

PUUILO

**VAHVA LIIKEVAIHDON KASVU JA HYVÄ
KANNATTAVUUSKEHITYS**

LIIKETOIMINTAKATSAUS, HELMI-LOKAKUU 2021

PUUILO OYJ

16.12.2021

***Juha Saarela, toimitusjohtaja
Ville Ranta, talousjohtaja***

Agendamme tänään

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

Avainlukujen kehitys, Q1-Q3 (helmi-lokakuu 2021)

KASVU

+12,6 % (+42,4 %)

Liikevaihto

+2,5 % (+25,9 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (29)

Myymöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

18,6 % (18,8 %)

EBITA-marginaali (oik.)

37,0 % (36,6 %)

Myyntikate %

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,34 € (0,29 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

- Puuilon helmi-lokakuu oli vahva. Liikevaihto, myyntikate ja oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoivat
- Kaupankäynti Puuilon osakkeella alkoi Nasdaq Helsingin pörssilistalla 24.6.2021
- Puuilon rahoitussopimus uusittiin
- Yhtiö avasi 4 uutta myymälää: Vaasaan, Imatralla, Raumalle ja Espoon Laajalahteen

Avainlukujen kehitys, Q3 (elo-lokakuu 2021)

KASVU

+14,8 % (+33,6 %)

Liikevaihto

+2,5 % (+19,0 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

34 (29)

Myymälöiden määrä (kauden lopussa)

KANNATTAVUUS

18,8 % (18,4 %)

EBITA-marginaali (oik.)

37,3 % (36,5 %)

Myyntikate %

OSAKEKOHTAINEN TULOS

0,12 € (0,09 €)

Osakekohtainen tulos
(ilman listautumiskulujen vaikutusta)

KATSAUSKAUDEN TAPAHTUMIA

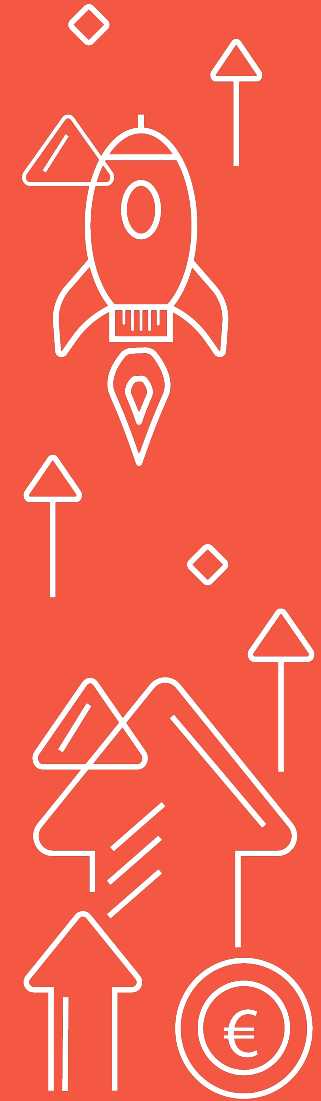
- Vahva liikevaihdon kasvu ja hyvä kannattavuuskehitys. Q3 oli liiketoiminnallisesti yllätyksetön ja tasaisen hyvä.
- Yhtiö avasi syyskuussa uuden myymälän Espoon Laajalahteen. Espoon myymäläavaus rikkoi yhtiön aikaisemmat avajaispäivän myyntiennätykset. Espoon yksikkö on jo kannattava.
- Vahva myyntikate. Kasvustrategia toimii.

A woman with long brown hair, wearing a black PUUILO t-shirt and a black tool belt, is bent over, working on a metal frame structure. She is in a parking lot with several cars and buildings in the background. 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.

