



PUUILO

Vahva päätös hyvälle tilikaudelle

Tulosesitys tilikausi 2025

Puulo Oyj

25.3.2026

Juha Saarela, toimitusjohtaja

Annu von Weymarn, väliaikainen talousjohtaja

Agenda

1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat
2. Taloudellinen kehitys
3. Pääoman allokontiperiaatteet ja osingonjakoehdotus
4. Näkymät tilikaudelle 2026
5. Strategia ja pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet
6. Q&A



Avainluvut Q4/2025 (marraskuu 2025–tammikuu 2026)

Kasvu

+17,7 % (+11,8 %)

Liikevaihto

+6,1 % (+0,3 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+15,7 % (+33,6 %)

EBITA (oik.) kasvu



56 (49)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

38,8 % (38,5 %)

Myyntikate-%

16,3 % (16,6 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

0,14 € (0,12 €)

Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin kaksi uutta myymälää: lisalmi ja Heinola
- Asiakasmäärä oli keskeisin liikevaihdon kasvun ajuri sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä
- Keskiostos kasvoi hieman vertailukaudesta talvitavaran hyvän myynnin vetämänä. Kuluttajaluottamus on Suomessa edelleen matalalla
- Myyntikate nousi, mitä tuki omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä kasvu
- Oikaistu EBITA oli 16,5 milj. euroa kasvaen 15,7 % vertailukaudesta
- Ruotsin ensimmäisten pilottimyymälöiden valmistelut etenevät suunnitellusti. Tavoitteena on avata ensimmäinen myymälä 18 kuukauden kuluessa

Avainluvut tilikausi 2025 (helmikuu 2025–tammikuu 2026)

Kasvu

+15,4 % (+13,3 %)

Liikevaihto

+3,7% (+1,5 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+15,5% (+23,8 %)

EBITA (oik.) kasvu



56 (49)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

38,2 % (37,7 %)

Myyntikate-%

17,5 % (17,5 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

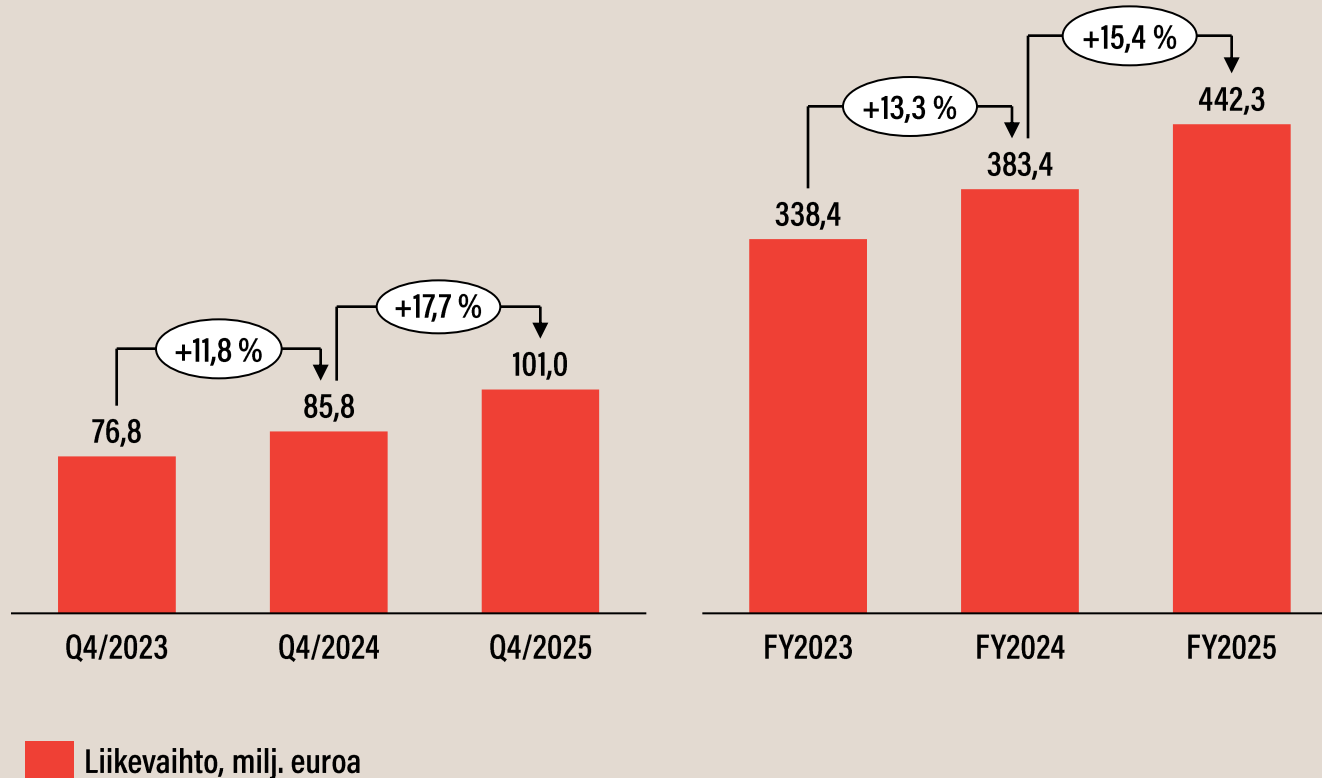
0,66 € (0,57 €)

Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin seitsemän uutta myymälää: Lohja, Mäntsälä, Varkaus, Savonlinna, Jyväskylä Keljo, Iisalmi ja Heinola
- Asiakasmäärä oli keskeisin liikevaihdon kasvun ajuri sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä
- Keskiostos laski vertailukaudesta. Kuluttajaluottamus on Suomessa edelleen matalalla
- Myyntikate nousi. Katekehitystä tukivat omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu ja myyntimixin muutos
- Oikaistu EBITA oli 77,4 milj. euroa kasvaen 15,5 % vertailukaudesta
- Ruotsin ensimmäisten pilottimyymälöiden valmistelut etenevät suunnitellusti. Tavoitteena on avata ensimmäinen myymälä 18 kuukauden kuluessa

Taloudellinen kehitys

Liikevaihto kasvoi vahvasti, taustalla asiakasmäärien jatkunut kasvu



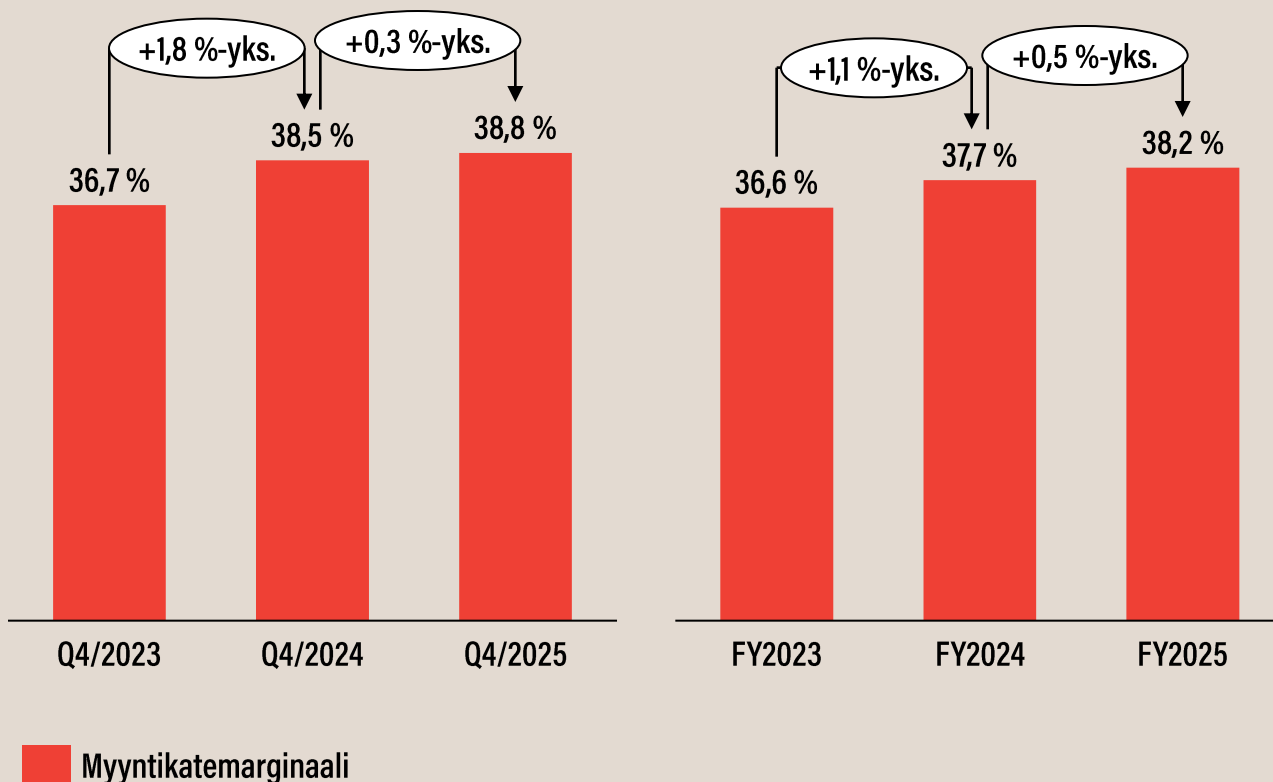
Q4/2025

- Liikevaihto kasvoi 17,7 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 6,1 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä noin 5,6 %
- Kaikkien myymälöiden asiakasmäärä kasvoi noin 17,0 %
- Keskiostos kasvoi hieman vertailukaudesta talvitavaran hyvän myynnin vetämänä

Tilikausi 2025

- Liikevaihto kasvoi 15,4 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 3,7 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä noin 4,8 %
- Kaikkien myymälöiden asiakasmäärä kasvoi noin 16,3 %
- Keskiostos laski vertailukaudesta

