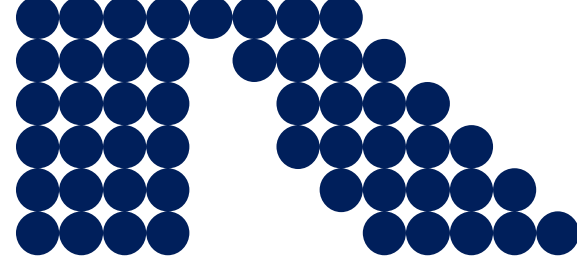


Yhtiökokous 2017

Pääjohtajan katsaus

Mikko Helander



Konsernijohtoryhmän jäsenet



Mikko Helander



Jukka Erlund



Johan Friman



Terho Kalliokoski



Anne Leppälä-Nilsson



Matti Mettälä



Lauri Peltola



Jorma Rauhala



Anni Ronkainen

Kesko 2016

- Liikevaihto 10 180 milj. €
- Liikevoitto* 273 milj. €
- Henkilöstö 28 000
- Markkina-arvo 4,6 mrd € (31.12.2016)
- Osakkeenomistajia 39 000
- Maailman vastuullisin kaupan alan yritys**

*Vertailukelpoinen

** Global 100 -lista, Corporate Knights Inc.



K-ryhmä tänään

- K-ryhmän myynti* 13,2 mrd €
- Henkilöstö noin 45 000
- Toimintaa yhdeksässä maassa
- Pohjois-Euroopan kolmanneksi suurin vähittäiskauppa
- K-kauppiasyrittäjiä Suomessa n. 1 100
- Yksi Suomen merkittävimmistä työllistäjistä ja veronmaksajista

