

PUUILO

VAHVA VUOSI JA HYVÄ KANNATTAVUUSKEHITYS

TULOSESITYS TILIKAUSI 2021

PUUILO OYJ

31.3.2022

Juha Saarela, toimitusjohtaja
Ville Ranta, talousjohtaja

Agendamme tänään

- 1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat***
- 2. Osingonjakoehdotus***
- 3. Strategia, markkinat ja liiketoimintakatsaus***
- 4. Taloudellinen kehitys***
- 5. Näkymät tilikaudelle 2022***
- 6. Vastuullisuus toiminnassamme***
- 7. Q&A***

Avainlukujen kehitys, tilikausi 2021 (helmikuu 2021-tammikuu 2022)

KASVU

+13,2 % (+40,0 %)

Liikevaihto

+2,6 % (+24,4 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (30)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

17,9 % (18,1 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,9 % (36,5 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,42 € (0,36 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

TILIKAUDEN TAPAHTUMIA

- Vahva vuosi ja hyvä kannattavuuskehitys
- Kaupankäynti Puuilon osakkeella alkoi Nasdaq Helsingin pörssilistalla 24.6.2021.
- Puuilon rahoitussopimus uusittiin
- Puuilo otti käyttöön uuden ERP –järjestelmän joulukuussa 2021.
- Omien tuotemerkkien osuus tilikauden myynnistä 17,6 %
- Yhtiö avasi 4 uutta myymälää: Vaasaan, Imatralla, Raumalle ja Espoon Laajalahteen.

Avainlukujen kehitys, Q4 (marraskuu 2021-tammikuu 2022)

KASVU

+15,1 % (+32,5 %)

Liikevaihto

+3,1 % (+19,4 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (30)

Myymlöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

15,7 % (15,7 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,3 % (36,0 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,08 € (0,07 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

Q4:n TAPAHTUMIA

- Puuilo otti käyttöön uuden ERP –järjestelmän joulukuussa 2021.
- Vahva liikevaihdon kasvu vastaluvut huomioiden
- Hyvä myyntikatteen kehitys edelliseen vuoteen verrattuna

Osingonjakoehdotus

- Puuilo Oyj:n hallitus ehdottaa 17.5.2022 pidettävälle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 1.2.2021-31.1.2022 vahvistetun taseen perusteella osinkoa jaetaan osingonjakohetkellä yhtiön ulkopuolisessa omistuksessa oleville osakkeille 0,30 euroa osaketta kohden. Muu osa voitonjakokelpoisista varoista jätetään omaan pääomaan. Hallitus ehdottaa osingon jakamista kahdessa erässä.
- Osingon ensimmäinen erä, 0,15 euroa osakkeelta, maksetaan osakkeenomistajalle, joka osingon ensimmäisen maksuerän täsmäytyspäivänä 24.5.2022 on merkittynä Euroclear Finland Oy:n pitämään osakasluetteloon. Hallitus ehdottaa osingon ensimmäisen erän maksupäiväksi 31.5.2022.
- Osingon toinen erä 0,15 euroa osakkeelta maksetaan osakkeenomistajalle, joka osingon toisen maksuerän täsmäytyspäivänä 20.10.2022 on merkittynä Euroclear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon. Hallitus ehdottaa toisen osinkoerän maksupäiväksi 27.10.2022. Hallitus ehdottaa, että se valtuutetaan tarvittaessa päättämään osingon toiselle maksuerälle uusi osingonmaksun täsmäytyspäivä ja maksupäivä, mikäli Suomen arvo-osuusjärjestelmän säädökset tai säännöt muuttuvat tai muutoin sitä edellyttävät.
- Voitonjakoehdotuksen tekopäivänä 30.3.2022 yhtiön ulkopuolisessa omistuksessa oli 84 776 953 osaketta, jota vastaava osingon kokonaismäärä on 25 433 085,90 euroa.
- Puuilo Oyj:n voitonjakokelpoiset varat ovat 88 370 962,54 euroa, josta tilikauden voitto on 25 184 960,19 euroa. Ehdotettu osinko vastaa noin 80 % Puuilo-konsernin tilikauden tuloksesta.