Myyntikate kasvoi omien tuotemerkkien hyvän myynnin kasvun vetämänä



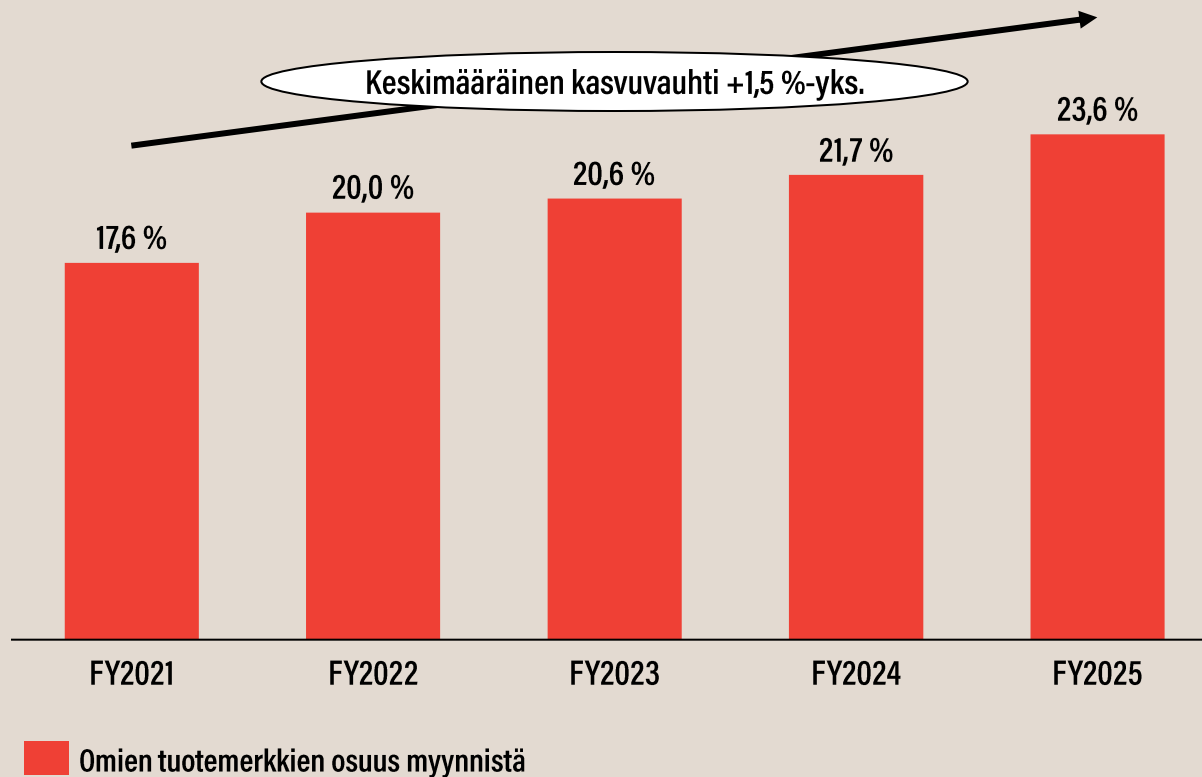
Q4/2025

- Myyntikatemarginaali kasvoi 38,8 %:iin liikevaihdosta
- Omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu tuki myyntikatteen hyvää kehitystä
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi noin 31 %

Tilikausi 2025

- Myyntikatemarginaali kasvoi 38,2 %:iin liikevaihdosta
- Omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu ja myyntimixin muutos tukivat katekehitystä
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi noin 26 %

