

PUUILO

**LIKEVAIHTO KASVOI JA KORKEA KANNATTAVUUSTASO
JATKUI TOISELLA NELJÄNNEKSELLÄ**

PUOLIVUOSIKATSAUS, HELMI-HEINÄKUU 2021

PUUILO OYJ

15.9.2021

*Juha Saarela, toimitusjohtaja
Ville Ranta, talousjohtaja*

Agendamme tänään

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

Avainlukujen kehitys, H1/2021 (helmi-heinäkuu)

KASVU

+11,5 % (+47,1 %)

Liikevaihto

+2,5 % (+29,6 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

33 (29)

Myymöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

18,5 % (19,0 %)

EBITA-marginaali (oik.)

36,9 % (36,7 %)

Myyntikate %

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,22 € (0,20€)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Puuilon ensimmäinen vuosipuolisko oli erinomainen. Liikevaihto, myyntikate ja oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoivat
- Kaupankäynti Puuilon osakkeella alkoi Nasdaq Helsingin pörssilistalla 24.6.2021
- Puuilon rahoitussopimus uusittiin
- Yhtiö avasi uudet myymälät Vaasaan, Imatralla ja Raumalle

Avainlukujen kehitys, Q2/2021 (touko-heinäkuu)

KASVU

+5,2 % (+49,8 %)

Liikevaihto

-4,0 % (+33,1 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

33 (29)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

21,1 % (21,2 %)

EBITA-marginaali (oik.)

37,2 % (36,5 %)

Myyntikate %

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,15 € (0,14 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

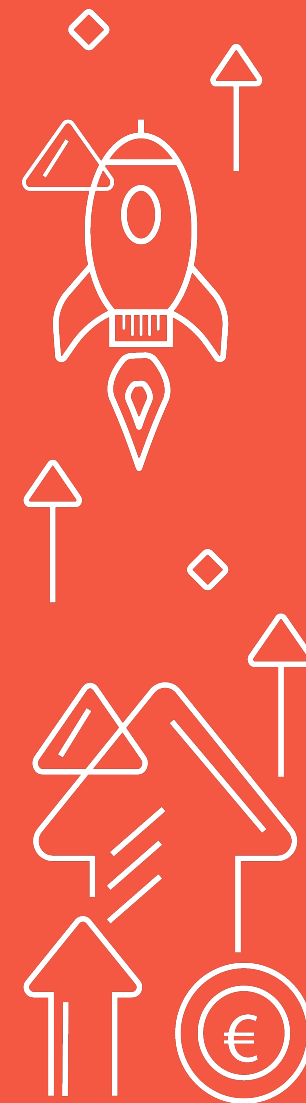
- Puuilon toinen neljännes oli odotuksiemme mukainen. Vastassa olivat kovat Covid vaikutteiset liikevaihdon kasvuluvut. Myyntikate kasvoi ja kannattavuus oli erinomaisella tasolla.
- Puuilo listautui pörssiin ja kaupankäynti yhtiön osakkeella alkoi Nasdaq Helsingin pörssilistalla 24.6.2021
- Puuilon rahoitussopimus uusittiin listautumisen yhteydessä
- Yhtiö avasi uuden myymälän kesäkuussa Raumalle

A woman with long brown hair, wearing a black PUUILO uniform and a black tool bag, is bent over and working on a metal frame structure in a parking lot. The background shows several cars and a building with a wooden facade. The text 'STRATEGIA, MARKKINA- JA LIIKETOIMINTAKATSAUS' is overlaid on the image in a red and black banner.

**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



Myymläverkoston 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 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 %

