



PUUILO

Vahva syksy – kasvu jatkuu strategian mukaisesti

Liiketoimintakatsaus helmikuu–lokakuu 2025

Puulo Oy

10.12.2025

Juha Saarela, toimitusjohtaja

Ville Ranta, talousjohtaja

Agenda

1. Avainluvut ja tärkeimmät tapahtumat
2. Taloudellinen kehitys
3. Näkymät tilikaudelle 2025
4. Strategia ja pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet
5. Q&A

**KYLLÄ SIINÄ HIKI
TULEE KUN KÄRRÄÄT
NÄMÄ SAUNAAAN.**



NARVI KIUASKIVI
5-10 TAI 10-15CM
20KG/LTK

2 LTK
15 €
(norm. 8,99 €/kpl)

Avainluvut Q3/2025 (elokuu-lokakuu 2025)

Kasvu

+13,7 % (+10,8 %)

Liikevaihto

+2,2 % (-0,4 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+11,2 % (+28,9 %)

EBITA (oik.) kasvu



54 (47)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

38,6 % (38,0 %)

Myyntikate-%

18,8 % (19,2 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

0,19€ (0,17)

Katsauskauden tapahtumia

- Asiakasmäärä oli keskeisin liikevaihdon kasvun ajuri sekä uusissa että vanhoissa myymälöissä
- Keskiosτος laski vertailukaudesta. Kuluttajaluottamus on Suomessa edelleen matalalla
- Myyntikate nousi. Katekehitystä tukivat omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu sekä myyntimixin muutos
- Oikaistu EBITA oli 21,9 milj. euroa kasvaen 11,2 % vertailukaudesta

Avainluvut Q1-Q3/2025 (helmikuu-lokakuu 2025)

Kasvu

+14,7 % (+13,8 %)

Liikevaihto

+3,0% (+1,9 %)

Vertailukelpoinen liikevaihto

+15,5 % (+21,4 %)

EBITA (oik.) kasvu



54 (47)

Myymälöiden määrä
kauden lopussa

Kannattavuus

38,0 % (37,5 %)

Myyntikate-%

17,8 % (17,7 %)

EBITA-marginaali (oik.)

Osakekohtainen tulos

0,52 € (0,45)