Omien tuotemerkkien osuus kasvoi vahvasti

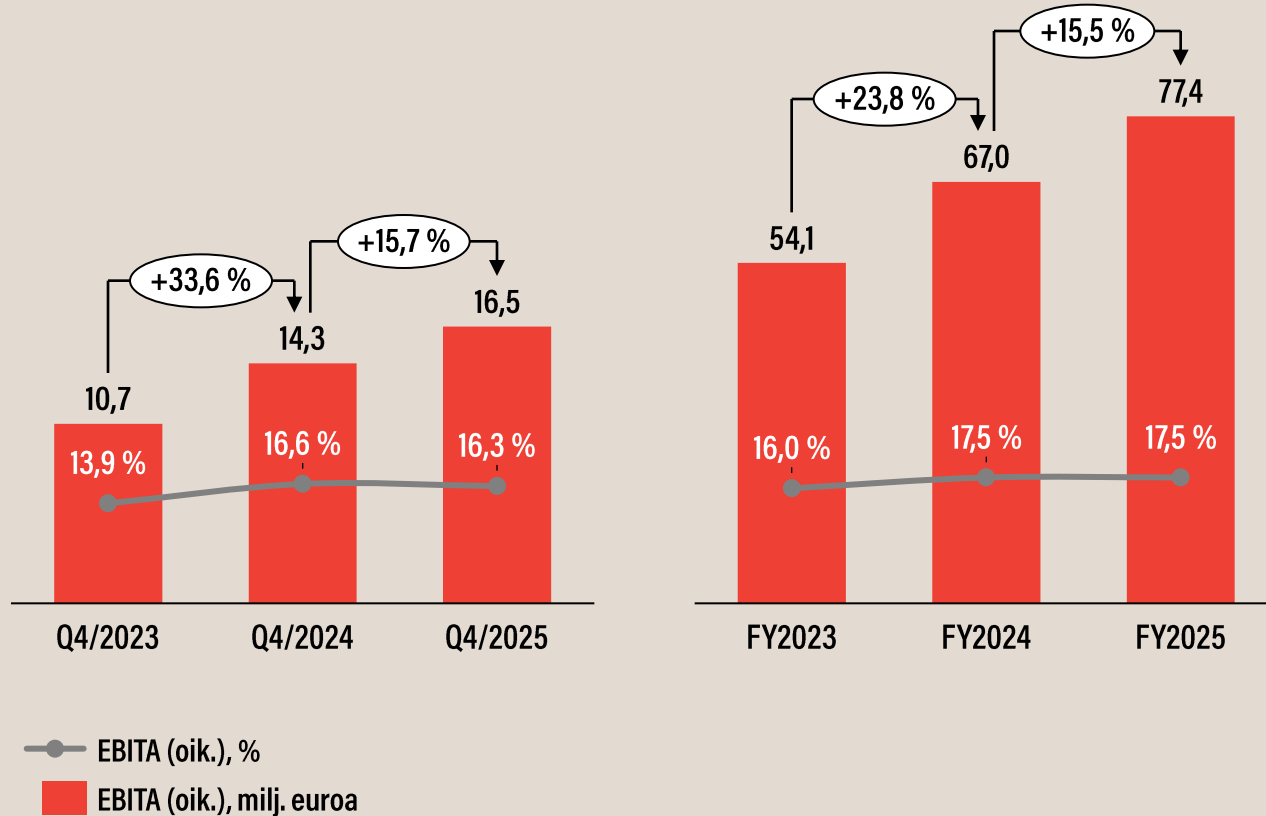


TILIKAUSI 2025

- Omien tuotemerkkien myynnin osuuden kasvattaminen liikevaihdosta on tärkeä osa Puuilon kasvustrategiaa
- Omien tuotemerkkien osuus kasvoi tilikauden aikana 1,9 %-yksikköä, ollen 23,6 %
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi noin 26 % verrattuna edelliseen vuoteen
- Omien tuotemerkkien osuuden kasvu tukee hyvää katetasoa



Vahva liikevaihdon kehitys ja myyntikatteen kasvu hyvän kannattavuustason taustalla



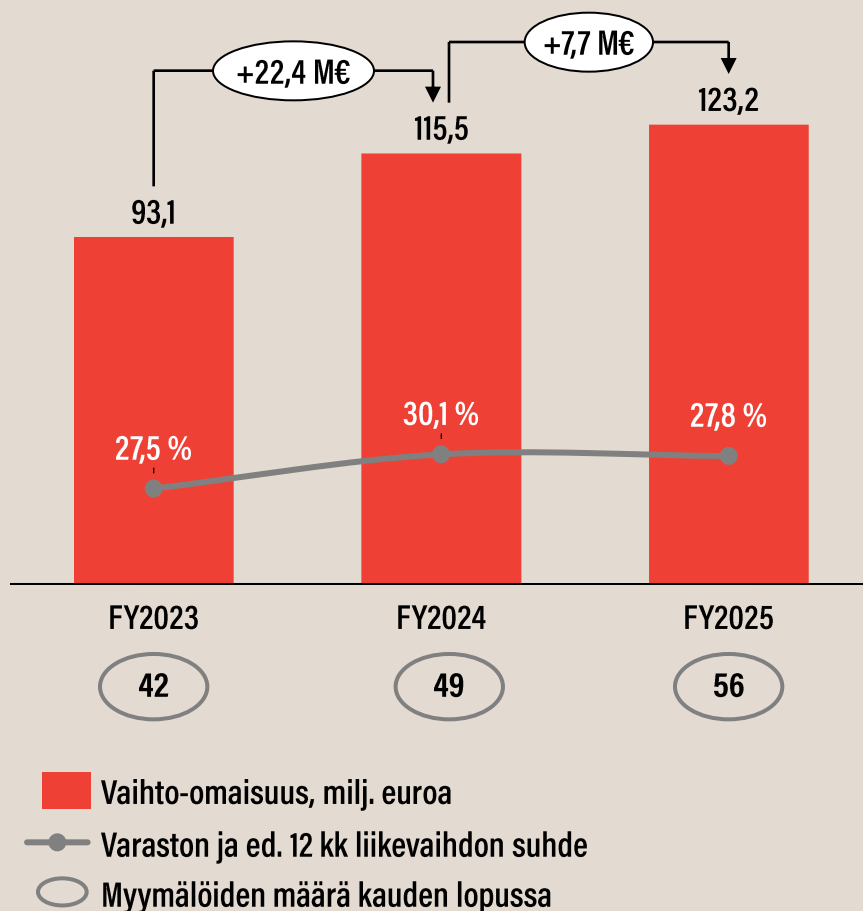
Q4/2025

- Oikaistu EBITA kasvoi 2,2 milj. euroa
- Suhteellinen kannattavuus oli 16,3 % liikevaihdosta, pysyen korkealla tasolla
- Suhteellinen kannattavuus pysyi korkealla vahvan liikevaihdon kasvun ja hyvän myyntikatteen kehityksen ansiosta.
- Oikaistut liiketoiminnan kulut liikevaihdosta nousivat hieman vertailukaudesta

Tilikausi 2025

- Oikaistu EBITA kasvoi 10,4 milj. euroa
- Suhteellinen kannattavuus oli 17,5 % liikevaihdosta, pysyen edellisvuoden tasolla
- Hyvä liikevaihdon kehitys, myyntikatteen myönteinen kehittyminen sekä kulukontrolli pitivät suhteellisen kannattavuustason korkealla
- Oikaistut liiketoiminnan kulut olivat 16,2 % liikevaihdosta, kasvaen suhteellisesti hieman vertailukaudesta
- Liiketoiminnan kuluihin sisältyi 0,6 milj. euroa strategisiin hankkeisiin liittyviä kertaluonteisia eriä

