

PUUILO

ONNISTUNUT VUOSI VAIHTELEVASSA
TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ

TULOSESITYS TILIKAUSI 2022

PUUILO OYJ

30.3.2023

*Juha Saarela, toimitusjohtaja
Ville Ranta, talousjohtaja*

Agendamme tänään

- 1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat***
- 2. Osingonjakoehdotus***
- 3. Taloudellinen kehitys***
- 4. Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet***
- 5. Näkymät tilikaudelle 2023***
- 6. Puulo sijoituskohteena***
- 7. Vastuullisuus toiminnassamme***
- 8. Q&A***



Avainluvut Q4/2022 (marraskuu 2022–tammikuu 2023)

KASVU

+9,7 % (+15,1 %)

Liikevaihto

+6,8 % (3,1 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

37 (34)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

14,2 % (15,7 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,2 % (36,3 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,08 € (0,08 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Puuilon kasvu jatkui tilikauden loppuun asti, vaikka toimintaympäristö* oli haasteellinen. Liikevaihto kasvoi vertailukelpoisissa ja uusissa myymälöissä sekä verkkokaupassa.
- Myyntikate pysyi hyvällä tasolla huolimatta inflaation myötä nousseista tavaroiden hankintahinnoista.
- Q4 oikaistuun liikevoittoon vaikutti 0,7 milj. euron ifric-tulkinnasta johtuva poistoihin tehty oikaisu pilvipohjaisista IT-palveluista.
- Uudet myymälät avattiin Tornioon marraskuussa 2022 ja Lietoon tammikuussa 2023 (ei uusia myymälöitä).

*Haastava toimintaympäristö: inflaatio, Venäjän hyökkäyssota, energiakriisi, korkojen nousu ja kuluttajien varovaisuus.

Avainluvut tilikausi 2022 (helmikuu 2022–tammikuu 2023)

KASVU

+9,7 % (+13,2 %)

Liikevaihto

+5,5 % (+2,6 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

37 (34)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

16,5 % (17,9 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,2 % (36,9 %)

Myyntikate-%

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,42 € (0,42 €)

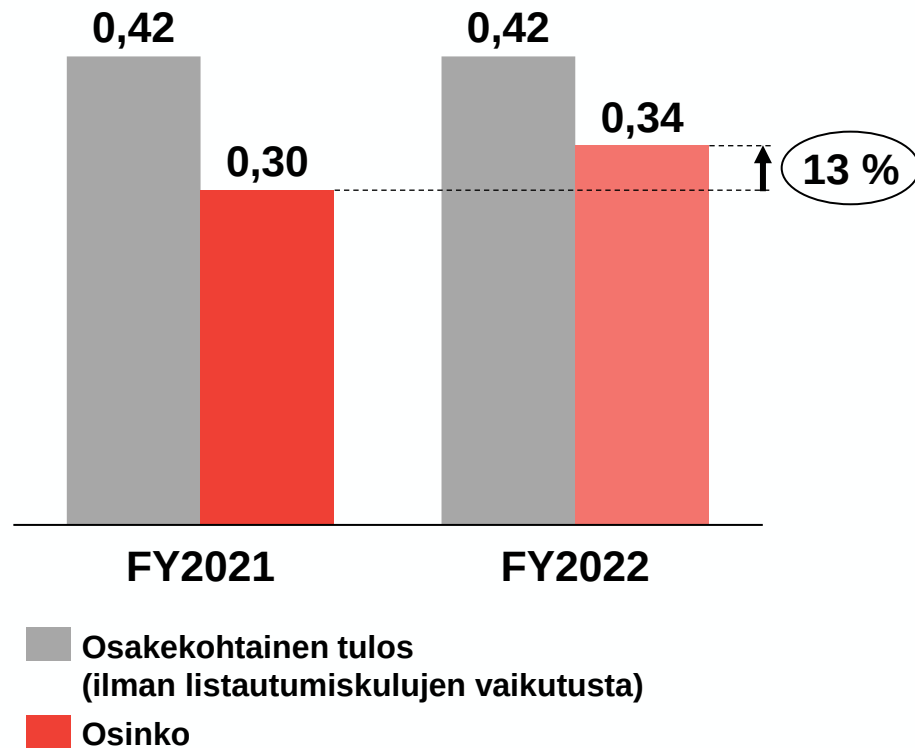
Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Puuilo teki hyvän suorituksen tilikaudella 2022. Päättynyt tilikausi oli toimintaympäristön* osalta vaihteleva ja haasteellinen.
- Omien tuotteiden osuus kasvoi vahvasti nousten 20,0 %:iin liikevaihdosta.
- Q4 oikaistuun liikevoittoon vaikutti 0,7 milj. euron ifric-tulkinnasta johtuva poistoihin tehty oikaisu pilvipohjaisista IT-palveluista.
- Avasimme uudet myymälät Sastamalaan, Tornioon ja Lietoon (4 uutta myymälää).
- Tampereen Lielahden myymälä uudelleen sijoitettiin toukokuussa 2022.
- Uusi verkkokaupan keräilyvarasto Espoossa otettiin käyttöön maaliskuussa 2022.

*Haastava toimintaympäristö: inflaatio, Venäjän hyökkäyssota, energiakriisi, korkojen nousu, kuluttajien varovaisuus ja koronapandemiarajoitusten päättyminen.