**STRATEGIA, MARKKINA- JA
LIIKETOIMINTAKATSAUS**

Puuilon kasvustrategia

- ***Myymäläverkoston kasvattaminen***
- ***Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvattaminen
nuoressa myymäläverkostossa***
- ***Omien tuotteiden osuuden kasvattaminen***
- ***Korkean kannattavuuden ylläpitäminen ja parantaminen***
- ***Jatkuva tuotevalikoiman ja monikanavaisen
liiketoimintamallin kehittäminen***



Puuilon strategia tukee taloudellisia tavoitteitamme



Myyväläverkoston kasvattaminen



*Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvattaminen
nuorena myyväläverkostossa*



*Omien tuotteiden
osuuden kasvattaminen*



*Korkean kannattavuuden
ylläpitäminen ja parantaminen*



*Jatkuva tuotevalikoiman ja monikanavaisen
liiketoimintamallin kehittäminen*

+400 milj. €

LIKEVAIHTO

Liikevaihto ylittää 400 miljoonaa euroa tammikuussa 2026 päättyvän tilikauden 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.

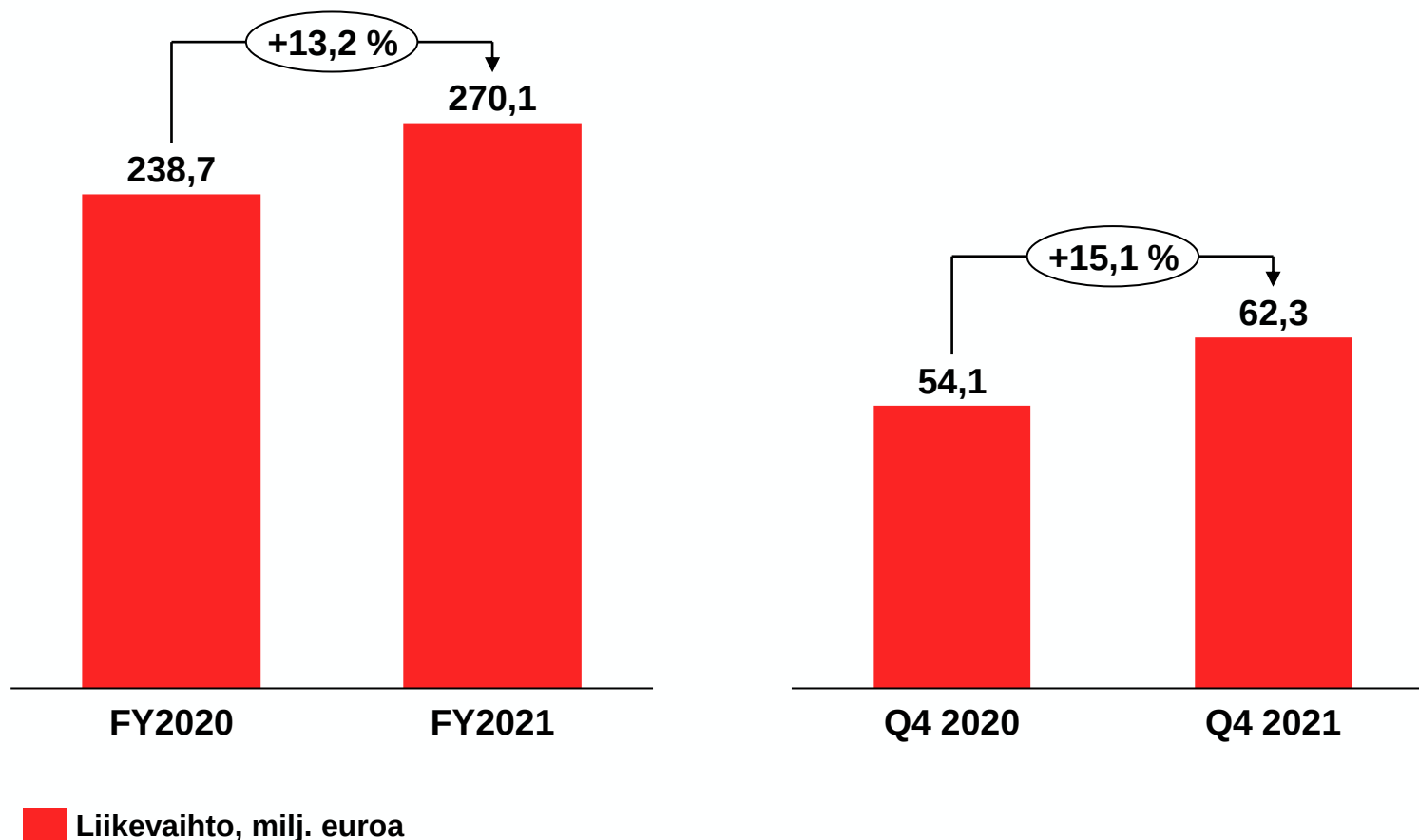
> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

TALOUDELLINEN KEHITYS

Vahva liikevaihdon kasvu koko tilikaudella 2021. Erityisen vahvaa kasvua Q4:lla.



