

PUUILO

Voimakas nousu asiakasmäärissä - Liikevaihto ja tulos jatkoivat sisukasta kasvuun

Puolivuotiskatsaus helmi-heinäkuu 2024

Puulo Oyj

12.9.2024

Juha Saarela, toimitusjohtaja

Ville Ranta, talousjohtaja

Agendamme tänään

1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat
2. Taloudellinen kehitys
3. Näkymät tilikaudelle 2024
4. Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet
5. Q&A



**TÄLTÄ EI LÄMPÖ
KARKAA.**

KEMPTEN
INFRAPUNALÄMPÖMITTARI
-50°C...600°C

19,99 €

PUUILO

TUUTKO HAKEEN?

EN. TUUN.

Avainluvut Q2/2024 (toukokuu–heinäkuu 2024)

Kasvu

+14,9 % (+17,0 %)

Liikevaihto

+2,1 % (+8,1 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+18,7 % (+15,7 %)

EBITA (oik.) kasvu



46 (39)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

37,6 % (37,1 %)

Myyntikate-%

20,7 % (20,0 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

0,22 € (0,18 €)

Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin kaksi uutta myymälää (Forssa ja Tampere Lahdesjärvi)
- Asiakasmäärien vahva kehitys jatkui sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä. Asiakasmäärä oli keskeisin liikevaihdon kasvun ajuri
- Myyntikatteen nousuun vaikuttivat myyntimixin muutos sekä omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden nousu
- Oikaistu liikevoitto oli 24,8 M€ kasvaen 18,7 % vertailukaudesta

Avainluvut H1/2024 (helmikuu–heinäkuu 2024)

Kasvu

+15,4 % (+14,3 %)

Liikevaihto

+3,1 % (+6,8 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+17,3 % (+16,3 %)

EBITA (oik.) kasvu



46 (39)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

37,2 % (36,9 %)

Myyntikate-%

16,9 % (16,6 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

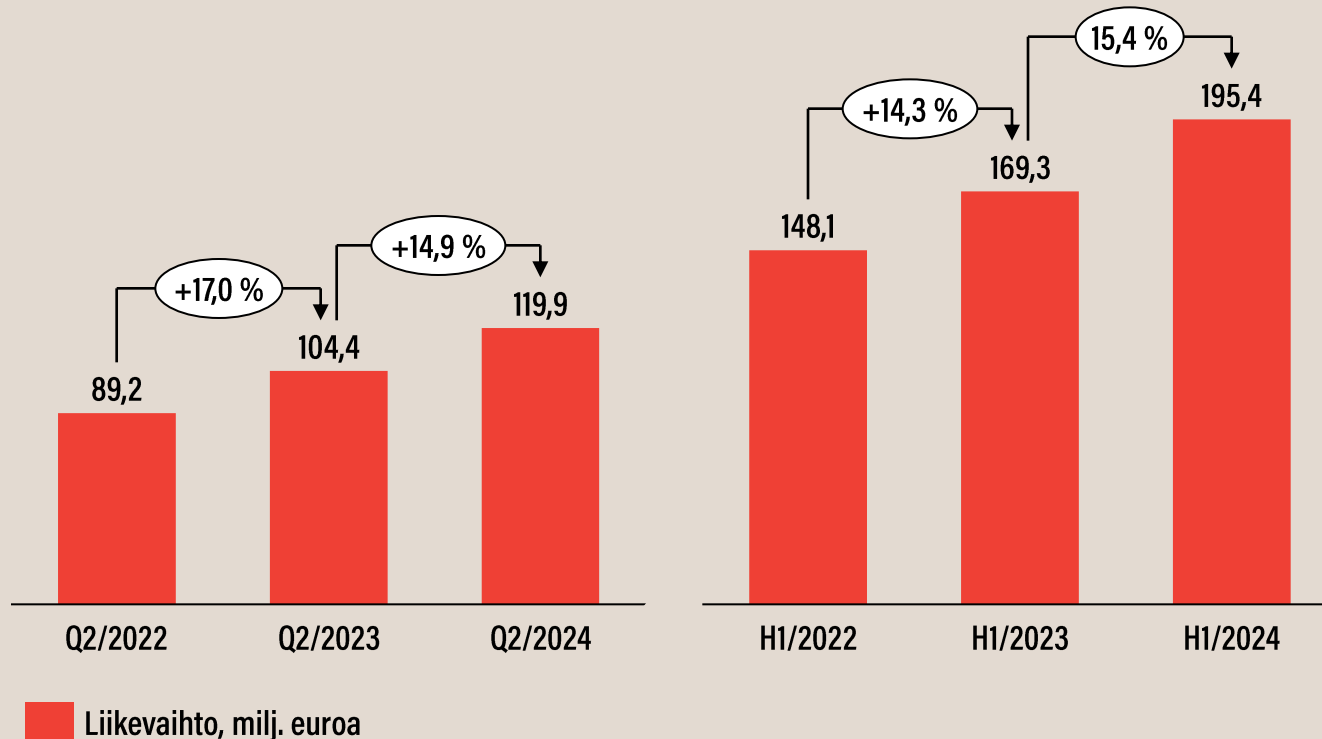
0,28 € (0,24 €)

Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin neljä uutta myymälää (Nokia, Ylöjärvi, Forssa ja Tampere Lahdesjärvi)
- Asiakasmäärä oli liikevaihdon kasvun keskeisin ajuri. Asiakasmäärien kehitys oli vahvaa sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä
- Myyntikatteen nousuun vaikuttivat myyntimixin muutos, omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden nousu sekä logistiikan kustannusten lasku
- Oikaistu liikevoitto oli 33,0 M€ kasvaen 17,3 % vertailukaudesta
- Kevään lakot viivästyttivät hieman tavaralogistiikkaa, mutta kokonaisuutena lakoista selvittiin suuremmitta vaurioita

Taloudellinen kehitys

Vahva asiakasmäärien kasvu toimi liikevaihdon ajurina



Q2/2024

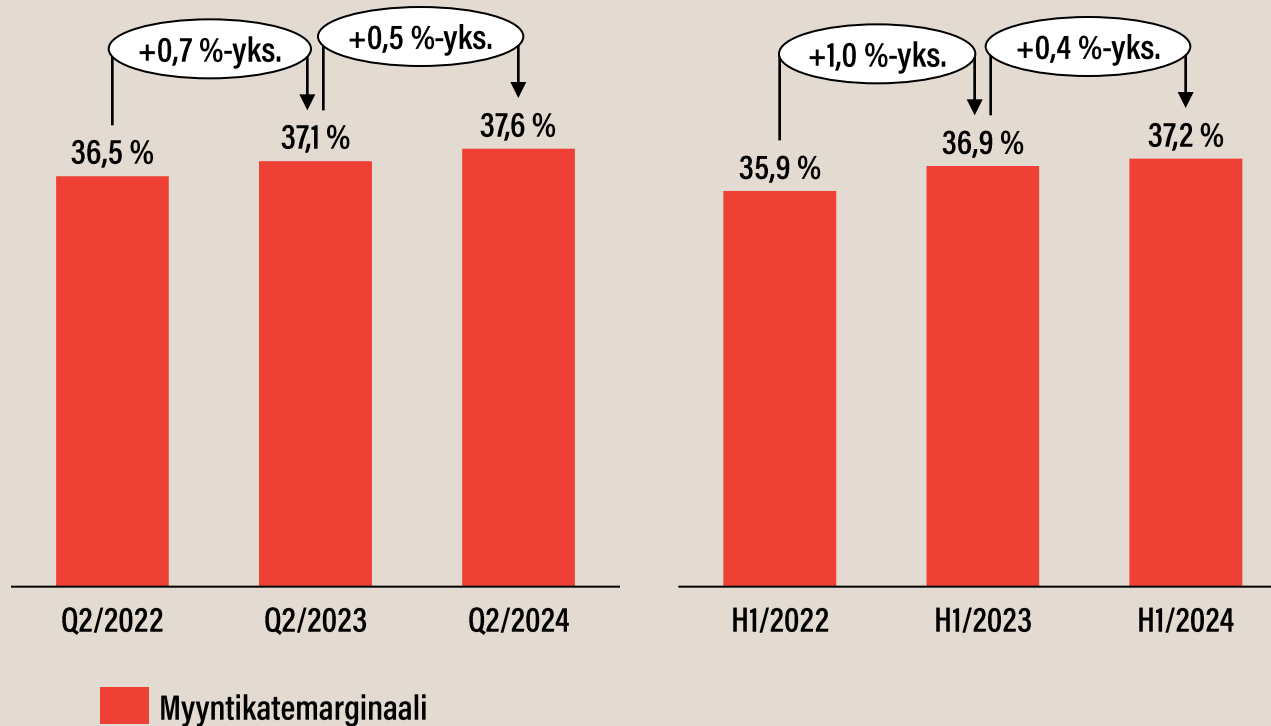
- Liikevaihto kasvoi 14,9 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 2,1 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä noin 4,7 %
- Kaikkien myymälöiden toisen kvartaalin asiakasmäärä kasvoi noin 18,2 %
- Kokonaisuutena keskiostos laski 2,8 %