Vaihto-omaisuuden kiertonopeus parani maahantuonnin kasvusta huolimatta



FY2025

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 123,2 milj. euroa
- Absoluuttisen varaston arvon kasvu johtui pääasiassa viimeisen kahdentoista kuukauden aikana avatuista seitsemästä uudesta myymälästä sekä tuleville myymälöille hankituista oman tuonnin tuotteista
- Lisäksi omien tuotemerkkien maahantuonnin volyymi kasvoi suunnitellusti
- Tavoitteena on edelleen varaston kiertonopeuden parantaminen

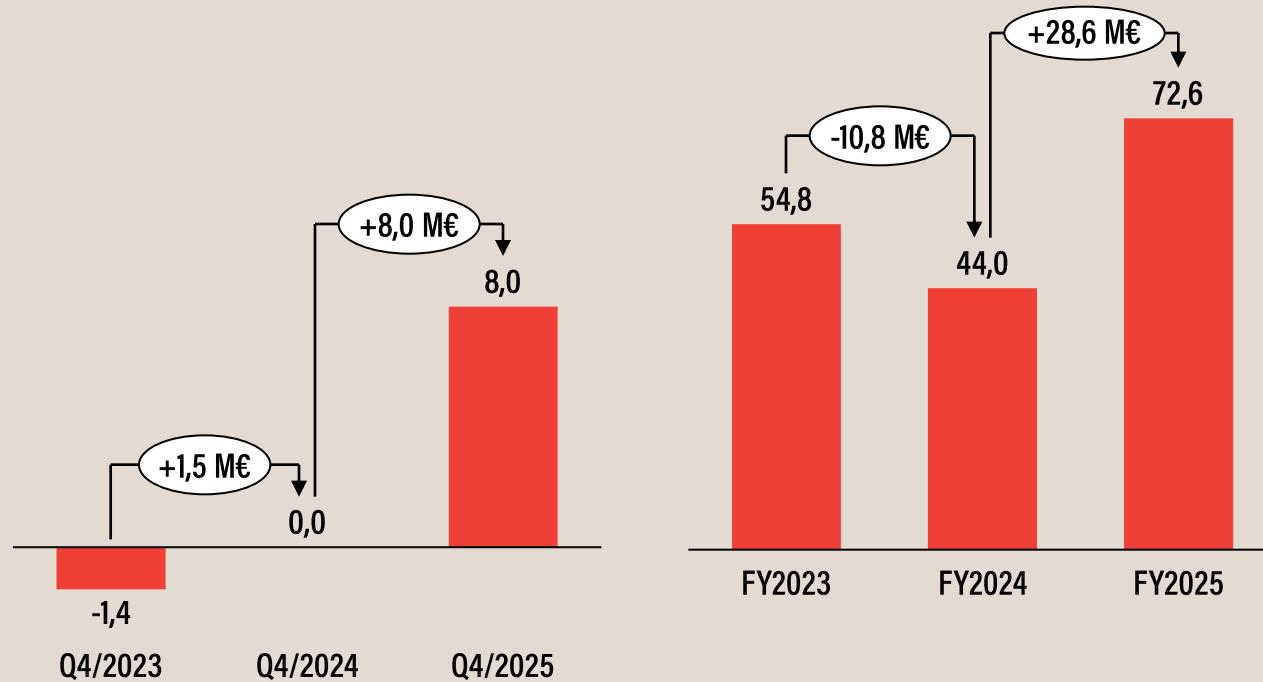
**JOS KYLVÖAPUA KAIPAAT
NIIN MULTA LÖYTYY KYLLÄ.**



BIOLAN
KYLVÖMULTA /
TAIMIMULTA 10 L
3,99

Kassavirta

Vahva kassavirta, jota tuki liikevaihdon ja liikevoiton hyvä kehitys



■ Operatiivinen vapaa kassavirta, milj. euroa

Q4/2025

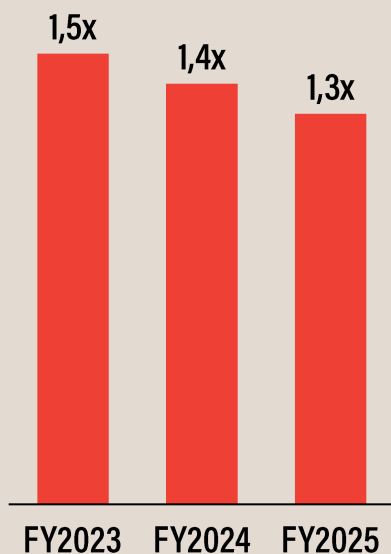
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 8,0 milj. euroa
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tuki hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys

FY2025

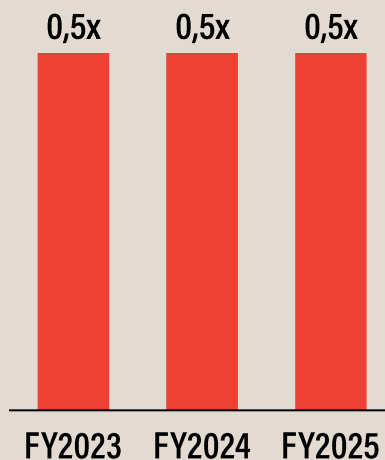
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 72,6 milj. euroa
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tuki hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys
- Vertailukauden kassavirtaan vaikutti Hurrikaani-järjestelyyn liittyvät erät

Yhtiön rahoitusasema on vakaa

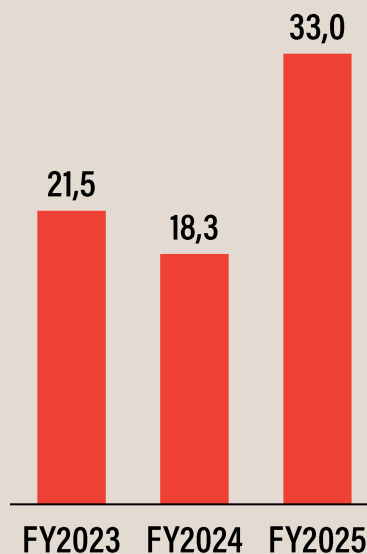
Nettovelka* / oikaistu käyttökate



Nettovelka / oikaistu käyttökate ilman IFRS 16 vaikutusta



Rahavarat kauden lopussa, milj.euroa



* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

Tilikausi 2025

- Yhtiön nettovelan ja käyttökateen suhde on linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa
- Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökateen suhde ilman IFRS 16 vaikutusta oli 0,5x
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,9 milj. euroa (50,0)
- Puuilon nettovelka ilman IFRS 16 vaikutusta oli kauden lopussa oli 36,9 milj. euroa

HYLLYTYSHULLUILLE.



CALVINE
VARASTOHYLLY
5 HYLLYÄ
1790 X 900 X 400 MM

2 KPL

50 €

(norm. 29,99 €/kpl)

Avainluvut yhteenveto
Q4/2025 (1.11.2025–31.1.2026)

- Liikevaihto kasvoi 17,7 % (+11,8 %) ja oli 101,0 milj. euroa (85,8)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 6,1 % (+0,3 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 6,8 % (-0,9 %)
- Myyntikate oli 39,2 milj. euroa (33,1) ja myyntikate-% oli 38,8 % (38,5 %)
- Oikaistu EBITA oli 16,5 milj. euroa (14,3), kasvua 15,7%, oikaistu EBITA-% oli 16,3 % (16,6 %)
- Liikevoitto 16,0 milj. euroa (13,9), mikä vastasi 15,8 % liikevaihdosta (16,1 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 8,0 milj. euroa (0,0)
- Osakekohtainen tulos oli 0,14 euroa (0,12)
- Neljännellä kvartaalilla avattiin kaksi uutta myymälää (kaksi uutta myymälää)

Tilikausi 2025 (1.2.2025–31.1.2026)

- Liikevaihto kasvoi 15,4 % (+13,3 %) ja oli 442,3 milj. euroa (383,4)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 3,7 % (+1,5 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 5,6 % (+1,7 %)
- Myyntikate oli 169,0 milj. euroa (144,6) ja myyntikate-% oli 38,2 % (37,7 %)
- Oikaistu EBITA oli 77,4 milj. euroa (67,0), kasvua 15,5 %, oikaistu EBITA-% oli 17,5 % (17,5 %)
- Liikevoitto 75,1 milj. euroa (65,1), mikä vastasi 17,0 % liikevaihdosta (17,0 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 72,6 milj. euroa (44,0)
- Osakekohtainen tulos oli 0,66 euroa (0,57)
- Katsauskaudella avattiin seitsemän uutta myymälää (seitsemän uutta myymälää)
- Hallitus ehdottaa, että tilikauden 2025 tuloksen perusteella jaetaan osinkoa 0,54 euroa. Lisäksi hallitus esittää 0,12 euron suuruista lisäosinkoa osakkeelta, mikä tarkoittaa, että osinko osaketta kohden olisi yhteensä 0,66 euroa. Osinko ehdotetaan maksettavaksi kahdessa erässä