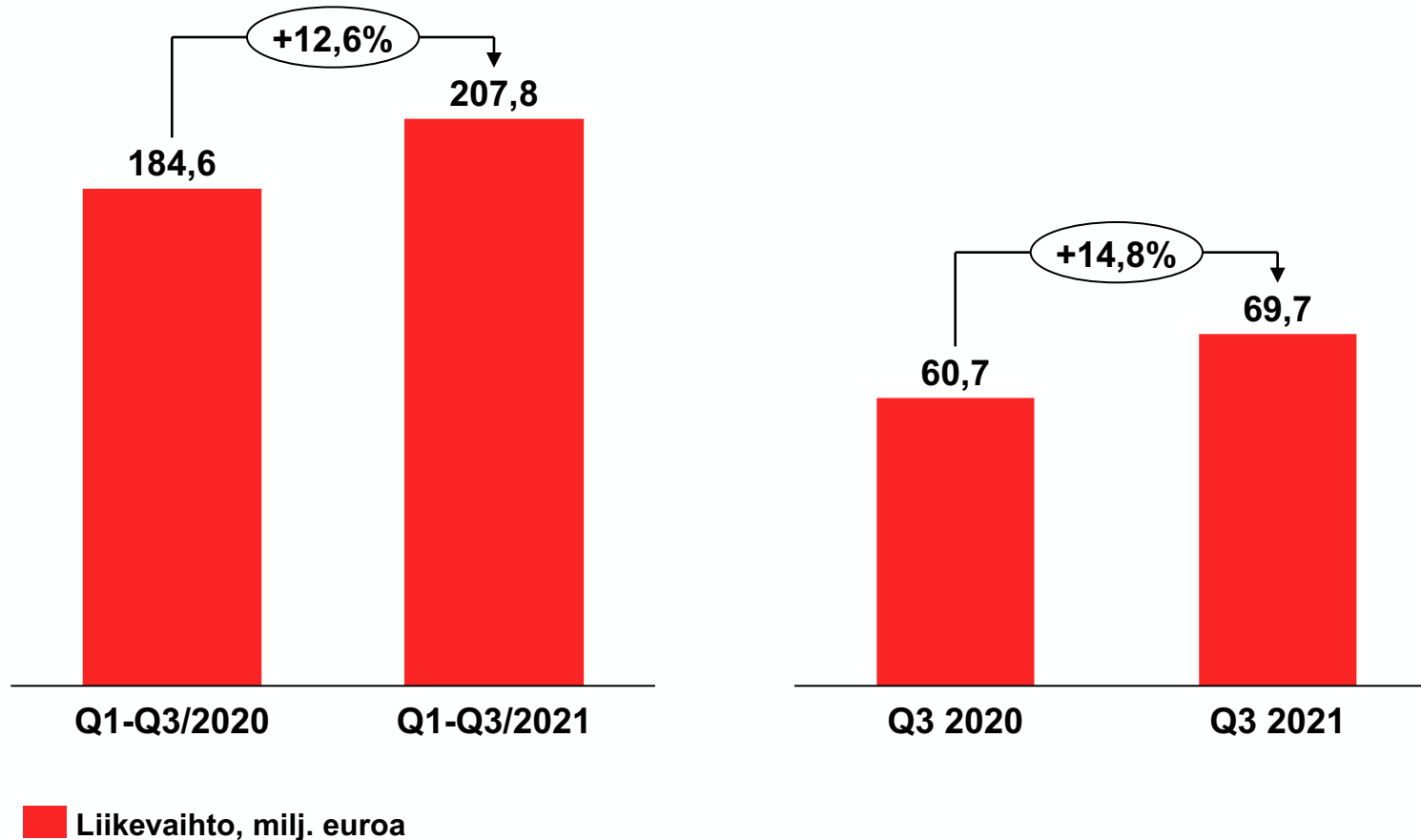
> 80 %

OSINKOPOLITIikka

Tavoitteena jakaa osinkona vähintään 80 % nettotuloksesta.

TALOUDELLINEN KEHITYS

Puilon liikevaihdon kasvu jatkui vahvana. Liikevaihdon kasvuvauhti kiihtyi Q3:lla.



