

TOKMANNI GROUP OYJ:N LIIKETOIMINTAKATSAUS 1.1.–31.3.2018: LIIKEVAIHTO KASVOI 10,9% – KÄYTTÖKATEMARGINAALI PARANI

Suluissa olevat luvut viittaavat edellisvuoden vastaavaan kauteen, ellei muuta mainita. Vuoden 2018 alusta Tokmannin verkkokaupan liikevaihto on sisällytetty kuluun ja vertailukauden vertailukelpoiseen liikevaihtoon.

KESKEISTÄ ENSIMMÄISELTÄ VUOSINELJÄNNEKSELTÄ:

- Liikevaihto oli 173,7 milj. euroa (156,6), kasvua oli 10,9%
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,1%, selvästi markkinoita nopeammin
- Vertailukelpoinen myyntikate oli 54,6 milj. euroa (49,2), 31,4% liikevaihdosta (31,4%)
- Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) oli 0,8 milj. euroa (-1,5), 0,5% liikevaihdosta (-0,9%)
- Vertailukelpoinen liikevoitto (EBIT) oli -2,8 milj. euroa (-5,2), -1,6% liikevaihdosta (-3,3%)
- Liiketoiminnan rahavirta oli -23,9 milj. euroa (-37,9)
- Tulos per osake oli -0,05 euroa (-0,12)

TOKMANNIN VUODEN 2018 NÄKYMÄT ENNALLAAN: HYVÄ LIIKEVAIHDON KASVU, KANNATTAVUUS PARANEE

Tokmanni odottaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2018 perustuen vuosina 2018 avattaviin ja 2017 avattujen uusien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoisten myymälöiden lievään liikevaihdon kasvuun. Vuodesta 2018 lähtien Tokmannin verkkokaupan liikevaihto sisällytetään vertailukelpoiseen myyntiin. Konsernin kannattavuuden (vertailukelpoinen käyttökate%) odotetaan paranevan viime vuodesta.

TOKMANNIN VT. TOIMITUSJOHTAJA HARRI SIVULA: VAHVA VUOSINELJÄNNE MYNNILLISESTI, MYÖS KÄYTTÖKATEMARGINAALI PARANI

”Ensimmäisellä neljänneksellä panostimme vahvan halpakauppa-asemamme lujittamiseen ja asiakasluottamuksen vahvistamiseen tarjoamalla asiakkaillemme entistä enemmän mielenkiintoisia tuotteita halpaan hintaan. Onnistuimme siinä hyvin ja liikevaihtomme kasvoi vahvasti, 10,9%. Vertailukelpoinen liikevaihtomme kasvoi 6,1% edellisvuoden vertailujakson heikolta tasolta. Myös asiakaskäyntien määrä kasvoi 6,9% ja keskiostos 3,8%. Kampanjoinnin lisäksi myönteistä kehitystä selittää pääsiäisen ajoitus, joka näkyi erityisesti makeisten ja kodin sisustukseen liittyvien tuotteiden myynnin kasvuna.

Ensimmäinen vuosineljännes on sesonkivaihteluista johtuen yleensä kannattavuudeltaan vuoden heikoin. Neljänneksellä investoimme asiakasvirtojemme kasvattamiseen ja vertailukelpoinen myyntikatemarginaalimme jäi edellisvuoden tasolle. Myös pääsiäisen ajoittuminen vaikutti myynnin rakenteeseen ja siten myyntikatteeseemme. Liiketoiminnan suhteelliset kulut kuitenkin laskivat ja täten vertailukelpoinen käyttökatemarginaalimme parani. Toisen neljänneksen myynnin rakenne painottuu perinteisesti isompiin omien tuotemerkkien sesonkituotteisiin, joilla on yleensä myönteinen vaikutus kannattavuuteemme. Tavoitteemme parantaa kannattavuuttamme on edelleen selkeä ja jatkamme toimintaamme tämän saavuttamiseksi. Uskomme, että vahva asiakasluottamus luo hyvät edellytykset myös kannattavuuden parantamiselle.