Hallituksen osingonjakoehdotus yhtiökokoukselle



HALLITUKSEN OSINKOESITYS YHTIÖKOKOUKSELLE

0,34 €/osake

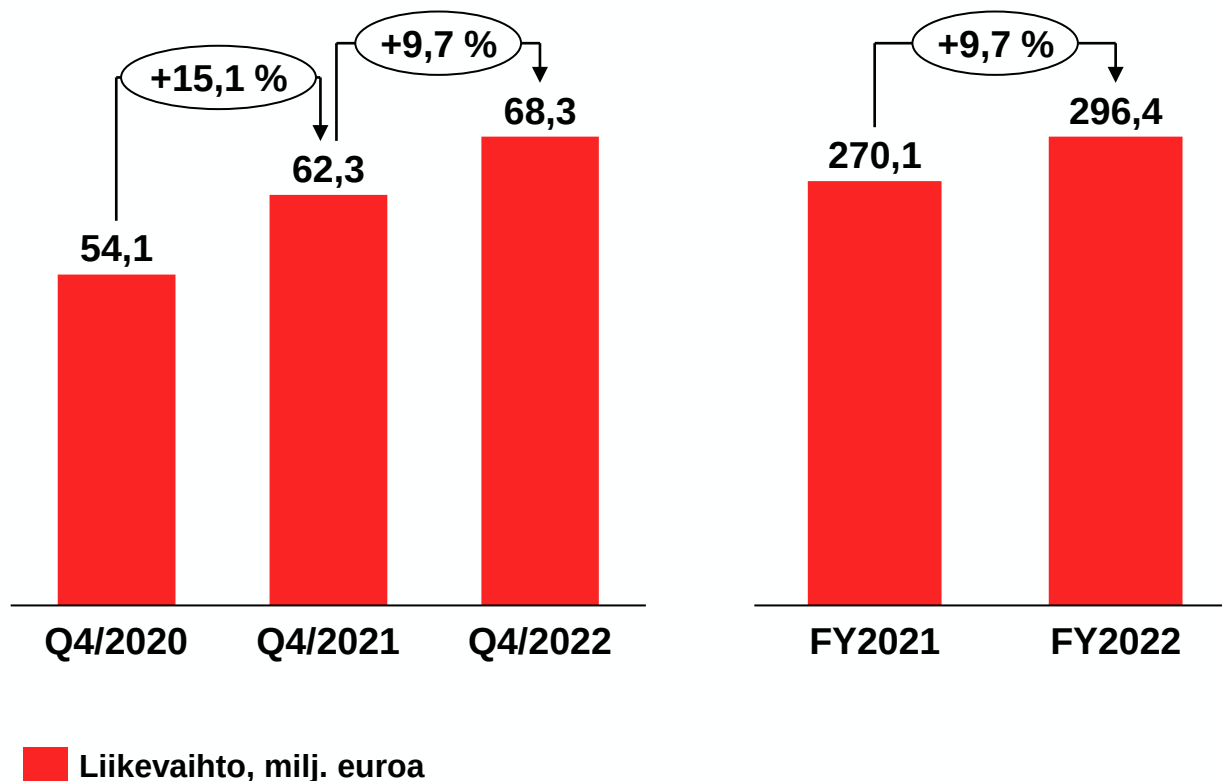
Hallitus ehdottaa osingon maksamista kahdessa erässä.

OSUUS TILIKAUDEN TULOKSESTA

82 % (80 %)

Taloudellinen kehitys

Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvu oli vahvaa neljännellä kvartaalilla



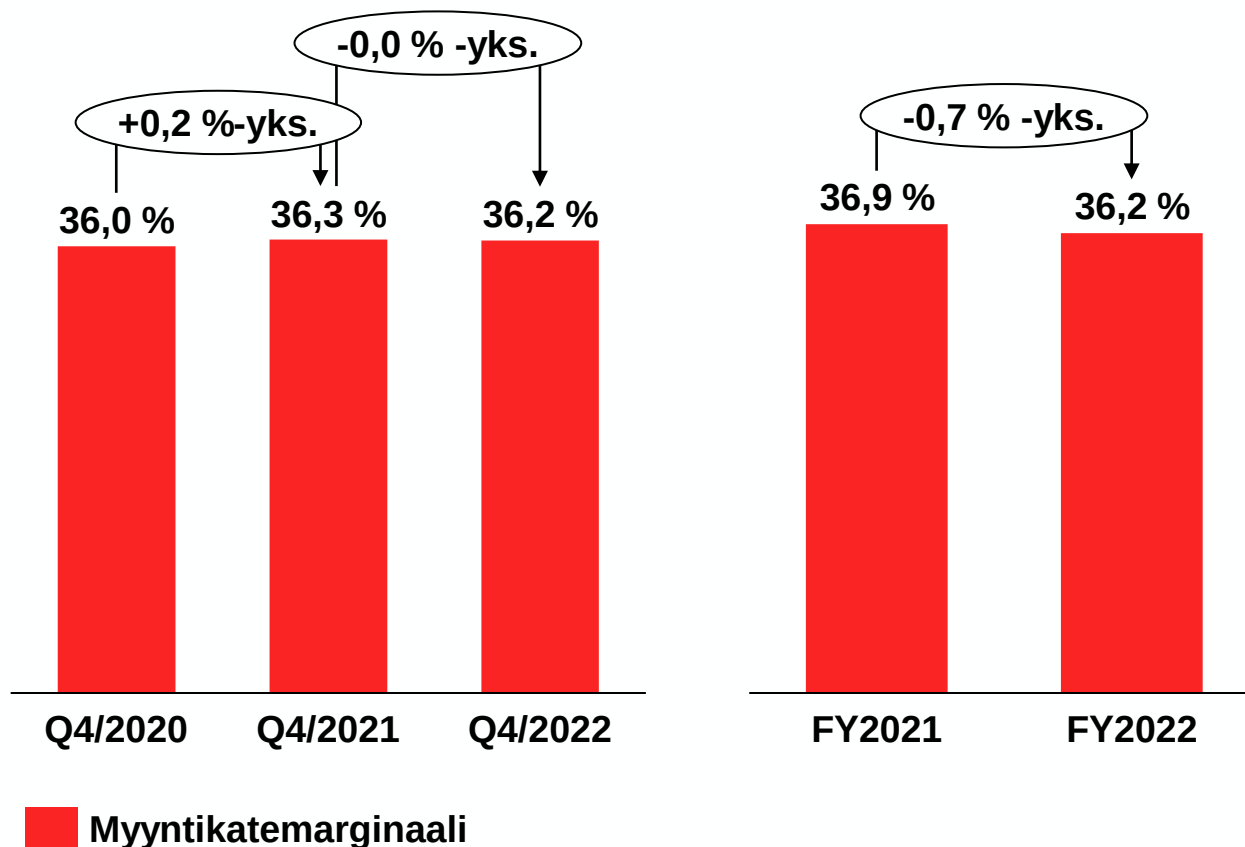
Q4/2022

- Liikevaihto kasvoi 9,7 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 6,8 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Asiakasmäärien kasvu jatkui neljännellä kvartaalilla. Asiakasmäärä kasvoi lähes 8 %.

Tilikausi 2022

- Liikevaihto kasvoi 9,7 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 5,5 %.
- Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Liikevaihdon kasvuun vaikutti erityisesti kasvaneet asiakasmäärät, mutta myös keskiostoksen kasvu.
- Myynti kasvoi kaikissa päätuoteryhmissä.