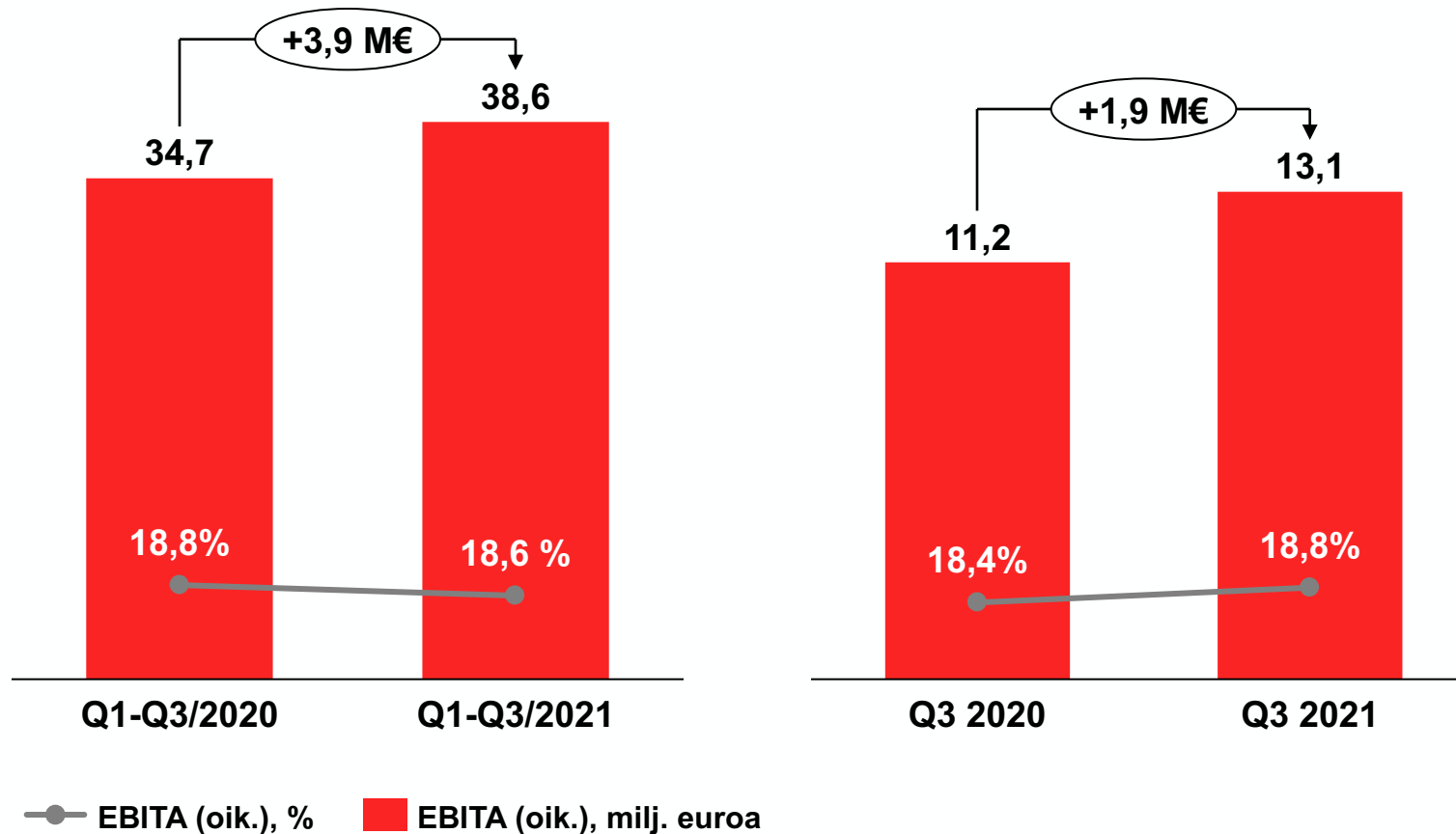
Q1-Q3 / 2021

- Liikevaihto kasvoi +12,6 %. Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +2,5 %.
- Kumulatiivinen liikevaihdon kasvu on linjassa pitkän aikavälin tavoitteidemme kanssa (yli 10 % orgaaninen kasvu)

Q3 / 2021

- Liikevaihto kasvoi +14,8 %. Liikevaihtoa kasvattivat vertailukelpoiset ja uudet myymälät sekä verkkokauppa.
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi +2,5 %.
- Pandemian vaikutus näkyy Q3:lla edelleen vahvan vertailukauden luvuissa (+19,0 %). Erityisesti henkilökohtaisten suojaus- ja hygieniatuotteiden myynti laski Q3:lla verrattuna vertailukauteen.

Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi. Hyvä kannattavuuskehitys Q3:lla.