TILIKAUSI 2021

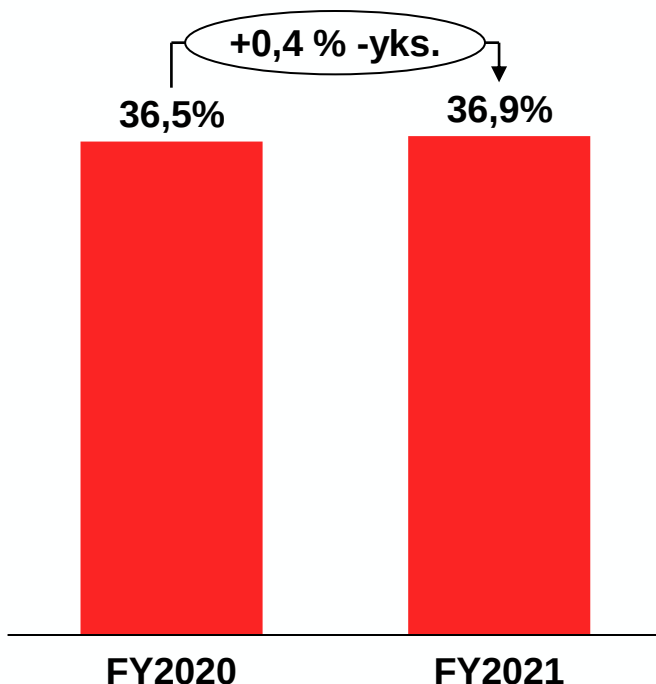
- Liikevaihto kasvoi +13,2 %. Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +2,6 %.
- Koko tilikauden liikevaihdon kasvu on linjassa pitkän aikavälin tavoitteidemme kanssa (yli 10 % orgaaninen kasvu)

Q4 / 2021

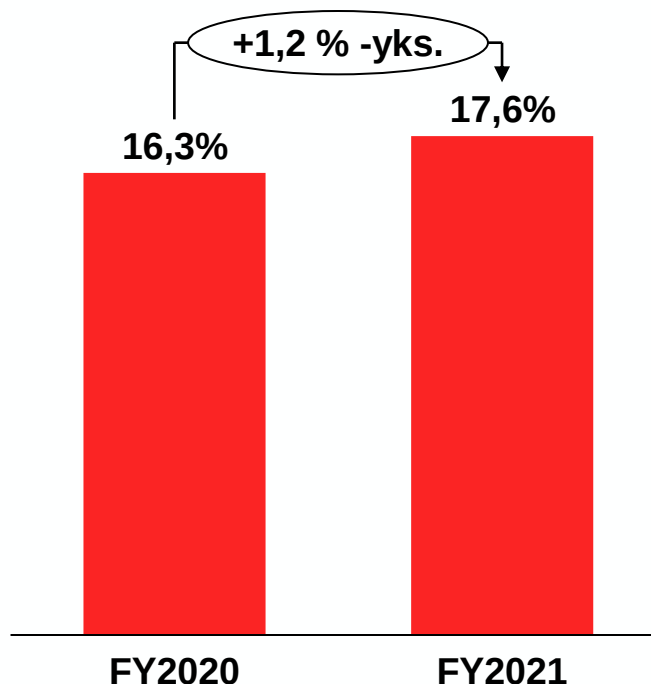
- Liikevaihto kasvoi +15,1 %. Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät.
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +3,1 %.
- Pandemian vaikutus näkyy Q4:lla edelleen vahvan vertailukauden luvuissa (+32,5 %), jotka pystyttiin ylittämään.