*pro forma



Kolme liiketoiminta-aluetta

Päivittäistavarakauppa

Myynti 6,7 mrd €*

#2 Suomen päivittäistavaramarkkinoilla

Rakentamisen ja talotekniikan kauppa

Myynti 5,6 mrd €*

#1 Pohjois-Euroopassa

Autokauppa

Myynti 0,9 mrd €*

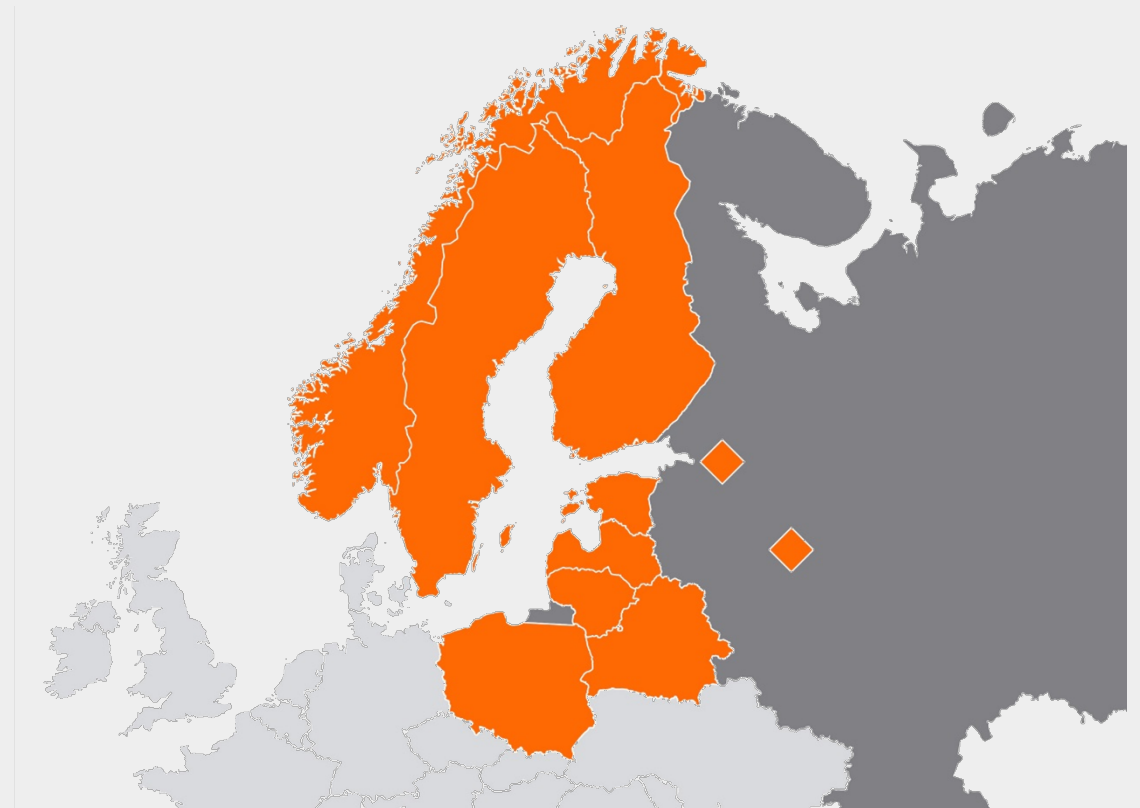
#1 Suomessa



*pro forma

Pohjois-Euroopan johtava kaupan alan yritys

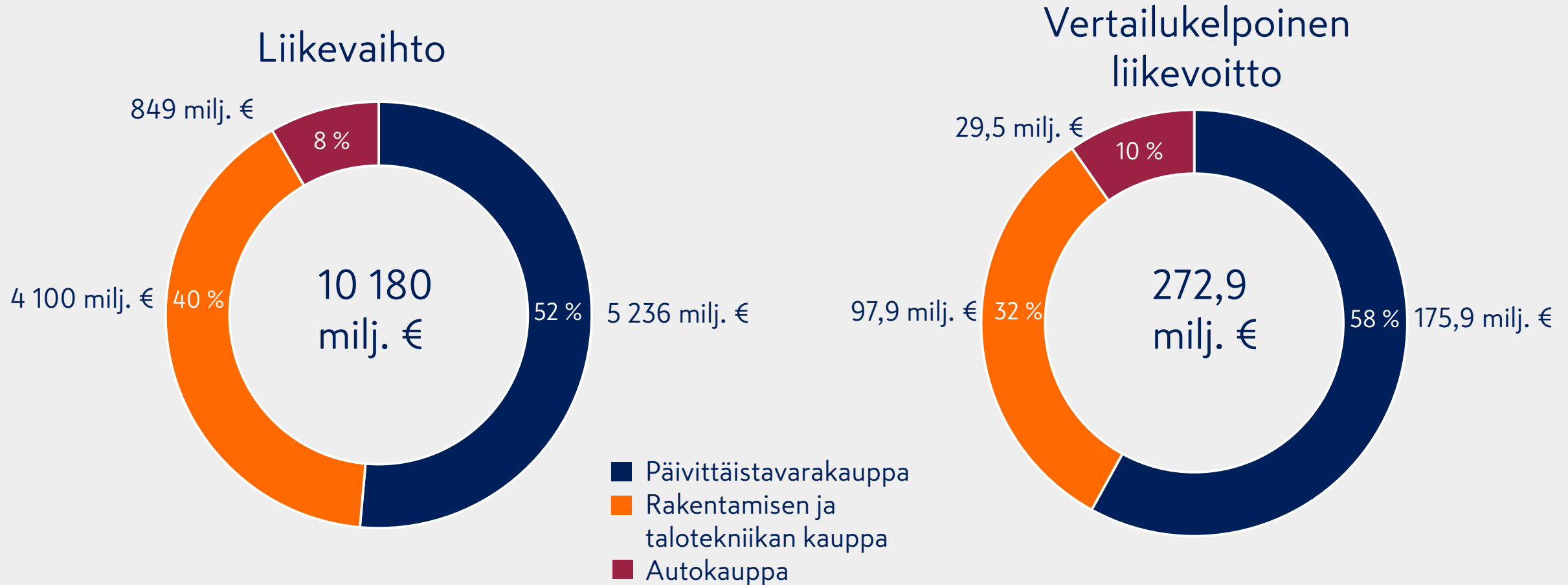
2016	Vähittäismyynti, milj. €	Kaupat
Suomi	10 100	1 921
Ruotsi	355	37
Norja	828	106
Baltia	677	65
Puola	114	36
Venäjä	287	13
Valko- Venäjä	101	16
Yhteensä	12 463	2 194