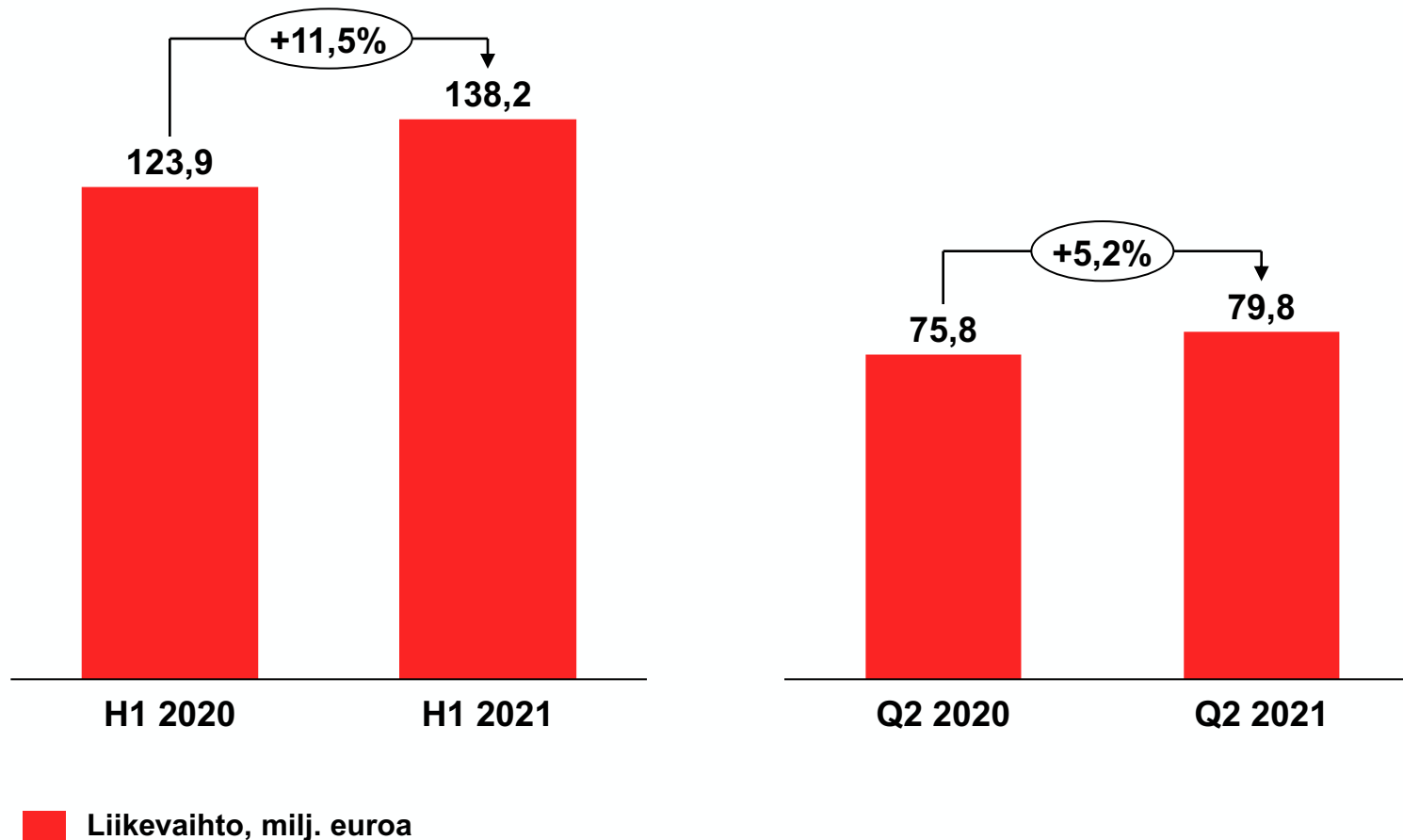
OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

TALOUDELLINEN KEHITYS

PUUILO

Puilon liikevaihto kasvoi. Poikkeuksellisen vahva vertailukausi näkyy luvuissa.