Myyntikatemarginaali kasvoi ja omien tuotteiden osuus myynnistä nousi

Myyntikatemarginaalin kehitys



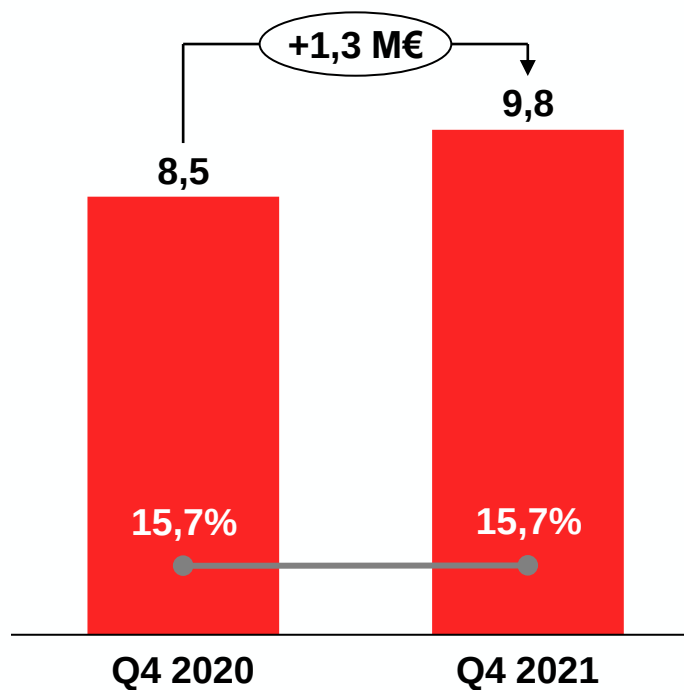
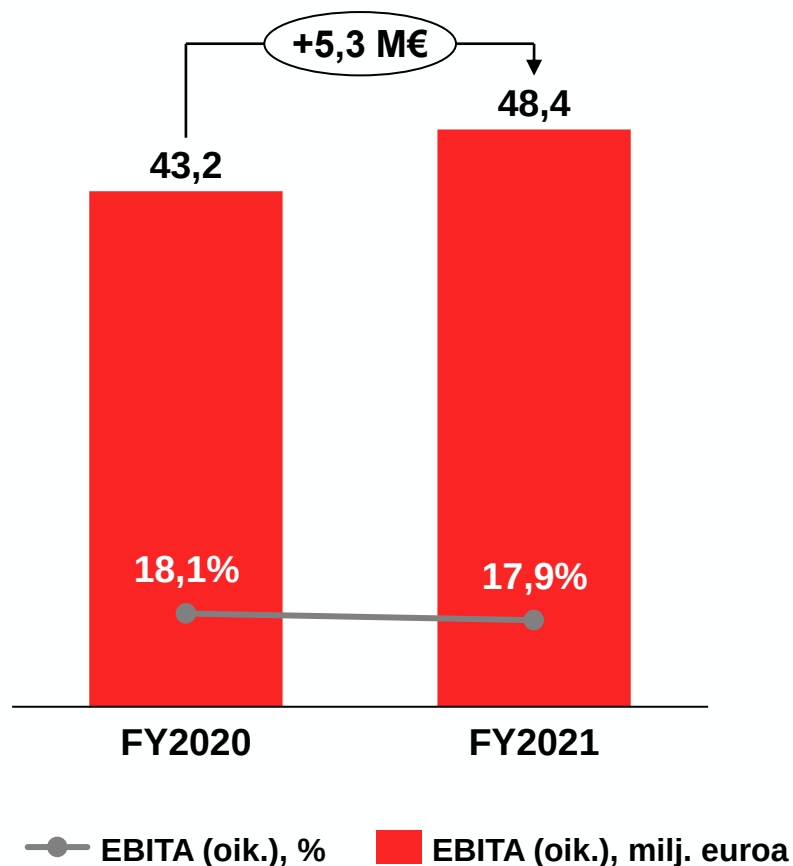
Omien tuotemerkkien osuus myynnistä



TILIKAUSI 2021

- Myyntikatemarginaali kasvoi ja oli se oli 36,9 % liikevaihdosta.
- Myyntikatemarginaalin kasvu johtui omien tuotemerkkien osuuden kasvusta, ostoehtojen parantumisesta sekä ostolaskuautomaation käyttöönotosta.
- Omien tuotemerkkien osuus myynnistä oli 17,6 % ja se kasvoi edellisestä tilikaudesta +1,2 % -yksikköä. Useita uusia tuotteita ja tuotelinjoja tuotu valikoimiin.

Tilikauden oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi. Q4:n suhteellinen kannattavuus samalla tasolla.