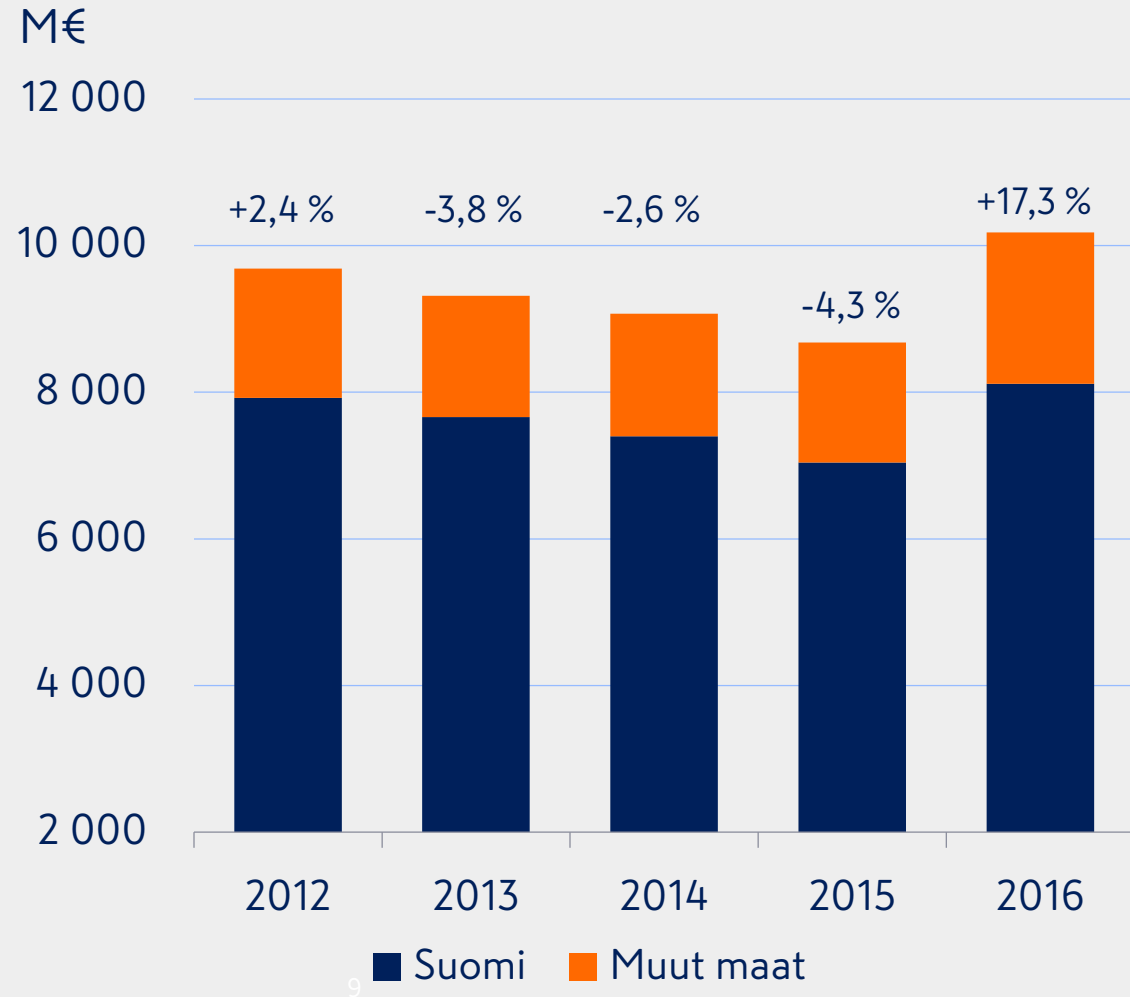
Vahva taloudellinen asema

	31.12.2016	31.12.2015
Omavaraisuusaste, %	48,6	54,7
Likvidit varat, M€	391	887
Korolliset nettovelat, M€	123	-448
