

**TOKMANNI**

# LIIKKEESSÄ

*Kannattavan kasvun puolesta*

**Tokmanni 2017**

**STRATEGIA JA  
TALOUDELLISET  
TAVOITTEET**

*Olennaiset  
vastuullisuusteemat*

**Tokmanni  
sijoituskohteena**

# Sisältö

## SUUNTA

3	Tämä on Tokmanni	11	Strategia
4	Vuosi 2017 lyhyesti	13	Tokmannin vahvuudet
6	Vt. toimitusjohtajan tervehdys	14	Vastuullisuus osana liiketoimintastrategiaa
8	Toimintaympäristö ja Tokmannin markkina-asema	15	Tokmanni sijoituskohteena

**Tokmanni on liikkeessä.** Teemme töitä fiksun ostamisen puolesta ja kehitämme vastuullista halpakauppaa. Visiomme ja strategiamme määrittelevät suunnan, jota kohti etenemme.

## TULOKSET

18	Avainluvut	20	Konsernitase
19	Tuloslaskelma	21	Konsernin rahavirtalaskelma

**Globaaleja trendejä ja ilmiöitä**, jotka vaikuttavat Tokmanniin ja kaupan alaan yleisesti, on kuvailtu laajasti Tokmannin vuoden 2017 vastuullisuusraportissa ja sen sisältämissä artikkeleissa.

# Tämä on Tokmanni

Tokmanni on Suomen johtava halpakauppaketju. Tarjoamme asiakkaillemme laajan tuotevalikoiman edulliseen hintaan 175 myymälässä ympäri Suomea ja verkkokaupassa.

Tavoitteenamme on kasvaa parantamalla vertailukelpoista myyntiämme ja avaamalla uusia myymälöitä. Lisäksi tavoitteenamme on parantaa kannattavuuttamme muun muassa lisäämällä omien tuotemerkkien ja suoran tuonnin osuutta myynnistä.

Vastuullisuus on Tokmannille strateginen fokusalue ja kunnioitamme ihmisiä sekä ympäristöä liiketoiminnassamme.

Osakkeemme on listattu Nasdaq Helsingin päälistalle. Vuoden 2017 liikevaihtomme oli 796,5 miljoonaa euroa, ja vuoden 2017 lopussa meillä oli 3 255 työntekijää.

### Vahvuuksiamme ovat:

- Edullinen hintamielikuva
- Houkutteleva ja laaja tuotevalikoima
- Vahva valtakunnallinen Tokmanni-brändi
- Miellyttävä asiointikokemus
- Valtakunnallinen myymäläverkosto

Haluamme tarjota asiakkaillemme miellyttävän ja inspiroivan asiointikokemuksen kaikissa myyntikanavissamme. Meillä on laaja valikoima edullisia tuotteita kuudessa tuotekategoriassa:



Elintarvikkeet



Kodin puhdistus ja henkilökohtainen hygienia



Pukeutuminen



Työkalut ja sähkötarvikkeet



Koti, sisustus ja puutarha



Vapaa-aika ja kodintekniikka

# Vuosi 2017 lyhyesti

## Vuoden aikana avattiin ennätysmäärä uusia myymälöitä

Vuonna 2017 Tokmanni avasi 13 uutta ja kaksi uudelleensijoitettua myymälää ympäri Suomea. Ennätysmäärä uusia myymälöitä lisäsi Tokmannin myyntipinta-alaa yli 24 000 neliömetrillä. Tokmannin tavoitteena on avata vuosittain keskimäärin noin viisi uutta tai uudelleensijoitettua myymälää, mikä vastaa noin 12 000 neliometriä uutta myyntipinta-alaa.

Tokmanni jakoi myymäläavajaisissaan

**16 500**

ilmaista yllätysämpäriä



## Tokmanni perusti Vastuullisuuden Advisory Boardin

Ulkopuolisista asiantuntijoista koostuvan Advisory Boardin tavoitteena on tukea Tokmannin vastuullisuustyötä antamalla yhtiölle ulkopuolinen näkemys vastuullisuustyöstä sekä sparrata yhtiötä mm. vastuullisuuden trendeistä, riskeistä ja parhaista käytännöistä.

## Mika Rautiainen nimitettiin Tokmanni Group Oyj:n toimitusjohtajaksi

Tokmannin hallitus nimitti KTM Mika Rautiaisen (54) Tokmanni Group Oyj:n toimitusjohtajaksi. Rautiainen aloittaa tehtävässään kesäkuussa 2018.

## Tokmanni tarjosi nuorille töitä

Tokmanni työllisti kesällä 2017 yhteensä noin tuhat täysi-ikäistä kesätyöntekijää tai alaikäistä Tutustu työelämään ja tienaa -kesäharjoittelijaa ympäri Suomea. Nuoret olivat erittäin kiinnostuneita Tokmannista, sillä kauppaketju sai keväällä käynnissä olleessa haussa yhteensä yli 15 000 kesätyö ja -harjoitteluhakemusta. Syksyllä Tokmanni päätti käynnistää trainee-ohjelman, joka on suunnattu vasta valmistuneille tai juuri valmistumassa oleville korkeakouluopiskelijoille, jotka haluavat olla mukana rakentamassa uudenlaista Tokmannia.

## Tokmannin markkinointikonsepti sai tunnustusta useassa kilpailussa

Tokmannin syksyllä 2016 lanseerattu Maailman paras ostaja -markkinointikonsepti herätti huomiota ja voitti useita palkintoja vuoden 2017 aikana, mm. Kuukauden Parhaat Sekunnit -mainosfilmikilpailun sekä vuoden 2016 parhaan kampanjan palkinnon tuloksellisuutta ja vaikuttavuutta painottavassa AdProfit-kilpailussa.

## Omien tuotemerkkien kehittäminen jatkui

Tokmanni jatkoi valikoimansa ja sesonkitarjontansa kehittämistä ja lanseerasi mm. uuden Kotikulta-valosarjan syksyllä. Tokmannin omiin tuotemerkkeihin lukeutuvan Kotikullan tuotesarjaan kuuluu lähes 130 koriste- ja jouluvalotuotetta sekä LED-kynttilää. Asiakkaat ovat ottaneet uuden valosarjan vastaan hyvin ja kysyntä on ollut korkeaa. Tokmanni lanseeraa keväällä 2018 mm. uuden Brücke-työkalusarjan ja Namipäivä-irtokarkit. Molemmat tuotemerkit ovat Tokmannin omia tuotemerkkejä.