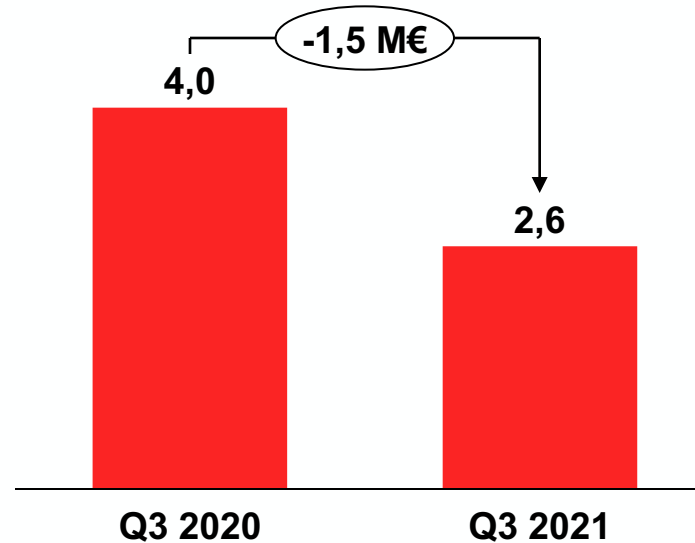
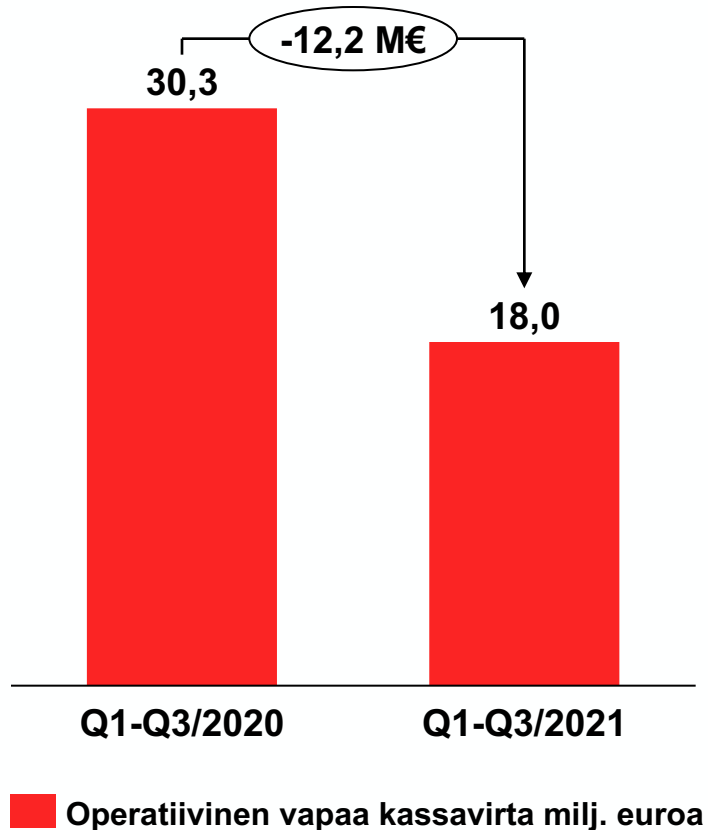
Q1-Q3 / 2021

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi +3,9 M€
- Suhteellinen kannattavuus hyvä ja linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa (17-19 %)
- Kasvaneen oikaistun liikevoiton (EBITA) taustalla liikevaihdon kasvu, myyntikatteen kasvu sekä liiketoiminnan kulujen kontrolli.
- Myyntikatemarginaali oli 37,0 % ja sitä kasvattivat omien tuotteiden osuuden kasvu, kaupallisten ostoehtojen neuvottelut sekä ostolaskuautomaation käyttöönotto.

Q3 / 2021

- Oikaistu liikevoitto (EBITA) kasvoi +1,9 M€
- Suhteellinen kannattavuus 18,8 %, Kannattavuuskehitys oli hyvä.
- Myyntikatemarginaali Q3:lla oli 37,3 %.

Operatiivinen vapaa kassavirta laski. Omien tuotteiden varastotankkaus jatkui Q3:lla.



