

Tokmanni Group Oyj:n liiketoimintakatsaus 1.1.-31.3.2017: liikevaihto laski -1,1% ja kannattavuus heikkeni- koko vuoden näkymät ennallaan

Julkaisupäivä:26.4.2017

luokka:Osavuositarkastus (Q1 ja Q3)

TOKMANNI GROUP OYJ:N LIIKETOIMINTAKATSAUS 1.1.-31.3.2017: LIIKEVAIHTO LASKI -1,1% JA KANNATTAVUUS HEIKKENI- KOKO VUODEN NÄKYMÄT ENNALLAAN

Suluissa olevat luvut viittaavat edellisvuoden vastaavaan kauteen ellei muuta mainita.

KESKEISTÄ ENSIMMÄISELTÄ VUOSINELJÄNNEKSELTÄ:

- Liikevaihto oli 156,6 milj. euroa (158,3), -1,1%
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto laski -3,8%, josta Tokmannin arvion mukaan kalenterivaikutusta yli -2% ja leudon talven vaikutus yli -1%
- Oikaistu myyntikate oli 49,2 milj. euroa (52,5), 31,4% liikevaihdosta (33,1)
- Oikaistu käyttökate (EBITDA) oli -1,5 milj. euroa (2,2), -0,9% liikevaihdosta (1,4)
- Oikaistu liikevoitto (EBIT) oli -5,2 milj. euroa (-1,7), -3,3% liikevaihdosta (-1,0)
- 1 uusi ja 1 uudelleensijoitettu myymälä avattu neljänneksen aikana
- Neljän myymälän avauksesta sovittu ensimmäisellä neljänneksellä, jonka jälkeen uusperustantasuunnitelmassa nettomääräisesti laskettuna 12 uutta ja 2 uudelleensijoitettua myymälää vuodelle 2017

TOKMANNIN VUODEN 2017 NÄKYMÄT ENNALLAAN

Tokmanni odottaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2017 perustuen vuosina 2016 avattujen ja 2017 avattavien uusien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoisten myymälöiden lievään liikevaihdon kasvuun. Konsernin kannattavuuden (oikaistu käyttökate %) odotetaan paranevan viime vuodesta.

TOKMANNIN TOIMITUSJOHTAJA HEIKKI VÄÄNÄNEN:

"Ensimmäinen neljännes on yleensäkin Tokmannin heikoin vuosineljännes, mutta suorituksemme oli meille lievä pettymys. Vaikka neljänneksen heikko kehitys johtui ensisijaisesti pääasiaisen ajoittumisesta, vuoden 2016 karkauspäivästä sekä talven sääolosuhteista, markkinakehitys ei ollut odotuksiemme mukainen. Kuluttajaluottamuksen paranemisesta ja muista positiivisista signaaleista huolimatta käyttötavaramarkkinan kehitys jatkui edelleen heikkona. Tämä osoittaa markkinan olevan edelleen hauras, eivätkä myönteiset markkinaennusteet ole vielä realisoituneet käyttötavarakaupassa. Suomen taloudessa ja kaupan muissa segmenteissä on kuitenkin jo nähty elpymistä ja uskomme myös käyttötavaramarkkinan hieman kasvavan.

Olemme erittäin tyytyväisiä siihen, että asiakasvirtamme kasvoi 3,9%, mikä osoittaa että

markkinointipanostuksemme ovat oikeanlaiset. Pettymykseksi keskiostoksemme kuitenkin laski talviesonkituotteiden huonon menekin ja uuden valikoimatyökalun käyttöönottoon liittyvien hyllysaatavuusongelmien seurauksena. Valikoimatyökaluun liittyvät ongelmat on nyt saatu haltuun ja hyllysaatavuusongelmat poistuvat kokonaan toisen neljänneksen aikana. Tämän jälkeen työkalu tehostaa valikoimanhallintaamme ja sitä kautta sillä on myönteinen vaikutus myyntiimme.

Ensimmäisellä neljänneksellä lähdimme aggressiiviseen kampanjointiin tavoittaaksemme mm. Anttilan vanhaa asiakaskuntaa. Tällä oli negatiivinen vaikutus myyntikatteeseemme, ja se heijastuu suoraan oikaistuun käyttökatteeseen, joka laski -1,5 milj. euroon.