H1/2024

- Liikevaihto kasvoi 15,4 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 3,1 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä noin 5,5 %
- Kaikkien myymälöiden ensimmäisen vuosipuoliskon asiakasmäärä kasvoi noin 18,4 %
- Samaan aikaan keskiostos laski 2,5 %

Myyntikate

Myyntikatteen positiivinen kehitys jatkui ensimmäisellä vuosipuoliskolla



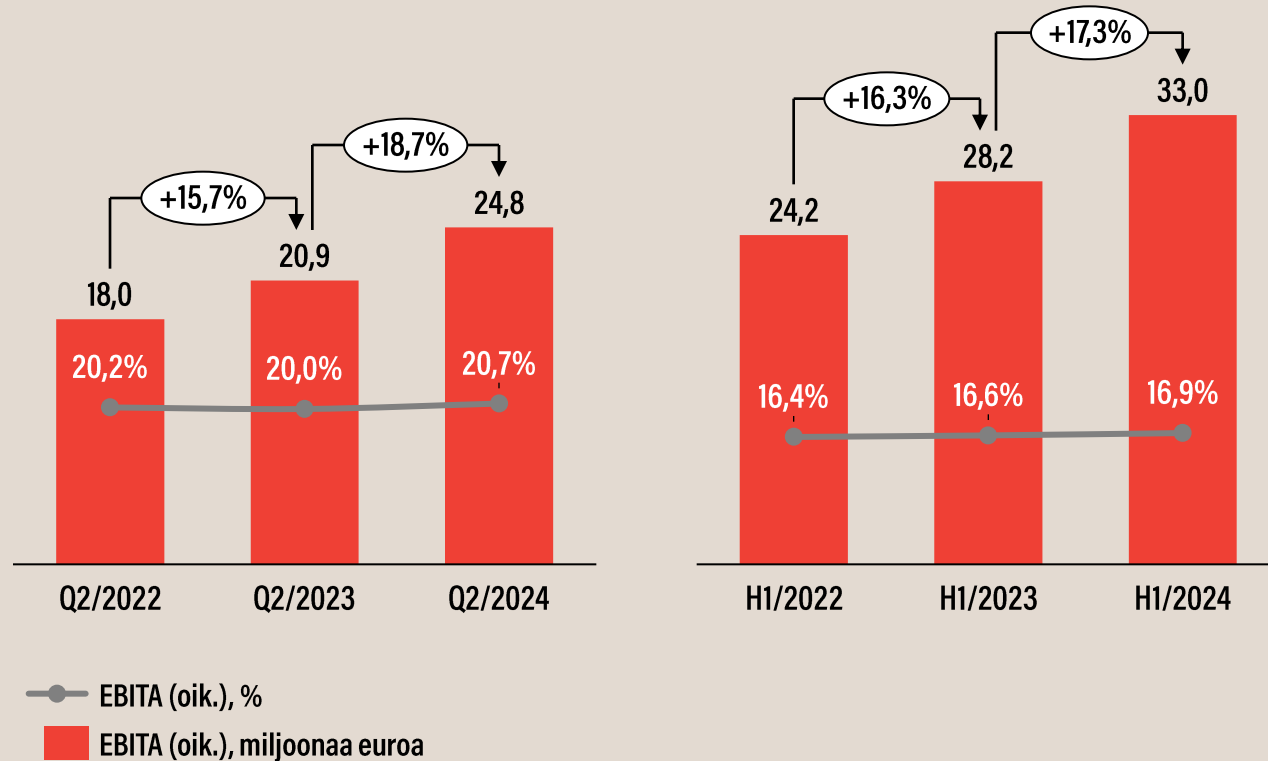
Q2/2024

- Myyntikattemarginaali kasvoi 37,6 %:iin liikevaihdosta
- Myyntimixin muutos sekä omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden nousu tukivat katekehitystä