Q1-Q3 / 2021

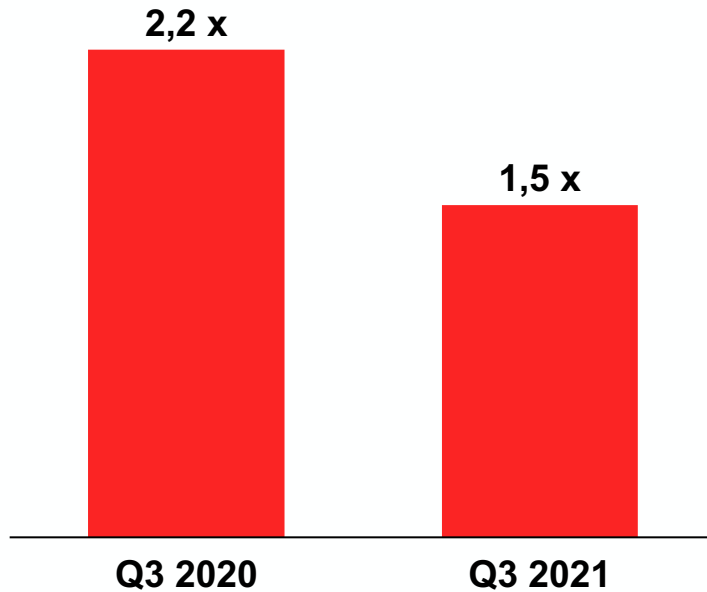
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 18,0 M€
- Muutosta selittää suunnitelman mukainen käyttöpääoman (varastotasejen) muutos Q2-Q3:lla sekä investoinnit tietojärjestelmiin (ERP).
- Yhtiö avasi kaksi uutta myymälää enemmän kuin vertailukaudella.

Q3 / 2021

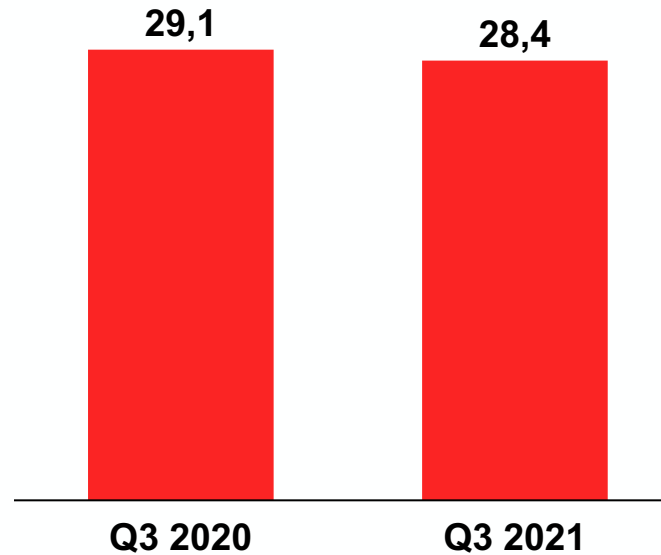
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 2,6 M€.
- Yhtiön maahantuonnin volyymi ja keskusvarastot suunnitellusti väliaikaisesti ennätystasolla Q3:n lopussa. Suunnitelman mukainen valmistautuminen seuraavaan tilikauden tavarapeliin täydessä käynnissä.
- Puuiilo on ennakoinut ja varautunut pidentyneiden toimitusaikojen sekä merirahlien aiheuttamiin riskeihin ja tilannut omia tuontituotteita tavanomaista aikaisemmin ensi tilikauden sesonkeihin.
- Yhtiö avasi yhden uuden myymälän enemmän kuin vertailukaudella.

Nettovelan ja käyttökatteen suhdeluku parani. Rahoitusasema on vakaa.

Nettovelka* / oikaistu käyttökatte



Rahavarat kauden lopussa M€



Q3 / 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 69,7 M€. Pankkilainojen maturiteetti on 3+1+1 vuotta.

* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

RAPORTOINTIKAUSIEN AVAINLUVUT

Q1-Q3 / 2021 (1.2. – 31.10.2021)

- Liikevaihto kasvoi +12,6 % (+42,4 %) ja se oli 207,8 M€ (184,6 M€)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi +2,5 % (+25,9 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi +32,0 % (+126,0 %)
- Myyntikate oli 77,0 M€ (67,6 M€) ja myyntikate (%) oli 37,0 % (36,6 %). Myyntikatemarginaalia kasvattivat omien tuotteiden osuuden kasvu, kaupallisten ostoehtojen neuvottelut sekä ostolaskuautomaation käyttöönotto.
- Oikaistu liikevoitto (EBITA) oli 38,6 M€ (34,7 M€). Oikaistu liikevoitto (EBITA %) oli 18,6 % (18,8 %) liikevaihdosta
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 18,0 M€ (30,3 M€)
- Osakekohtainen tulos (EPS) oli 0,31 EUR (0,29 EUR). Listautumiskulujen vaikutuksella oikaistu EPS oli 0,34 EUR (0,29 EUR)

Q3 / 2021 (1.8. – 31.10.2021)