Heikosta vuosineljänneksestä huolimatta olemme luottavaisia vuoden 2017 ohjeistukseemme. Olemme hankinnassa panostaneet entistä enemmän kevät-, kesä-, ja joulusesonkeihin. Kiihdytämme toimenpiteitämme vertailukelpoisen myyntimme kasvattamiseksi, mm. tehostamalla kampanjointiamme. Samalla myös markkinaolosuhteiden odotetaan paranevan. Vuosi 2017 on hyvin vilkas uusperustantavuosi ja olemme ensimmäisellä vuosineljänneksellä solmineet neljä uutta vuokrasopimusta uusien myymälöiden avaamiseksi Anttilalta vapautuneisiin tiloihin. Uudet myymälät kasvattavat omalta osaltaan myyntiämme hyvin. Jatkamme samalla myös hankintamme kehittämistä ja tiukkaa kulukuria kannattavuutemme parantamiseksi."

Avainluvut

	1- 3/2017	1- 3/2016	Muutos% 12/2016	1- 12/2016
Liikevaihto, MEUR	156,6	158,3	-1,1 %	775,8
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys, %	-3,8	0,3		-0,1
Kassakuittien lukumäärä, M	9,8	9,4	3,9 %	44,7
Myyntikate, MEUR	48,7	51,7	-5,9 %	268,4
Myyntikatemarginaali, %	31,1	32,7		34,6
Oikaistu myyntikate, MEUR	49,2	52,5	-6,1 %	267,9
Oikaistu myyntikatemarginaali, %	31,4	33,1		34,5
Liiketoiminnan kulut	-53,1	-51,4	3,5 %	-207,4
Oikaistut liiketoiminnan kulut	-51,6	-51,0	1,1 %	-208,5
Käyttökate (EBITDA), MEUR	-3,6	1,1	-415,8 %	64,3
Käyttökatemarginaali, %	-2,3	0,7		8,3
Oikaistu käyttökate (EBITDA), MEUR	-1,5	2,2	-166,9 %	62,8
Oikaistu käyttökatemarginaali, %	-0,9	1,4		8,1
Liikevoitto (EBIT), MEUR	-7,3	-2,7	167,2 %	49,2
Liikevoittomarginaali, %	-4,7	-1,7		6,3
Oikaistu liikevoitto, MEUR	-5,2	-1,7	212,9 %	47,7
Oikaistu liikevoittomarginaali, %	-3,3	-1,0		6,1
Nettorahoituskulut, MEUR	-1,3	-5,2	-73,9 %	-15,2
Nettoinvestoinnit, MEUR	1,5	1,3	11,9 %	9,8
Nettovelat / oikaistu käyttökate (EBITDA)**	2,6	3,0		1,8
Liiketoiminnan rahavirta, MEUR	-37,9	-15,3		62,5
Sijoitetun pääoman tuotto, %	-2,3	-0,8		14,5
Oman pääoman tuotto, %	-5,2	-5,0		18,1
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana (1 000 kpl)*	58 869	44 549		54 095
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)*	-0,12	-0,14		0,50
Henkilöstö kauden lopussa	3 066	3 083		3 224
Henkilöstö keskimäärin	3 057	3 095		3 209

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

**Rullaava 12 kk oikaistu käyttökate (EBITDA)

MARKKINAKEHITYS

Kuluttajaluottamuksen paranemisesta ja muista positiivisista signaaleista huolimatta haasteet Suomen kaupan alalla jatkuivat vuoden 2017 alussa. Tavaratalo- ja hypermarketketjujen vuoden 2017 tammi-maaliskuun aikana liikevaihto laski PTY:n tilastojen (www.pty.fi) mukaan -3,7% Tokmannin lähimmän vertailukelpoisen markkinan, käyttötavarakaupan, liikevaihto laski -9,0% 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 163 myymälää ja yhtiö on tunnistanut useita mahdollisia sijainteja uusille myymälöille ympäri Suomea myymäläverkoston laajentamiseksi.

Vuoden 2017 ensimmäisellä neljänneksellä Tokmanni jatkoi myymäläverkostonsa kehittämistä ja avasi uuden myymälän Närpiöön ja Kotkan myymälä siirtyi uusiin tiloihin. Tavarataloryhmä Anttilan konkurssin seurauksena Tokmanni ilmoitti syksyllä 2016 olevansa kiinnostunut 14 Anttilalta vapautuneesta myymälätilasta. Yhtiö on tähän päivään mennessä solminut yhteensä kahdeksan vuokrasopimusta Anttilalta vapautuneista tiloista, kun ensimmäisellä neljänneksellä Tokmanni solmi neljä uutta sopimusta Anttilalta vapautuneista vuokratiloista. Neuvottelut muutamasta myymälätilasta jatkuvat edelleen.