**796,5**

Liikevaihto, milj. euroa

**2,7%**

Liikevaihdon kasvu

**46,4**

miljoonaa kassakuittia

**175**

myymälää

**3 255**

tokmannilaista

**-1,3%**

Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys

**6,9%**

Käyttökatemarginaali

Tokmannin myymäläverkosto



Tokmannin asiakkaita palvelee 175 myymälää ympäri Suomea sekä verkkokauppa. Vuonna 2017 avattiin nettomääräisesti laskettuna 13 uutta ja uudelleensijoitettiin kaksi myymälää.



Vt. toimitusjohtaja Harri Sivula:

## Vuosi 2017 alkoi haastavasti – määrätietoisilla toimenpiteillä käänsimme kehityksen loppuvuotta kohti

### Tokmannin alkuvuosi 2017 oli

myynnillisesti haastava johtuen sekä Tokmannin sisäisistä järjestelmäongelmista että ulkoisista olosuhteista. Markkinat kehittivät samalla odotuksiamme hitaammin. Suomen talouden vahvasta elpymisestä huolimatta merkkejä käyttötavaramarkkinan käännteestä näkyi vasta loppuvuodesta. Määrätietoisten toimenpiteidemme ansiosta onnistuimme kuitenkin vakauttamaan tilanteen loppuvuotta kohti, ja neljännen neljänneksen kehitys oli monella mittarilla hyvä.

### Neljännen neljänneksen

kokonaismyyntimme kehittyi hyvin ja liikevaihtomme kasvoi 2,7%, perustuen vuosina 2016 ja 2017 avattujen uusien myymälöiden myyntiin. Vuoden viimeisellä neljänneksellä avasimme kuusi uutta myymälää. Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys oli hieman negatiivinen, -1,0%. Joulumyyntimme sujui ennätysellisen hyvin, mutta loka-marraskuun vertailukelpoinen myynti jäi hieman edellisvuodesta johtuen lähinnä tiukasta kilpailutilanteesta markkinoilla haastavan alkuvuoden seurauksena. Myyntikate-

## Vuonna 2018 panostamme vahvasti mm. omia tuotemerkkejämme koskevan strategiamme terävöittämiseen sekä markkinointiin omien tuotemerkkiemme tuotteiden myynnin osuuden kasvattamiseksi.

marginaalimme oli lievästi edellisvuoden vastaavaa neljänneistä alhaisempi, mutta vertailukelpoinen käyttökatemarginaali säilyi edellisvuoden hyvällä 11,5%:n tasolla.

### Koko vuoden osalta kasvoimme

2,7%, mutta vertailukelpoinen myyntimme jäi 1,3% vuodesta 2016. Kehitykseen vaikuttivat ensisijaisesti heikko alkuvuosi, entistä kovempi kilpailu varsinkin elintarvikkeissa ja joidenkin uusien myymälöiden ja myymäläpienennyksien vaikutus vertailukelpoiseen myyntiin. Verkkokauppojen ja erikoishalpakauppojen luoma kova kilpailu näkyi erityisesti pukeutumisen ja työkalujen tuoteryhmissä. Lukuja tarkasteltaessa on myös syytä muistaa, että myyntipäiviä oli vuonna 2017 yksi vähemmän kuin edellisvuonna. Kannattavuutemme heikkeni edellisvuodesta ennusteidemme mukaisesti johtuen ensisijaisesti myynnin rakenteesta ja isosta määrästä uusia myymälöitä katsauskaudella. Konsernin rahoitusrakenne oli vuonna 2017 edellisvuotta selkeästi kevyempi, jonka seurauksena rahoituskulumme pienenevät merkittävästi ja nettotuloksessa ylsimme lähes edellisvuoden tasolle.

### Myymäläverkoston laajentaminen

on yksi Tokmannin liikevaihdon ja tuloksen ajureista. Viimeisten vuosien aikana olemmekin investoineet uusien myymälöiden avaamiseen poikkeuksellisen voimakkaasti: Myymäläverkostomme on kasvanut lähes 20 myymälällä parin viime-

sen vuoden aikana. Vuonna 2017 avasimme ennätysmäärän uusia myymälöitä, 13 uutta ja kaksi uudelleensijoitettua myymälää. Vuonna 2018 tulemme investiohjelmassamme panostamaan edellisvuosia voimakkaammin myymäläverkotomme ylläpitoinvestointeihin, erityisesti elintarvikemyymälöidemme kunnostamiseen, sekä Tokmannin digitaalisiin palveluihin vertailukelpoisen myynnin tukemiseksi. Uusia myymälöitä avaamme tavoitteemme mukaisesti noin viisi vuoden 2018 aikana.

### Vuonna 2017 olemme

kiinnittäneet entistä voimakkaammin huomiota hinnoittelustrategiaamme, asiakaslähtöisen valikoimamme kehittämiseen sekä myymäläkonseptimme jatkuvaan kehittämiseen vertailukelpoisen myyntimme parantamiseksi. Samalla jatkamme omien tuotemerkkiemme ja suoran tuonnin kehittämistä kannattavuutemme parantamiseksi. Vuonna 2018 panostamme vahvasti mm. omia tuotemerkkejämme koskevan strategiamme terävöittämiseen sekä markkinointiin omien tuotemerkkiemme tuotteiden myynnin osuuden kasvattamiseksi.

Ennustamme hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2018.

# Tokmanni on Suomen suurin halpakauppaketju

Tokmannin kohdemarkkinat ovat suuret ja kilpailukenttä hajanainen. Yhtiön kilpailuympäristöön kuuluvat suorat kilpailijat, kuten halpakaupat ja hypermarketit, sekä epäsuorat ja tuoteryhmäkohtaiset kilpailijat, kuten verkkokaupat ja erikoiskaupat.

Tokmanni on Suomen halpakaupan markkinajohtaja. Halpakauppamarkkinoilla Tokmanni kilpailee useiden pienempien, paikallisten yritysten kanssa. Tokmanni on ainoa halpakauppa, jolla on valtakunnallinen myymäläverkosto. Edullisen hintamielikuvan lisäksi Tokmanni on panostanut myymäläkonseptiinsa ja asiointikokemuksen jatkuvaan kehittämiseen, joilla se erottautuu muista halpakaupoista.