Myyntikate säilyi hyvällä tasolla



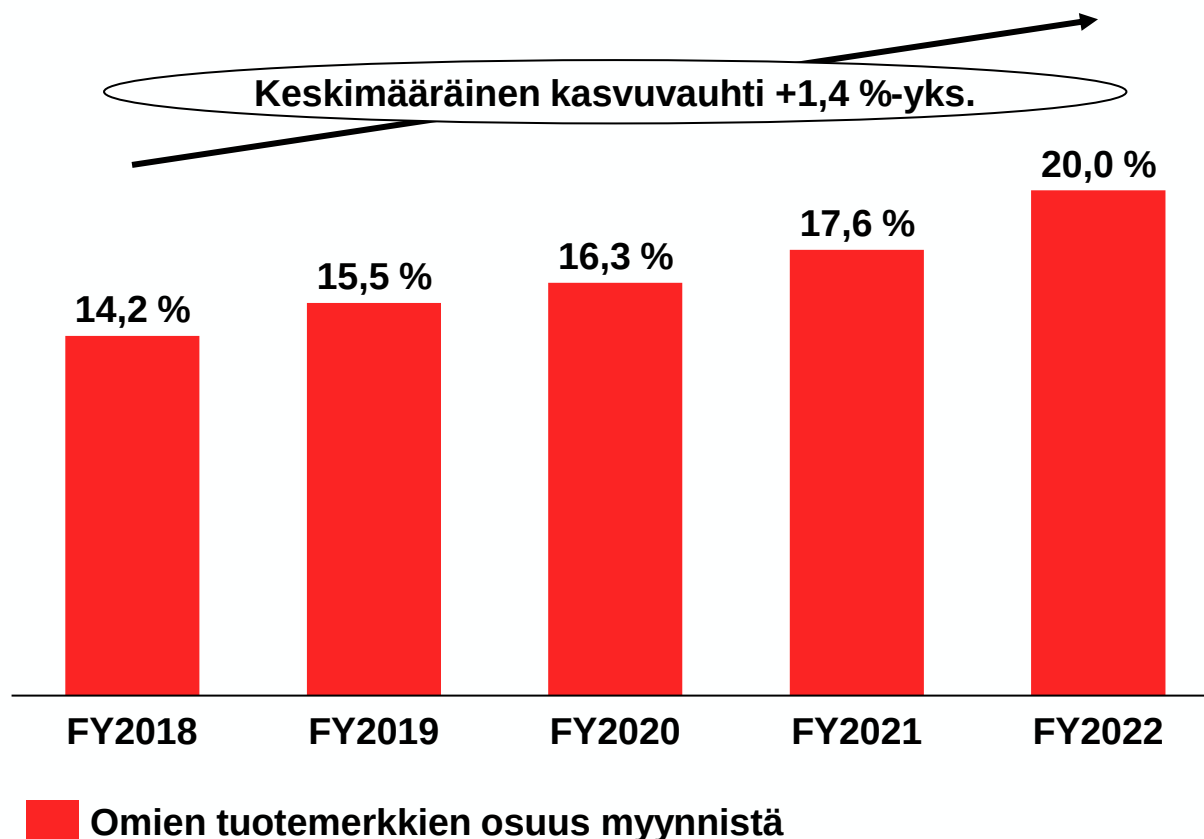
Q4/2022

- Myyntikatemarginaali pysyi hyvällä tasolla ollen 36,2 % liikevaihdosta.
- Inflaation myötä kohonneita hankintahintoja ja nousseita logistiikkakustannuksia on onnistuttu hyvin siirtämään myyntihintoihin.
- Kasvu omien tuotemerkkien osuudessa liikevaihdosta ylläpiti hyvää katetasoa.

Tilikausi 2022

- Myyntikatemarginaali laski hieman ja se oli 36,2 % liikevaihdosta.
- Erityisesti alkuvuoden korkeat varastotasot ovat kasvattaneet varastointi- ja kuljetuskustannuksia, millä on ollut vaikutusta myyntikatteeseen. Varastonkiertoa on saatu parannettua.
- Hyvää katetasoa on ylläpitänyt positiivinen kehitys omien tuotteiden osuudessa 20,0 %:iin (17,6 %) liikevaihdosta.

Omien tuotemerkkien osuus liikevaihdosta nousi 20 prosenttiin



Tilikausi 2022

- Omien tuotteiden osuuden kasvattaminen liikevaihdosta on keskeinen osa Puuilon kasvustrategiaa.
- Omien tuotemerkkien osuus liikevaihdosta oli 20,0 % ja se kasvoi 2,4 % -yksikköä.
- Vahva kasvu omien tuotemerkkien osuudessa liikevaihdosta ylläpiti hyvää katetasoa.
- Pitkän aikavälin tavoitteena on kasvattaa omien tuotemerkkien osuus myynnistä noin 30 prosenttiin.