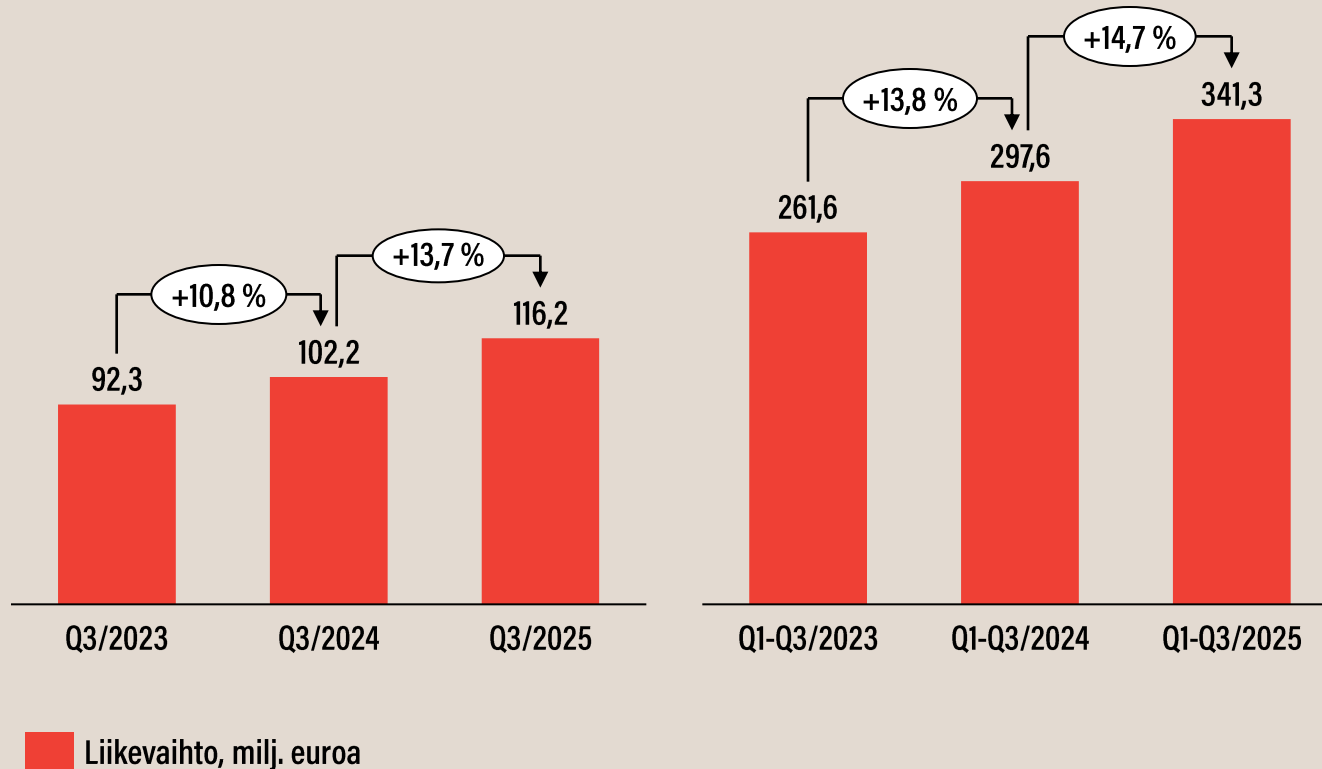
Katsauskauden tapahtumia

- Kaudella avattiin viisi uutta myymälää: Varkaus, Savonlinna, Lohja, Mäntsälä ja Jyväskylä Keljo
- 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 60,9 milj. euroa kasvaen 15,5 % vertailukaudesta

Taloudellinen kehitys

Liikevaihdon kehitys

Liikevaihto kasvoi, taustalla vahva vertailukelpoisten myymälöiden asiakasmäärän kasvu ja uudet myymälät



