

Clas Ohlsons bokslutskommuniké 2025/26

Stark avslutning på året - fortsatt positivt momentum

Fjärde kvartalet – 1 februari till 30 april

- Nettoomsättningen uppgick till 2 611 Mkr (2 343), en ökning med 11 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt, 2 procent förvärv och 0 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 615 Mkr (493), en ökning med 25 procent, varav 11 procent avser förvärv
- Rörelseresultatet uppgick till 180 Mkr (109)
- Resultatet efter skatt uppgick till 139 Mkr (80)
- Vinst per aktie uppgick till 2,18 kr (1,26)

Verksamhetsåret – 1 maj till 30 april

- Nettoomsättningen uppgick till 12 514 Mkr (11 627), en ökning med 8 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt, 1 procent förvärv och -2 procent valutaeffekter
- Försäljning online uppgick till 2 572 Mkr (2 231), en ökning med 15 procent, varav 4 procent avser förvärv
- Rörelseresultatet uppgick till 1 527 Mkr (1 171)
- Resultatet efter skatt uppgick till 1 169 Mkr (882)
- Vinst per aktie uppgick till 18,40 kr (13,91)
- Utdelningen föreslås till totalt 14,00 kr per aktie, varav 9,25 kr per aktie avser ordinarie utdelning och med beaktande av bolagets finansiella ställning föreslår styrelsen därtill en extra utdelning om 4,75 kr per aktie

Händelser efter rapportperiodens slut

- Nettoomsättningen i maj uppgick till 1 010 Mkr (883), en ökning med 14 procent, varav 9 procent avser organisk tillväxt, 3 procent förvärv och 3 procent valutaeffekter
- I samband med kapitalmarknadsdag den 3 juni ger bolaget en fördjupad bild av bolagets strategi och framtida utveckling, samt presenterar nya finansiella mål för den kommande treårsperioden

Vd Kristofer Tonström kommenterar verksamhetsåret och fjärde kvartalet 2025/26:

Genom att fokusera på vår kärnaffär och det vi själva kan påverka har vi levererat ett nytt rekordår som visar på kraften i vår affärsmodell, även i en omvärld som präglas av osäkerhet. Årets sista kvartal visade en fortsatt stark utveckling med en organisk försäljningsökning om 9 procent. Rörelseresultatet uppgick till 180 miljoner kronor, vilket är en ökning med 66 procent jämfört med föregående år. För helåret var den organiska försäljningstillväxten 9 procent och det fria kassaflödet ökade till 1,3 miljarder kronor. Rörelsemarginalen uppgick till 12,2 procent och vinsten per aktie ökade till 18,40 kronor. Styrelsens förslag är att dela ut 9,25 kronor per aktie i ordinarie utdelning och 4,75 kronor i en extra utdelning, det vill säga totalt 14 kronor per aktie, eller 76 procent av vinsten. Stark tillväxt, hög lönsamhet och kapitaleffektivitet möjliggör både ökade investeringar och en högre utdelning.

En affärsmodell med ständig förnyelse av sortimentet

Vår strategi att bygga en allvädersportfölj av behovsdrivna produkter fortsätter att ge resultat. Därtill bidrar den ständiga förnyelsen av sortimentet till att vi förblir relevanta under årets alla månader och driver trafik till både butik och online. Under det fjärde kvartalet såg vi stabil tillväxt i samtliga prioriterade produktnischer och de nyheter vi lanserade inom exempelvis utebelysning och trädgårdsmaskiner togs emot väl av kunderna. Totalt sett under verksamhetsåret lanserade vi cirka 5 000 nya produkter, det vill säga i samma höga takt som under de senaste åren. Kundernas omdömen om produkterna fortsätter också att strömma in. Under kvartalet fick vi inte mindre än 90 000 nya produktrecensioner och betyget låg i genomsnitt på 4,4 på en skala om 1–5 där 5 är högst.

Fem nya butiker under kvartalet

För att bli ännu mer tillgängliga för våra kunder fortsätter vi att öppna nya butiker i attraktiva lägen. I synnerhet slutet av kvartalet var intensivt med fyra butiksöppningar inom loppet av en vecka. Totalt sett bidrog nya butiker med 1 procent till den organiska tillväxten i kvartalet medan tillväxten i jämförbara enheter bidrog med 7 procent. Även kunderna blir allt fler, och vi har nu 6,2 miljoner medlemmar kundklubben i Club Clas. Men ännu mer glädjande är den höga aktiviteten vi ser bland medlemmarna där allt fler handlar allt oftare.