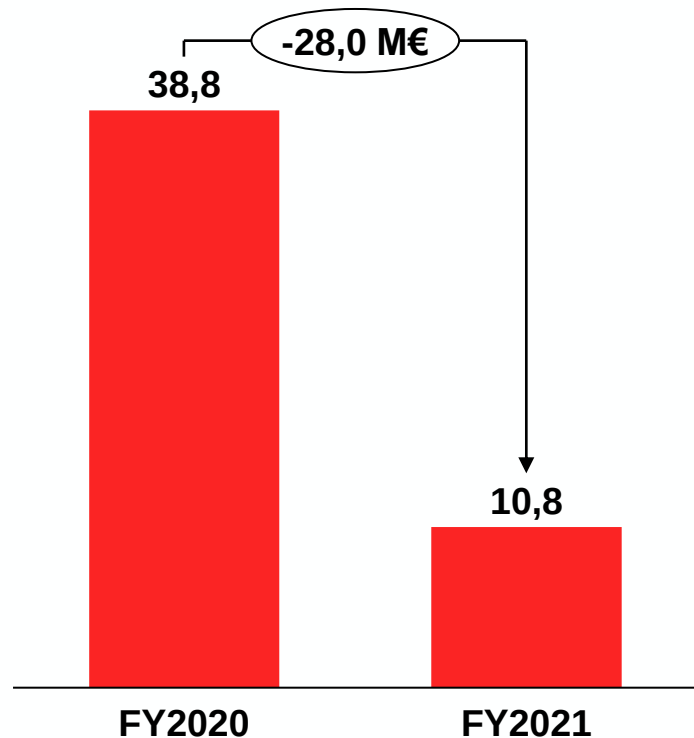
TILIKAUSI 2021

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi +5,3 M€.
- Suhteellinen kannattavuus hyvällä tasolla ja linjassa pitkän aikavälin tavoitteisiin (17-19 %)
- Kasvaneen oikaistun liikevoiton (EBITA) taustalla liikevaihdon kasvu, myyntikatteen kasvu sekä liiketoiminnan kulujen kontrolli.

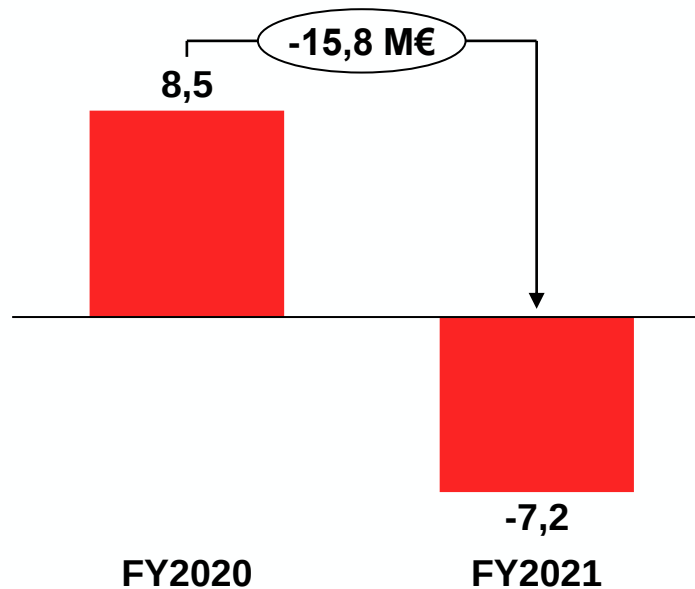
Q4 / 2021

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi +1,3 M€.
- Suhteellinen kannattavuus 15,7 % ja se oli samalla tasolla edelliseen vuoteen verrattuna.
- Myyntikatemarginaali Q4:lla kasvoi ja oli 36,3 % (36,0 %).

Operatiivinen vapaa kassavirta laski. Varastot suunnitellusti ennätystasolla tilikauden lopussa.