H1/2024

- Myyntikattemarginaali kasvoi ollen 37,2 % liikevaihdosta
- Myyntimixin muutos sekä omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden nousu tukivat katekehitystä
- Lisäksi katetason nousua selittää matalammat varastointi- ja logistiikkakustannukset

Oikaistu liikevoitto ja suhteellinen kannattavuus paranivat vertailukaudesta



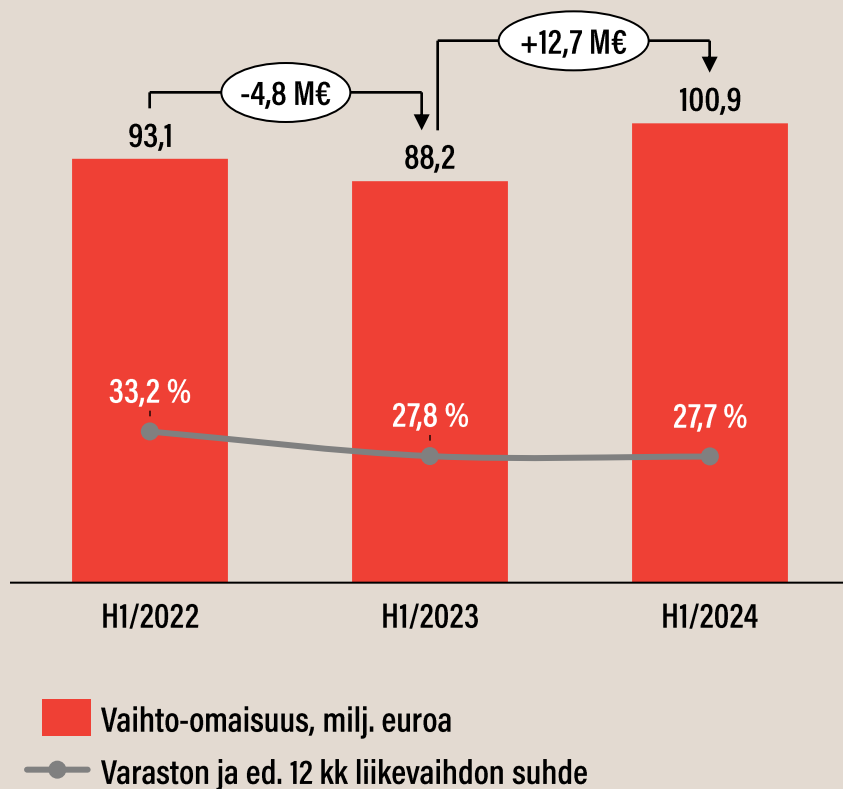
Q2/2024

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 3,9 M€
- Suhteellinen kannattavuus oli 20,7 % liikevaihdosta, kasvaen vertailukaudesta
- Hyvä myyntikate sekä kulukontrolli ajoivat suhteellisen kannattavuustason parantumista
- Suhteellisesti henkilöstökulut olivat matalammalla tasolla kuin vertailukaudesta

H1/2024

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi 4,9 M€
- Suhteellinen kannattavuus oli 16,9 %
- Kulukontrolli on säilynyt hyvänä
- Kumulatiivisesti henkilöstökulujen osuus liikevaihdosta laski vertailukauteen verrattuna

Vaihto-omaisuuden kiertonopeuden hyvä trendi säilyy



H1/2024

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 100,9 M€
- Vaihto-omaisuuden arvon nousu johtui pääosin seitsemän uuden myymälän varastosta
- Lisäksi omien tuotemerkkien maahantuonnin volyyymi kasvoi
- Tavoitteena on edelleen varaston kiertonopeuden parantaminen

HELPOMPI KUIN HARAVASYSTEEMI.