tamforce®

best4pets

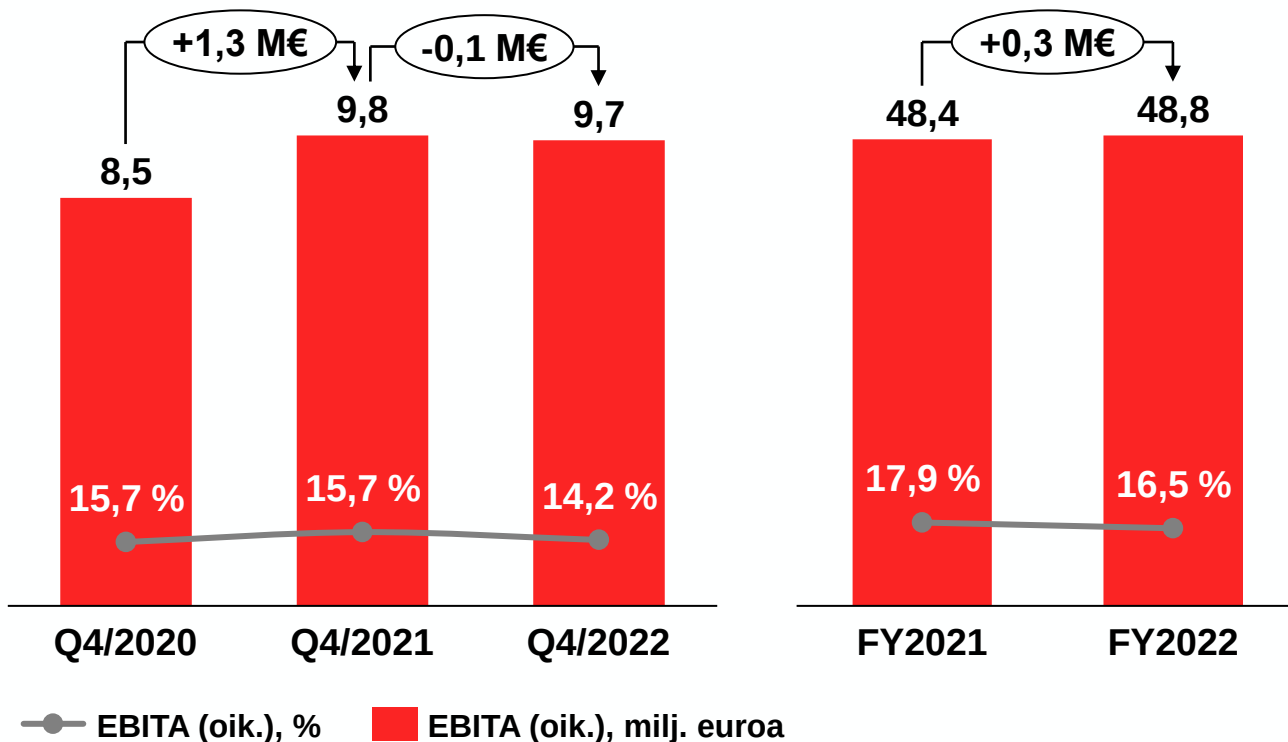
KRAMFORS

TOMBER®

Farmari

NORRKÖPING

Oikaistu liikevoitto samalla tasolla neljännellä kvartaalilla, mutta kasvoi tilikaudella



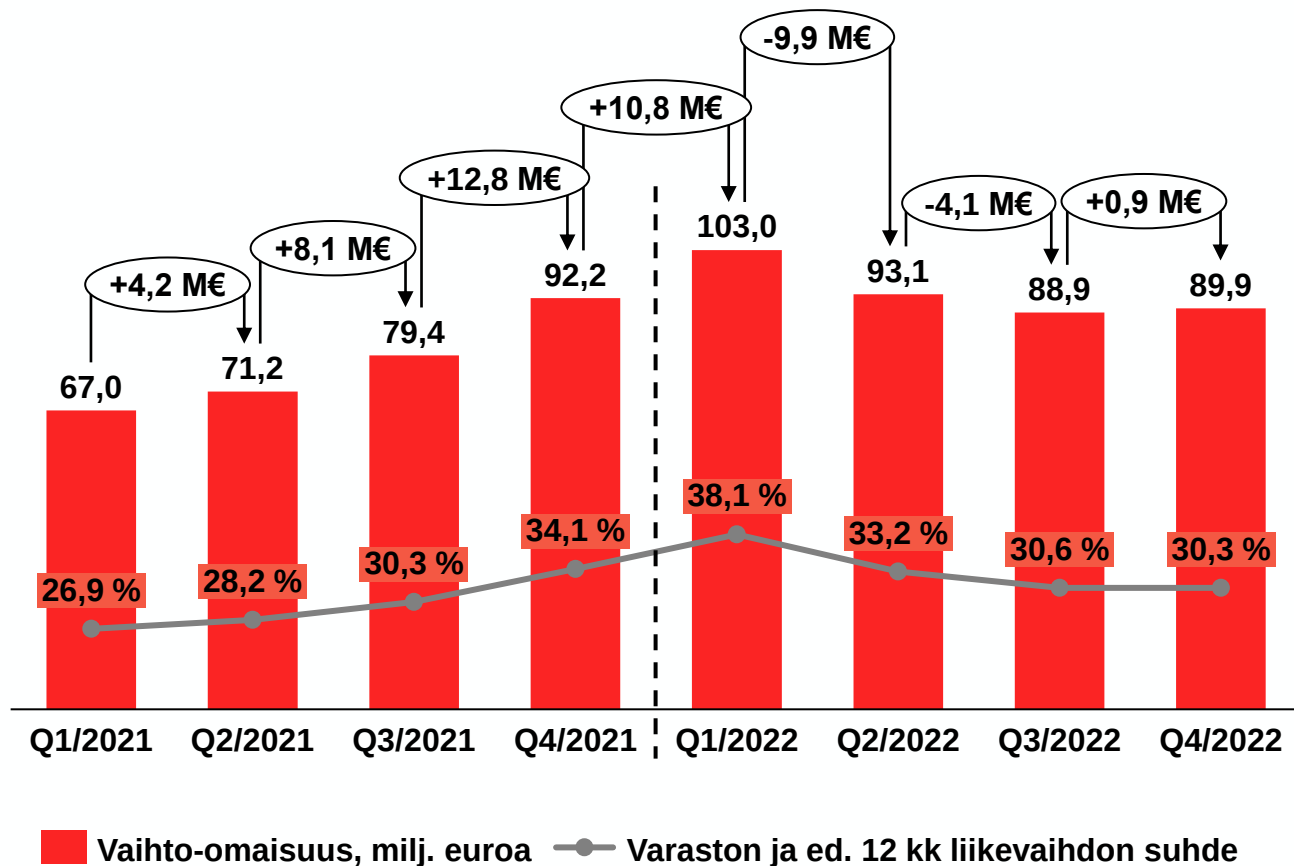
Q4/2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) laski 0,1 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 14,2 % liikevaihdesta.
- Oikaistuu liikevoittoon vaikutti 0,7 milj. euron ifric-tulkinnasta johtuva poistoihin tehty oikaisu pilvipohjaisista IT-palveluista.

Tilikausi 2022

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 0,3 M€.
- Suhteellinen kannattavuus oli 16,5 % liikevaihdesta ja se laski edelliseen vuoteen verrattuna.
- Oikaistun liikevoiton kasvuun vaikuttivat hyvä liikevaihdon kasvu sekä liiketoiminnan kulujen kontrolli.