Nettomääräisesti laskettuna Tokmanni avaa ainakin 12 uutta ja kaksi uudelleensijoitettua myymälää ja yhtiön myyntipinta-ala kasvaa vuoden aikana ainakin 26 000 neliometrillä vuonna 2017. Tokmannin tavoitteena on laajentaa myymäläverkosto yhteensä noin 200 myymälään ja avata keskimäärin n. 5 uutta ja uudelleensijoitettua myymälää vuodessa. 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.

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.

Pääsiäisen ajoittuminen, vuoden 2016 karkauspäivä ja leuto talvi vaikuttivat liikevaihtoon ja kannattavuuteen

Tokmannin liikevaihto laski ensimmäisen vuosineljänneksen aikana -1,1% ja oli 156,6 milj. euroa (158,3). Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto laski -3,8%, mikä johtui ensisijaisesti vuoden 2016 ylimääräisestä myyntipäivästä, eli karkauspäivästä, ja pääsiäisen ajoittumisesta sekä leudosta talvesta. Tokmannin laskelmien mukaan kalenterivaihtelun vaikutus vertailukelpoiseen myyntiin oli yli -2%. Talven leudot sääolosuhteet pienensivät talvitarvikkeiden ja -vaatteiden myyntiä yli -1%:lla. Suomen sääolosuhteet ovat viimeisten vuosien aikana vaihdelleet huomattavasti, ja varsinkin talvet ovat olleet tavallista leudompia. Säästä johtuvien vaihtelujen lieventämiseksi Tokmanni jatkaa valikoimansa kehittämistä vähemmän säariippuvaiseksi.

Tokmannin kassakuittien määrä kasvoi 3,9% ja oli 9,8 milj. kpl (9,4), mikä on osoitus Tokmannin markkinointipanostuksien toimivuudesta. Samalla kuitenkin keskiostos laski vaikuttaen vertailukelpoiseen liikevaihtoon. Keskiostokseen vaikutti olennaisesti talvisesonkituotteiden huono menekki ja uuden valikoimatyökalun käyttöönottoon liittyvät hyllysaatavuusongelmat. Työkalun

implementointiin liittyvät ongelmat on saatu hallintaan, ja hyllysaatavuuteen liittyvät ongelmat tulevat poistumaan kokonaan toisen neljänneksen aikana. Tämän jälkeen työkalu tehostaa valikoimanhallintaamme ja sitä kautta sillä on myönteinen vaikutus myyntiimme.

Ensimmäisen vuosineljänneksen myyntikate oli 48,7 milj. euroa (51,7). Oikaistu myyntikate oli 49,2 milj. euroa (52,5), 31,4% (33,1). Myyntikatteen negatiivinen kehitys johtui ensisijaisesti aggressiivisesta kampanjoinnista, joka kohdistui varsinkin elintarvikkeisiin ja teknokemiatuotteisiin, ja jolla varmistettiin asiakasvirran hyvä kehitys. Kyseiset tuotteet ovat pääsääntöisesti brändituotteita. Tokmanni on ryhtynyt toimenpiteisiin myyntikatteen palauttamiseksi kasvu-uralle mm. kohdentamalla kampanjointiaan entistä tehokkaammin ja kehittämällä tarjoustuotevalikoimaansa. Yhtiö on ostotoiminnassaan panostanut myös entistä enemmän sesonkeihin, ja niihin liittyviin omien tuotemerkkien myyntiin, ja jatkaa samalla valikoimansa kehittämistä tarjotakseen asiakkailleen edelleen mielenkiintoisia tuotteita ja eriä myös välisesonkeina.

Tammi-maaliskuu 2017 liiketoiminnan kulut olivat 53,1 milj. euroa (51,4). Liiketoiminnan oikaistut kulut olivat 51,6 milj. euroa (51,0). Kulujen kasvu liittyi ensisijaisesti vuonna 2016 ja 2017 avattuihin myymälöihin. Yhtiö jatkaa tiukkaa kulukuria kannattavuustavoitteensa saavuttamiseksi.