JAPE LEHDENKERÄÄJÄ
JA RUOHONKERÄÄJÄ
21" (533 MM)

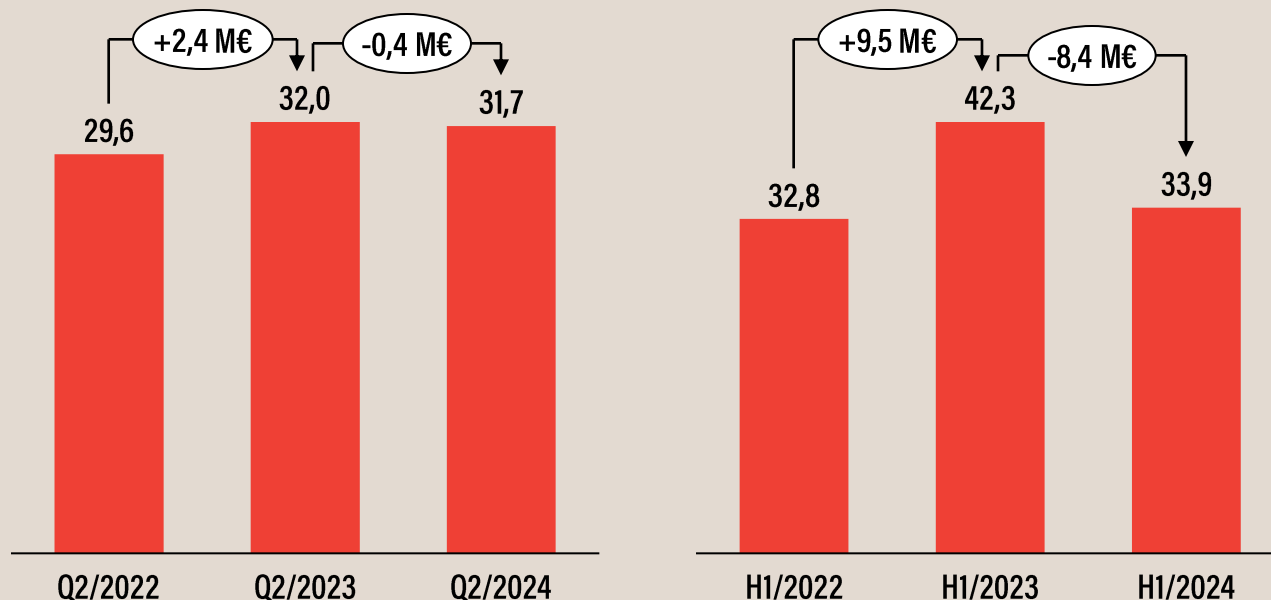
99 €

PUUILO

TUUTKO HAKEEN?

EN. TUUN.

Vapaa kassavirta pysyi vahvana



■ Operatiivinen vapaa kassavirta, milj. euroa

Q2/2024

- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 31,7 M€
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tukivat hyvä kannattavuus sekä käyttöpääoman positiivinen muutos. Uudet myymäläavaukset kuitenkin kasvattivat varaston arvoa
- Puulo jatkoi omien tuotemerkkien maahantuonnin kasvattamista strategian mukaisesti
- Q2/2023 operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikuttaa silloisen ylivaraston purkaminen

H1/2024

- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 33,9 M€
- Kauden operatiivista kassavirtaa tuki vahva operatiivinen tulos sekä käyttöpääoman positiivinen muutos. Lisäksi kassavirtaan vaikuttivat uudet myymäläavaukset, strategian mukainen omien tuotemerkkien maahantuonnin lisäys sekä Hurrikaani-järjestelyyn liittyvät erät
- H1/2023 operatiiviseen vapaaseen kassavirtaan vaikuttaa huomattavasti silloisen ylivaraston purkaminen