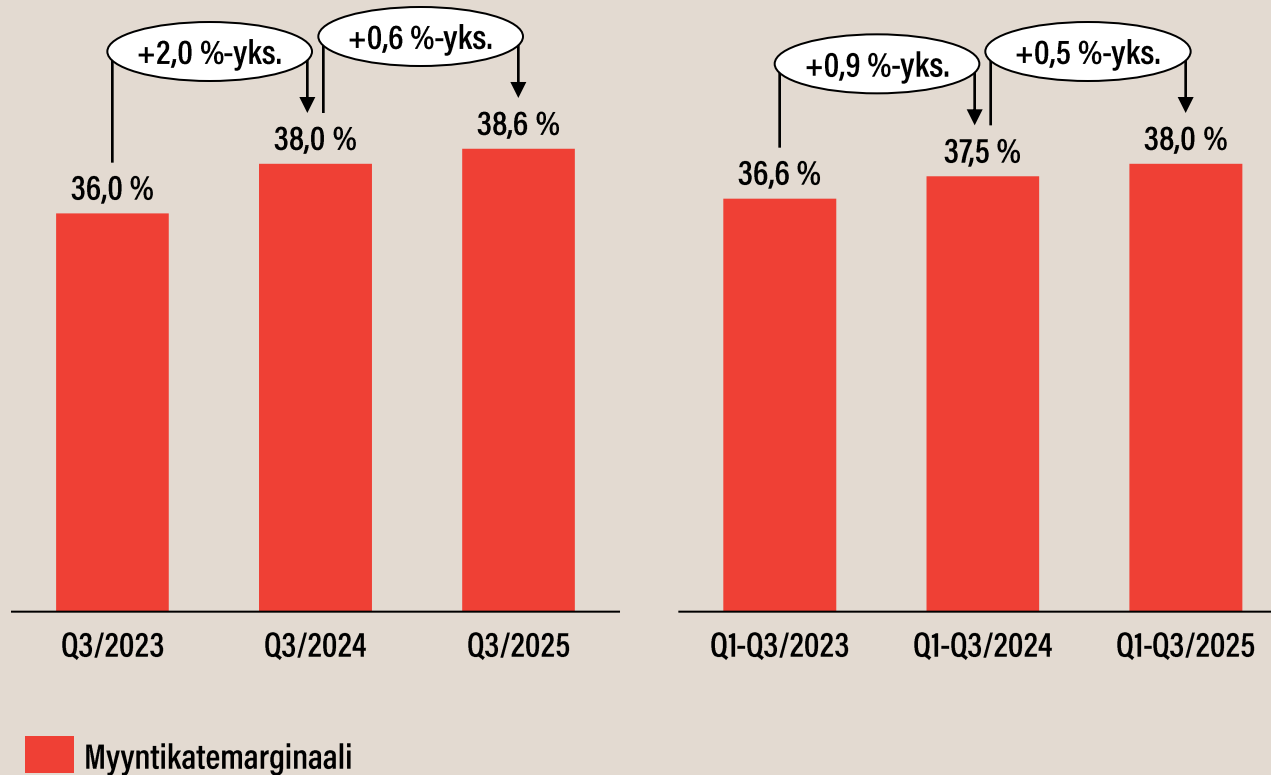
Q3/2025

- Liikevaihto kasvoi 13,7 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 2,2 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä noin 4,6 %
- Kaikkien myymälöiden asiakasmäärä kasvoi noin 16,0 %
- Keskiostos laski vertailukaudesta

Q1-Q3/2025

- Liikevaihto kasvoi 14,7 % ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 3,0 %
- Asiakasmäärä kasvoi vertailukelpoisissa myymälöissä noin 4,6 %
- Kaikkien myymälöiden asiakasmäärä kasvoi noin 16,1 %
- Keskiostos laski vertailukaudesta

Omien tuotemerkkien myynnin kasvu vahvisti myyntikatetta



Q3/2025

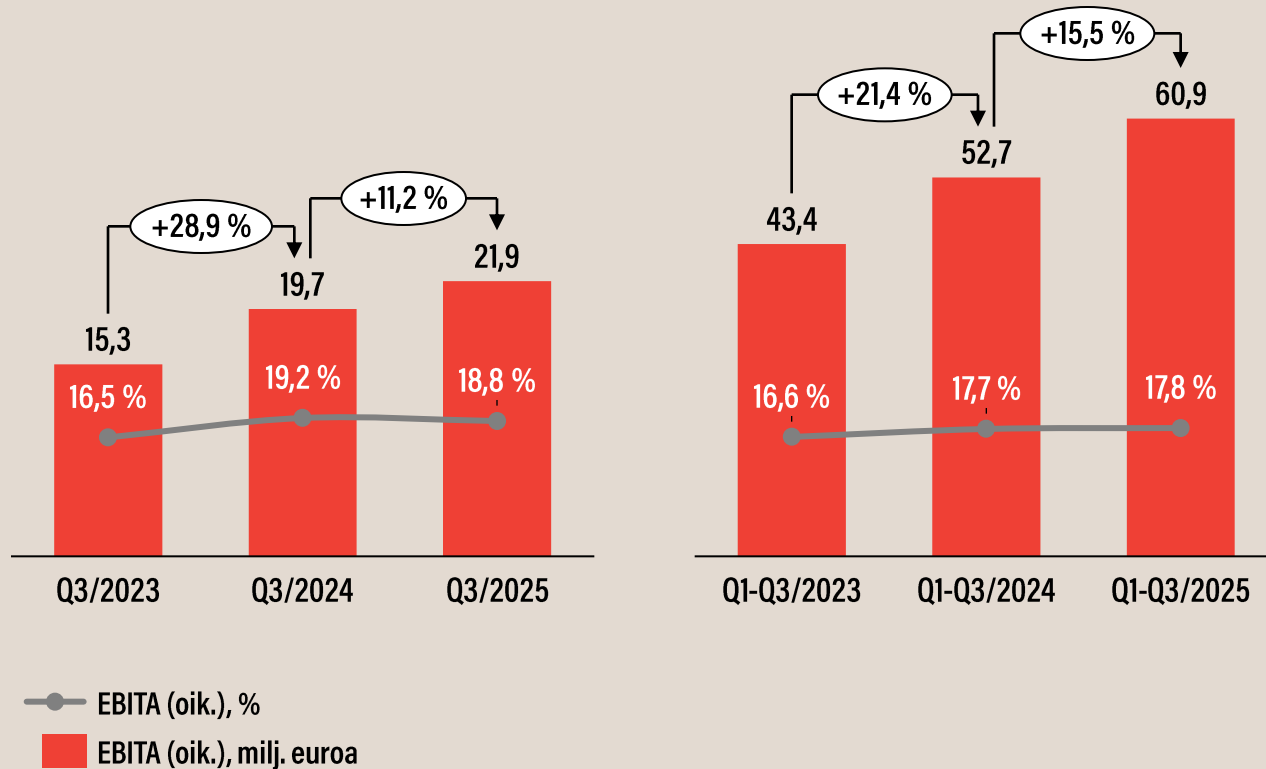
- Myyntikatemarginaali kasvoi 38,6 %:iin liikevaihdosta
- Omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu ja myyntimixin muutos tukivat katekehitystä
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi noin 18 %