■ Operatiivinen vapaa kassavirta milj. euroa



TILIKAUSI 2021

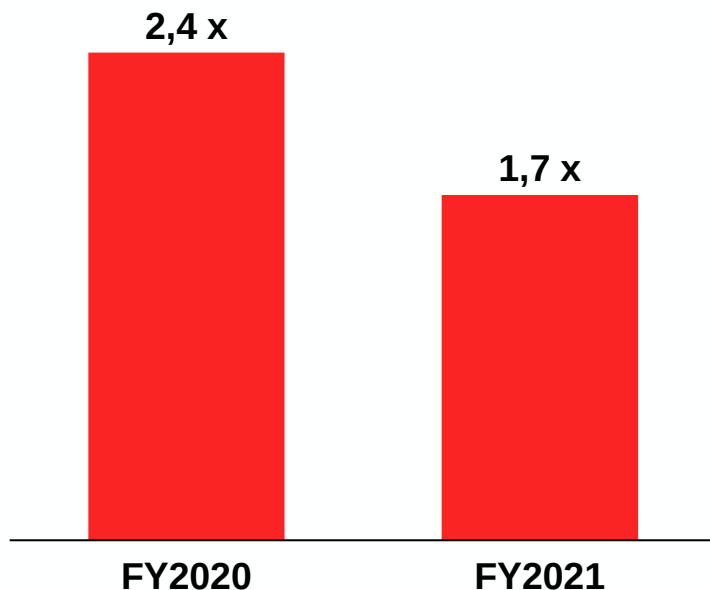
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 10,8 M€.
- Operatiivisen vapaan kassavirran muutos johtuu suunnitellusta, väliaikaisesta varastotasojen kasvusta sekä uudesta ERP –järjestelmäinvestoinnista.
- Puuilo on ennakoinut ja varautunut pidentyneiden toimitusaikojen, sekä merirahtien aiheuttamiin riskeihin ja tilannut omia tuontituotteita tavanomaista aikaisemmin seuraavan tilikauden sesonkeihin.
- Yhtiö avasi yhden uuden myymälän enemmän kuin edellisellä tilikaudella.

Q4 / 2021

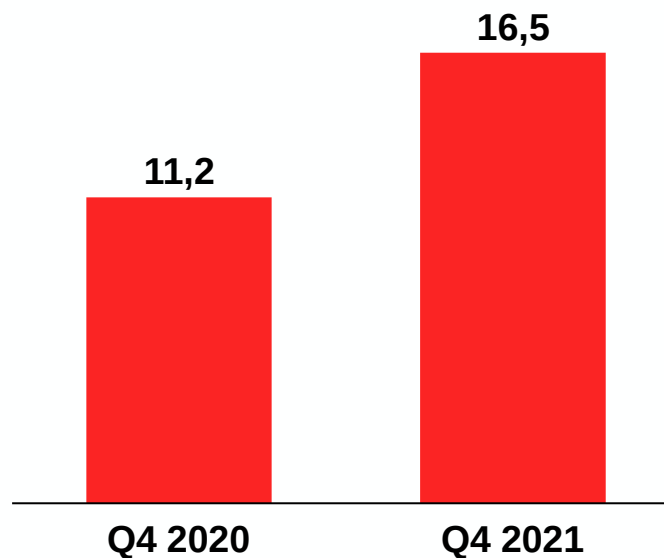
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli -7,2 M€.
- Yhtiön maahantuonnin volyymi ja keskusvarastot suunnitellusti väliaikaisesti ennätystasolla Q4:n lopussa.
- Suuria omien tuotteiden tavaraeriä saapui maahan Q4:n aikana.

Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku parani. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



TILIKAUSI 2021

- Yhtiön rahavarat hyvällä tasolla huolimatta suunnitelman mukaisesta, väliaikaisesta korkeammasta käyttöpääomasta.
- Yhtiön nettovelan ja käyttökatteen suhde laski, mikä johtui pääasiassa käyttökatteen kasvusta sekä listautumisannista.
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,8 M€. Pankkilainojen maturiteetti on 3+1+1 vuotta.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

AVAINLUVUT YHTEENVETO

TILIKAUSI 2021 (1.2.2021 – 31.1.2022)

- Liikevaihto kasvoi 13,2 % (+40,0 %) ja oli 270,1 milj. euroa (238,7)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 2,6 % (+24,4 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 20,8 % (+127,5 %)
- Myyntikate oli 99,6 milj. euroa (87,1) ja myyntikate-% oli 36,9 % (36,5 %)
- Oikaistu EBITA oli 48,4 milj. euroa (43,2), oikaistu EBITA-% oli 17,9 % (18,1 %)
- Liikevoitto oli 44,5 milj. euroa (41,5), mikä vastasi 16,5 % liikevaihdosta (17,4 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 10,8 milj. euroa (38,8)
- Osakekohtainen tulos oli 0,38 euroa (0,36)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,42 euroa (0,36)
- Katsauskaudella avattiin 4 uutta myymälää (3 uutta myymälää)

Q4 / 2021 (1.11.2021 – 31.1.2022)