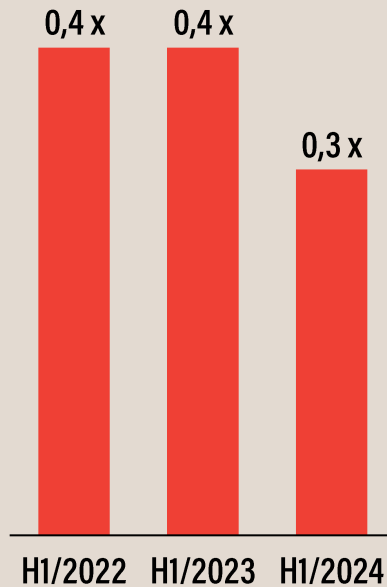
Tase

Yhtiön rahoitusasema on vakaa

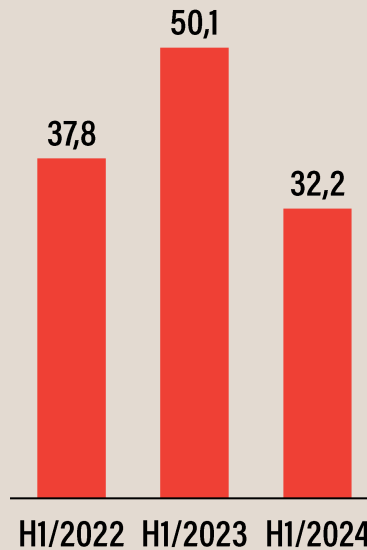
Nettovelka* / oikaistu käyttökate



Nettovelka / oikaistu käyttökate ilman IFRS 16 vaikutusta



Rahavarat kauden lopussa M€



* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

H1/2024

- Yhtiön nettovelan ja käyttökateen suhde on linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa
- Yhtiön nettovelan ja käyttökateen suhde ilman IFRS 16 vaikutusta oli 0,3x
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 50,0 M€ (69,9 M€)
- Puuilon nettovelka ilman IFRS 16 vaikutusta oli kauden lopussa oli 17,8 M€

KOSKA TALOSSA ON KÄYTÄVÄ.

QUICK
KÄYTÄVÄ-/KURAMATTO
LEVEYS 100 CM
10,90 €/m

PUUILO

TUUTKO HAKEEN?

EN. TUUN.

Avainluvut yhteenveto

Q2/2024 (1.5.2024-31.7.2024)

- Liikevaihto kasvoi 14,9 % (+17,0 %) ja oli 119,9 milj. euroa (104,4)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 2,1 % (+8,1 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 10,6 % (-4,3 %)
- Myyntikate oli 45,1 milj. euroa (38,7) ja myyntikate-% oli 37,6 % (37,1 %)
- Oikaistu EBITA oli 24,8 milj. euroa (20,9) kasvaen 18,7 %, oikaistu EBITA-% oli 20,7 % (20,0 %)
- Liikevoitto oli 24,4 milj. euroa (20,6), mikä vastasi 20,3 % liikevaihdosta (19,7 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 31,7 milj. euroa (32,0)
- Osakekohtainen tulos oli 0,22 euroa (0,18)
- Toisella kvartaalilla avattiin kaksi uutta myymälää (yksi uusi myymälä)

H1/2024 (1.2.2024-31.7.2024)

- Liikevaihto kasvoi 15,4 % (+14,3 %) ja oli 195,4 milj. euroa (169,3)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 3,1 % (+6,8 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 3,9 % (-10,5 %)
- Myyntikate oli 72,7 milj. euroa (62,4) ja myyntikate-% oli 37,2 % (36,9 %)
- Oikaistu EBITA oli 33,0 milj. euroa (28,2) kasvaen 17,3 %, oikaistu EBITA-% oli 16,9 % (16,6 %)
- Liikevoitto oli 32,0 milj. euroa (27,6), mikä vastasi 16,4 % liikevaihdosta (16,3 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 33,9 milj. euroa (42,3)
- Osakekohtainen tulos oli 0,28 euroa (0,24)
- Ensimmäisellä vuosipuoliskolla avattiin neljä uutta myymälää (kaksi uutta myymälää)



Näkymät tilikaudelle 2024

Näkymät

Puulo näkymät tilikaudelle 2024

Puulo täsmentää tilinpäätöstiedotteessaan 27.3.2024 antamansa ja 13.6.2024 Q1 liiketoimintakatsauksen yhteydessä toistamansa näkymät tilikaudelle 2024.

Yhtiö ennustaa nyt tilikauden 2024 liikevaihdon olevan 380-400 milj. euroa ja euromääräisen, oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) olevan 60-66 milj. euroa. Aiemmin yhtiö ennusti liikevaihdon olevan 380-410 milj. euroa ja euromääräisen, oikaistun liikevoiton (oikaistu EBITA) olevan 60-70 milj. euroa.

Tulostäsmennys perustuu ensimmäisen vuosipuoliskon kehitykseen sekä lopputilikauden näkymään.

Tilikauden näkymät sisältävät epävarmuustekijöitä liittyen inflaatiosta, voimaan tulleesta alv-muutoksesta ja korkotason kehityksestä johtuviin ostovoiman ja kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin. Lisäksi Suomen sisäisillä lakoilla, geopoliittisilla kriiseillä ja jännitteillä voi olla vaikutusta tavarantoimituksen saatavuuteen ja hintatasoon.



Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet

Puuilon strategia kaudelle 2024-2028

01.



Myymläverkoston kasvattaminen yli 70 myymälään Suomessa nykyisellä konseptilla

02.



Vertailukelpoinen myynnin kasvu nuorena myymäläverkostossa kehittämällä konseptia ja tuotekategorioita

03.



Korkean kannattavuuden ylläpitäminen ja parantaminen toimialan parhaimpiin kuuluvan kustannushallinnan avulla

04.



Sujuva monikanavainen asiakaskokemus

05.



Vastuullinen kauppias

Pitkän aikavälin tavoitteet kaudelle 2024-2028

> 600 MEUR

LIKEVAIHTO

Liikevaihto yli 600 miljoonaa euroa tilikauden 2028 loppuun mennessä (tilikausi loppuu tammikuussa 2029)

> 17% oik. EBITA-%

KANNATTAVUUS

Tavoitteena saavuttaa yli 105 miljoonan euron oikaistu EBITA tilikauden 2028 loppuun mennessä (tilikausi loppuu tammikuussa 2029)

> 80%

VOITONJAKO

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

< 2.0x

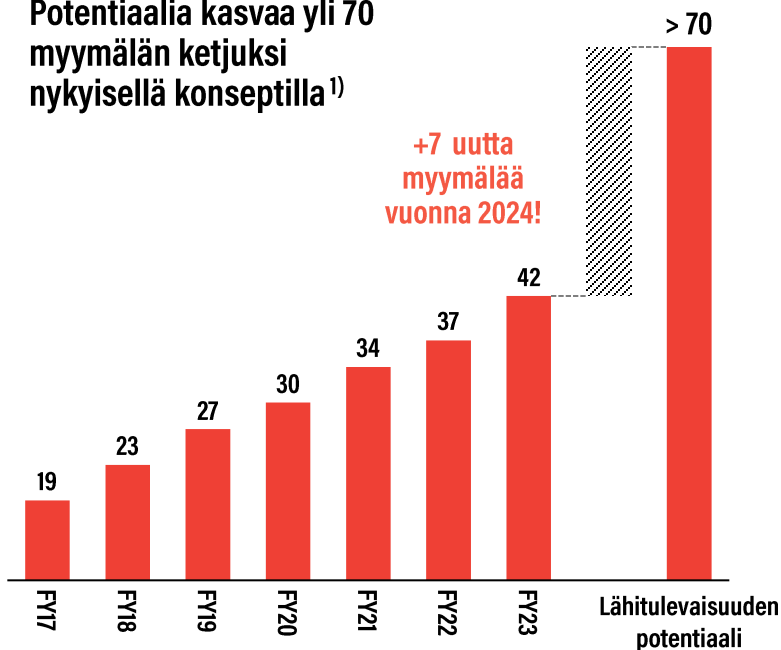
NETTOVELKA

Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökateen suhde alittaa 2.0x

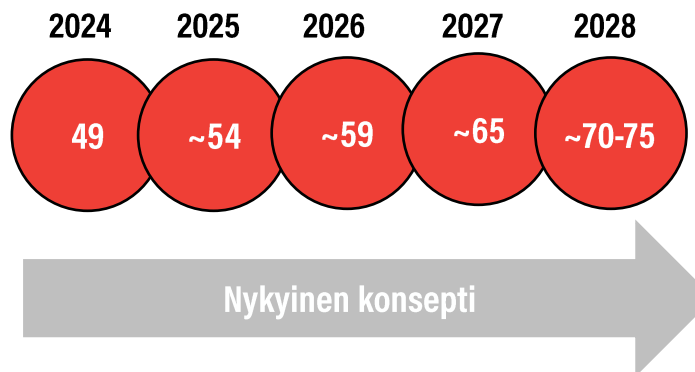
Myymäläverkoston laajentumistahti

Myymäläverkoston kasvu

Potentiaalia kasvaa yli 70 myymälän ketjuksi nykyisellä konseptilla¹⁾

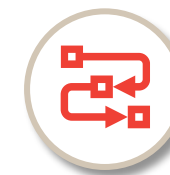


Ketjun kasvupotentiaali¹⁾



Työtä ja kasvua on luvassa vuosiksi eteenpäin!