Hypermarketeilla on laaja tuotevalikoima tuoreista elintarvikkeista käyttötavaroihin. Ne sijaitsevat pääasiassa suurempien kaupunkien lähiöissä ja hyötyvät tuoreruokatarjonnan tuomista usein toistuvista asiakaskäynneistä. Myös Tokmannilla on laaja valikoima käyttötavaroita, ja sen edulliseksi koettu hintamielikuva antaa kilpailuetua hypermarketteihin nähden.

Erikoishalpakaupat, joilla on edulliset hinnat ja vahva omien tuotemerkkien valikoima, tarjoavat perusteellisen tuotevalikoiman yksittäisissä tuoteryhmissä,

**Tokmanni kehittää jatkuvasti digitaalisia palvelujaan vastatakseen kuluttajien muuttuneisiin tarpeisiin ja kehittääkseen kokonaisvaltaista asiakaskokemusta.**

esimerkiksi urheilutuotteissa tai kodinelektronikassa. Tokmannin ensisijainen kilpailuetu erikoiskauppoihin nähden on huomattavasti laajempi tuotevalikoima.

Tokmanni kilpailee myös suurten kaupunkien keskustoissa sijaitsevien tavaratalojen, kuten Sokoksen ja Stockmannin, kanssa. Tavarataloilla on laaja käyttötavara-valikoima, mutta niiden kalliimmaksi koetun hintamielikuvan vuoksi niiden myynti on pienentynyt viime vuosina.

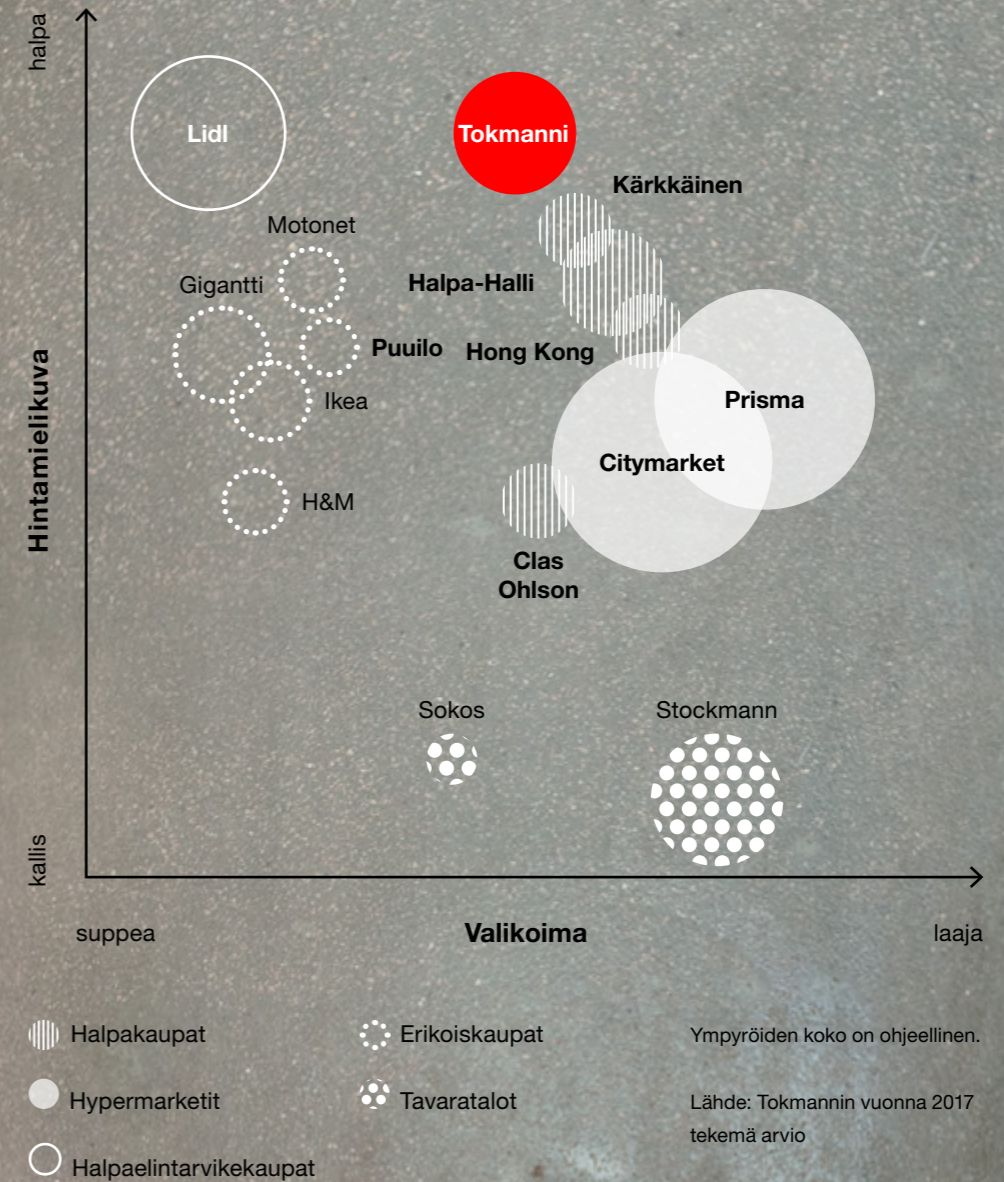
Viimeisten vuosien aikana kansainvälisten verkkokauppojen merkitys on kasvanut myös Suomessa. Etenkin pukeutumisen ja kodinelektronikan tuoteryhmissä kilpailu on kiristynyt ja verkkokaupan odotetaan tulevien vuosien aikana kasvavan edelleen. Tokmanni kehittää jatkuvasti digitaalisia palvelujaan vastatakseen kuluttajien muuttuneisiin tarpeisiin ja kokonaisvaltaisen asiointikokemuksen kehittämiseksi.