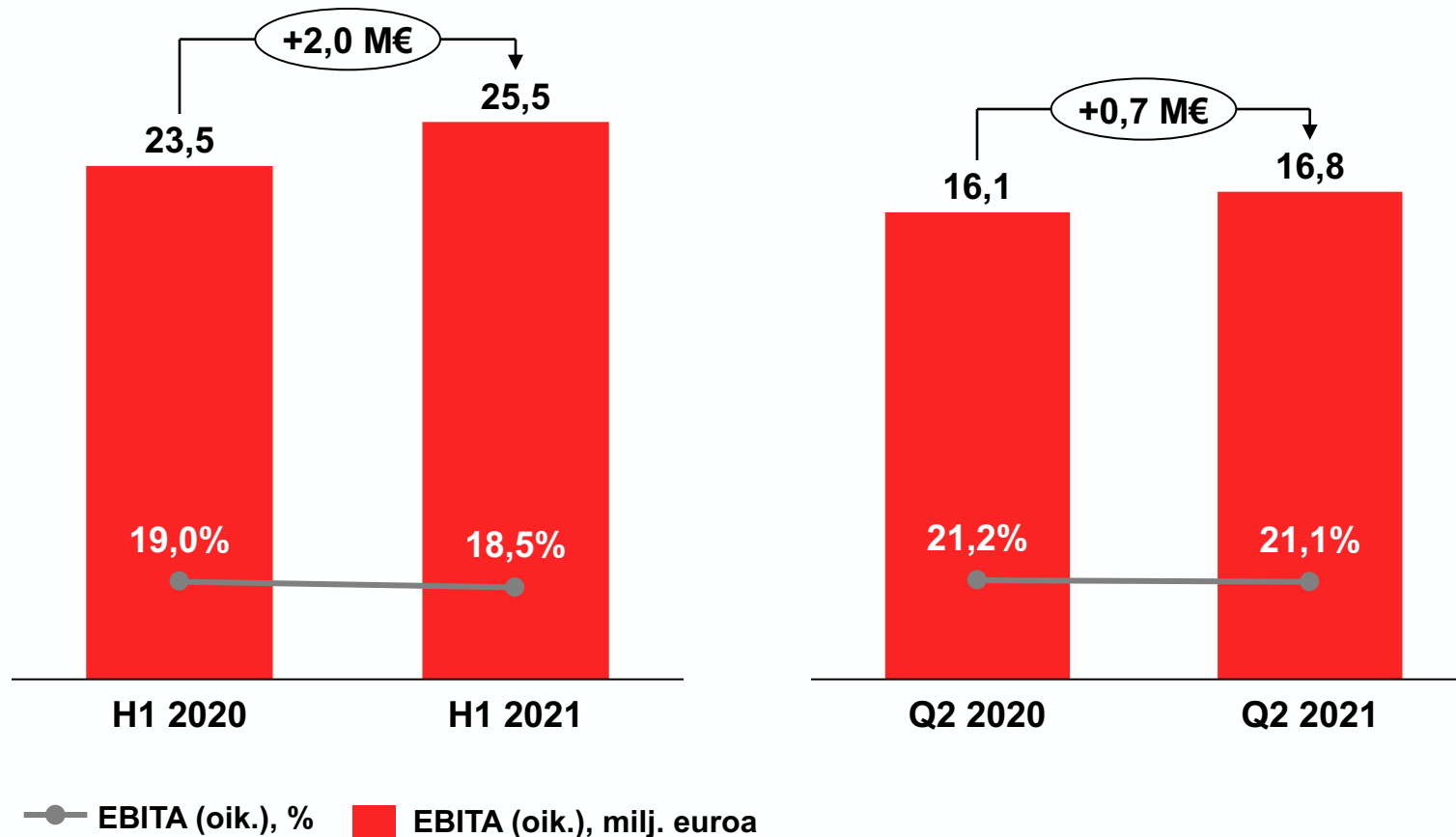
H1 / 2021

- Liikevaihto kasvoi +11,5 %. Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +2,5 %.
- H1 liikevaihdon kasvu linjassa pitkän aikavälin tavoitteidemme kanssa (yli 10 % orgaaninen kasvu)

Q2 / 2021

- Liikevaihto kasvoi +5,2 %. Liikevaihtoa kasvattivat uudet myymälät sekä verkkokauppa. Vertailukauden liikevaihdon kasvu ennennäkemätöntä (+49,8 %).
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto laski -4,0 %. Taustalla poikkeuksellisen vahva vertailukausi (+33,1 %).
- Pandemian vaikutus näkyy Q2:lla erityisesti suojain- ja desinfiointituotteiden myynnin laskuna. Hamstraaminen loppui vs. vertailukausi.

Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi. Suhteellinen kannattavuus erinomaisella tasolla.



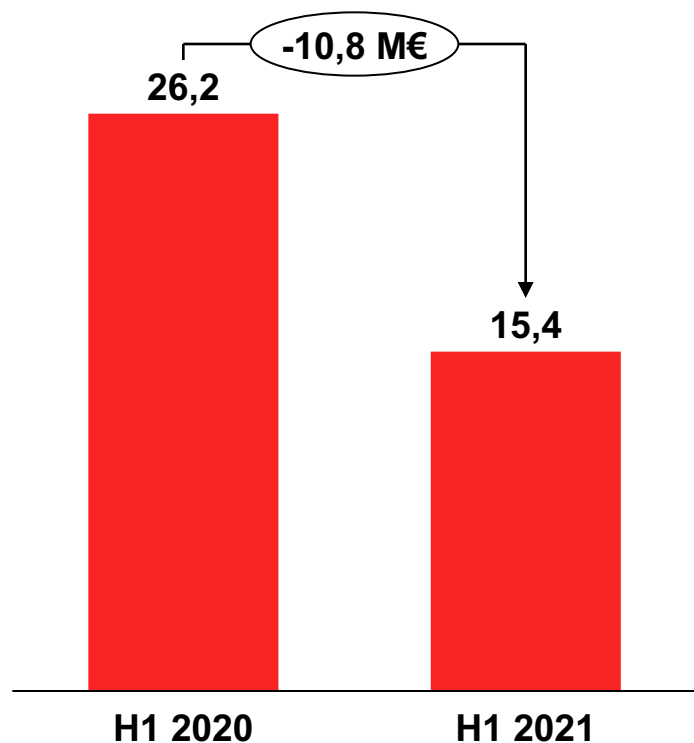
H1 / 2021

- Oikaistu liikevoitto kasvoi +2,0 M€.
- Suhteellinen kannattavuus odotetun mukainen ja linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa (17-19 %)
- Kasvaneen oikaistun liikevoiton (EBITA) taustalla liikevaihdon kasvu, myyntikatteen kasvu sekä liiketoiminnan kulujen jatkuva tarkka seuranta.
- Myyntikatemarginaalia kasvatti omien tuotteiden osuuden kasvu myynnistä.