- Liikevaihto kasvoi +14,8 % (+33,6 %) ja se oli 69,7 M€ (60,7 M€)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 2,5 % (+19,0 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi +28,9 % (+89,0 %)
- Myyntikate oli 26,0 M€ (22,1 M€) ja myyntikate (%) oli 37,3 % (36,5 %) liikevaihdosta. Myyntikatemarginaalia kasvattivat omien tuotteiden osuuden kasvu, kaupallisten ostoehtojen neuvottelut sekä ostolaskuautomaation käyttöönotto.
- Oikaistu liikevoitto (EBITA) oli 13,1 M€ (11,2 M€). Oikaistu liikevoitto (EBITA %) oli 18,8 % (18,4 %) liikevaihdosta
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 2,6 M€ (4,0 M€)
- Osakekohtainen tulos (EPS) oli 0,12 EUR (0,09 EUR). Listautumiskulujen vaikutuksella oikaistu EPS oli 0,12 EUR (0,09 EUR)

MARKKINANÄKYMÄT

Puuilon markkinanäkymät tilikaudelle 2021

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

Koronaviruspandemian aiheuttama epävarmuus jatkuu. Pandemiatilanteessa voi tapahtua ennalta-arvaamattomia ja äkillisiä muutoksia.



VASTUULLISUUS

TOIMINNASSAMME

PUUILO

MYYJÄ

Vastuullisuustyömme tänä vuonna

Tärkeimmät vastuullisuuteen liittyvät tekomme tänä vuonna:

1. Vastuullisuuden olennaisuusanalyysi

Olemme tehneet 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 globaaleissa 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 2021 alusta alkaen kaikkien Puuilon myymälöiden käyttösähkö on ollut 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

Puilo luopui rahapelikoneista kaikissa myymälöissään tilikauden 2021 ensimmäisen yhdeksän kuukauden aikana.