Vuoden 2017 ensimmäisen neljänneksen käyttökate (EBITDA) oli -3,6 milj. euroa (1,1). Ensimmäisen vuosineljänneksen oikaistu käyttökate oli -1,5 milj. euroa (2,2). Neljänneksen liikevoitto (EBIT) oli -7,3 milj. euroa (-2,7). Oikaistu liikevoitto oli -5,2 milj. euroa (-1,7).

Kauden nettorahoituskulut olivat -1,3 milj. euroa (-5,2).

Tuloverot olivat +1,7 milj. euroa (+1,7). Katsauskauden tulos oli -6,9 milj. euroa (-6,2). Tulos/osake oli -0,12 euroa (-0,14).

Tase, rahoitus ja rahavirta

Maaliskuun lopussa 2017 Tokmannilla oli korollista velkaa yhteensä 172,6 milj. euroa (300,3). Nettovelka/oikaistu EBITDA oli 2,6 (3,0) maaliskuun lopussa. Heikennys vuodenvaihteesta johtuu liiketoiminnan kausiluonteisuudesta. Tokmannin vuoden 2017 ensimmäisen neljänneksen liiketoiminnan rahavirta oli EUR -37,9 milj. euroa (-15,3). Yhtiön rahavarat olivat 17,2 milj. euroa (31,5) katsauskauden lopussa.

Investoinnit

Tammi-maaliskuun 2017 investoinnit olivat 2,3 milj. euroa (1,4), johon sisältyy 0,2 milj. euroa Närpiön myymälään liittyvää aktivoitua keskeneräistä myymälän rakentamista, joka ei luonteeltaan ole käyttöomaisuusinvestointia vaan väliaikainen rahoitus. Myymäläkiinteistön myynti kiinteistösijoittajalle toteutetaan vuoden toisella neljänneksellä, jolloin sitoutunut rahavirta vapautuu. Kouvolan myymäläkiinteistö myytiin ensimmäisellä neljänneksellä ja 1,2 milj. euron myyntitappio on oikaistu neljänneksen käyttökatteesta. Kiinteistön ostaja rakentaa tilalle uuden myymäläkiinteistön, jonne Tokmanni siirtyy vuokralle vuoden 2017 syksyllä. Vuoden 2017 investointien odotetaan olevan edellisvuosia suuremmat johtuen suuresta myyntipinta-alan lisäyksestä. Tokmannin myyntipinta-ala kasvaa ainakin noin 26 000 neliömetrillä vuoden 2017 aikana. Yhden keskikokoisen uuden myymälän avaaminen vaatii noin 0,5 milj. euron investoinnin.

RISKIT JA LIKETOIMINNAN EPÄVARMUUSTEKIJÄT

Tokmannin riskejä ja epävarmuustekijöitä on kuvattu yksityiskohtaisesti yhtiön vuoden 2016 tilinpäätöstiedotteessa ja hallituksen kertomuksessa. Neljänneksen aikana ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia riskeissä.

MARKKINANÄKYMÄT

Suomen Valtiovarainministeriö ennustaa BKT:n kasvavan 0,9% vuonna 2017 ja 1,0% vuonna 2018, mutta yksityisen kulutuksen kasvun väliaikaisesti hidastuvan vuonna 2017 mm. kiihtyvän inflaation ja kilpailukyky sopimuksen palkkakehityksen ja vuosityöaikamuutoksien seurauksena. Tokmanni odottaa

Suomen vähittäiskauppamarkkinan hieman kasvavan, mutta kilpailun kuitenkin edelleen jatkuvan kovana varsinkin elintarvikepuolella. Samalla erikoismyymälät ja verkkokaupat jatkavat asemiansa vahvistamista.

TOKMANNIN VUODEN 2017 NÄKYMÄT ENNALLAAN

Tokmanni odottaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2017 perustuen vuosina 2016 ja 2017 avattujen uusien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoisten myymälöiden lievään liikevaihdon kasvuun. Konsernin kannattavuuden (oikaistu käyttökatte %) odotetaan paranevan viime vuodesta.