Tehokas myymälöiden avaus



Standardisoitu prosessi myymälöiden avauksiin



Onnistuneita avauksia 3-5 vuodessa. Tulevaisuudessa pyritään 5-6 avaukseen vuodessa



Uudet myymälät keskimäärin kannattavia ensimmäisen kokonaisen aukiolokuukauden jälkeen²⁾

Huomiot: 1) Johdon arvio; 2) Perustuu 10 viimeiseen myymäläavaukseen. Perustuu hinnoittelukatteeseen (POS).

Puuilon seuraavat uudet myymälät

TILIKAUDEN 2024 SEURAAVAT UUDET MYYMÄLÄT

- Oulu Karjasilta, avattu 11.9.2024
- Äänekoski, avataan loppusyksyllä
- Kirkkonummi, avataan vuodenvaihteen jälkeen

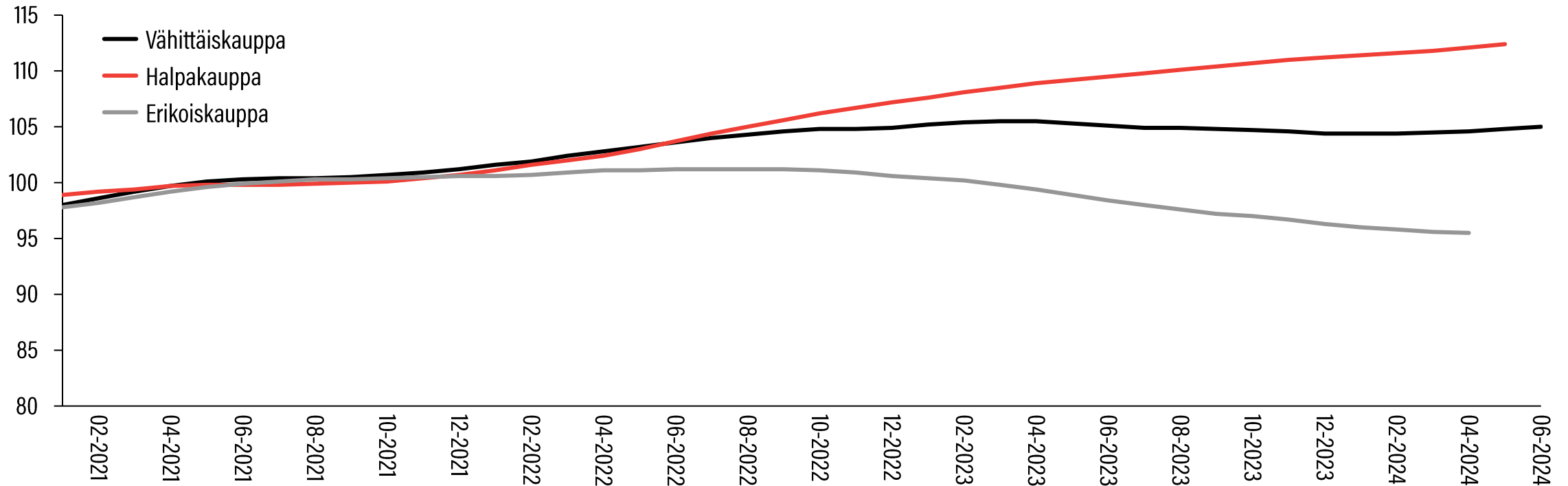
TILIKAUDEN 2025 TIEDOTETUT UUDET MYYMÄLÄT

- Lohja, avataan keväällä 2025
- Mäntsälä, avataan kesällä 2025
- ... useita sopimusneuvotteluita työn alla, joista myöhemmin lisää



Halpakauppa on defensiivistä, johon suhdannemuutokset eivät vaikuta samalla tavoin kuin toimialalla yleensä

Suomen kuluttajakaupan myynnin kehitys (indeksoitu, 2021 = 100)¹⁾



Notes: 1) Lähde vähittäis- ja erikoiskaupan indekseille: Tilastokeskus, Kaupan liikevaihtokuvaaja. Lähde halpakaupan indekseille: Kaupan liitto ja Tilastokeskus, indeksi koostuu 33 halpakauppiasta, ilman LIDL Suomea.

Q&A

Yhteydenotot:

ir@puuilo.fi

sijoittajat.puuilo.fi

**TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT JA
TAPAHTUMAT**

11.12.2024

Liiketoimintakatsaus Q3 helmi-lokakuu 2024



PUUILO