PUUILO

PUUILO

*Tähän mennessä
varmistuneet myymäläavaukset
tilikaudelle 2022:*

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

*...tiedotamme seuraavista
aina erikseen!*



Q&A

Yhteydenotot: ir@puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT

31.03.2022

Tilinpäätöstiedote 2021

LIITEKALVOT

Puulo on yksi Suomen suurimmista halpakauppaketjuista

PUUILON AVAINTIEDOT¹⁾

239 m€ liikevaihto

27,5 % liikevaihdon kasvu,
CAGR²⁾

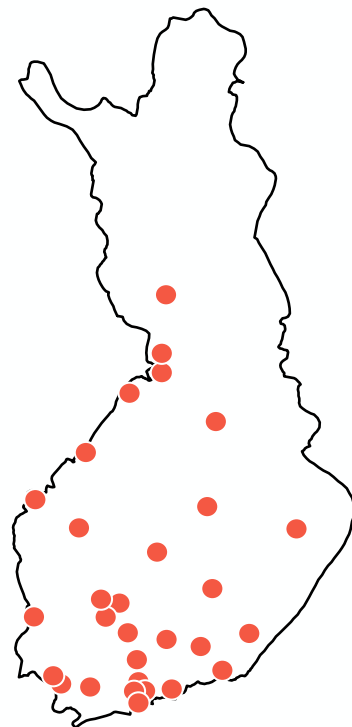
41,5 m€ liikevoitto

17,4 % liikevoitto-%

43,2 m€ oikaistu EBITA³⁾

18,1% oikaistu EBITA-%

34 MYYMÄLÄÄ JA VERKKOKAUPPA



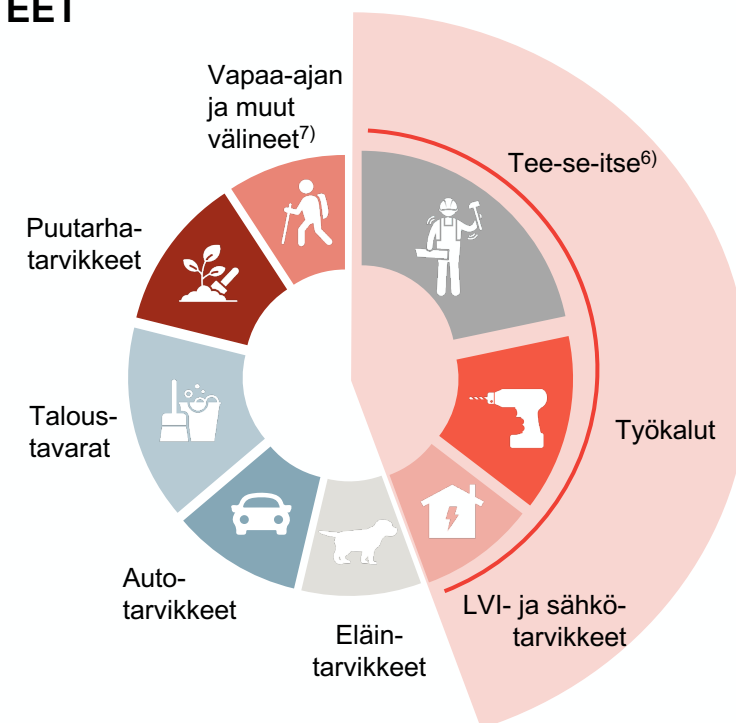
TEE-SE-ITSE TUOTTEET AVAINASEMASSA⁵⁾

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

+30 000
tuotenimikettä⁴⁾

16 % myynnistä
omia tuotteita¹⁾

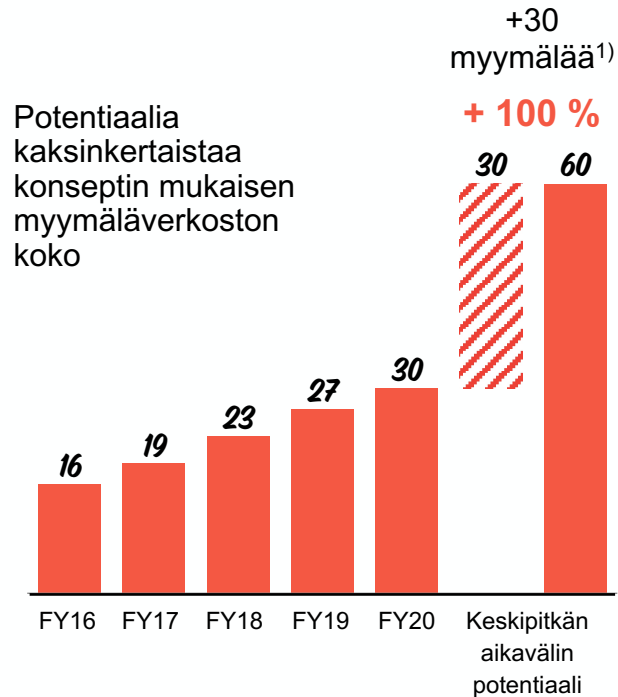
26 € keskimääräinen
ostoskori¹⁾



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

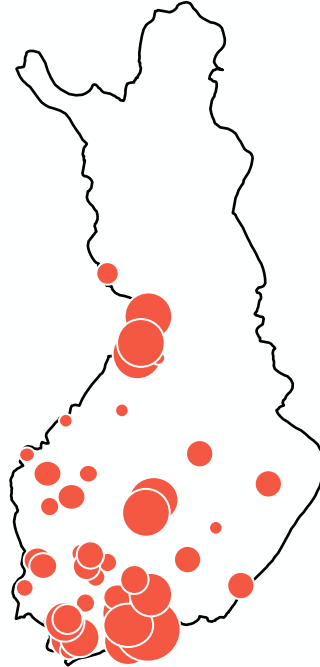
MYYMÄLÄVERKOSTON KASVU



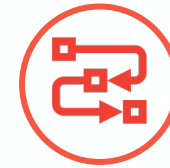
POTENTIAALISIA MYYMÄLÖIDEN SIJAINNIPAIKKOJA²⁾

● 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



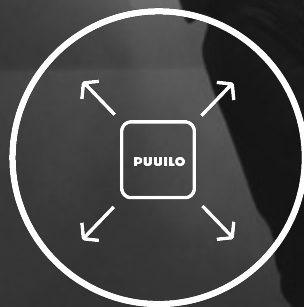
Uudet myymälät ovat
keskimäärin kannattavia jo
ensimmäisen täyden
toimintakuukauden jälkeen³⁾