Vuosi 2017 oli meille monilta osin haastava vuosi. Nyt käänne on tapahtunut ja etenemme suunnitelmiamme mukaisesti. Myös käyttötavaramarkkina on lopulta kääntynyt lievään kasvuun. Tästä huolimatta kilpailu jatkuu kovana ja uudet pelurit, varsinkin kansainväliset verkko- ja erikoiskaupat, muuttavat markkinadynamiikkaa ja kilpailutilannetta nopeasti. Siksi on entistä tärkeämpää pysyä

valppaana ja asiakkaiden mielessä jatkuvasti. Teemmekin työtä vastataksemme asiakkaidemme tarpeisiin joka päivä. Tavoitteemme on olla entistäkin houkuttelevampi vaihtoehto nykyisille ja potentiaalisille asiakkaille, ja siihen meillä on kaikki edellytykset. Meillä on vahva brändi ja jatkuvasti kehittyvä mielenkiintoinen valikoima, jatkamme myymäläkonseptimme hiomista ja samalla panostamme vahvasti digitaalisiin palveluihimme. Ohjeistuksemme säilyy ennallaan: Vuonna 2018 Tokmannin liikevaihto kasvaa hyvin ja vertailukelpoinen käyttökatemarginaalimme paranee. Jatkamme toimenpiteitämme kasvun ja kannattavuuden parantamiseksi vuoden 2018 ohjeistuksemme ja pidemmän aikavälin tavoitteiden mukaisesti.”

Vuoden 2018 alusta Tokmannin verkkokaupan liikevaihto on sisällytetty katsaus- ja vertailukauden vertailukelpoiseen liikevaihtoon.

Avainluvut

	1-3/2018	1-3/2017	Muutos%	1-12/2017
Liikevaihto, MEUR	173,7	156,6	10,9 %	796,5
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys, %	6,1	-3,8		-1,3
Asiakaskäyntien määrä, M	10,5	9,8	6,9 %	46,4
Myyntikate, MEUR	54,7	48,7	12,5 %	267,1
Myyntikatemarginaali, %	31,5	31,1		33,5
Vertailukelpoinen myyntikate, MEUR	54,6	49,2	10,8 %	268,1
Vertailukelpoinen myyntikatemarginaali, %	31,4	31,4		33,7
Liiketoiminnan kulut, MEUR	-54,5	-53,1	2,5 %	-217,8
Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut, MEUR	-54,7	-51,6	6,0 %	-217,0
Käyttökate (EBITDA), MEUR	1,2	-3,6	132,8 %	53,1
Käyttökatemarginaali, %	0,7	-2,3		6,7
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), MEUR	0,8	-1,5	154,3 %	55,0
Vertailukelpoinen käyttökatemarginaali, %	0,5	-0,9		6,9
Liikevoitto (EBIT), MEUR	-2,4	-7,3	66,6 %	38,8
Liikevoittomarginaali, %	-1,4	-4,7		4,9
Vertailukelpoinen liikevoitto, MEUR	-2,8	-5,2	45,8 %	40,6
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	-1,6	-3,3		5,1
Nettorahoituskulut, MEUR	-1,5	-1,3	11,0 %	-5,8
Nettoinvestoinnit, MEUR	1,4	1,5	-7,4 %	8,1
Nettovelat / vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) *	3,2	2,7		2,4
Liiketoiminnan rahavirta, MEUR	-23,9	-37,9		27,1
Sijoitetun pääoman tuotto, %	-0,8	-2,3		11,4
Oman pääoman tuotto, %	-2,4	-5,2		16,0
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana (1 000 kpl)	58 869	58 869		58 869
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)	-0,05	-0,12		0,45
Henkilöstö kauden lopussa	3 180	3 066		3 255
Henkilöstö keskimäärin	3 159	3 057		3 232