Varaston kierto nopeutui tilikauden 2022 loppua kohti

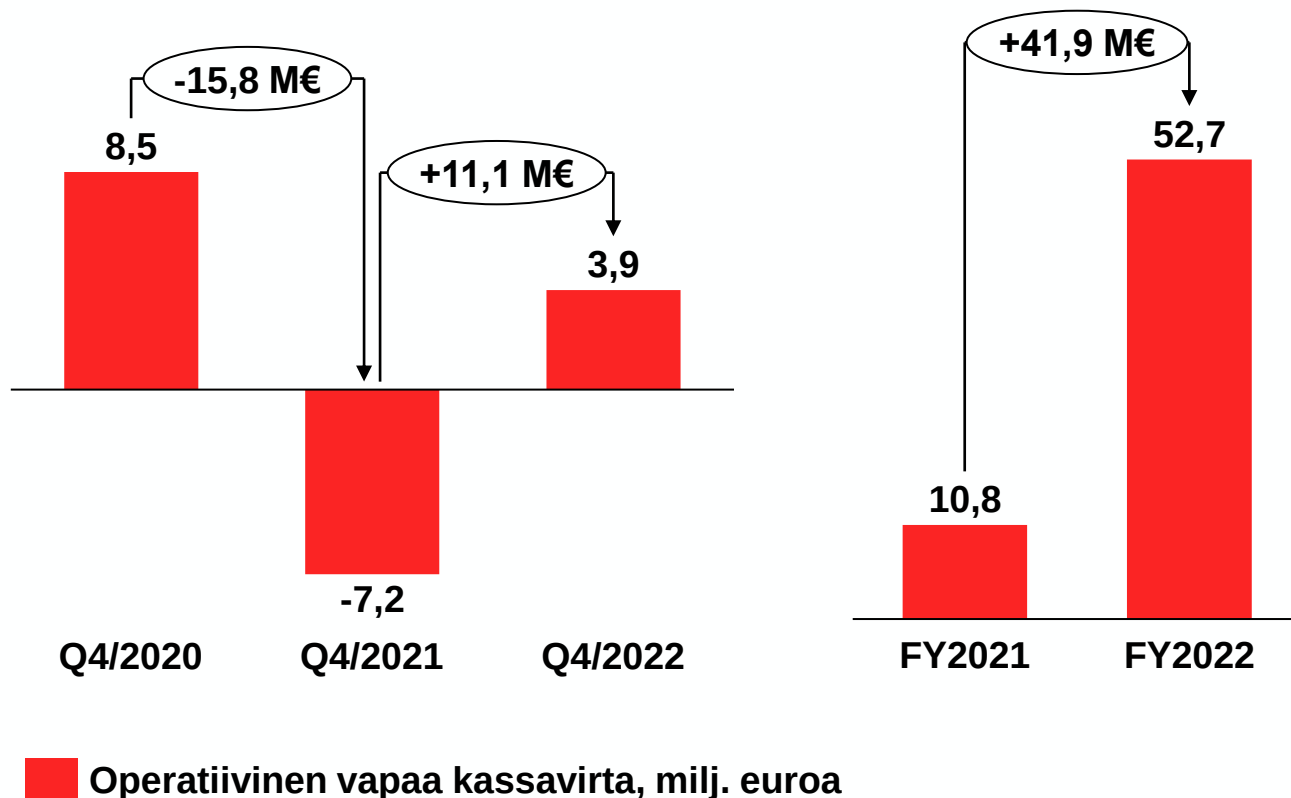


Tilikausi 2022

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 89,9 M€.
- Vaihto-omaisuuden kasvu loppuvuonna 2021 ja alkuvuonna 2022 johtui strategian mukaisesta omien tuotteiden volyymin kasvusta sekä tavaroiden saatavuuden varmistamisesta Puuilon myymälöissä poikkeuksellisessa toimintaympäristössä.
- Varaston kiertonopeutta on saatu parannettua ja varastotasot ovat laskeneet tilikauden aikana noin 2,3 milj. euroa 3 uudesta myymälästä huolimatta. Tavoitteena on edelleen parantaa varaston kiertonopeutta.
- Yhtiö avasi uudet myymälät Sastamalaan, Tornioon ja Lietoon (4 uutta myymälää).

*Ed. 12 kk=edellisen 12 kuukauden liikevaihto

Vahva kassavirta – taustalla hyvä liikevoitto ja varastonarvon lasku



Q4/2022

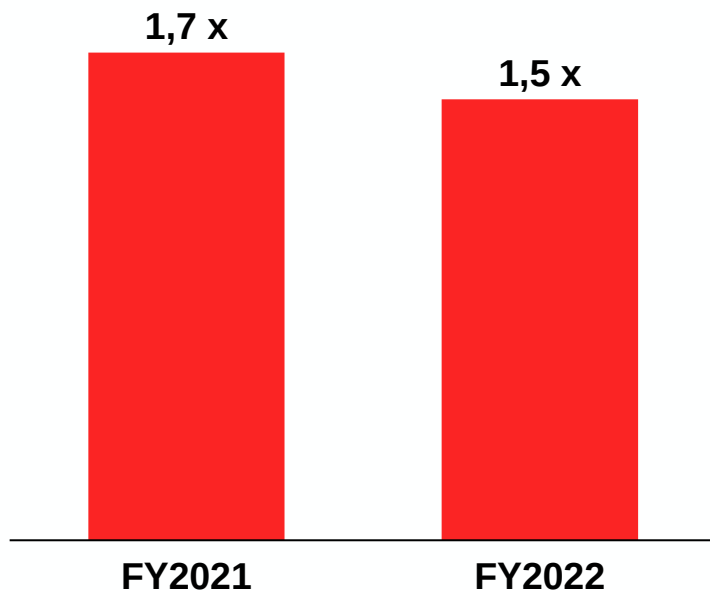
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 3,9 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikutti erityisesti hyvä liikevoitto.
- Kassakonsolidointi eli kassavirran suhde käyttökatteeseen pysyi hyvällä tasolla.

Tilikausi 2022

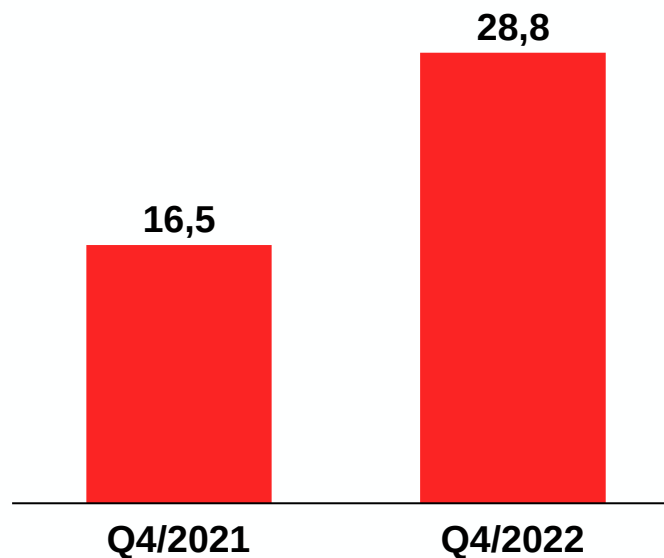
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 52,7 M€.
- Operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikuttivat erityisesti hyvä liikevoitto sekä käyttöpääoman positiivinen muutos.
- Varastotasot ovat laskeneet tilikauden aikana. Tavoitteena on edelleen varaston kiertonopeuden parantaminen.

Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku laski. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



Tilikausi 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€.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

AVAINLUVUT YHTEENVETO

Q4 / 2022 (1.11.2022 – 31.1.2023)

- Liikevaihto kasvoi 9,7 % (+15,1 %) ja oli 68,3 milj. euroa (62,3)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,8 % (+3,1 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 12,0 % (-11,8 %)
- Myyntikate oli 24,8 milj. euroa (22,6) ja myyntikate-% oli 36,2 % (36,3 %)
- Oikaistu EBITA oli 9,7 milj. euroa (9,8), oikaistu EBITA-% oli 14,2 % (15,7 %), oikaistu EBITA sisältää 0,7 milj. euroa kertaluonteista poistoa.
- Liikevoitto oli 9,4 milj. euroa (9,5), mikä vastasi 13,8 % liikevaihdosta (15,3 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 3,9 milj. euroa (-7,2)
- Osakekohtainen tulos oli 0,08 euroa (0,08)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,08 euroa (0,08)
- Neljännellä kvartaalilla avattiin kaksi uutta myymälää (ei uusia myymälöitä)

Tilikausi 2022 (1.2.2022 – 31.1.2023)

- Liikevaihto kasvoi 9,7 % (+13,2 %) ja oli 296,4 milj. euroa (270,1)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 5,5 % (+2,6 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 3,9 % (+20,8 %)
- Myyntikate oli 107,2 milj. euroa (99,6) ja myyntikate-% oli 36,2 % (36,9 %)
- Oikaistu EBITA oli 48,8 milj. euroa (48,4), oikaistu EBITA-% oli 16,5 % (17,9 %), oikaistu EBITA sisältää 0,7 milj. euroa kertaluonteista poistoa.
- Liikevoitto oli 47,0 milj. euroa (44,5), mikä vastasi 15,9 % liikevaihdosta (16,5 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 52,7 milj. euroa (10,8)
- Osakekohtainen tulos oli 0,41 euroa (0,38)
- Osakekohtainen tulos ilman listautumiskuluja oli 0,42 euroa (0,42)
- Katsauskaudella avattiin kolme uutta myymälää (neljä uutta myymälää)
- Hallituksen ehdotus osingoksi on 0,34 euroa osakkeelta. Osinko ehdotetaan maksettavaksi kahdessa erässä.



A person wearing a black jacket and blue gloves is captured in the middle of throwing a large, fluffy snowball. The snowball is in mid-air, creating a dynamic splash of white snow. The background is a soft-focus winter scene with snow-covered trees and a building. The overall tone is bright and wintry.

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.

Näkymät tilikaudelle 2023

Puulon näkymät tilikaudelle 2023

Puulo ennustaa tilikauden 2023 liikevaihdon ja euromääräisen, oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) kasvavan verrattuna tilikauteen 2022.

Tilikauden 2023 näkymiin liittyy edelleen epävarmuustekijöitä, jotka liittyvät energiakriisiin, koronapandemian kehittymiseen, Ukrainan sotaan, korkojen nousuun, yleiseen inflaatiokehitykseen ja siitä johtuvaan ostovoiman alenemiseen.

Puulon pitkän aikavälin tavoitteet

+400 milj. €

LIIEKVAIHTO

Tilikauden 2025 loppuun mennessä ja kasvaa orgaanisesti yli 10 prosenttia vuosittain.

Alle 2.0x

VELKAANTUNEISUUS

Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökateen suhde alittaa 2.0x.

17–19 %

KANNATTAVUUS

Oikaistu liikevoitto (EBITA) on välillä 17–19 % liikevaihdesta.

> 80 %

OSINKOPOLITIIKKA

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.



Puulon uudet myymälät

Tilikaudelle 2023 avattavat myymälät:

- Vantaa Porttipuisto, tänään 30.3.2023
- Nummela
- Kerava
- Vantaa Varisto
- 1 pääkaupunkiseudulle

Vuodelle 2024 tavoitteena avata ainakin 4 uutta myymälää!

PUUILO

TUUTKO MAKKARALLE?
TARJOAMME MAKKARAA
TO 30.3. JA PE 31.3. KLO 10-17!
Makkaraa on varattu runsaasti, mutta se suitsee loppua kesken.

PUUILO VANTAA PORTTIPUISTON
AVAJAISET TO 30.3. KLO 10.00
SALPAKUJA 2. TARJOUKSET VOIMASSA TO 30.3.-SU 2.4.
TARJOUKSET VOIMASSA VAIN PORTTIPUISTON MYYMÄLÄSSÄ

KATSO HINTAA! MAX. 1 KPL / ASIAKAS
100 KPL ERÄ/VÄRI **10€** (39,90€)
TABELL Riipputuoli hapsuilla musta, valkoinen tai beige
*30 pv alin hinta 24,90€

YHTEISHINTAAN 139€
DEWALT Akkukorakone 18V
2Ah DCD708DIT + akku 4Ah 18V DCB182
DEWALT 18 V XR -sarjan hiilikarjasta DCD708DIT-QW akkukorakone.
Väline 60 Nm, pituus 12mm, 2 Ah -akku, taituri, T20M -sakki (yksittäin 139€) + 4 Ah -akku DCB182 (yksittäin 79,90€)

ERÄ! 5990 (99")
1019407 Moottorisaha 52 cc
Laippa 15"
*30 pv alin hinta 79,90€

ERÄ! 3490 (49,90)
1020434 NUORKAMI Sähkösavustin 1100W

ERÄ! 199 (4,90)
SERLA Hella WC-paperi 8 r
MAX. 1 KPL / ASIAKAS

PUUILO.FI PUUILO PORTTIPUISTO MA-PE 8-20, LA 9-18, SU 10-18
Tarjoukset voimassa to-su 30.3.-2.4.2023 ellei joulukuun maininta tai niin kauan kuin tuotteita tarjousaikana riittää.
Tarjoukset voimassa vain Porttipuiston myymälässä. Tuotteita on rajoitettu erä ja ne saatavat loppua nopeasti. Ei jälleennytyille.
Tarjouksien voimassaoloa rajoittavat 30 päivän alimäärä hintaan ennen kampanjan.
Toukokuu, ei jälleennytyille.