## Markkinakehitys vuonna 2017

Päivittäistavarakauppa ry:n (PTY, [www.pty.fi](http://www.pty.fi)) tilaston mukaan Tokmannin lähin vertailukelpoinen markkinasegmentti, käyttötavaramarkkina, laski 6,1% vuoden 2017 aikana. Tavaratalo- ja hypermarketketjujen kokonaisliikevaihto laski PTY:n tilastojen mukaan 0,5% samalla kaudella. Tokmannin omien arvioiden mukaan käyttötavaramarkkina laski 0,7% ja tavaratalo- ja hypermarketketjujen liikevaihto kasvoi 1,6% katsauskaudella tammi-joulukuu 2017, kun Anttilan arvioitu myynti oikaistaan vuoden 2016 luvuista.

PTY:n jäsenyritysten tavaratalo- ja hypermarketketjut ovat K-Citymarket, Prisma,

## Toimintaympäristö ja kohdemarkkinat





Sokos, Stockmann, Tokmanni ja Minimani. Lisäksi mukana tilastossa on vertailuluovuis- sa Anttila-keiju ja sen konkurssipesä. On tärkeä huomioda, että PTY:n tilasto kattaa vain osan Tokmannille olennaisesta markki- nasta. Tokmanni pyrkii kehittämään mark- kinaseurantaansa antaakseen tarkemman kuvan markkinakehityksestä. Ajankohtaisen kvartaalitiedon saatavuuden haasteet rajoit- tavat kuitenkin täydellisen kuvan antamista.

### Markkinanäkymät

Vuonna 2017 Suomen talous elpyi ja BKT kasvoi alkuvuoden odotuksia merkittävästi enemmän, yli 3%. Suomen valtiovarain- ministeriö ennustaa BKT:n kasvavan 2,4% vuonna 2018 ja 1,9% vuonna 2019. Työt- tömyyden ennustetaan laskevan 8,1%:iin ja käytettävissä olevien reaalityulojen nou- sevan yli kahdella prosentilla, sillä inflaatio kiihtyy vain vähän.

Tokmanni odottaa Suomen vähittäis- kauppamarkkinan hieman kasvavan, mutta kilpailun edelleen jatkuvan kovana etenkin elintarviketuolella. Verkkokaupan osuuden odotetaan kasvavan kaikissa tuoteryhmis- sä, etenkin kodinelektronikassa ja pukeu-

## Vaikka heikko taloustilanne on nopeuttanut halpakauppojen osuuden kasvua Suomen vähittäis- kaupan kokonaismarkkinoilla, kasvun odotetaan jatkuvan myös talouden elpymässä.

tumisessa. Myös erikoismyymälöiden odo- tetaan jatkavan aseimensa vahvistamista.

Vaikka heikko taloustilanne on nopeut- tanut halpakauppojen osuuden kasvua Suomen vähittäiskaupan kokonaismark- kinoilla, kasvun odotetaan jatkuvan myös talouden elpymässä. Kun asiakkaat ovat ottaneet halpakaupat säännöllisiksi asioin- tipaikoikseen, tottuneet halpakauppoihin ja todenneet niiden tuotteiden hinta-laatusuh- teen hyväksi, he todennäköisesti pysyvät säännöllisinä asiakkaina myös talouden elpymässä. Kansainvälisesti jo pitkään vallinneen trendin, hyvän hinta-laatusuh- teen painoarvon korostumisen, odotetaan tämän vuoksi jatkuvan.

# Strategia ja taloudelliset tavoitteet

Tokmannin tavoitteena on jatkaa asemansa vahvistamista Suomen ja Pohjoismaiden suurimpana halpakauppana hyödyntämällä keskeisiä kilpailuetujaan: edulliseksi koettua hintamielikuvaa, houkuttelevaa ja laajaa tuotevalikoimaa sekä hyvää asiointikokemusta. Tokmanni tähtää vakaaseen ja kannattavaan pitkän aikavälin kasvuun.

Vertailukelpoinen kasvu

### Vertailukelpoisen myynnin kasvua

tukee yhtiön iskevää ja kohdennettua markkinointi, jossa hyödynnetään yhtiön yhdenmukaista brändi- mielikuvaa. Tokmanni kehittää jatkuvasti asiakas- lähtöistä valikoimaansa ja pyrkii samalla kasvatta- maan omien tuotemerkkiensä osuutta tarjoamalla asiakkailleen mielenkiintoisia tuotteita edulliseen hintaan. Taatakseen asiakkailleen miellyttävän asiointikokemuksen Tokmanni kehittää jatkuvasti myymäläkonseptiaan asiakastarpeiden mukaisesti. Lisäksi yhtiö panostaa yhä enemmän digitaalisuu- teen ja kaikkikanavaisuuteen vertailukelpoisen liikevaihdon kasvun tukemiseksi.

Kasvamme avaamalla uusia myymälöitä

### Jatkamme uuden myyntipinta-alan

lisäämistä nettomääräisesti laskettuna noin 12 000 neliömetrillä, mikä tarkoittaa noin viittä uutta tai uudelleensijoitettua myymälää vuosittain.

Kannattavuuden parantaminen

### Parannamme kannattavuuttamme

lisäämällä suoraa tuontia ja omien tuotemer- kkiemme osuutta myynnistä. Lisäksi parannamme käyttö pääoman hallintaa paremmilla prosesseilla ja työkaluilla hankintatoiminnassa, toimitusketjun hallinnassa ja tuoteryhmäjohtamisessa, sekä kehit- tämällä myymälätehokkuuttamme. Tavoitteenam- me on säilyttää operatiiviset kustannusten nykyisel- lä tasolla suhteessa liikevaihtoon.