* Rullaava 12 kk vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)

MARKKINAKEHITYS

Suomen kaupan ala kasvoi hyvin vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 2018. PTY:n tilastojen (www.pty.fi) mukaan tavaratalo- ja hypermarketketjujen vuoden 2017 tammi-maaliskuun liikevaihto kasvoi 6,3%. Varsinkin

elintarvikkeiden myynti kehittyi hyvin pääsiäisen ajoittumisen takia. Käyttötavarakaupparakennina, joka on Tokmannin lähin vertailukelpoinen rakennina, kasvoi maltillisemmin, 1,4% edellisvuodesta.

LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Myymäläverkoston kehittäminen

Uusien myymälöiden avaaminen on yksi Tokmannin liikevaihdon ja tuloksen ajureista, joka perustuu tehokkaaseen myymälöiden perustamiseen ja nopeaan ylösajoon. Ensimmäisen neljänneksen lopussa Tokmannilla oli 175 myymälää ja yhtiö on tunnistanut useita mahdollisia sijainteja uusille myymälöille ympäri Suomea myymäläverkoston laajentamiseksi.

Vuoden 2018 ensimmäisellä neljänneksellä Tokmanni laajensi kahta myymälää. Raahen ja Pieksämäen myymälöiden myyntipinta-ala kasvoi laajennuksien myötä yhteensä noin 1.600 neliömetrillä.

Tokmanni avaa kaksi uutta myymälää vuoden toisella neljänneksellä. Lisäksi yhtiö uudelleen sijoittaa kaksi myymälää ja laajentaa vielä yhtä myymälää vuoden 2018 aikana. Laajennettavien myymälöiden myyntipinta-ala kasvaa yli 30%, ja ne sisältyvät siten Tokmannin määritelmän mukaan uusiin myymälöihin. Vuoden 2018 aikana yhtiön myyntipinta-alan arvioidaan kasvavan noin 8.000 m².

Tokmannin määritelmän mukaan myymälää pidetään uutena tai uudelleensijoitettuna myymälänä avaamisvuotenaan ja sitä seuraavana kalenterivuotena. Keskimäärin uusi myymälä on kannattava noin 12 kuukauden jälkeen ja saavuttaa myymälän normaalitason noin 24 kuukauden sisällä.

Vuonna 2018 Tokmanni panostaa investointiohjelmassaan edellisiä vuosia voimakkaammin myymäläverkoston ylläpitoinvestointeihin, ja etenkin tuore-elintarvikemyymälöidensä kunnostamiseen. Tokmannilla on 12 tuore-elintarvikemyymälää ympäri Suomea.

Liiketoiminnan muu kehitys

Ensimmäisellä neljänneksellä Tokmanni jatkoi liiketoimintansa kehittämistä. Maaliskuussa yhtiön verkkokauppa siirrettiin uudelle alustalle ja valikoiman lisääminen verkkokaupassa aloitettiin. Tavoitteena on asteittain kasvattaa verkossa tarjottavien tuotteiden määrää merkittävästi. Samalla Tokmanni jatkaa digitaalisten palveluiden aktiivista kehittämistä tavoitteena tarjota asiakkailleen erinomainen asiakaskokemus, joka yhdistää kivijalka- ja verkkokaupan sekä niihin liittyvät palvelut saumattomasti.

Katsauskaudella Tokmanni jatkoi markkinoinnin ja mainontansa kehittämistä muun muassa terävöittämällä suoramainontaansa sekä lisäämällä myymäläkohtaista mainontaansa sosiaalisessa mediassa. Myös omien tuotemerkkien markkinointiin ja mainontaan panostettiin entistä voimakkaammin.