Snabb och lönsam tillväxt online

Samtidigt blir vi också hela tiden mer tillgängliga med vårt e-handelserbjudande. Tillväxten på www.clasohlson.com var fortsatt stark i kvartalet och försäljningskanalerna inom Spares utvecklas mycket väl. Så sent som i februari lanserades Batteriexperten i Finland och försäljningen överträffar redan våra förväntningar. Sammantaget i kvartalet står nu e-handeln för 24 procent av den totala nettoomsättningen och det är vår förväntan att e-handeln kommer att fortsätta växa snabbare än helheten.

Investering i framtidens logistik

Som tidigare kommunicerat har vi fattat beslut om en av bolagets största investeringar någonsin med en ny, toppmodern automationslösning i vår distributionscentral i Insjön. Under kvartalet satte vi spaden i marken och när projektet är klart, under andra halvan av 2027, kommer vi att ha kapacitet att hantera betydligt större volymer till en lägre kostnad. Investeringen i den nya logistiklösningen kommer att uppgå till cirka 400-450 miljoner kronor, vilket påverkar den totala investeringsnivån under de kommande åren. Verksamhetsåret 2026/27 räknar vi med att investera totalt cirka 600 miljoner kronor, varav cirka 350 miljoner kronor avser logistikinvesteringen.

En tydlig väg mot fortsatt tillväxt

När vi blickar framåt ser vi att många omvärldsfaktorer sannolikt kommer fortsätta att vara utmanande. Ökade materialkostnader, fraktpriser och en osäkerhet kring kundernas vilja och utrymme att konsumera är några av de orosmoln vi kan se framöver. Samtidigt har organisationen gång på gång visat att vi kan parera yttre faktorer genom att vara effektiva i allt vi själva kan påverka. Vi säger till våra kunder att vi fixar det, och jag är stolt över alla medarbetare som varje dag i handling visar att det inte bara är en slogan. Vår strategi för att skapa värde för såväl kunder, medarbetare och aktieägare med ett relevant sortiment, ett starkt varumärke och ett uppskattat kundmöte både i butik och online ligger fast. Nu ser jag, liksom hela Clas Ohlson-teamet, fram emot att ta oss an sommaren och möta kunderna med allt de behöver för en bättre och bekvämare vardag. Vi ses i butik och online!

Webbsänd presentation idag kl. 09.00, kapitalmarknadsdag kl 13.00

Vd och koncernchef Kristofer Tonström och Ekonomi- och finansdirektör Pernilla Walfridsson kommenterar rapporten idag kl. 09.00 i en webbsänd presentation. Presentationen sker på engelska och följs av en frågestund på engelska. Om du önskar delta via webcasten, gå in på länken nedan. Via webcasten finns möjlighet att ställa skriftliga frågor. [Länk till webcast](#). Om du önskar delta via telefonkonferens registrerar du dig via länken nedan. Efter registreringen får du telefonnummer och ett konferens-ID för att logga in till konferensen. Via telefonkonferensen finns möjlighet att ställa muntliga frågor. [Länk till telefonkonferens](#). Efter presentationen kommer en inspelad version av sändningen finnas tillgänglig på about.clasohlson.com.

Registrering för digitalt deltagande vid kapitalmarknadsdagen sker via <https://clas-ohlson.events.inderes.com/cmd-2026>.

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Carlsson, chef externkommunikation och IR, 0247-444 29, niklas.carlsson@clasohlson.se

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 3 juni 2026 klockan 07:00.

***Clas Ohlson** grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. Idag erbjuder vi ett noga utvalt sortiment av prisvärda kvalitetsprodukter som gör vardagen enklare för våra kunder. Vi har cirka 250 butiker och e-handel i Sverige, Norge och Finland, samt e-handel på flertalet ytterligare europeiska marknader via dotterbolag. Bolaget har drygt 5 000 medarbetare och omsätter cirka 13 miljarder kronor per år. Clas Ohlsons aktie (CLAS B) är noterad på Nasdaq Stockholm, Large Cap. Läs mer på about.clasohlson.com/sv/*