Q1-Q3/2025

- Myyntikatemarginaali kasvoi 38,0 %:iin liikevaihdosta
- Omien tuotemerkkien myynnin suhteellisen osuuden merkittävä nousu ja myyntimixin muutos tukivat katekehitystä
- Omien tuotemerkkien myynti kasvoi noin 24 %

Tuloskehitys

Kannattavuustaso pysyi korkeana hyvän liikevaihdon kehityksen ja myyntikatteen tukemana

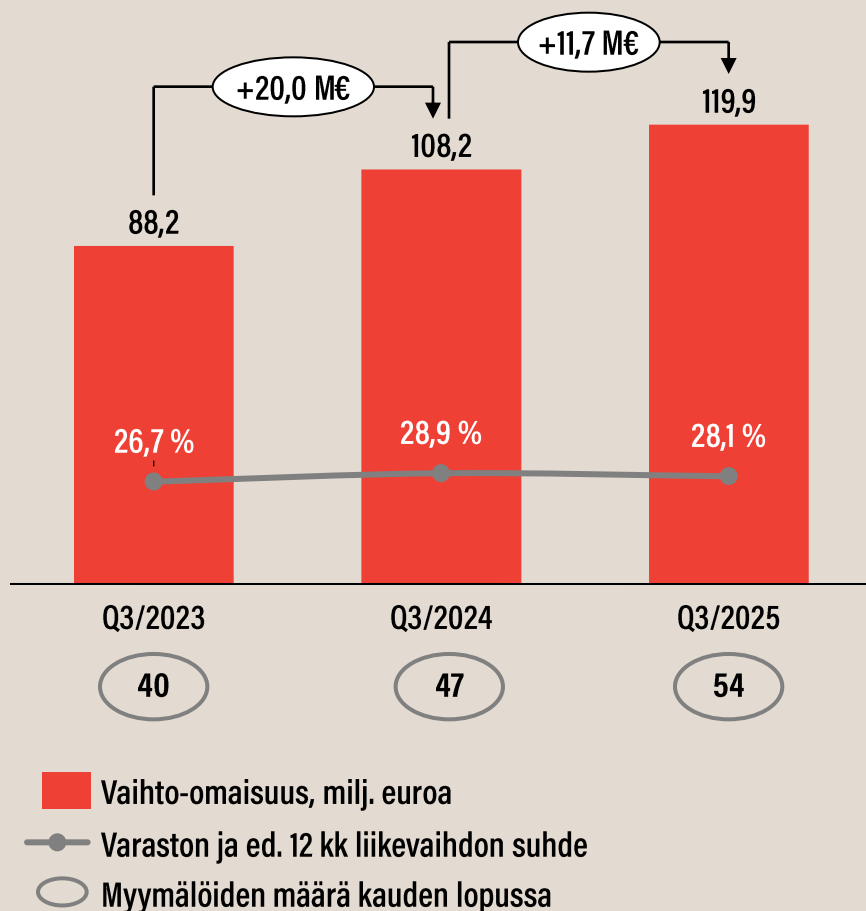

Q3/2025

- Oikaistu EBITA kasvoi 2,2 milj. euroa
- Suhteellinen kannattavuus oli 18,8 % liikevaihdesta, pysyen korkealla tasolla
- Suhteellinen kannattavuus laski pääasiassa henkilöstökulujen kasvun vuoksi. Henkilöstökulujen nousu selittyy muun muassa työehtosopimuksen mukaisella yleiskorotuksella