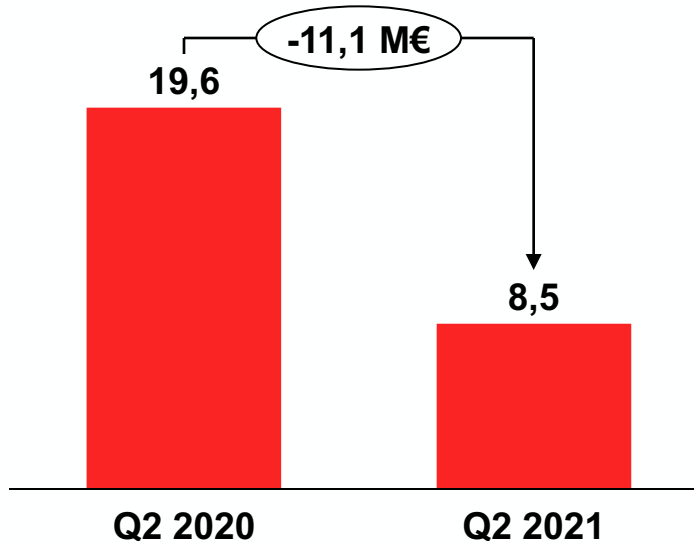
Q2 / 2021

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) erinomaisella tasolla. Kasvua +0,7 M€.
- Suhteellinen kannattavuus 21,1 %, samalla tasolla vertailukauteen verrattuna.
- Taustalla samat syyt kuin edellä H1 osalta. Myyntikatemarginaali kasvoi Q2:lla vertailukauteen verrattuna nopeammin kuin H1:llä keskimäärin.

Operatiivinen vapaa kassavirta laski. Omien tuotteiden kasvavat volyymit sitoivat käyttöpääomaa.



■ Operatiivinen vapaa kassavirta milj. euroa



H1 / 2021

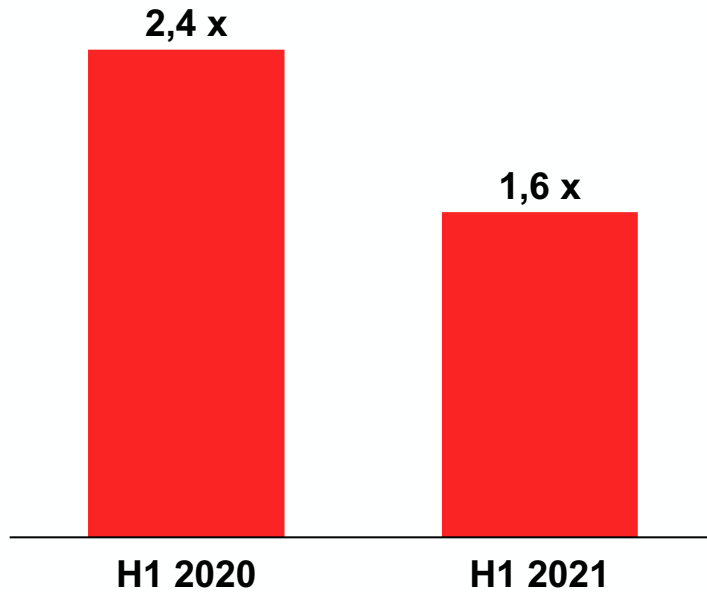
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 15,4 M€
- Muutosta selittää suunnitelman mukainen käyttöpääoman muutos Q2:lla. Yhtiö avasi H1:n aikana yhden uuden myymälän enemmän kuin vertailukaudella.

Q2 / 2021

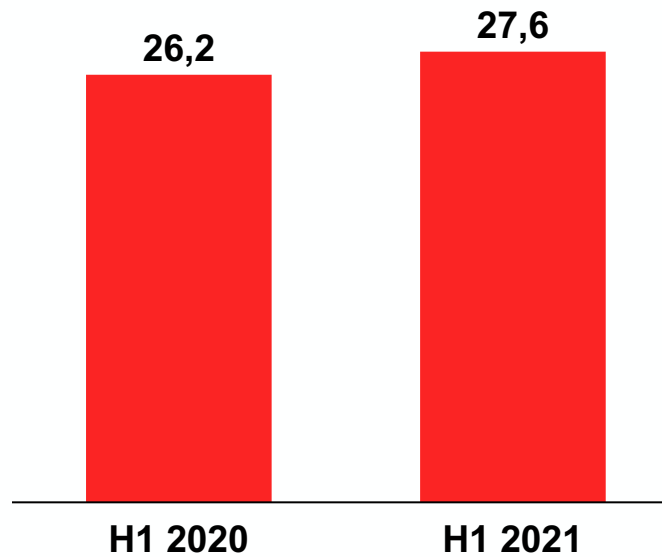
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 8,5 M€. Vertailukaudella myymälöiden varastotasot normaalia alhaisempia johtuen poikkeuksellisen voimakkaasta kysynnästä.
- Yhtiö lisää kasvustrategian mukaisesti omien tuotemerkkien osuutta valikoimassa. Tämä sitoi väliaikaisesti käyttöpääomaa. Yhtiö avasi yhden uuden myymälän enemmän kuin vertailukaudella.
- Puuiilo varautuu seuraavan tilikauden tavarapeliin normaalia aikaisemmin. Taustalla merirahtien vaikeutunut tilanne ja pidentyneet toimitusajat - myös tämä sitoi käyttöpääomaa.