ENSIMMÄISEN VUOSINELJÄNNEKSEN TALOUDELLINEN KEHITYS

Kausiluonteisuus

Tokmannin liiketoiminta on kausiluonteista, mikä vaikuttaa merkittävästi Tokmannin liikevaihtoon, liiketoiminnan tulokseen ja rahavirtoihin. Tokmannin liikevaihto, kannattavuus ja rahavirta ovat yleensä matalimmat ensimmäisellä vuosineljänneksellä ja korkeimmat neljännellä vuosineljänneksellä joulumyynnin ansiosta.

Vahva liikevaihdon kasvu

Tokmannin liikevaihto kasvoi ensimmäisen vuosineljänneksen aikana 10,9% ja oli 173,7 milj. euroa (156,6). Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,1%, edellisvuoden heikolta tasolta. Liikevaihdon vahvaan kasvuun vaikutti ensisijaisesti kampanjointi, jonka osuus myynnistä kasvoi katsauskaudella. Pääsiäisen ajoittuminen tuki elintarvikkeiden, muun muassa makeisten sekä kodin siivoukseen ja sisustuksen liittyvien tuotteiden myyntiä. Ensimmäisellä neljänneksellä myös työkalujen kysyntä kasvoi.

Tokmanni on lisännyt työkaluvalikoimaansa ja muun muassa panostanut omaan Brücke-tuotemerkkinsä myyntiin ja markkinointiin merkittävästi katsauskauden aikana.

Tokmannin asiakaskäyntien määrä kasvoi 6,9% ja oli 10,5 milj. kpl (9,8). Ensimmäisellä neljänneksellä keskiostos kasvoi 3,8% mutta samalla tuotteiden keskihinta laski 2,5%.

Tyydyttävä kannattavuus

Ensimmäisen vuosineljänneksen myyntikate oli 54,7 milj. euroa (48,7). Vertailukelpoinen myyntikate oli 54,6 milj. euroa (49,2). Vertailukelpoinen myyntikatemarginaali oli edellisen vuoden tasolla 31,4% (31,4), joka johtui ensisijaisesti vahvasta kampanjoinnista sekä pääsiäisen ajoittumisesta.

Tammi-maaliskuun 2018 liiketoiminnan kulut olivat 54,5 milj. euroa (53,1). Liiketoiminnan vertailukelpoiset kulut olivat 54,7 milj. euroa (51,6), josta henkilöstökulut olivat 25,0 milj. euroa (23,7). Kulujen kasvu liittyi ensisijaisesti vuonna 2017 avattuihin myymälöihin. Liiketoiminnan vertailukelpoisten kulujen osuus liikevaihdosta laski edellisvuoden 32,9%:sta 31,5%:iin.

Vuoden 2018 ensimmäisen neljänneksen käyttökate (EBITDA) oli 1,2 milj. euroa (-3,6). Ensimmäisen vuosineljänneksen vertailukelpoinen käyttökate oli 0,8 milj. euroa (-1,5), 0,5% (-0,9%). Neljänneksen liikevoitto (EBIT) oli -2,4 milj. euroa (-7,3). Vertailukelpoinen liikevoitto oli -2,8 milj. euroa (-5,2).

Kauden nettorahoituskulut olivat -1,5 milj. euroa (-1,3).

Tuloverot olivat 0,8 milj. euroa (1,7). Katsauskauden tulos oli -3,1 milj. euroa (-6,9). Tulos/osake oli -0,05 euroa (-0,12).

Tase, rahoitus ja rahavirta

Tokmannin vaihto-omaisuus oli 187,9 milj. euroa (173,1) katsauskauden lopussa. Vaihto-omaisuuden kasvu johtuu ensisijaisesti myymäläverkoston kasvusta.

Vuoden 2018 maaliskuun lopussa Tokmannilla oli korollista velkaa yhteensä 195,6 milj. euroa (172,6). Korollisen velan kasvu johtui pääosin osingonmaksusta, joka ajoittui vuonna 2018 ensimmäiselle neljännekselle. Liiketoiminnan rahavirta oli -23,9 milj. euroa (-37,9). Rahavarat katsauskauden lopussa olivat 13,8 milj. euroa (17,2). Nettovelka/vertailukelpoinen EBITDA oli 3,2 (2,7) maaliskuun lopussa.