Q1-Q3/2025

- Oikaistu EBITA kasvoi 8,2 milj. euroa
- Suhteellinen kannattavuus oli 17,8 % liikevaihdesta, kasvaen vertailukaudesta
- Hyvä liikevaihdon kehitys, myyntikatteen myönteinen kehittyminen sekä kulukontrolli ajoivat suhteellisen kannattavuustason kasvua
- Oikaistut liiketoiminnan kulut olivat 15,9 % liikevaihdesta, kasvaen suhteellisesti hieman vertailukaudesta
- Liiketoiminnan kuluihin sisältyi 0,5 milj. euroa strategisiin hankkeisiin liittyviä kertaluonteisia eriä

Vaihto-omaisuuden kiertonopeus parani nopeasta myymäläavaustahdistista sekä maahantuonnin kasvusta huolimatta



Q3/2025

- Vaihto-omaisuuden arvo oli 119,9 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

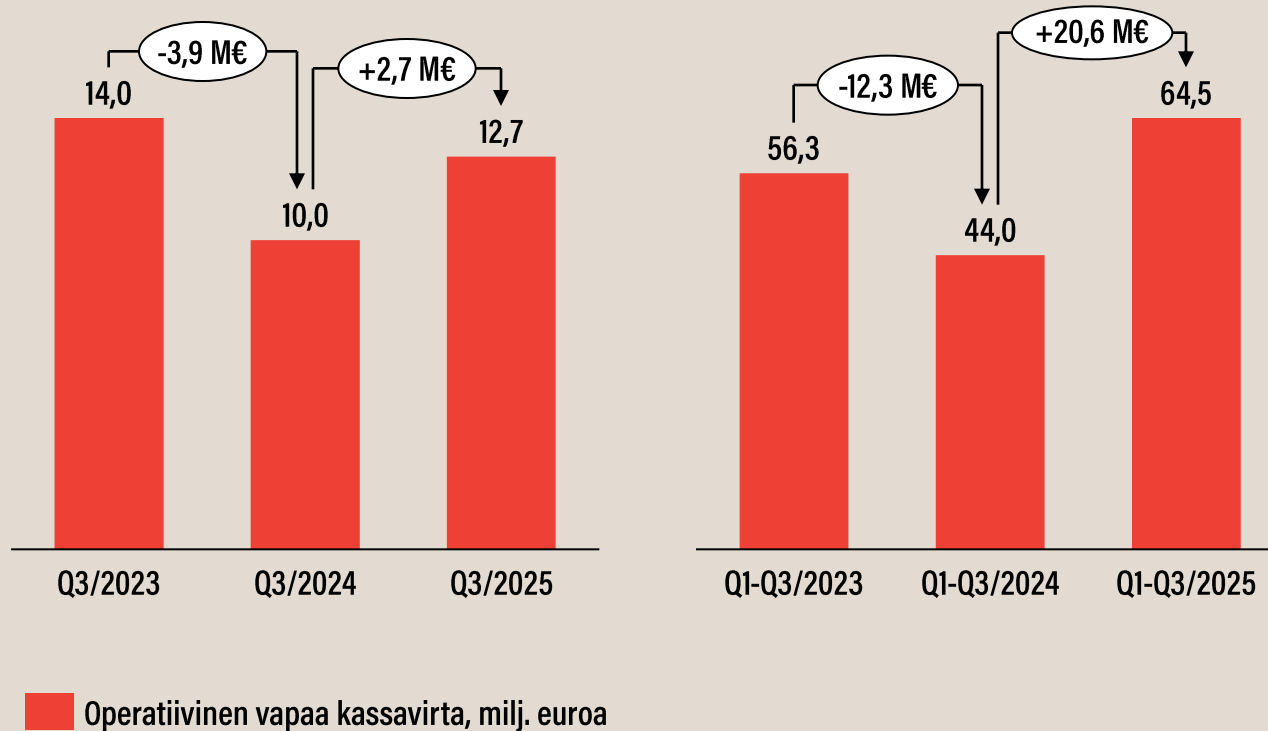
**ÄLÄ JÄTÄ MÖKIN LÄMPÖÄ
PELKÄN TUNNELMAN VARAAN.**