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**

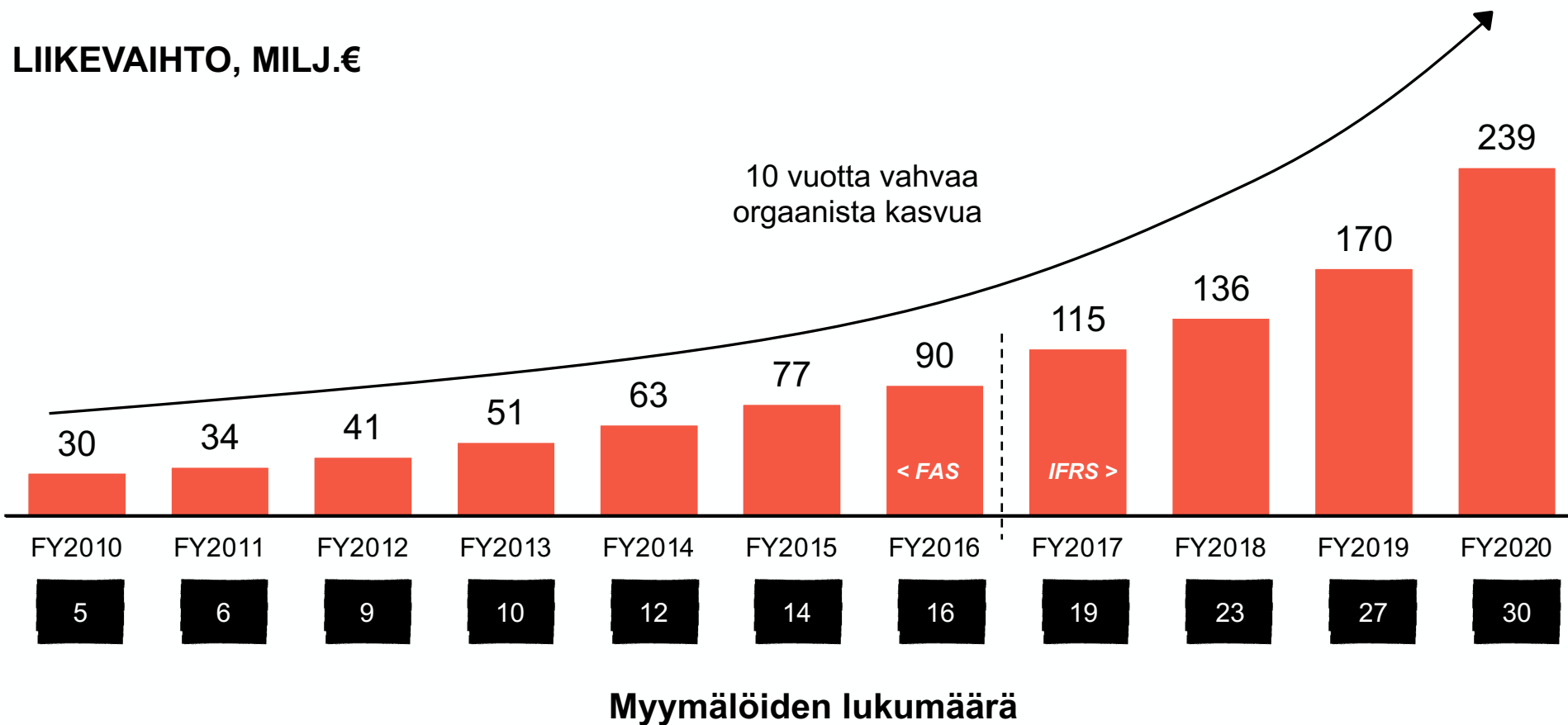


**Kasvava
myymäläverkosto ja
verkkokauppa**



**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⁾

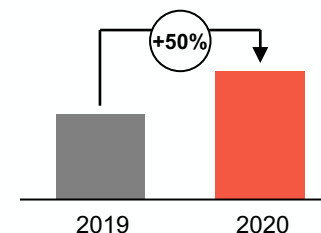


Eläintarvikkeet ja ruoka
(0,7 mrd €)³⁾

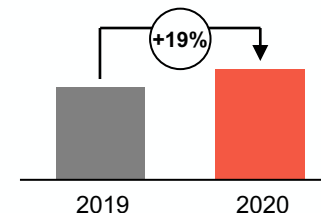
Ennuste 2020–2026
~6 %
(+298 m €)⁶⁾

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

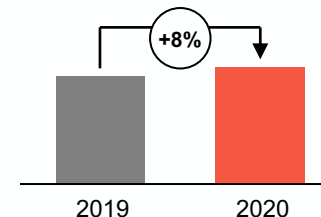
Vapaa-ajan kiinteistöjen kaupat²⁾



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.