PUUILO 3

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 large, bright 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" and "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

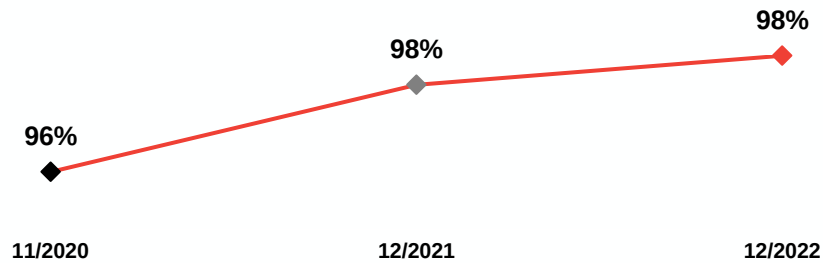


Historiallisesti
markkinoita selvästi
parempi kasvu, korkea
kannattavuus ja vahva
kassavirta

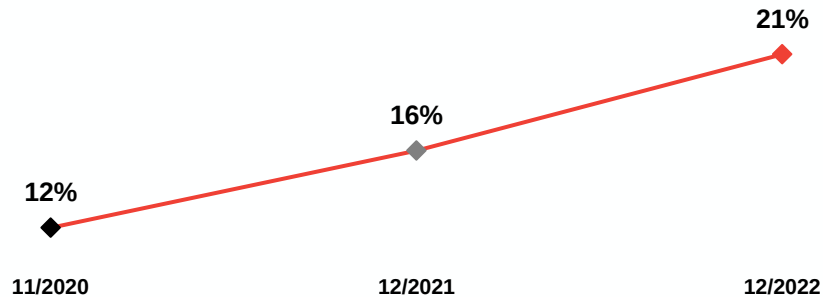
Puuilon tunnettuus ja harkinta ovat kasvussa – mutta kasvupotentiaalia on paljon

Puuilon tunnettuus

Autettu tunnettuus –
Tuntee ainakin nimeltä

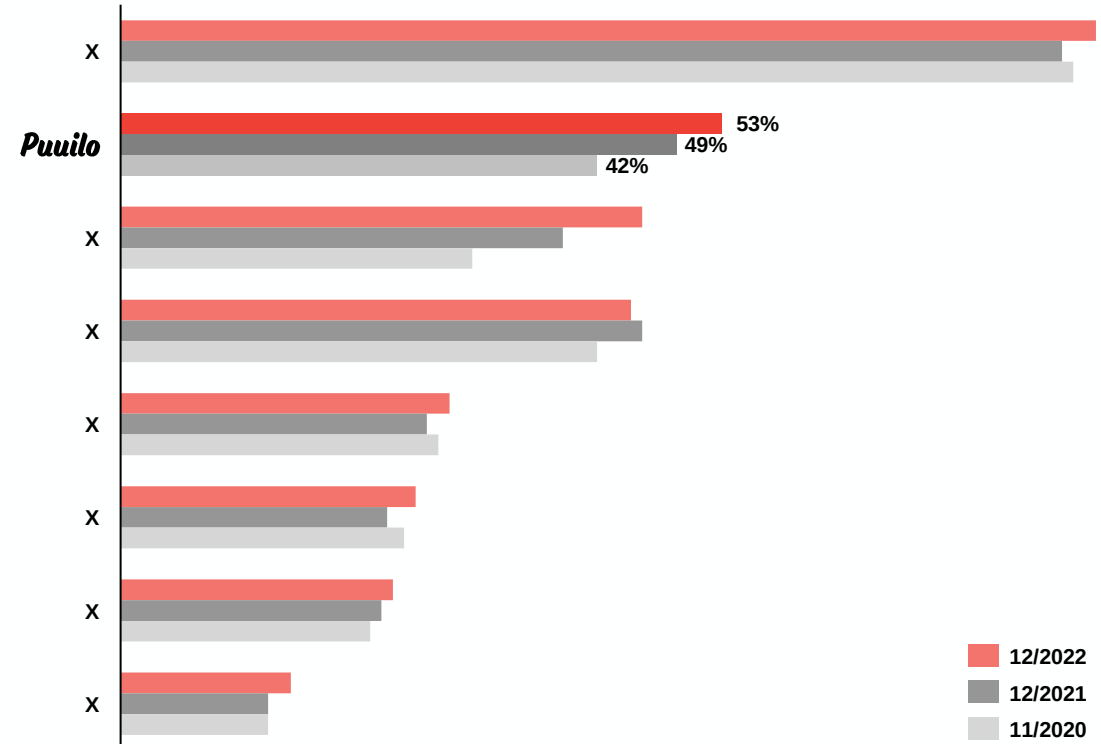


Spontaani tunnettuus –
Mitä halpakauppoja / sekataavarataloja muistat?



Puuilon harkinta

Missä halpakaupassa / sekataavaratalossa asioit mieluiten?
Mitä muita liikkeitä harkitsisit myös?

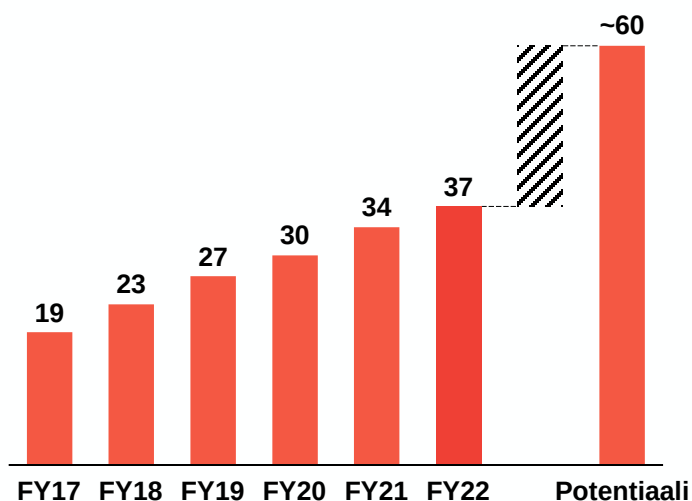


Lähde: Puuilon liikkeenjohtajan konsulttiyritykseltä 12/2022 tilaama tutkimus. (n=1000)

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

MYYMÄLÄVERKOSTON KASVU

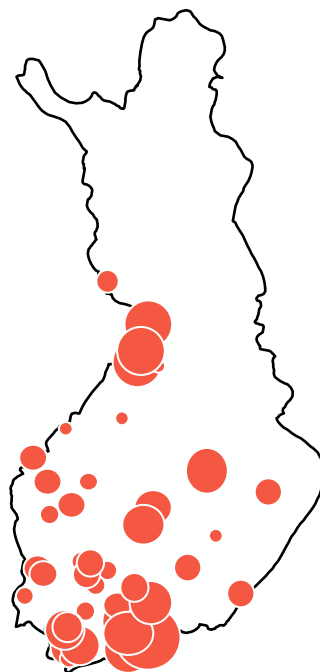
Potentiaalia kasvaa jopa 60 myymälän ketjuksi nykyisellä myymäläkonseptilla¹⁾



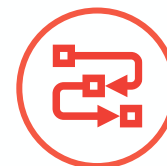
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNITPAIKKOJA²⁾