Liiketoiminnan rahavirta, M€	170	276
Investoinnit, M€	743	219

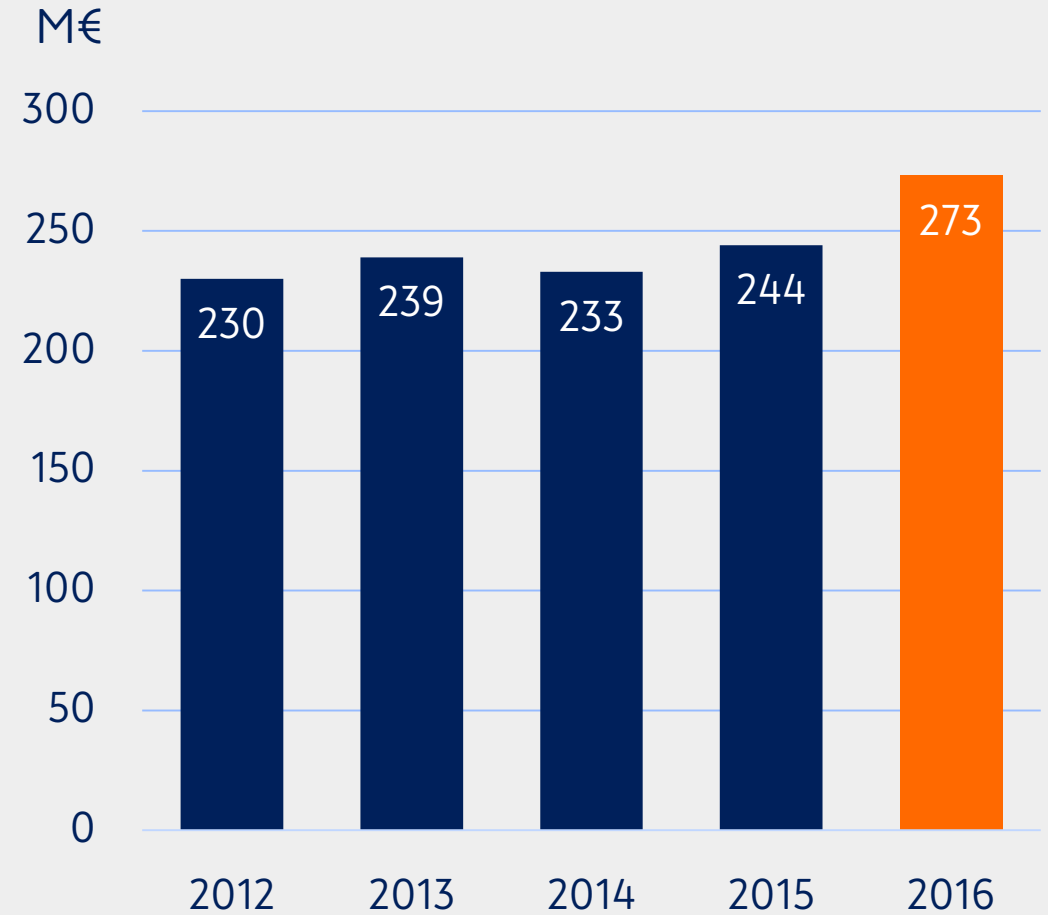
Liikevaihto ja vertailukelpoinen liikevoitto toimialoittain 2016