## Taloudelliset tavoitteet ja osinkopolitiikka

Pitkän aikavälin tavoitteet		Tavoite
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kasvu	Tokmannin pitkän aikavälin tavoitteena on saavuttaa vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon lievä kasvu olettaen, että nykyiset markkinaolosuhteet pysyvät ennallaan.	Lievä kasvu
Uudet myymälät	Tokmannin tavoitteena on lisätä myyntipinta-alan määrää nettomääräisesti laskettuna noin 12 000 neliömetrillä vuosittain, mikä tarkoittaa noin viittä uutta tai uudelleen-sijoitettua myymälää.	Noin 5 per vuosi / 12 000 m <sup>2</sup>
Oikaistu käyttökatemarginaali	Tokmannin pitkän aikavälin tavoitteena on vähitellen nostaa oikaistu käyttökatemarginaali noin 10 prosenttiin myyntikatemarginaalia parantamalla ja pitämällä liiketoiminnan kulut nykytasolla suhteessa liikevaihtoon.	Nostaa vähitellen ~10%:iin
Nettovelka/Oikaistu käyttökate	Tokmannin tavoitteena on säilyttää tehokas pitkän aikavälin pääomarakenne – nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen pyritään säilyttämään alle kaksinkertaisena.	< 2x
Osinkopolitiikka	Yhtiön tavoitteena on jakaa noin 70 prosenttia nettotuloista osinkoina ottaen kuitenkin huomioon pääomarakenteen, taloudellisen tilanteen, yleisen talous- ja liiketoimintatilanteen sekä tulevaisuudennäkymät.	noin 70%

## Katsauskauden strategiset toimenpiteet

Vuonna 2017 Tokmanni jatkoi strategiansa toteuttamista ja yhtiön tavoitteellista kehittämistä.

Katsauskaudella Tokmannin myymäläkonseptin vahvistamista jatkettiin. Yhtiö analysoi säännöllisesti konseptin toimivuutta, muuttaa toimimattomia ratkaisuja ja suunnittelee uusia konseptiin tuotavia elementtejä. Myymäläkonseptin uusia elementtejä testataan pilottimyymälöissä ja implementoidaan osittain tai kokonaan tämän jälkeen myymälöihin. Katsauskaudella jatkettiin myös myymälätehokkuuden parantamista. Projektin tavoitteena on muun muassa tehostaa esillepanotyötä ja vapauttaa myymälähenkilökunnan aikaa entistä parempaan asiakaspalvelutyöhön.

Yllä mainittujen asioiden lisäksi Tokmanni jatkoi valikoimiensa painopistealueiden terävöittämistä osana tuoteryhmästrategiaansa.

”Monikanavainen Tokmanni” -projekti eteni suunnitelmien mukaisesti. Projektin ensimmäisessä vaiheessa yhtiö keskittyi rakentamaan monikanavaisen Tokmannin mahdollistavan järjestelmälustan. Tavoitteena on muun muassa uuden verkkokaupan rakentamisen avulla luoda uusia

työkaluja asiakkaiden tavoittamiseen ja palvelemiseen sekä myynnin kehittämiseen digitaalisesti.

Vertailukelpoisen myynnin kasvattamisen lisäksi Tokmanni hakee kasvua avaamalla uusia myymälöitä. Vuonna 2017 Tokmanni

avasi nettomääräisesti laskettuna 13 uutta ja 2 uudelleensijoitettua myymälää, ja myyntipinta-alaa lisättiin yli 24 000 neliömetrillä. Vuoden lopussa Tokmannilla oli 175 myymälää ympäri Suomea. Yhtiö jatkaa myymäläverkostonsa kehittämistä, ja neuvottelut uusista kauppapaikoista jatkuvat.

**Vuoden lopussa Tokmannilla oli 175 myymälää ympäri Suomea**

# Tokmannin vahvuudet

Vahva peluri muuttuvassa markkinassa

## Tokmanni on Suomen suurin halpakauppa

Olemme sekä liikevaihdolla että myymälämäärällä mitattuna Suomen suurin halpakauppa. 175 myymälän verkostomme ja verkkokaupamme avulla palvelemme asiakkaitamme aina Hangosta Rovaniemelle. Kokomme mahdollistaa myös kilpailukykyisen ostotoiminnan, jonka ansiosta pystymme tarjoamaan asiakkaillemme mielenkiintoisia tuotteita edulliseen hintaan.

## Edullinen hintamielikuva

Tokmannilla on vahva hintamielikuva ja markkinalähtöinen hinnoittelu. Tuemme hintamielikuvaamme tehokkaalla markkinoinnilla ja kampanjahinnoittelulla.

## Houkutteleva ja laaja tuotevalikoima

Tokmannin tuotevalikoima on laaja ja mielenkiintoinen. Myymälöistämme löytyy paljon erilaisia tuotteita kuudesta eri tuoteryhmästä:

- Elintarvikkeet
- Kodin puhdistus ja henkilökohtainen hygienia
- Pukeutuminen
- Koti, sisustus ja puutarha
- Työkalut ja sähkötarvikkeet
- Vapaa-aika ja kodintekniikka

Tavoitteenamme on kattaa asiakkaidemme kaikki arjen tarpeet mahdollisimman hyvin. Tarjoamme asiakkaillemme johtavien valmistajien brändituotteita ja omien merkkimme tuotteita edulliseen hintaan. Panostamme yhä enemmän omien tuotemerkkimme tuotevalikoiman kehittämiseen.

## Kustannustehokas hankintamalli

Hankimme tuotteita useilta eri tavarantoimittajilta Suomesta, muista Euroopan maista

ja Aasiasta. Keskitymme hankkimaan yhä enemmän suoraan tavarantoimittajilta ja alhaisten tuotantokustannusten maista. Tämän teemme muun muassa yhteistyössä norjalaisen Europrisin kanssa Shanghaissa sijaitsevan yhteisyrityksemme kautta. Jättämällä välikädet pois ja hankkimalla tuotteita suoraan tavarantoimittajilta pystymme tarjoamaan tuotteita edullisempaan hintaan. Samalla pystymme itse paremmin hallitsemaan toimitusketjua ja sen vastuullisuutta.

## Jatkuvasti kehittyvä asiakaslähtöinen myymäläkonsepti

Tokmannin myymälöissä näkyy asiakaslähtöinen ja moderni halpakauppa-konsepti. Haluamme taata asiakkaillemme mahdollisimman miellyttävän asiakaskokemuksen ja vastata heidän muuttuviin tarpeisiinsa mahdollisimman nopeasti ja ketterästi. Siksi kehitämme myymäläkonseptiamme jatkuvan parantamisen mallilla. Kehitystyötä teemme muun muassa pilotoimalla erilaisia elementtejä ja uusia kehityssuuntauksia pilottimyymälöissämme. Näin pystymme testaamaan ja analysoimaan asiakkaillemme parhaiten sopivia ratkaisuja ennen niiden mahdollista käyttöönottoa kaikissa myymälöissämme. Panostamme yhä enemmän omien tuotemerkkimme tuotevalikoiman kehittämiseen.