Puilon tasetta vahvistettiin listautumisen yhteydessä. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökate



Rahavarat kauden lopussa M€



H1 / 2021

- Puilon pankkilainat järjestettiin uudelleen listautumisen yhteydessä.
- Yhtiön nettovelan ja käyttökatteen suhde laski, mikä johtui pääasiassa käyttökatteen kasvusta sekä listautumisannista.
- Puilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,7 M€. Pankkilainojen maturiteetti on 3+1+1 vuotta.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

RAPORTOINTIKAUSIEN AVAINLUVUT

H1 / 2021 (1.2. – 31.7.2021)

- Liikevaihto kasvoi +11,5 % (+47,1 %) ja se oli 138,2 M€ (123,9 M€)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi +2,5 % (+29,6 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi +33,3 % (+146,3 %)
- Myyntikate oli 51,0 M€ (45,5 M€) ja myyntikate (%) oli 36,9 % (36,7 %). Omien tuotteiden osuus liikevaihdosta kasvoi.
- Oikaistu liikevoitto (EBITA) oli 25,5 M€ (23,5 M€). Oikaistu liikevoitto (EBITA %) oli 18,5 % (19,0 %) liikevaihdosta
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 15,4 M€ (26,2 M€)
- Osakekohtainen tulos (EPS) oli 0,19 EUR (0,20 EUR). Listautumiskulujen vaikutuksella oikaistu EPS oli 0,22 EUR (0,20 EUR)

Q2 / 2021 (1.5. – 31.7.2021)

- Liikevaihto kasvoi +5,2 % (+49,8 %) ja se oli 79,8 M€ (75,8 M€)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto laski -4,0 % (+33,1 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi +45,2 % (+108,9 %)
- Myyntikate oli 29,6 M€ (27,7 M€) ja myyntikate (%) oli 37,2 % (36,5 %) liikevaihdosta. Omien tuotteiden osuus liikevaihdosta kasvoi.
- Oikaistu liikevoitto (EBITA) oli 16,8 M€ (16,1 M€). Oikaistu liikevoitto (EBITA %) oli 21,1 % (21,2 %) liikevaihdosta
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 8,5 M€ (19,6 M€)
- Osakekohtainen tulos (EPS) oli 0,13 EUR (0,14 EUR). Listautumiskulujen vaikutuksella oikaistu EPS oli 0,15 EUR (0,14 EUR)

MARKKINANÄKYMÄT

Puuilon markkinanäkymät tilikaudelle 2021

Listautumisen yhteydessä julkistetuissa Puuilon pitkän aikavälin kasvuodotuksissa ei ole tapahtunut muutoksia.

Koronaviruspandemian aiheuttama epävarmuus jatkuu. Pandemiatilanteessa voi tapahtua ennalta-arvaamattomia ja äkillisiä muutoksia. Puilo näkee tilikauden toisen neljänneksen jälkeen merkkejä kuluttajakäyttäytymisen normalisoitumisesta.



VASTUULLISUUS

TOIMINNASSAMME

PUUILO

MYYJÄ

Vastuullisuustyömme tänä vuonna

Tärkeimmät vastuullisuuteen liittyvät tekomme tänä vuonna:

1. Vastuullisuuden olennaisuusanalyysi

Viimeistelemme toiminnastamme ns. vastuullisuuden **olennaisuusanalyysin**. Pää tavoitteena vastuullisuusanalyysissä on määritellä yhtiön vastuullisuustyön merkittävimmät painopisteet.

2. Toimitusketjun läpinäkyvyyden kehittäminen

Liittyminen **Amfori BSCI**-yritysyhteistyöhön. Maailmanlaajuisen yritysyhteisön tavoitteena on edistää sosiaalista suorituskkyä globaalissa toimitusketjuissa.

Toimittajien kanssa on aloitettu sopiminen heidän toimitusketjun läpinäkyvyyden ja vastuullisuuden parantamiseksi, osana yhteistyösopimusta. Supplier code of conduct on julkaistu ja odotamme toimittajilta sen mukaista vastuullisuustoimintaa.

Valitsemme jatkossa toimittajiksi niitä, jotka noudattavat tunnustettua vastuullisuusohjelmaa ja heillä on kyvykkyys mitata suorituskkyään vastuullisuusasioissa.