● 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

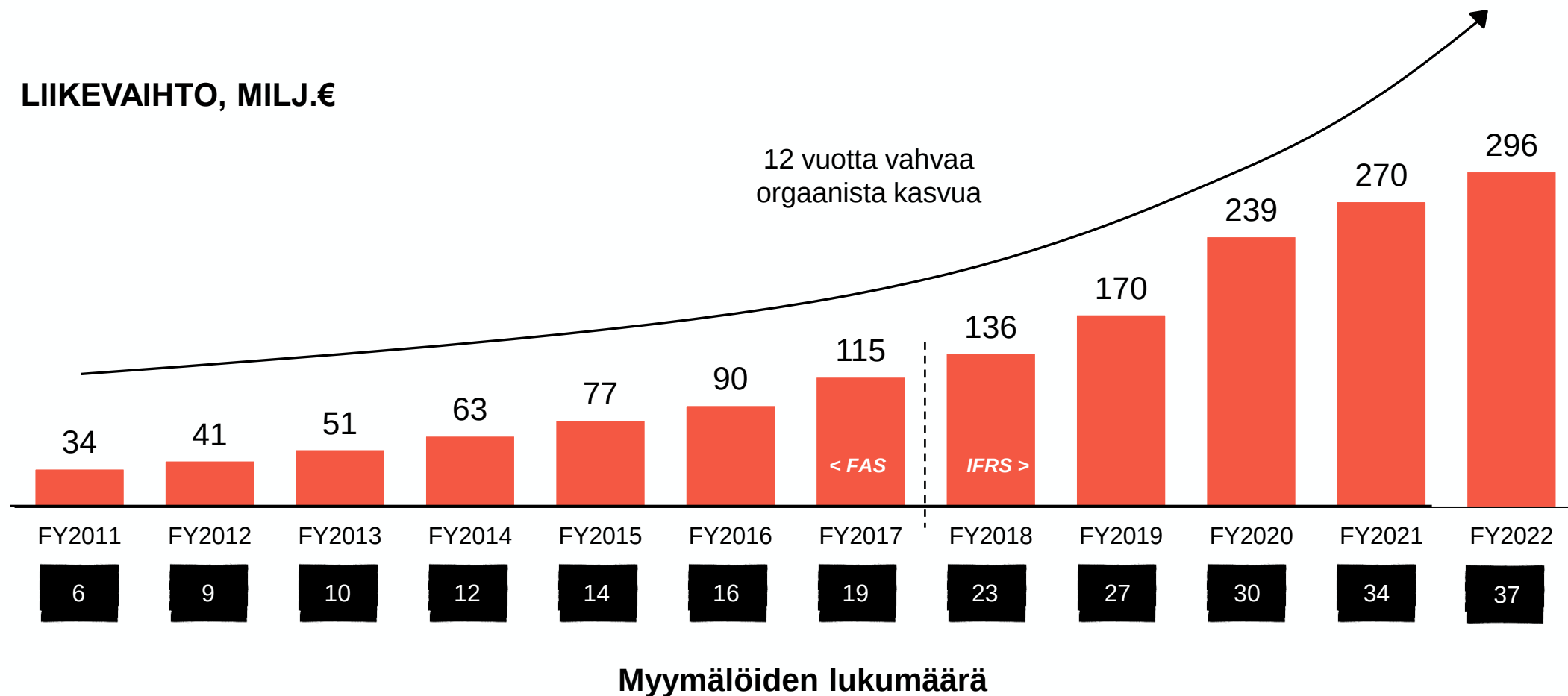


Uudet myymälät ovat keskimäärin kannattavia jo ensimmäisen täyden toimintakuukauden jälkeen³⁾

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

LIIKEVAIHTO, MILJ.€





Vastuullisuus toiminnassamme

Vastuullisuus- työmme 2022 ja 2023 keskeisimmät tavoitteemme

PUUILO



VASTUULLINEN KAUPPIAS

Teemamme Vastuullinen kauppias kattaa puuilolaisten oman tekemisen lisäksi toimitusketjumme toiminnan niiltä osin kuin pystymme siihen vaikuttamaan. Tilikaudella 2022 olemme jatkaneet vuonna 2021 aloitettujen toimenpiteiden eteenpäinviemistä.

BSCI:n tai vastaavan sitoumuksen omaavien ulkomaisten toimittajien osuus toimitusketjussamme on 44 %. Jatkamme työtä osuuden nostamiseksi 80 %:iin tilikauden 2025 loppuun mennessä.

Hankinnan eettinen ohjeistus on sisällytetty valtaosaan suurimmista kotimaisista toimittajasopimuksista. Jatkamme työtä seuraavan kokoluokan kanssa.

Tehdasvierailuja ulkomailla päästään jatkamaan tänä keväänä.

Lahjoitimme Unicefin kautta 40 tuhatta euroa Ukrainan lapsille.



HYVÄ TYÖPAIKKA

Vahva ja kestävä kasvu on mahdollista vain osaavan, motivoituneen henkilöstön tekemänä. Siksi Puuilo haluaa olla hyvä työpaikka.

Puuilon arvot on kirjoitettu auki.

Puuilon sisäinen eettinen ohjeistus on laadittu ja viestitty henkilöstölle.

Ensisijaisesti kokoaikaisia työsopimuksia

Tavoitteena erinomainen johtaminen ja turvallinen työympäristö: Uusi perehdytysmalli ja on jatkettu esihenkilöiden johtamiskoulutuksia ja työturvallisuuskoulutuksia.

Työtyytyväisyystutkimuksen osallistumisprosentti oli lähes 100 % ja tulokset paranivat.



KESTÄVÄMPI KULUTTAMINEN

Puuilo tahtoo toimia resurssiviisaasti ja varmistaa, että meillä on puhdas, elinkelpoinen ympäristö ja resursseja käytettävissä myös tulevaisuudessa. Siksi olemme määritelleet kestävämmän kuluttamisen yhdeksi vastuullisuustyömme kolmesta pääpainopistealueesta.

Itse hankkimastamme sähköstä 100 % uusiutuvista energialähteistä. Energiatehokkuutta on parannettu vaihtamalla LED-valoihin useassa myymälässä. Tavoitteenamme on edelleen parantaa energiatehokkuuttamme sekä vähentää sähkönkulutusta vertailukelpoisesti.

3 uutta aurinkovoimalaa. Tälle vuodelle tavoitteena ottaa käyttöön 6 aurinkovoimalaa lisää.

Vertailukelpoinen kierrätysaste nousi 69 %:iin, tavoitteenamme vähintään 73 % kierrätysaste tilikaudella 2025.

Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

Viikko 16 2023

14.6.2023

14.9.2023

14.12.2023

Tilikauden 2022 tilinpäätös ja hallituksen toimintakertomus

Liiketoimintakatsaus Q1 (helmi-huhtikuu 2023)

Puolivuotiskatsaus Q2/H1 (helmi-heinäkuu 2023)

Liiketoimintakatsaus Q3 (helmi-lokakuu 2023)