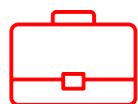
## Toimimme vastuullisesti

Vastuullisuus on Tokmannille strateginen fokusalue. Tavoitteenamme on toimia vastuullisesti, ihmisiä ja ympäristöä kunnioittaen, kaikessa mitä teemme. Tokmannin keskeiset yritysvaluun teemat ovat rehti liiketoiminta, vastuullinen hankinta ja tuotteet, ihmisten reilu kohtelu sekä viisas resurssien käyttö.

# Vastuullisuus osana liiketoimintastrategiaa

Yritysvastuu on olennainen osa Tokmannin päivittäistä liiketoimintaa. Sen tavoitteena on liiketoiminnan riskien minimointi, mahdollisuuksien hyödyntäminen ja lisäarvon tuottaminen sidosryhmille. Tokmannin vuoden 2017 yritysraportti on luettavissa yhtiön verkkosivuilla.

## Tokmannin olennaiset vastuullisuusaiheet



### Rehti liiketoiminta

Taloudellinen tulos  
Työllistäminen  
Korruption vastaisuus  
Yksityisyyden suoja  
Eettinen markkinointi



### Vastuullinen hankinta ja tuotteet

Vastuullinen hankinta  
Vastuulliset tuotteet ja pakkaukset  
Tuoteturvallisuus  
Tuotteiden asianmukaiset merkinnät



### Reilu kohtelu

Työterveys ja -turvallisuus  
Työntekijöiden kouluttaminen ja kehittäminen  
Tasa-arvoisuus työssä ja palkkauksessa  
Syrjimättömyys



### Viisas resurssien käyttö

Materiaalien tehokas käyttö  
Energiatehokkuus  
Tehokas logistiikka  
Jätteiden tehokas kierrätys

## Olennaisten aiheiden ympärille on käynnistetty vuonna 2017 neljä hanketta, jotka jakautuvat edelleen projekteihin:

- Hiilineutraali Tokmanni
- Kiertotaloutta tukeva Tokmanni
- Monimuotoinen Tokmanni
- Ihmisoikeuksia kunnioittava Tokmanni

Hankkeita toteutetaan vuosina 2017–2020 ja niistä raportoidaan enemmän vuoden 2018 yritysraportissa.

# Tokmanni sijoituskohteena

Tokmanni Group Oyj:n osakkeet on listattu Nasdaq Helsingin päälistalle.

## Arvonluonnin ajurit

- ✓ Johtava asema halpakauppa-markkinalla
- ✓ Vahva brändi Suomessa ja houkutteleva asiakaslupaus
- ✓ Markkinoita nopeampi kasvu
- ✓ Mahdollisuus jatkaa kasvua parantamalla vertailukelpoista myyntiä ja avaamalla uusia myymälöitä
- ✓ Hyvä käyttökate, selkeät toimenpiteet käyttökatemarginaalin parantamiselle
- ✓ Vahva, kassavirtaa tuottava liiketoimintamalli ja suotuisa osinkopolitiikka

## Vuoden 2017 sijoittajatapahtumia

- Tokmannin edustajat tapasivat lähes sata institutionaalista sijoittajaa Lontoossa, Bostonissa, New Yorkissa, Tukholmassa, Pariisissa ja Helsingissä
- Maaliskuussa yhtiön osakkeenomistajille jaettiin Mäntsälän hallinto- ja logistiikkakeskuksessa järjestetyssä yhtiökokouksessa yllätysämpäreitä
- Tokmanni osallistui useaan yksityissijoittajille suunnattuun tilaisuuteen, kuten Pörssiäätiön Pörssi-iltoihin Helsingissä ja Tampereella. Alkusyksystä yli kolmekymmentä Keski-Uudenmaan osakesäästäjää vieraili Mäntsälän hallinto- ja logistiikkakeskuksessa
- Marraskuussa Tokmanni järjesti analytiikkotilaisuuden, johon sisältyi vierailu yhtiön myymälään

## Osaketietoa

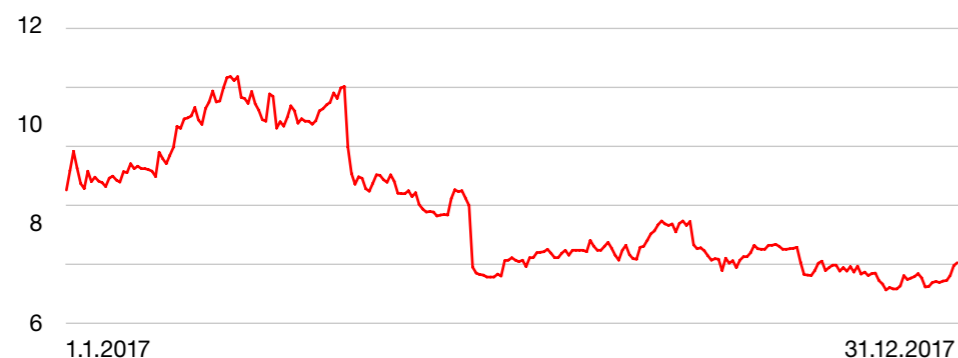
	2017
Tulos/osake, EUR	0,45
Osinko/osake, EUR	0,41*
Osakkeiden lukumäärä kauden lopussa, (1 000 kpl)	58 869
Osakkeen keskimurssi, EUR	8,17
Markkina-arvo vuoden lopussa, MEUR	426,8
Tunnus	TOKMAN
Lista	Mid Cap