IR-KALENTERI

Ensimmäisen ja kolmannen neljänneksen osalta Tokmanni julkaisee lyhemmät liiketoimintakatsaukset ja katsauskaudelta tammi-kesäkuu 2017 kattavan osavuosikatsauksen. Julkaisuaikajankohdat ovat:

9.8.2017 Tammi - kesäkuu 2017 osavuosikatsaus

25.10.2017 Tammi - syyskuu 2017 liiketoimintakatsaus

Helsingissä, 25.4.2017

Tokmanni Group Oyj

Hallitus

Lisätietoja antaa:

Heikki Väänänen, toimitusjohtaja, puh: +358 20 728 6044 heikki.vaananen@tokmanni.fi

Sixten Hjort, talousjohtaja, puh: +358 20 728 6043 sixten.hjort@tokmanni.fi

Joséphine Mickwitz, sijoittajasuhteet, puh: +358 20 728 6535 josephine.mickwitz@tokmanni.fi

TULOSPPRESENTAATIO

Tokmannin toimitusjohtaja Heikki Väänänen ja talousjohtaja Sixten Hjort esittelevät katsausta julkaisupäivänä analyytikoille, sijoittajille ja tiedotusvälineille suomeksi kello 10:00 ja englanniksi kello 11:15.

Suoria webcast-lähetyksiä voi seurata osoitteessa ir.tokmanni.fi tai seuraavan linkin kautta <http://www.goodmood.fi/webcaster/accounts/tokmanni/live>.

Osallistujat voivat myös osallistua puhelinkonferenssiin, joka järjestetään webcast-lähetyksien yhteydessä. Puhelinkonferenssiin voi osallistua soittamalla 5-10 minuuttia ennen kokouksen alkua johonkin alla olevista numeroista:

(0)9 7479 0360 (Suomesta)

+44 (0)330 336 9401 (UK:sta)

+1 719-325-2340 (Yhdysvalloista)

Osallistujatunnus: 837275

Tallenne esityksistä esitysmateriaaleineen on saatavilla yhtiön internetsivuilla tilaisuuden jälkeen myöhemmin samana päivänä.

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. Oikaistu käyttökate kuvaa käyttökateä, josta on oikaistu pois Tokmannin johdon poikkeukselliseksi ja kertaluonteisiksi katsomat erät kuten vuosittaiset 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 oikaistua käyttökateä yhtenä keskeisenä tunnuslukuna Tokmannin liiketoiminnallisen tuloksen kehittymisen arvioimiseksi.

Vertailtavuuteen vaikuttavat oikaisut

Milj. euroa	1-3/2017	1-3/2016	1-12/2016
Myyntikate	48,7	51,7	268,4
Muutokset valuuttajohdannaisten markkina-arvossa	0,6	0,7	-0,5
Oikaistu myyntikate	49,2	52,5	267,9
Liiketoiminnan kulut	-53,1	-51,4	-207,4
Muutokset sähköjohdannaisten markkina-arvossa	0,3	0,3	-1,1
Kiinteistön myyntitappio	1,2	-	-
Oikaistut liiketoiminnan kulut	-51,6	-51,0	-208,5
Käyttökate (EBITDA)	-3,6	1,1	64,3
Liikevoitto (EBIT)	-7,3	-2,7	49,2
Muutokset valuuttajohdannaisten markkina-arvossa	0,6	0,7	-0,5
Muutokset sähköjohdannaisten markkina-arvossa	0,3	0,3	-1,1
Kiinteistön myyntitappio	1,2	-	-
Oikaistu käyttökate (EBITDA)	-1,5	2,2	62,8
Oikaistu liikevoitto (EBIT)	-5,2	-1,7	47,7

Tokmanni lyhyesti

Tokmanni on Suomen suurin halpakauppa myymälöiden määrällä ja liikevaihdolla mitattuna. Vuonna 2016 Tokmannin liikevaihto oli 776 miljoonaa euroa ja sillä oli keskimäärin noin 3 200 työntekijää. Tokmanni on Suomen ainoa valtakunnallinen halpakauppa, ja sillä oli eri puolilla Suomea 162 myymälää 31.12.2016.

Jakelu:

Nasdaq Helsinki

Keskeiset tiedotusvälineet

This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients. The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.
Source: Tokmanni Group Oyj via Globenewswire

Yhteystiedot

Företag Adress: Tokmanni Oy HQ and Logistics Center Isolammintie 1 FIN-04600 MÄNTSÄLÄ
FINLAND tel. +358-300-472 220

lähde : Tokmanni

Website URL: <https://ir.tokmanni.fi/fi>