Pääoman allokoointiperiaatteet ja osingonjakoehdotus

Puuilon pääoman allokoitiperiaatteet

1. Liiketoimintaan sijoittaminen

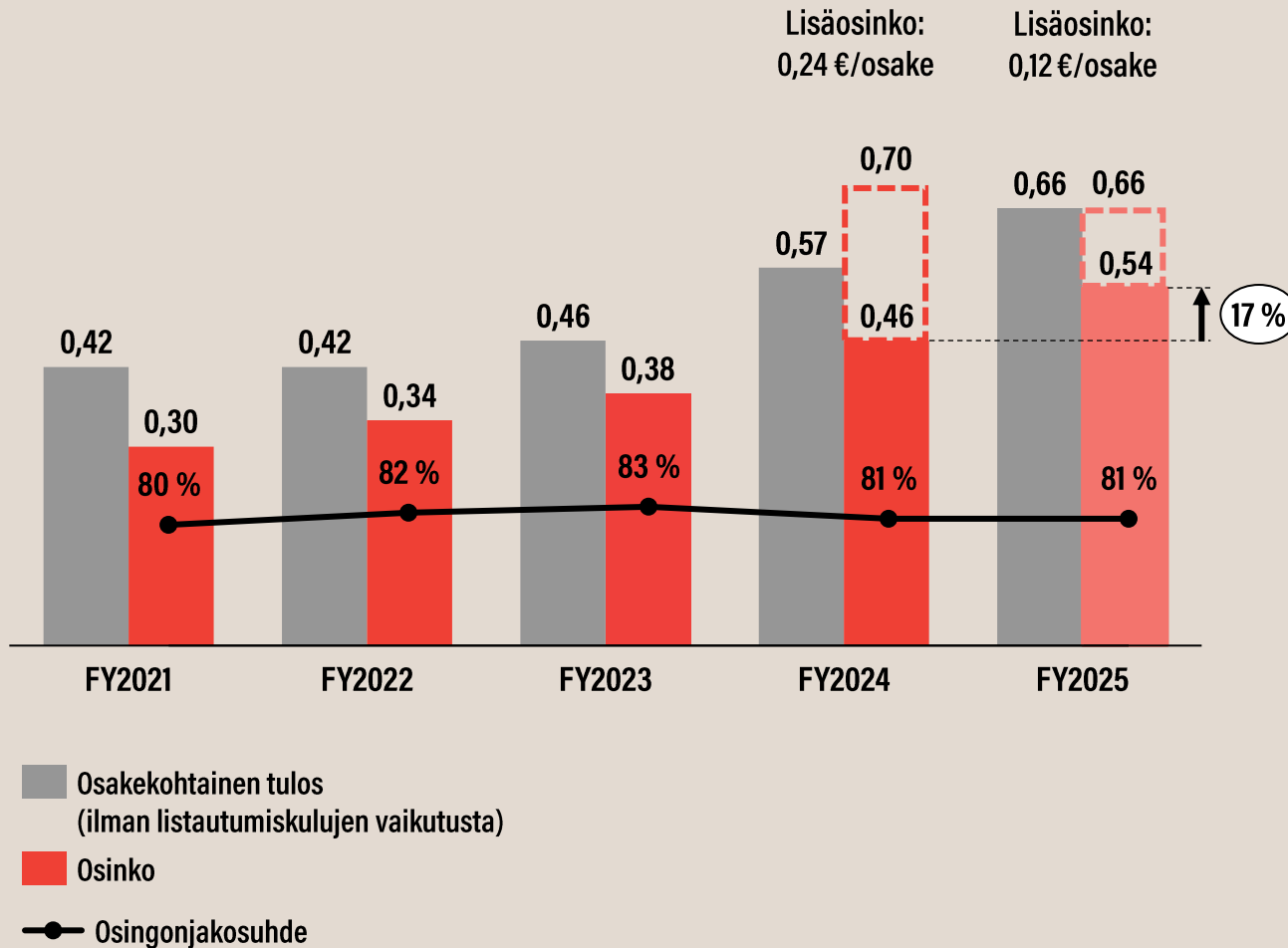
- Keskitymme investointeihin, jotka ovat linjassa strategisten tavoitteidemme ja korkeiden tuotto-odotustemme kanssa
- Keskeiset investointialueet:
 - Myymäläverkoston kasvattaminen Suomessa
 - Laajentuminen Ruotsiin
 - Valikoima, esim. omien tuotemerkkien osuuden kasvattaminen
 - Tuottavuuden jatkuva kehittäminen osana päivittäistä tekemistä
- Nämä investoinnit ovat keskeinen osa osakkeenomistajien tuottopotentiaalia ja vastaavat myös parhaiten asiakkaidemme ja työntekijöidemme etua
- Nykyinen kasvuennuste pysyy vahvana uusien ja nykyisten myymälöiden menestyessä

2. Tarpeemme ylittävien varojen jakaminen osakkeenomistajille

- Voitonjakopolitiikkamme mukaisesti olemme johdonmukaisesti jakaneet vähintään 80 % nettotuloksesta osinkoina vuoden 2021 listautumisannista lähtien
- Pääomatehokas, ei-syklinen liiketoimintamalli luo tasaista tuottoa ja kassavirtaa
- Pääoman palautuksen lisäkeinoja (esim. lisäosinko tai omien osakkeiden osto) voidaan käyttää, kun:
 - Käteisvarat ylittävät lyhyen ja keskipitkän aikavälin operatiiviset tarpeet
 - Yhtiön nettovelan ja oikaistun käyttökatteen suhde pysyy alle pitkän aikavälin tavoitteen 2.5x



Hallituksen osingonjakoehdotus yhtiökokoukselle



HALLITUKSEN OSINGONJAKOEHDOTUS

- Hallitus ehdottaa osinkoa jaettavan 0,54 €/osake, mikä vastaa 81 %:a tilikauden 2025 tuloksesta
- Osinko kasvaa 17 %
- Lisäksi hallitus ehdottaa, että yhtiö maksaa 0,12 €/osake lisäosinkoa
- Hallitus ehdottaa, että osinko sekä lisäosinko maksetaan kahdessa erässä

Osingot yhteensä ovat 0,66 €/osake



Näkymät tilikaudelle 2026

Näkymät

Puuilo näkymät tilikaudelle 2026

Yhtiö ennustaa tilikauden 2026 liikevaihdon olevan 480–510 milj. euroa ja oikaistun EBITA:n olevan 80–90 milj. euroa.