- Liikevaihto kasvoi 15,1 % (+32,5 %) ja oli 62,3 milj. euroa (54,1)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 3,1 % (+19,4 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 11,8 % (+132,0 %)
- Myyntikate oli 22,6 milj. euroa (19,5) ja myyntikate-% oli 36,3 % (36,0 %)
- Oikaistu EBITA oli 9,8 milj. euroa (8,5), oikaistu EBITA-% oli 15,7 % (15,7 %)
- Liikevoitto oli 9,5 milj. euroa (8,1), mikä vastasi 15,3 % liikevaihdosta (15,0 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli -7,2 milj. euroa (8,5)
- Osakekohtainen tulos oli 0,08 euroa (0,07)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,08 euroa (0,07)
- Tilikauden viimeisellä neljänneksellä ei avattu uusia myymälöitä (1 uusi myymälä)

NÄKYMÄT

Puuilon näkymät tilikaudelle 2022

Puulo ennustaa tilikauden 2022 liikevaihdon ja euromääräisen, oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) kasvavan verrattuna tilikauteen 2021.

Ennusteeseen liittyy epävarmuustekijöitä koronapandemian kehittymisen ja geopolittisen tilanteen aiheuttamien vaikutusten johdosta. Vaikka Puuilon liiketoimintaan ei kohdistu välittömiä Venäjään tai Ukrainaan liittyviä riskejä, Venäjän sotilastoimet ovat aiheuttaneet merkittävää epävarmuutta Euroopassa. Tilanteella voi olla vaikutusta kulutuskäyttäytymiseen ja ostovoimaan ja siten Puuilon liiketoimintaan. Lisäksi Venäjään liittyvät pakotteet voivat välillisesti vaikuttaa globaaleihin toimitusketjuihin.

Puuilon pitkän aikavälin tavoitteet

+400 milj. €

LIKEVAIHTO

Liikevaihto ylittää 400 miljoonaa euroa tammikuussa 2026 päättyvän tilikauden 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.

VASTUULLISUUS

TOIMINNASSAMME

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 jätteen käsittelyä ja lajittelua edelleen sekä parannamme kierrätysastetta.

PUUILO

PUUILO

Seitsemän uutta myymälää putkessa

Tilikaudella 2022 avattavat myymälät:

- *Tampere Lielähti (muutto)*
- *Sastamala*
- *Lieto*
- *Tornio*

...lisäksi vuodelle 2023 on jo sovittu ainakin neljän uuden myymälän avaukset!



Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

14.6.2022	<i>Liiketoimintakatsaus (helmi–huhtikuu 2022)</i>
15.9.2022	<i>Puolivuotiskatsaus (helmi–heinäkuu 2022)</i>
15.12.2022	<i>Liiketoimintakatsaus (helmi–lokakuu 2022)</i>