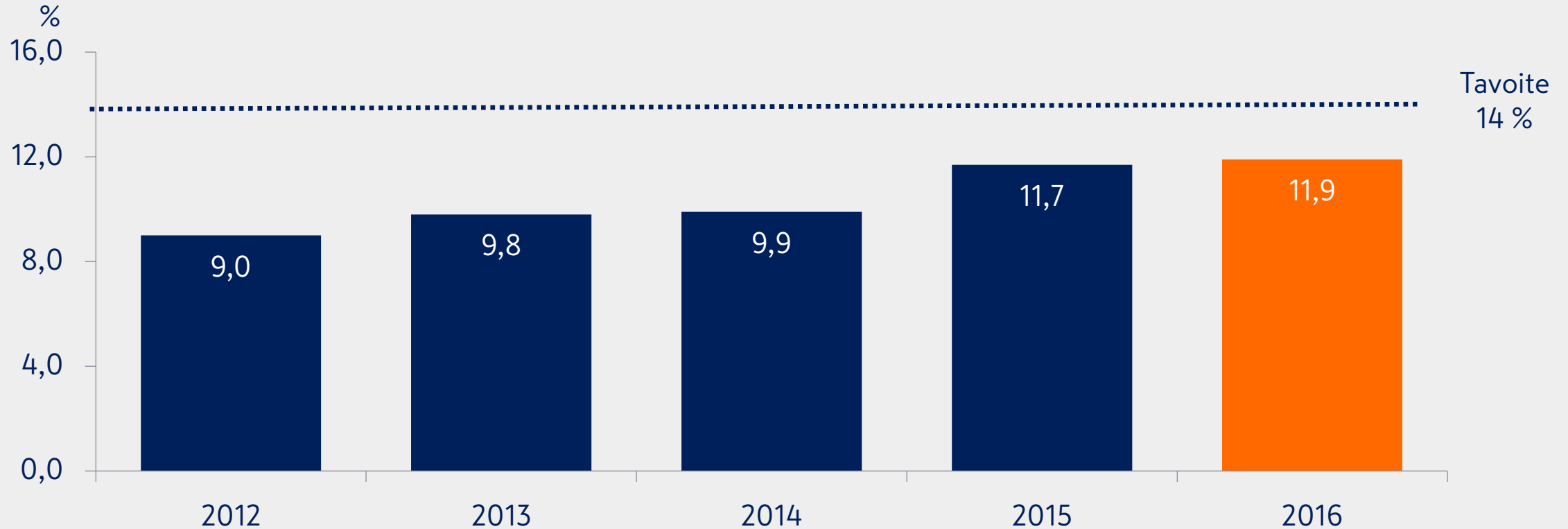
Liikevaihto



Liikevoitto



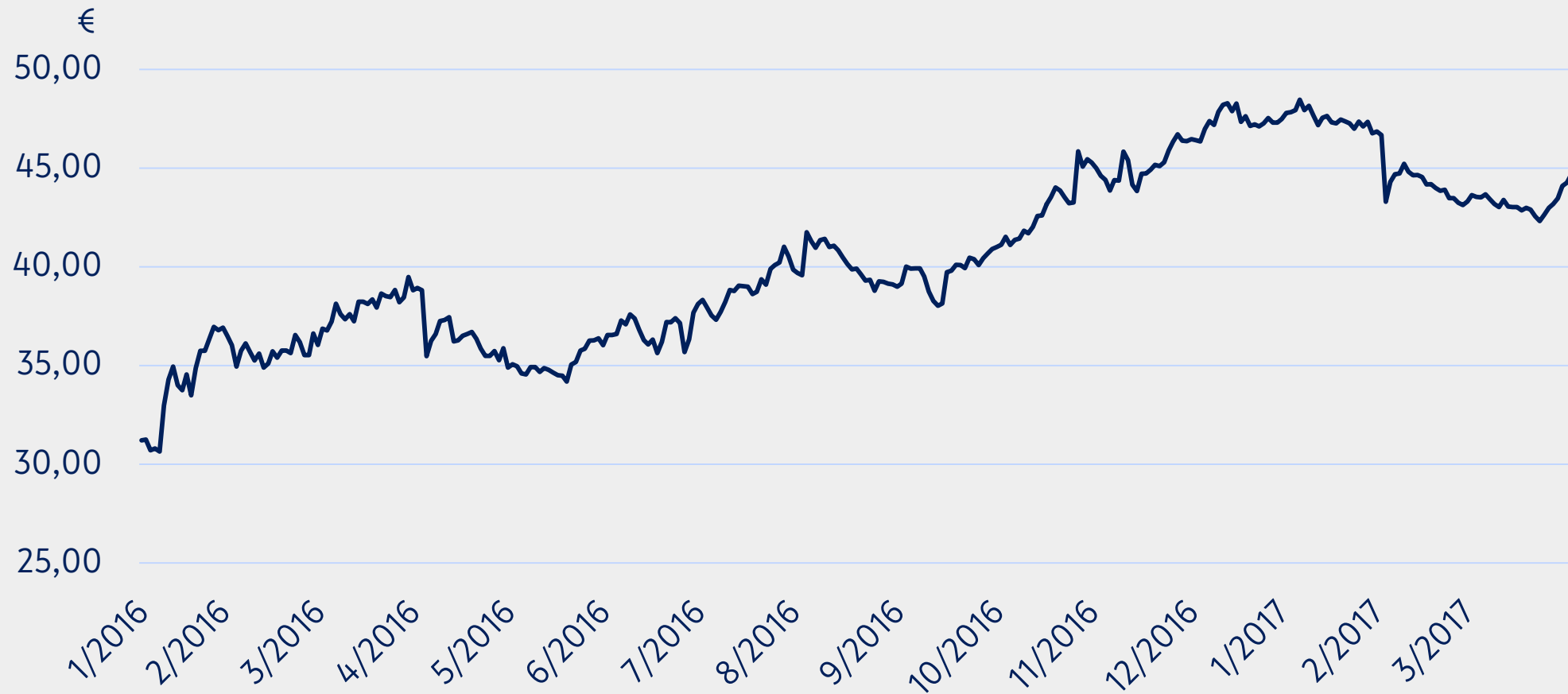
Sidotun pääoman tuotto vertailukelpoinen