Tilikauden näkymät sisältävät epävarmuustekijöitä liittyen ostovoiman ja kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin. Lisäksi geopoliittisilla kriiseillä ja kansainvälisillä jännitteillä voi olla vaikutusta tuotteiden saatavuuteen ja hintoihin.



Strategia ja pitkän aikavälin tavoitteet

Puuilon strategia kaudelle 2026–2030

1.



Laajennamme myymäläverkostoa yhteensä yli 100 myymälään, Suomessa potentiaalia yli 90 myymälään

2.



Orgaaninen kansainvälinen laajentuminen, alkaen Ruotsista pilottimarkkinana, tukee houkuttelevaa pitkän aikavälin kasvua yli strategiakauden

3.



Yksinumeroinen kasvu vertailukelpoisessa myynnissä kehittämällä konseptia ja tuotekategorioita säilyttäen samalla hintakilpailukyvyn

4.



Korkean kannattavuuden ylläpitäminen ja parantaminen omien merkkien kasvun ja toimialan parhaimpiin kuuluvan kustannushallinnan avulla

5.



Sujuva monikanavainen asiakaskokemus

6.



Vastuullinen kauppias: Vastuullinen toimitusketju, hyvä työpaikka ja ympäristö- ja yhteiskuntavastuu

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet kaudelle 2026 – 2030

>10 % liikevaihdon CAGR

LIIKEVAIHTO

>800 milj. euron liikevaihto tilikauden 2030 loppuun mennessä (päättyy 1/2031)

>17 % oik. EBITA-%

KANNATTAVUUS

>136 milj. euron oikaistu EBITA tilikauden 2030 loppuun mennessä (päättyy 1/2031)

>80 %

VOITONJAKO

Yhtiön tavoitteena on jakaa osakkeenomistajilleen vähintään 80 %:a tilikauden nettotuloksesta

<2.5x

NETTOVELKA

Nettovelan ja oikaistun käyttökatteen suhde alittaa 2.5x (sis. IFRS16)

Puuilon seuraavat uudet myymälät Suomessa

Tilikauden 2026 tiedotetut myymäläavaukset ja muutot

- Hollola, avattiin 5.3.2026
- Jyväskylä Vaajakoski, avataan keväällä 2026
- Espoo Espoonlahti, avataan loppukeväästä 2026
- Vantaa Virkamies muuttaa Vantaan Tammistoon, avataan kesällä 2026
- Lahti Holma, avataan syksyllä 2026
- Kangasala, avataan syksyllä 2026
- Raasepori Karjaa, avataan syksyllä 2026

Tilikauden 2027 tiedotetut myymäläavaukset ja muutot

- Ylivieska, avataan alkuvuodesta 2027
- Kajaani muuttaa uusiin tiloihin kesällä 2027
- Jyväskylä Seppälä muuttaa uusiin tiloihin 2027 aikana

Muihin myymäläavauksiin palaamme lähempänä

**TÄTÄ KISSASI OSTAISI.
SUN RAHOILLA.**



**MINTTU KISSANRUOKA
KASTIKKEESSA LAJITELMA 40X85 G**

11,99

Ruotsin pilotin eteneminen

Kansainvälisen laajentumisen valmistelut

Ruotsin ensimmäisten pilottimyymälöiden valmistelut etenevät suunnitellusti

- Tavoitteena on avata ensimmäinen myymälä 18 kuukauden kuluessa. Neuvottelut ensimmäisestä kauppapaikasta on aloitettu
- Ensimmäinen rekrytointi Ruotsissa on tehty nimittämällä maapäällikkö
- Tilikaudelle 2026 budjetoidut käynnistyskustannukset ovat noin 1 milj. euroa ja kattavat IT-, juridiset sekä organisaation rakentamiseen ja kehittämiseen liittyvät kustannukset, mukaan lukien Ruotsin maapäällikön tehtävän, ja joiden myötä liiketoiminta saatetaan täysin valmiiksi ensimmäisen pilottimyymälän avaamiseen
 - Kyseessä on pieni ja selkeästi rajattu panostus, jonka avulla arvioidaan, voiko uusi markkina pidentää Puuilon Suomessa jo olemassa olevaa vahvaa kasvupolkua
 - Puuilon kansainvälinen laajentuminen perustuu orgaanisiin pilottimyymäläavauksiin yritysostojen sijaan ja toteutetaan samalla toimintamallilla, joka sitoo vähän pääomia ja johon yhtiön osakkeenomistajat ovat tottuneet Puuilon Suomen liiketoiminnassa
 - Kansainvälisessä laajentumisessa noudatetaan samaa kulukontrollia kuin Puuilon toiminnassa muutoinkin



Q&A

Yhteydenotot:

ir@puuilo.fi
sijoittajat.puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT JA TAPAHTUMAT

- 11.6.2026 Liiketoimintakatsaus Q1 (helmi-huhtikuu 2026)**
- 10.9.2026 Puolivuotiskatsaus (helmi-heinäkuu 2026)**
- 10.12.2026 Liiketoimintakatsaus Q3 (helmi-lokakuu 2026)**

The logo for Puuilo, featuring the word "PUUILO" in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid red square.

PUUILO