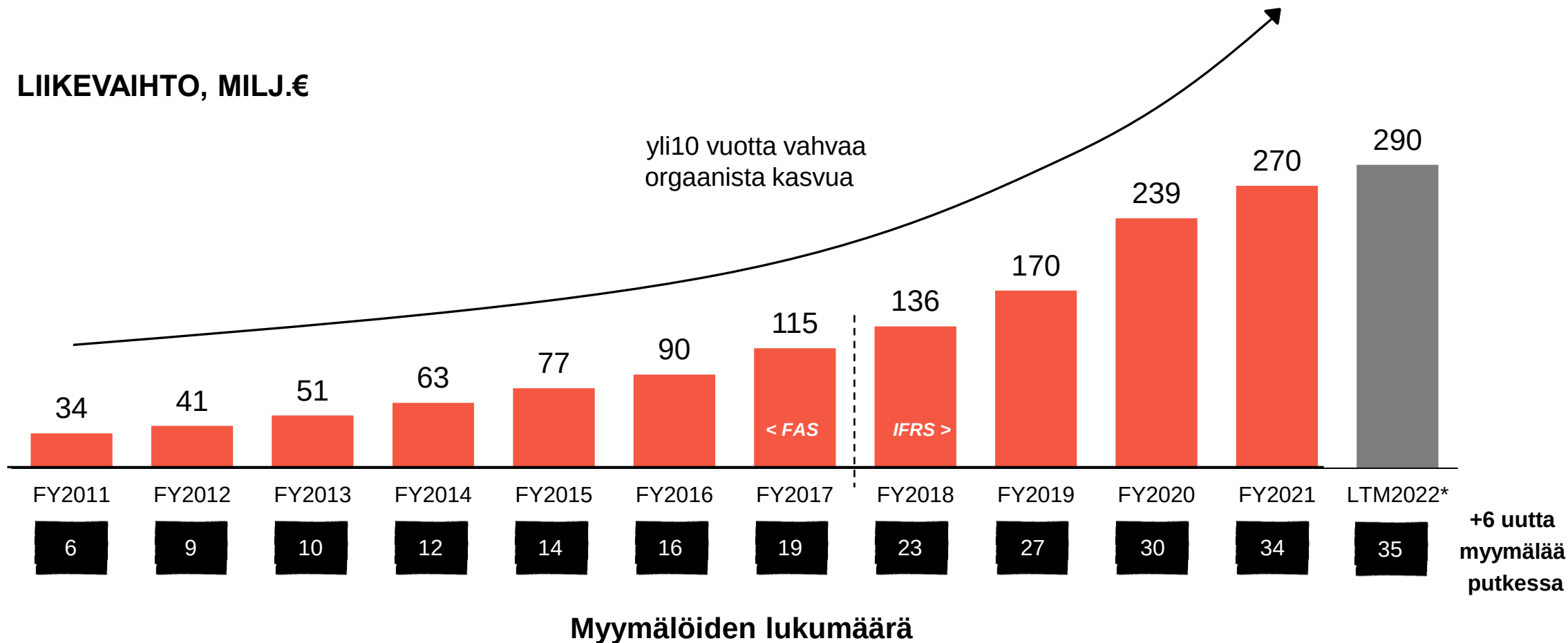
Uudet myymälät ovat keskimäärin kannattavia jo ensimmäisen täyden toimintakuukauden jälkeen³⁾

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.

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

LIKEVAIHTO, MILJ.€

yli10 vuotta vahvaa
orgaanista kasvua



*LTM2022 = Q4/2021-Q3/2022

Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

30.3.2023

Tilinpäätöstiedote 2022

Viikko 16 2023

Tilikauden 2022 tilinpäätös ja hallituksen toimintakertomus

14.6.2023

Liiketoimintakatsaus Q1 (helmi-huhtikuu 2023)

14.9.2023

Puolivuotiskatsaus Q2/H1 (helmi-heinäkuu 2023)

14.12.2023

Liiketoimintakatsaus Q3 (helmi-lokakuu 2023)