\*Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle



## Tokmannin osakekurssin kehitys

euroa

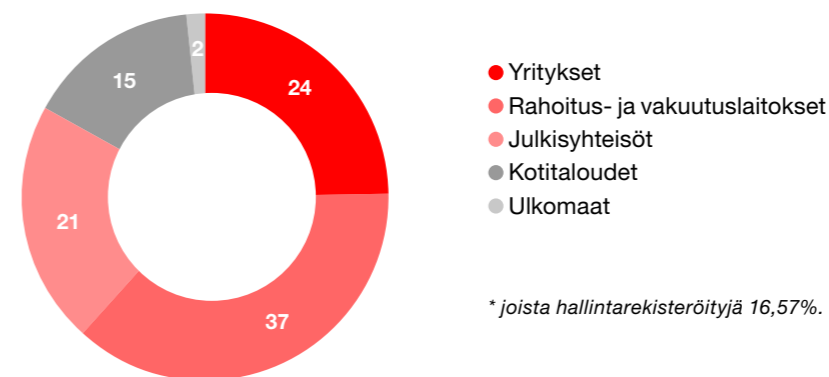


## Vuoden 2017 tärkeitä tapahtumia

- 2/17** Tokmannin pääomistaja Cidron Disco S.à r.l. vähensi omistustaan yhtiössä 30,5%:sta 15,21%:iin.
- 3/17** Markku Pirskanen nimettiin Tokmannin talousjohtajaksi sen jälkeen kun hänen edeltäjänsä Sixten Hjort ilmoitti jäävänsä eläkkeelle kesäkuussa. Tokmanni ilmoitti solmineensa neljä sopimusta uusien myymälöiden avaamisesta Anttilalta vapautuviin tiloihin. Kaiken kaikkiaan yhtiö avasi yhdeksän myymälää Anttilan vanhoihin tiloihin vuosina 2016–2017.
- 6/17** Yhtiö alensi liikevaihto- ja kannattavuusennustettaan huonosta alkuvuoden kehityksestä johtuen. Tokmanni nimitti hallituksen puheenjohtajan Harri Sivulan vt. toimitusjohtajaksi sen jälkeen kun toimitusjohtaja Heikki Väänänen ilmoitti jättävänsä yhtiön.
- 7/17** Tokmannin hallitus nimitti KTM Mika Rautiaisen (54) Tokmannin toimitusjohtajaksi. Hän aloittaa tehtävässä kesäkuussa 2018.
- 9/17** Cidron Disco S.à r.l. myi koko Tokmanni-omistuksensa. Rockers Tukku Oy lisäsi samalla omistustaan 17,00%:iin ja nousi näin yhtiön suurimmaksi omistajaksi.
- 11/17** Tokmannin tietoon tuli, että Kesko Oyj oli hakenut turvaamistoimea, jolla tuomioistuimien kieltäisi Mika Rautiaista sikon uhalla siirtymästä Tokmanni Group Oyj:n toimitusjohtajaksi tai mihinkään muuhunkaan tehtävään Tokmannilla ennen tammikuuta 2018.
- 12/17** Rautiainen ja Kesko saavuttivat sovinnon kilpailukieltoasiassa.

Lue Tokmannin pörssitiedotteet kokonaisuudessaan osoitteessa <https://ir.tokmanni.fi/fi/news-and-media>.

## Omistajaryhmät 31.12.2017, %\*



## Suurimmat osakkeenomistajat osakemäärän mukaan 31.12.2017

Osakkeenomistaja	Osakkeet	% osakkeista
Rockers Tukku Oy	10 007 688	17,00
Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	4 750 000	8,07
Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	4 343 252	7,38
Sijoitusrahasto Nordea Pro Suomi	2 670 267	4,54
OP-Suomi Arvo -sijoitusrahasto	1 870 606	3,18
Sijoitusrahasto Nordea Nordic Small Cap	1 442 137	2,45
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	915 000	1,55
Fondita Nordic Small Cap -sijoitusrahasto	880 000	1,49
OP-Suomi Pienyhtiöt -sijoitusrahasto	802 936	1,36
Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas	766 333	1,30
Nordea Fennia Fund	709 240	1,20
Ålandsbanken Premium 100	700 000	1,19
Säästöpankki Kotimaa -sijoitusrahasto	676 527	1,15
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Etera	675 000	1,15
Sijoitusrahasto Säästöpankki Pienyhtiöt	629 474	1,07
Säästöpankki Korko Plus-Sijoitusrahasto	607 641	1,03
Säästöpankki Eurooppa -sijoitusrahasto	550 000	0,93
Sijoitusrahasto Evli Suomi Pienyhtiöt	527 892	0,90
OP-Henkivakuutus Oy	517 360	0,88
Mandatum Life	477 362	0,81

## Yhteystiedot

**Joséphine Mickwitz**  
 Head of IR and Communications  
 Puh. +358 20 728 6535  
 Mob. +358 400 784 889  
 josephine.mickwitz@tokmanni.fi



# Avainluvut

	1-12/2017	1-12/2016	Muutos, %
Liikevaihto, MEUR	796,5	775,8	2,7%
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys, %	-1,3	-0,1	
Kassakuittien lukumäärä, M	46,4	44,7	3,6%
Myyntikate, MEUR	267,1	268,4	-0,5%
Myyntikatemarginaali, %	33,5	34,6	
Vertailukelpoinen myyntikate, MEUR	268,1	267,9	0,1%
Vertailukelpoinen myyntikatemarginaali, %	33,7	34,5	
Liiketoiminnan kulut, MEUR	-217,8	-207,4	5,0%
Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut, MEUR	-217,0	-208,5	4,1%
Käyttökate (EBITDA), MEUR	53,1	64,3	-17,5%
Käyttökatemarginaali, %	6,7	8,3	
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), MEUR	55,0	62,8	-12,5%
Vertailukelpoinen käyttökatemarginaali, %	6,9	8,1	
Liikevoitto (EBIT), MEUR	38,8	49,2	-21,3%
Liikevoittomarginaali, %	4,9	6,3	
Vertailukelpoinen liikevoitto, MEUR	40,6	47,7	-14,9%
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	5,1	6,1	
Nettorahoituskulut, MEUR	-5,8	-15,2	-61,7%
Nettoinvestoinnit, MEUR	8,1	9,8	-16,7%
Nettovelat / oikaistu käyttökate (EBITDA) **	2,4	1,8	
Liiketoiminnan rahavirta, MEUR	27,1	62,5	
Sijoitetun pääoman tuotto, %	11,4	14,5	
Oman pääoman tuotto, %	16,0	18,1	
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana (1 000 kpl)*	58 869	54 095	
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)*	0,45	0,50	
Henkilöstö kauden lopussa	3 255	3 224	
Henkilöstö keskimäärin	3 232	3 209	

\* 2016 osakkeiden lukumäärä on korjattu 04/2016 toteutetun rahastoannin ("osakesplit") vaikutuksella.

\*\* Rullaava 12 kk oikaistu käyttökate (EBITDA).