TOHO
TURBO LÄPIVIRTAUSLÄMMITIN 2000W

29,99

Vahvan kassavirran taustalla hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys



Q3/2025

- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 12,7 milj. euroa
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tuki hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys

Q1-Q3/2025

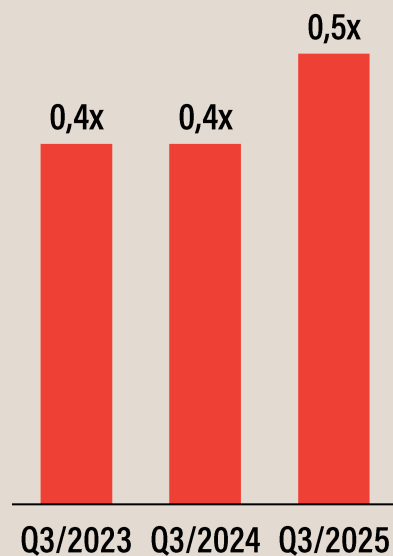
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 64,5 milj. euroa
- Operatiivista vapaata kassavirtaa tuki hyvä liikevaihdon ja liikevoiton kehitys
- Vertailukauden kassavirtaan vaikutti Hurrikaani-järjestelyyn liittyvät erät

Yhtiön rahoitusasema on vakaa

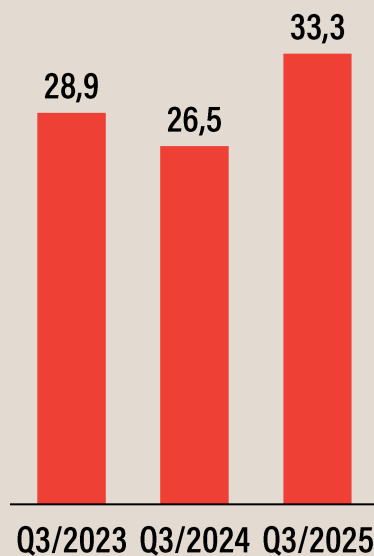
Nettovelka* / oikaistu käyttökate



Nettovelka / oikaistu käyttökate ilman IFRS 16 vaikutusta



Rahavarat kauden lopussa, milj.euroa



* Nettovelka sisältää IFRS 16:n mukaiset vuokrasopimusvelat

Q3/2025

- Yhtiön nettovelan ja käyttökateen suhde on linjassa pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa
- Yhtiön nettovelan ja käyttökateen suhde ilman IFRS 16 vaikutusta oli 0,5x
- Puuilon pitkäaikaiset pankkilainat olivat kauden lopussa 69,8 milj. euroa (50,0)
- Puuilon nettovelka ilman IFRS 16 vaikutusta oli kauden lopussa oli 36,6 milj. euroa

**SENKUS VIET
TUHKATKIN PESÄSTÄ.**



TAMFORCE TUHKAIMURI 18L 1200W

39,99

Q3/2025 (1.8.2025–31.10.2025)

- Liikevaihto kasvoi 13,7 % (+10,8 %) ja oli 116,2 milj. euroa (102,2)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 2,2 % (-0,4 %)
- Verkkokaupan liikevaihto laski 1,2 % (-0,8 %)
- Myyntikate oli 44,9 milj. euroa (38,9) ja myyntikate-% oli 38,6 % (38,0 %)
- Oikaistu EBITA oli 21,9 milj. euroa (19,7), kasvua 11,2 %, oikaistu EBITA-% oli 18,8 % (19,2 %)
- Liikevoitto 21,4 milj. euroa (19,3), mikä vastasi 18,4 % liikevaihdosta (18,8 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 12,7 milj. euroa (10,0)
- Osakekohtainen tulos oli 0,19 euroa (0,17)
- Kolmannella kvartaalilla ei avattu uusia myymälöitä (yksi uusi myymälä)