Investoinnit

Tammi-maaliskuun 2018 nettoinvestoinnit olivat 1,4 milj. euroa (1,5). Vuonna 2018 Tokmanni panostaa investointiohjelmassaan edellisiä vuosia voimakkaammin myymäläverkoston ylläpitoinvestointeihin, ja etenkin elintarvikemyymälöidensä kunnostamiseen, sekä Tokmannin digitaalisten palveluiden kehittämiseen vertailukelpoisen myynnin tukemiseksi. Investoinnit uusiin myymälöihin ovat vuonna 2018 aikaisempia vuosia pienemmät. Vuoden 2018 investointien odotetaan olevan suunnilleen poistojen tasolla.

RISKIT JA LIIKETOIMINNAN EPÄVARMUUSTEKIJÄT

Tokmannin riskejä ja epävarmuustekijöitä on kuvattu yksityiskohtaisesti yhtiön vuoden 2017 tilinpäätöstiedotteessa ja hallituksen kertomuksessa. Neljänneksen aikana ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia riskeissä.

MARKKINANÄKYMÄT

Suomen Valtiovarainministeriö ennustaa Suomen talouskasvun hidastuvan 2,4 %:iin vuonna 2018. Bruttokansantuotteen kohtuullisen nopeana jatkuva kasvu kuitenkin ylläpitää työvoiman kysyntää ja työllisten määrän ennustetaan kasvavan vuonna 2018 prosentin.

Tokmanni ennustaa tällä olevan myönteinen vaikutus myös vähittäiskaupan kehitykseen ja odottaa Suomen vähittäiskauppariikkinan hieman kasvavan, mutta kilpailun edelleen jatkuvan kovana. Verkkokaupan osuuden odotetaan kasvavan kaikissa tuoteryhmissä, varsinkin kodin elektroniikassa ja pukeutumisessa. Myös erikoismyymälöiden odotetaan jatkavan asemiansa vahvistamista.

TOKMANNIN VUODEN 2018 NÄKYMÄT ENNALLAAN: HYVÄ LIIKEVAIHDON KASVU, KANNATTAVUUS PARANEE

Tokmanni odottaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2018 perustuen vuosina 2018 avattaviin ja 2017 avattujen uusien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoisten myymälöiden lievään liikevaihdon kasvuun. Vuodesta 2018 lähtien Tokmannin verkkokaupan liikevaihto sisällytetään vertailukelpoiseen myyntiin. Konsernin kannattavuuden (vertailukelpoinen käyttökate%) odotetaan paranevan viime vuodesta.

Mäntsälässä, 24.4.2018

Tokmanni Group Oyj

Hallitus

Lisätietoja antaa:

Harri Sivula Vt. toimitusjohtaja, puh. 050 656 92, Harri.sivula@tokmanni.fi

Markku Pirskanen Talousjohtaja, puh. 020 728 7390, markku.pirskanen@tokmanni.fi

Joséphine Mickwitz Head of IR and Communications, puh. 020 728 6535, josephine.mickwitz@tokmanni.fi

IR-KALENTERI

Ensimmäisen ja kolmannen neljänneksen osalta Tokmanni julkaisee lyhemmät liiketoimintakatsaukset ja katsauskaudelta tammi-kesäkuu 2018 kattavan osavuositiedotuksen. Julkaisuaikajaksot ovat:

9.8.2018 Tammi – kesäkuu 2018 osavuositiedotus
24.10.2018 Tammi – syyskuu 2018 liiketoimintakatsaus

TULOSPPRESENTAATIO

Tokmannin vt. toimitusjohtaja Harri Sivula ja talousjohtaja Markku Pirskanen esittelevät katsausta julkaisupäivänä analyytikoille, sijoittajille ja tiedotusvälineille suomeksi kello 10:00 ja englanniksi kello 11:30 audiocastin välityksellä.