3. Energianhallinta ja jätehuolto

Vuoden alusta alkaen kaikkien Puuilon myymälöiden käyttösähkö on 100 % uusiutuvaa energiaa ja jätetuoton kierrätysastetta sekä sen hiilijalanjälkeä on aloitettu seuraamaan myymälöittäin.

Vastuullistyö on pitkäjänteistä, tärkeimmät vastuullisuuteen liittyvät tavoitteemme ovat:

1

Tulevien vuosien aikana rakennamme vastuullisuutta järjestelmällisesti

2

Tavoitteena, että vastuullisuus tulee osaksi ja on kaikkien puuilolaisten työarkea, riippumatta toimenkuvasta

Puuilo luopuu rahapelikoneista kaikissa myymälöissä tämän vuoden aikana.

PUUILO

ESPOO LAAJALAHTI
Avataan huomenna
16.9. klo 8.00

Tervetuloa ostoksille!

PUUILO

TERVETULOA !

PUUILO

Ma-Pe 8 - 20
La 9 - 18
Su 10 - 18

PUUILO

Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

16.12.2021

Liikeytoimintakatsaus (elokuu–lokakuu 2021)

31.03.2022

Tilinpäätöstiedote 2021

LIITEKALVOT

Puulo on yksi Suomen suurimmista halpakauppaketjuista

PUUILON AVAINTIEDOT¹⁾

239 m€ liikevaihto

27,5 % liikevaihdon kasvu,
CAGR²⁾

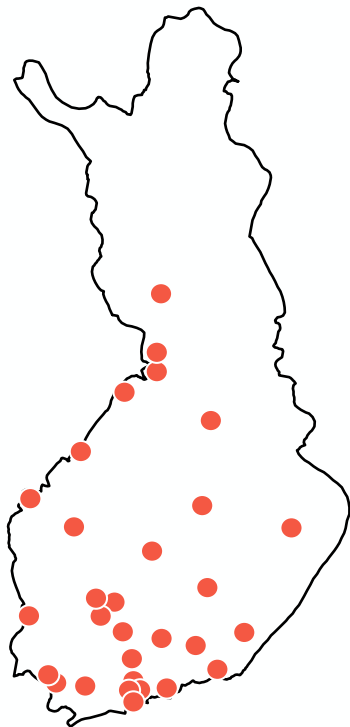