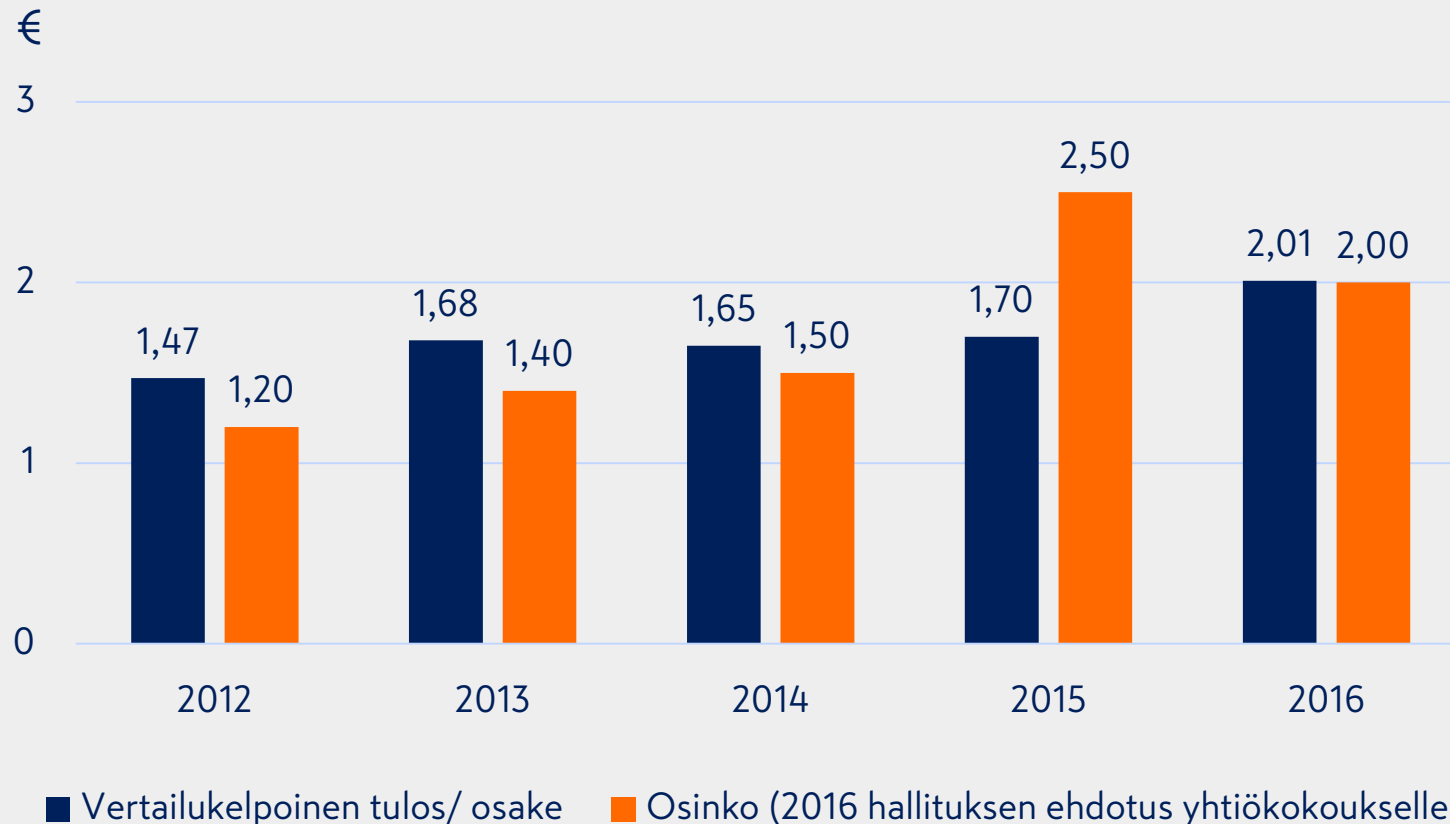
Toteutettu merkittävät kustannussäästöt

- 50 milj. euron kustannussäästöt toteutettu onnistuneesti
- Merkittävät kustannussäästöt kaikissa liiketoiminnoissa ja kululajeissa
 - Henkilöstötehokkuus
 - ICT-kulut
 - Markkinointikulut
 - Vuokrat ja kauppapaikkakulut
- Säästöillä parannettu kannattavuutta sekä pystytty rahoittamaan kauppapaikkaverkoston uudistamista ja uusien digi-palveluiden kehitystä
- Kustannustehokkuuden parantamista jatketaan vakiintunein toimintamallein

B-osakkeen kurssikehitys



Hallituksen osinkoehdotus 2017 yhtiökokoukselle 2,00 €



Kesko Oyj jakaa osinkona vähintään 50 % vertailukelpoisesta osakekohtaisesta tuloksesta yhtiön rahoituksellinen asema ja toimintastrategia kuitenkin huomioon ottaen.



Strategisessa fokuksessa



Toimintaympäristö

- Maailmantalous kasvaa epävarmuuksista huolimatta reilun 3 %:n vauhdilla ja Euroopan kasvu on vajaat 2 %
- Suomen kasvun ennustetaan paranevan 1,6 %:iin, Suomessa tarvitaan edelleen lisää rakenteellisia uudistuksia ja sääntelyn purkamista
- Skandinavian maissa toimintaympäristö erittäin vakaa ja talous kasvaa
- Baltian maiden talouden kehitys jatkuu positiivisena
- Venäjän talouden lasku tasaantunut, mutta toimintaympäristö edelleen haasteellinen



Lähde: Suomen Pankki

Kasvustrategia

- Päivittäistavarakaupan kasvu erityisesti Suomessa
- Rakentamisen ja talotekniikan kaupan kasvu ja laajentuminen erityisesti Pohjois-Euroopassa
- Autokaupan kasvu erityisesti Suomessa