Suoraa audiocast-lähetystä voi seurata osoitteessa <https://tokmanni.videosync.fi/2018-04-25-osavuositiedotus> klo 10 suomeksi. On demand -taltiointi lähetysten on saatavilla myöhemmin samana päivänä.

Osallistujat voivat myös osallistua puhelinkonferenssiin, joka järjestetään audiocast-lähetysten yhteydessä. Puhelinkonferenssiin voi osallistua soittamalla 5–10 minuuttia ennen kokouksen alkua alla olevaan numeroon:

+358 (0) 981 710 495

Tallenne esityksistä esitysmateriaaleineen on saatavilla yhtiön internetsivuilla tilaisuuden jälkeen.

VERTAILTAVUUTEEN VAIKUTTAVAT OIKAISUT

Tokmanni on käyttänyt käyttökatetta mittarina ja tehnyt oikaisuja, jotka parantavat vertailtavuutta sekä antavat paremman kuvan yhtiön toiminnallisesta tuloksesta. Käyttökate ei ole IFRS-tunnusluku ja se kuvaa liikevoittoa ennen poistoja. Vertailukelpoinen käyttökate kuvaa käyttökatetta, josta on poistettu Tokmannin johdon poikkeukselliseksi ja kertaluonteisiksi katsomat erät sisältäen Tokmannin omistaman kiinteistön vuonna 2017

myynnistä aiheutuneen myyntitappion, sekä muutokset sähköjohdannaissopimusten ja valuuttajohdannaisten käyvissä arvoissa, jotka Tokmanni oikaisee, koska ne ovat Tokmannin avoimiin rahavirran suojautumispositioihin liittyviä realisoitumattomia voittoja ja tappioita, eivätkä ne siten liity Tokmannin toiminnalliseen tulokseen katsauskausilla. Tokmannin johto käyttää vertailukelpoista käyttökatetta yhtenä keskeisenä tunnuslukuna Tokmannin liiketoiminnallisen tuloksen kehittymisen arvioimiseksi.

Vertailtavuuteen vaikuttavat oikaisut

Milj. euroa	1-3/2018	1-3/2017	1-12/2017
Myyntikate	54,7	48,7	267,1
Muutokset valuuttajohdannaisten markkina-arvossa	-0,2	0,6	1,0
Vertailukelpoinen myyntikate	54,6	49,2	268,1
Liiketoiminnan kulut	-54,5	-53,1	-217,8
Muutokset sähköjohdannaisten markkina-arvossa	-0,2	0,3	-0,4
Kiinteistön myyntitappio	-	1,2	1,2
Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut	-54,7	-51,6	-217,0
Käyttökate (EBITDA)	1,2	-3,6	53,1
Liikevoitto (EBIT)	-2,4	-7,3	38,8
Muutokset valuuttajohdannaisten markkina-arvossa	-0,2	0,6	1,0
Muutokset sähköjohdannaisten markkina-arvossa	-0,2	0,3	-0,4
Kiinteistön myyntitappio	-	1,2	1,2
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	0,8	-1,5	55,0
Vertailukelpoinen liikevoitto (EBIT)	-2,8	-5,2	40,6

Tokmanni lyhyesti

Tokmanni on Suomen suurin halpakauppa myymälöiden määrällä ja liikevaihdolla mitattuna. Vuonna 2017 Tokmannin liikevaihto oli 796 miljoonaa euroa ja sillä oli keskimäärin noin 3 200 työntekijää. Tokmanni on Suomen ainoa valtakunnallinen halpakauppa, ja sillä oli eri puolilla Suomea 175 myymälää 31.12.2017.

Jakelu:

Nasdaq Helsinki
Keskeiset tiedotusvälineet