LIITEKALVOT

Puulo on yksi Suomen suurimmista halpakauppaketjuista

PUUILON AVAINTIEDOT¹⁾

270 m€ liikevaihto

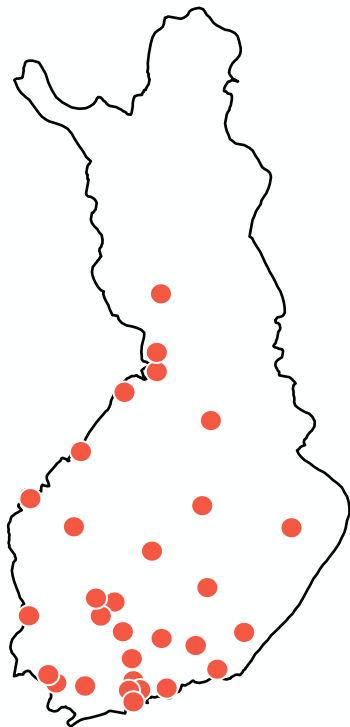
44,5 m€ liikevoitto

16,5 % liikevoitto-%

48,4 m€ oikaistu EBITA²⁾

17,9% oikaistu EBITA-%

34 MYYMÄLÄÄ JA VERKKOKAUPPA



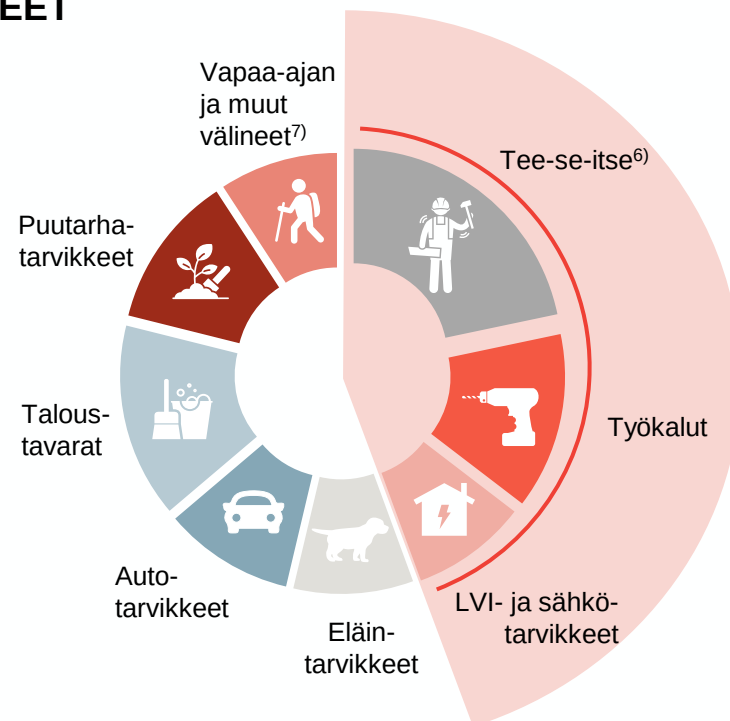
TEE-SE-ITSE TUOTTEET AVAINASEMASSA⁵⁾

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

+30 000 tuotenimikettä³⁾

18 % myynnistä omia tuotteita¹⁾

27 € keskimääräinen ostoskori myymälät yhteensä

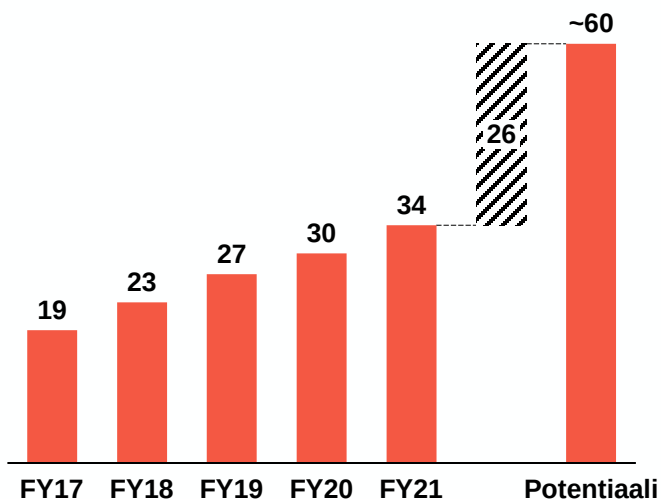


Huom. 1) 31.1.2022 päättyneellä tilikaudella jollei muuta ilmoitettu; 2) EBITA ennen vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä; 3) Myymäläkohtainen tuotenimikkeiden määrä vaihtelee, 27.1.2021 keskimääräinen määrä oli 34 tuhatta; 5) Jakauma tilikausi 2020; 6) Tee-se-itse -tuoteryhmät ml. 'tee-se-itse', 'työkalut',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

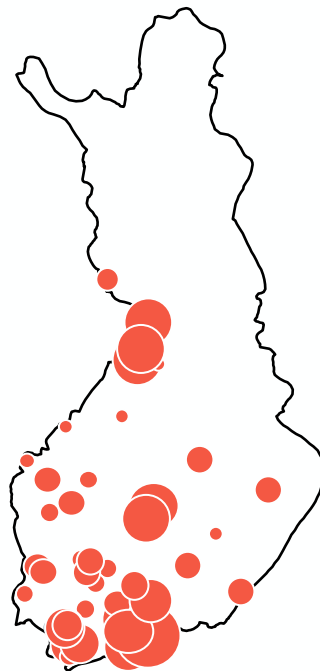
Potentiaalia lähes kaksinkertaistaa konseptin mukaisen myymäläverkoston koko 1)



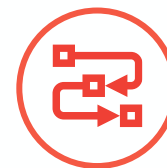
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNIPAIKKOJA²⁾

● 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



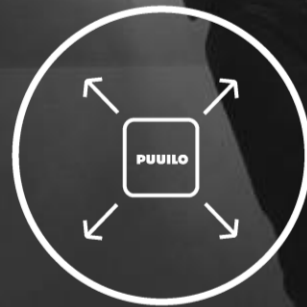
Uudet myymälät ovat
keskimäärin kannattavia jo
ensimmäisen täyden
toimintakuukauden jälkeen³⁾

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

Takana vuosikymmenen jatkuvaa kasvua – myymälöitä avattu jopa 4 vuodessa