# Tuloslaskelma

Milj. euroa	1-12/2017	1-12/2016
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>796,5</b>	<b>775,8</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	3,9	3,4
Materiaalit ja palvelut	-529,4	-507,4
Työsuhde-etuuksista aiheutuneet kulut	-97,9	-96,4
Poistot	-14,3	-15,1
Liiketoiminnan muut kulut	-119,9	-111,1
Osuus yhteisyritysten voitosta (tappiosta)	0,0	0,0
<b>LIKEVOITTO</b>	<b>38,8</b>	<b>49,2</b>
Rahoitustuotot	0,0	0,1
Rahoituskulut	-5,9	-15,3
<b>TULOS ENNEN VEROJA</b>	<b>32,9</b>	<b>34,0</b>
Tuloverot	-6,6	-6,8
<b>TILIKAUDEN TULOS</b>	<b>26,3</b>	<b>27,2</b>
<b>Tilikauden tuloksen jakautuminen</b>		
Emoyhtiön omistajille	26,3	27,2

## Konsernin laaja tuloslaskelma

Milj. euroa	1-12/2017	1-12/2016
<b>Tilikauden tulos</b>	<b>26,3</b>	<b>27,2</b>
<b>Muut laajan tuloksen erät</b>		
<b>Erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteiseksi</b>		
Ulkomaiseen yksikköön liittyvät muuntoerot	0,0	0,0
<b>Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen yhteensä</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Tilikauden laaja tulos</b>	<b>26,3</b>	<b>27,2</b>
<b>Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen</b>		
Emoyhtiön omistajille	26,3	27,2

## Osakekohtainen tulos

	1-12/2017	1-12/2016
Emoyhtiön omistajille	26,3	27,2
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo kauden aikana (1 000 kpl)*	58 869	54 095
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)*	0,45	0,50

\* 2016 osakkeiden lukumäärä on korjattu 04/2016 toteutetun rahastoannin ("osakesplit") vaikutuksella.

# Konsernitase

Milj. euroa	31.12.2017	31.12.2016
<b>VARAT</b>		
<b>Pitkäaikaiset varat</b>		
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	88,6	90,7
Liikearvo	128,6	128,6
Muut aineettomat hyödykkeet	4,8	3,6
Pitkäaikaiset saamiset	0,2	0,1
Osuudet yhteisyrityksissä ja muut rahoitusvarat	0,2	0,2
Laskennalliset verosaamiset	5,1	5,0
<b>Pitkäaikaiset varat yhteensä</b>	<b>227,5</b>	<b>228,1</b>
<b>Lyhytaikaiset varat</b>		
Vaihto-omaisuus	170,2	155,2
Myyntisaamiset ja muut saamiset	18,4	17,0
Tuloverosaamiset	3,8	0,7
Rahavarat	42,5	57,6
<b>Lyhytaikaiset varat yhteensä</b>	<b>235,0</b>	<b>230,5</b>
<b>VARAT YHTEENSÄ</b>	<b>462,5</b>	<b>458,6</b>
<b>OMA PÄÄOMA JA VELAT</b>		
<b>Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma</b>		
Osakepääoma	0,1	0,1
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	109,9	110,0
Muuntoerot	0,0	0,0
Kertyneet voittovarot	52,9	56,5
<b>Oma pääoma yhteensä</b>	<b>162,8</b>	<b>166,6</b>
<b>Pitkäaikaiset velat</b>		
Laskennalliset verovelat	5,1	5,3
Pitkäaikaiset korolliset velat	173,0	170,3
Pitkäaikaiset korottomat velat	7,4	8,1
<b>Pitkäaikaiset velat yhteensä</b>	<b>185,4</b>	<b>183,6</b>
<b>Lyhytaikaiset velat</b>		
Lyhytaikaiset korolliset velat	3,6	3,2
Ostovelat ja muut lyhytaikaiset velat	107,3	103,5
Tuloverovelat	3,3	1,7
<b>Lyhytaikaiset velat yhteensä</b>	<b>114,2</b>	<b>108,4</b>
<b>OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ</b>	<b>462,5</b>	<b>458,6</b>

# Konsernin rahavirtalaskelma

Milj. euroa	1.1.-31.12.2017	1.1.-31.12.2016
<b>Liiketoiminnan rahavirrat</b>		
Tilikauden tulos	26,3	27,2
Oikaisut:		
Poistot	14,3	15,1
Pysyvien vastaavien myyntivoitot ja -tappiot	1,3	0,0
Rahoitustuotot ja -kulut	5,8	15,2
Tuloverot	6,6	6,8
Muut oikaisut	-0,2	-1,9
<b>Käyttöpääoman muutokset:</b>		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys/vähennys	-2,4	-2,4
Vaihto-omaisuuden lisäys/vähennys	-14,7	4,7
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys/vähennys	3,8	13,1
Maksetut korot liiketoiminnasta	-5,3	-11,2
Muut rahoituserät liiketoiminnasta	-0,2	-0,1
Maksetut verot liiketoiminnasta	-8,3	-4,0
<b>Liiketoiminnan nettorahavirta</b>	<b>27,1</b>	<b>62,5</b>
<b>Investointien rahavirrat</b>		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-11,7	-10,0
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	0,8	0,2
Tytäryritysten myynnit	0,1	0,0
Myönnetyt lainat	-0,3	0,0
Lainasaamisten takaisinmaksut	2,9	0,0
<b>Investointien nettorahavirta</b>	<b>-8,1</b>	<b>-9,8</b>
<b>Rahoituksen rahavirrat</b>		
Maksullinen osakeanti	-0,1	90,1
Maksetut osingot	-30,0	0,0
Rahoitusleasingvelkojen maksut	-3,6	-3,4
Lainojen nostot	0,0	125,0
Lainojen takaisinmaksut	0,0	-255,8
<b>Rahoituksen nettorahavirta</b>	<b>-33,7</b>	<b>-44,1</b>
<b>Rahavarojen muutos</b>	<b>-14,7</b>	<b>8,7</b>
Rahavarat tilikauden alussa	57,6	48,9
Rahavarat, yritysjärjestelyt	-0,3	0,0
Rahavarat tilikauden lopussa	42,5	57,6

**TOKMANNI**

**Tokmanni Oy**

Hallinto- ja logistiikkakeskus

Isolammintie 1

04600 Mäntsälä

+358-300-472 220

Y-tunnus 1928426-9