Strategian toteutus etenee





Päivittäistavarakauppa



Päivittäistavarakaupan trendit

Väestön
ikäntyminen

Kaupungistu-
minen ja yhden
henkilön
talouksien kasvu

Kuluttaja-
käyttäytyminen
yksilöllisempää

Vaativuus ja
hintatietoisuus

Vastuullisuus

Digitalisaatio

Päivittäistavarakaupan strategian kulmakivet



Asiakaslähtöisimmät ja inspiroivimmat ruokakaupat



Suomen laajin ja kattavin ruokakauppaverkosto



Kaupan alan parhaat digitaaliset ratkaisut

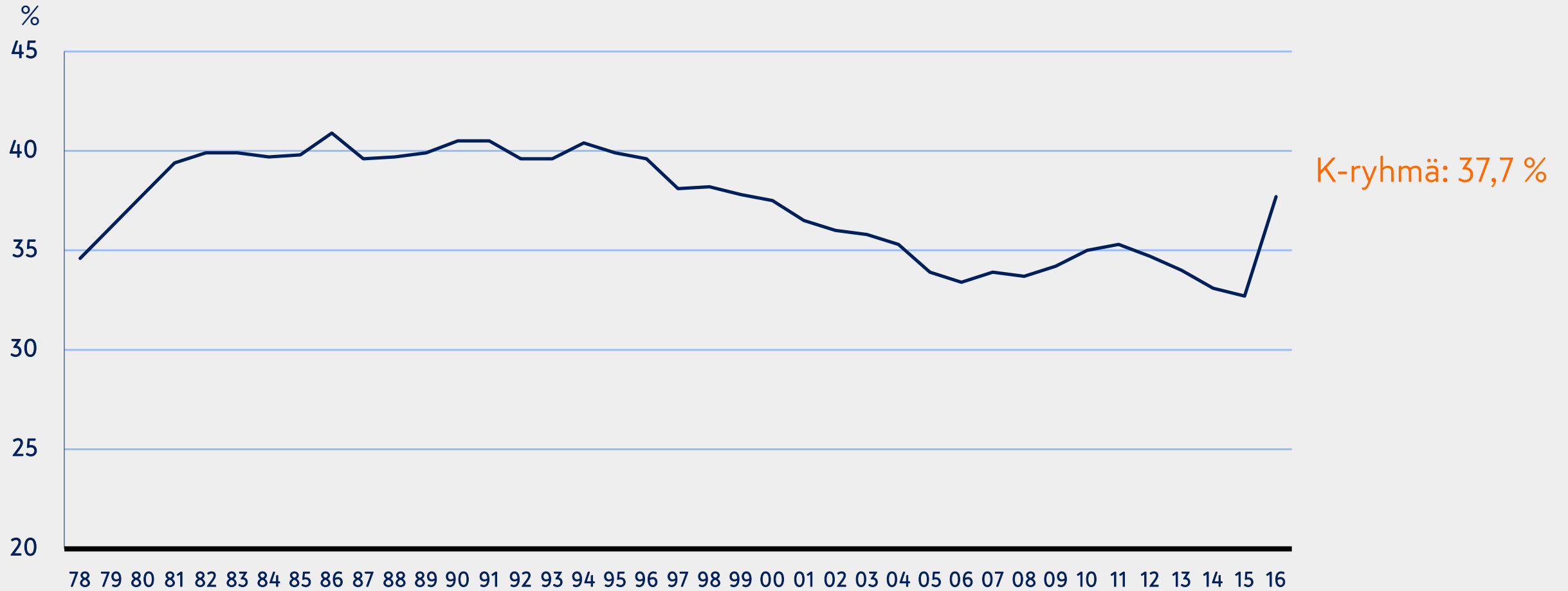


Kauppiaat laadun takaajina



Vahva uudistuminen: ketjubrändit ja markkinointi

Markkinaosuutemme on korkeimmillaan 15 vuoteen



Lähde: Nielsen

Suomen Lähikaupan integrointi edennyt hyvin

- Yli 400 Siwaa ja Valintataloa muuttunut K-Marketeiksi 4/2017 loppuun mennessä
- Asiakaskäynnit ja myynti kasvaneet merkittävästi
- Noin 220 kauppaa kauppiaistettu v. 2017 loppuun mennessä, monikauppamalli
- Tavoittelemme yli 30 milj. euron synergiahyötyjä vuositasolla 2018 alkaen



Venäjän päivittäistavarakaupan liiketoiminnan myynti

- Venäjän päivittäistavarakaupan liiketoiminta myytiin 11/2016 Lenta Ltd:lle 167 milj. eurolla
- Liiketoiminnan kasvattaminen Venäjällä olisi edellyttänyt merkittäviä investointeja
- Yrityskaupalla vähäinen vaikutus Keskon liikevaihtoon, parantaa kannattavuutta ja kassavirtaa





Rakentamisen ja talotekniikan kauppa



Trendit vahvistavat B2B-kaupan kasvua

Rakentaminen
ja remontointi
teknistyy,
sääntely
lisääntyy

Kuluttajat
ulkoistavat
rakentamisen
ammattilaisille
yhä useammin

Korjaus-
rakentamisen
tarve kasvaa

Elintason
nousu lisää
palvelujen
käyttöä

Strategiset kulmakivet



Uusi rakentamisen ja talotekniikan kokonaisuus - paremmat palvelut ja synergiahyötyjen saavuttaminen



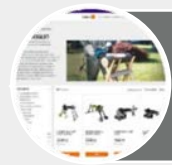
Yritysassiakkaille ainutlaatuisen laaja tuotteiden ja palveluiden kokonaisuus