41,5 m€ liikevoitto

17,4 % liikevoitto-%

43,2 m€ oikaistu EBITA³⁾

18,1% oikaistu EBITA-%

YLI 30 MYYMÄLÄÄ JA VERKKOKAUPPA



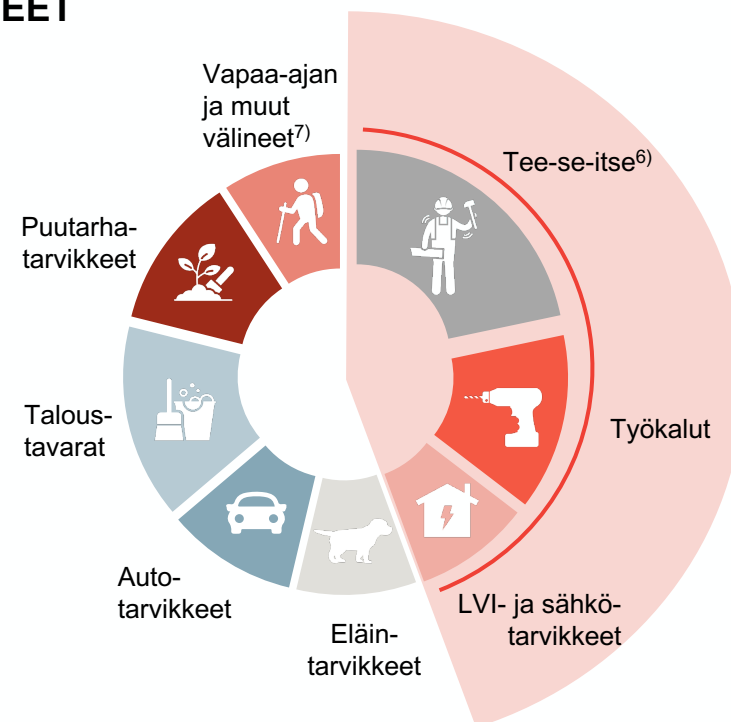
TEE-SE-ITSE TUOTTEET AVAINASEMASSA⁵⁾

- ✗ Ei rakennusmateriaaleja
- ✗ Ei kulutuselektroniikkaa
- ✗ Ei vaatteita

+30 000
tuotenimikettä⁴⁾

16 % myynnistä
omia tuotteita

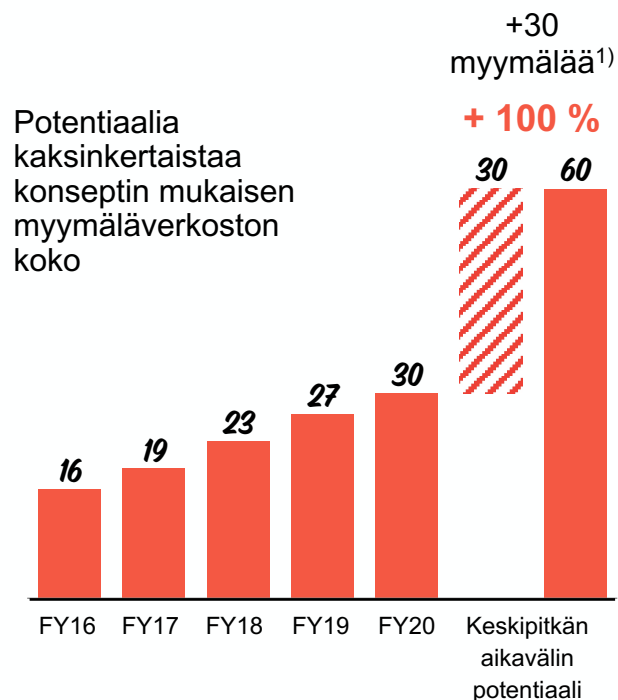
26 € keskimääräinen
ostoskori



Huom. 1) 31.1.2021 päättyneellä tilikaudella jollei muuta ilmoitettu; 2) Liikevaihto CAGR tilikaudet 2017-FY2020 (2017 tilintarkastamattomat IFRS-luvut); 3) EBITA ennen vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä; 4) 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

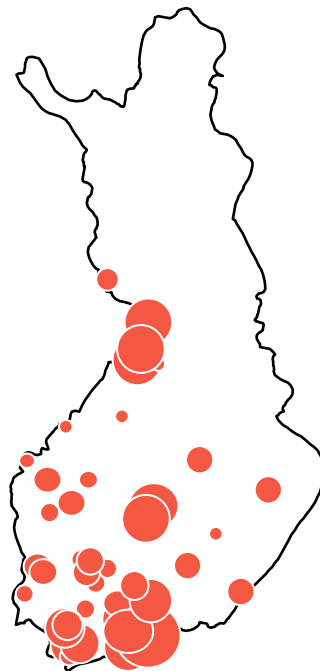
MYYMÄLÄVERKOSTON KASVU



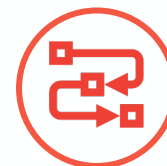
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNIPAIKKOJA²⁾

● 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



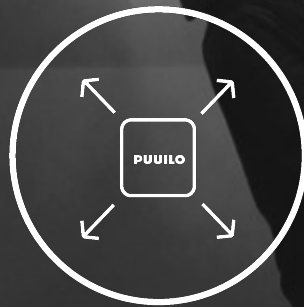
Uudet myymälät ovat
keskimäärin kannattavia jo
ensimmäisen täyden
toimintakuukauden jälkeen³⁾