Q1-Q3/2025 (1.2.2025–31.10.2025)

- Liikevaihto kasvoi 14,7 % (+13,8 %) ja oli 341,3 milj. euroa (297,6)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 3,0 % (+1,9 %)
- Verkkokaupan liikevaihto kasvoi 5,3 % (+2,3 %)
- Myyntikate oli 129,8 milj. euroa (111,6) ja myyntikate-% oli 38,0 % (37,5 %)
- Oikaistu EBITA oli 60,9 milj. euroa (52,7), kasvua 15,5 %, oikaistu EBITA-% oli 17,8 % (17,7 %)
- Liikevoitto 59,1 milj. euroa (51,3), mikä vastasi 17,3 % liikevaihdosta (17,2 %)
- Operatiivinen vapaa kassavirta oli 64,5 milj. euroa (44,0)
- Osakekohtainen tulos oli 0,52 euroa (0,45)
- Katsauskaudella avattiin viisi uutta myymälää (viisi uutta myymälää)



Näkymät tilikaudelle 2025

Näkymät

Puulo näkymät tilikaudelle 2025

Puulo tarkentaa tilinpäätöstiedotteessaan 27.3.2025 antamansa sekä Q1 liiketoimintakatsauksessaan 10.6.2025 ja puolivuotiskatsauksessaan 11.9.2025 toistamansa näkymät tilikaudelle 2025.

Yhtiö ennustaa tilikauden 2025 liikevaihdon olevan 430–450 milj. euroa ja oikaistun EBITA:n olevan 72–79 milj. euroa. Aiemmin yhtiö ennusti liikevaihdon olevan 425–455 milj. euroa ja euromääräisen, oikaistun EBITA:n olevan 70–80 milj. euroa.

Tulostäsmennys perustuu kolmen ensimmäisen kvartaalin kehitykseen sekä viimeisen kvartaalin näkymään.

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



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

LIKEVAIHTO

>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

Tilikauden 2025 myymäläavaukset

- Varkaus, avattu 13.3.2025
- Savonlinna, avattu 14.3.2025
- Lohja, avattu 24.4.2025
- Mäntsälä, avattu 15.5.2025
- Jyväskylä Keljo, avattu 18.6.2025
- Iisalmi, avattu 6.11.2025
- Heinola, avataan 2025 tilikauden lopulla

Tilikausien 2026 ja 2027 tiedotetut myymäläavaukset ja muutot

- Hollola, avataan keväällä 2026
- Espoo Espoonlahti, avataan loppukeväästä 2026
- Vantaa Virkamies muuttaa Vantaan Tammistoon, avataan syksyllä 2026
- Lahti Holma, avataan syksyllä 2026
- Kangasala, avataan syksyllä 2026
- Ylivieska, avataan alkuvuodesta 2027
- Jyväskylä Seppälä muuttaa uusiin tiloihin 2027 aikana
- Muihin myymäläavauksiin palaamme lähempänä

**KERRASSAAN
MIELLYTTÄVÄÄ LÄMPÖÄ.**



POLAARI MERINOVILLAKERRASTOT 100%

59,90

Q&A

Yhteydenotot:

ir@puuilo.fi
sijoittajat.puuilo.fi

TULEVAT TALOUDELLISET RAPORTIT JA TAPAHTUMAT

25.3.2026	Tilinpäätöstiedote 2025 (helmikuu 2025–tammikuu 2026)
11.6.2026	Liiketoimintakatsaus Q1 (helmi-huhtikuu 2026)
10.9.2026	Puolivuotiskatsaus (helmi-heinäkuu 2026)
10.12.2026	Liiketoimintakatsaus Q3 (helmi-lokakuu 2026)