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**

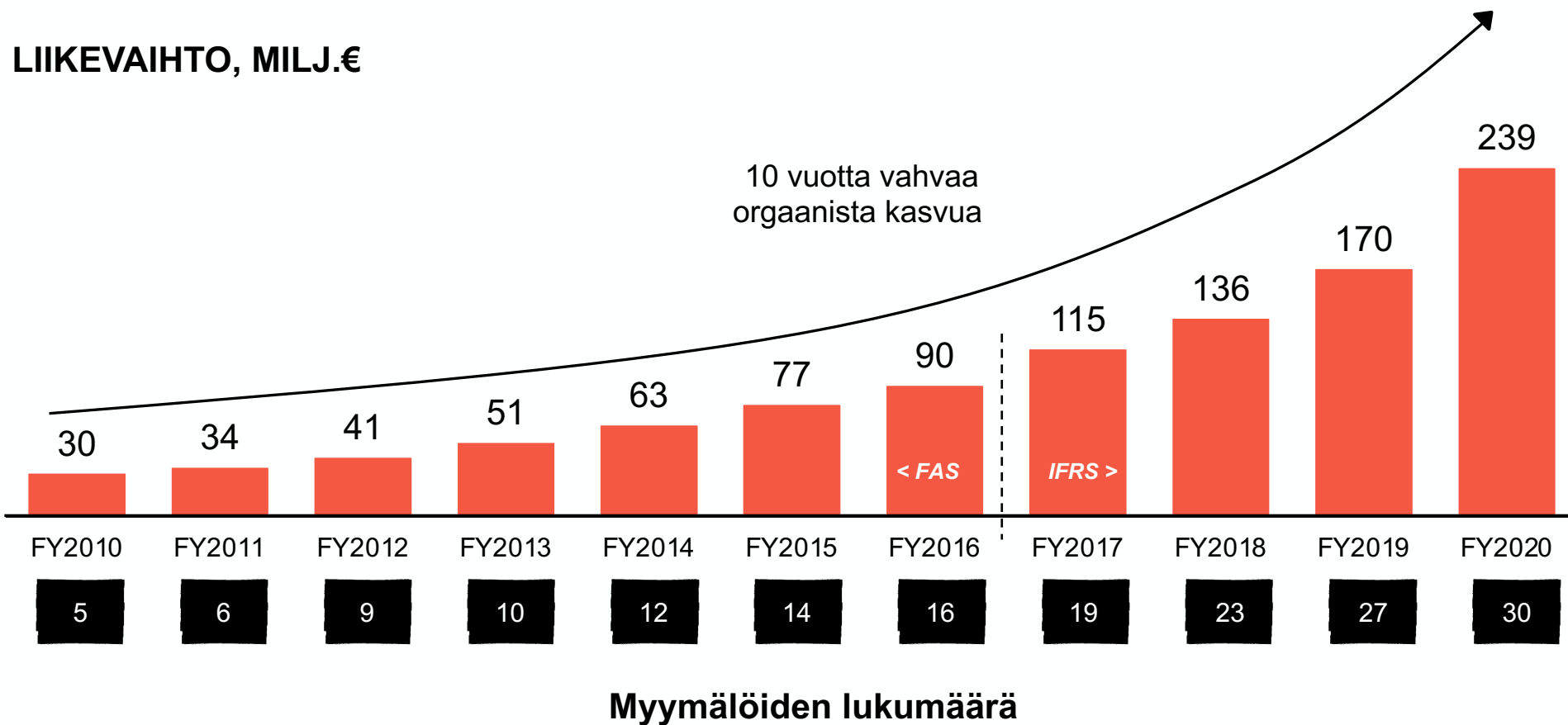


**Kasvava
myymäläverkosto ja
verkkokauppa**



**Historiallisesti
markkinoita selvästi
parempi kasvu, korkea
kannattavuus ja vahva
kassavirta**

Takana vuosikymmenen jatkuvaa kasvua – myymälöitä avattu jopa 4 vuodessa



Puilon tärkeiden tuoteryhmien kasvun ennustetaan jatkuvan

PUUILON TÄRKEIDEN TUOTERYHMIEN ENNUSTETTU VUOSIKASVU 2–6%¹⁾



Tee-se-itse
(4,8 mrd €)^{3,4)}

Ennuste 2020–2026
~2 %
(+584 m €)⁶⁾



Taloustavarat ja puutarhatarvikkeet
(1,3 mrd €)^{3,5)}

Ennuste 2020–2026
~2 %
(+205 m €)⁶⁾



Autotarvikkeet
(0,7 mrd €)³⁾

Ennuste 2020–2026
~3 %
(+138 m €)⁶⁾

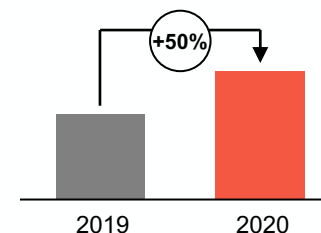


Eläintarvikkeet ja ruoka
(0,7 mrd €)³⁾

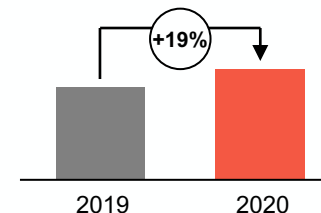
Ennuste 2020–2026
~6 %
(+298 m €)⁶⁾

TEE-SE-ITSE-TEKEMINEN KASVAA MERKITTÄVÄSTI TULEVINA VUOSINA - VALIKOITUJA ESIMERKKEJÄ

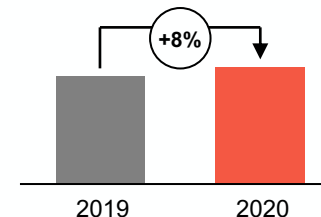
Vapaa-ajan kiinteistöjen kaupat²⁾



Veneiden ensirekisteröinnit



Rekisteröityjä koiria



Huom: Kaikki data Suomesta; 1) Ennustettu markkinakasvu tuoteryhmittäin 2020-2026. Esitetyt markkinakategoriat vastaavat +90% Puilon tuoteryhmistä; 2) Luvut yhdistettynä rakennetut/rakentamattomat vapaa-ajan kiinteistöt; 3) Markkinan koko 2020; 4) Rakennustarvikkeet, puutarhatarvikkeet yhdistettynä; 5) Koti ja puutarhatuotteet yhdistettynä; 6) Markkinakasvu EURM 2020-2026. Lähde: Puilon arviot ja analyysit perustuen useisiin lähteisiin, muun muassa Suomen Tilastokeskus, RaSi Ry, EIU, Suomen Pankki, Suomen Kennelliitto, Traficom, Maanmittauslaitos, Puilon tilauksesta kansainvälisellä konsulttiyhtiöllä keväällä 2021 teettämä analyysi.