Kuluttaja-asiakkaille helpoin asiointi ja kattavimmat kokonaisratkaisut



Suurin kasvupotentiaali Suomessa, Baltiassa ja Skandinaviassa



Verkkokaupan vahvistaminen ja digitaalisten palveluiden voimakas kehitys

Onninen osaksi Keskoa suunniteltua nopeammin

- Onnisen myynnin kehitys jatkunut hyvänä
- Luotu Keskon ja Onnisen yhteinen B2B-palvelukokonaisuus
- Puolan ja Ruotsin tervehdyttämishjelmat etenevät
- Synergiahyötyjen realisointi lähtenyt toteutumaan suunnitellusti



Uusi K-Rauta

- K-raudat ja Rautiat yhdistyivät uudeksi K-Raudaksi, lanseeraus 30.3.2017
- Uudistuksen keskiössä asiointin helppous: Asiakaslupaus ”Yllättävän helppoa”
- Suomen kattavin rautakauppaverkosto
 - 139 kauppapaikkaa
 - 108 kauppiasta
 - 3 500 rautakaupan ammattilaista
 - 12,5 milj. ostotapahtumaa vuodessa

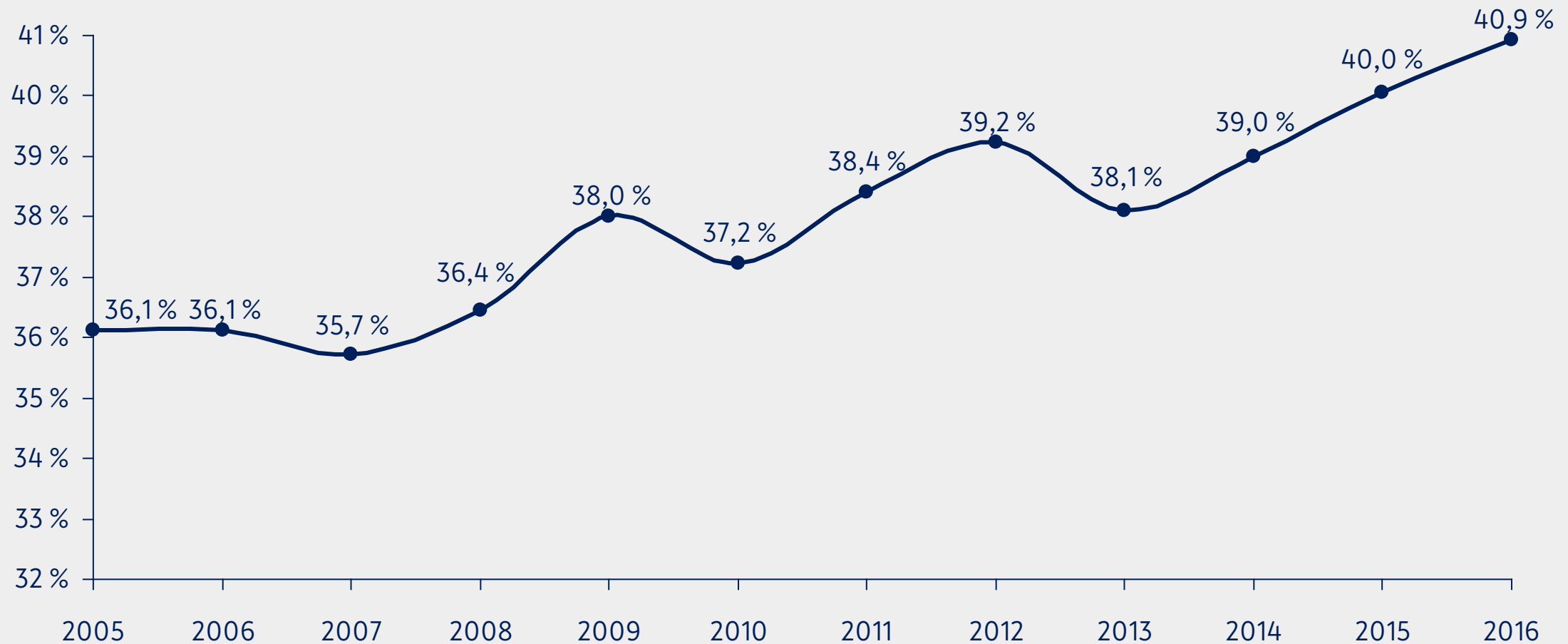


Kesko Senukai jatkoi kasvua Baltiassa ja Valko-Venäjällä

- Kesko Senukai selkeä markkinajohtaja Baltiassa ja Valko-Venäjällä
- Myynti lähes 600 milj. euroa ja hyvä kannattavuus
- Liettuassa avattiin kaksi ja Valko-Venäjällä neljä uutta kauppaa
- Kaksi uuden konseptin mukaista K Senukai -kauppaa avattu Latviassa

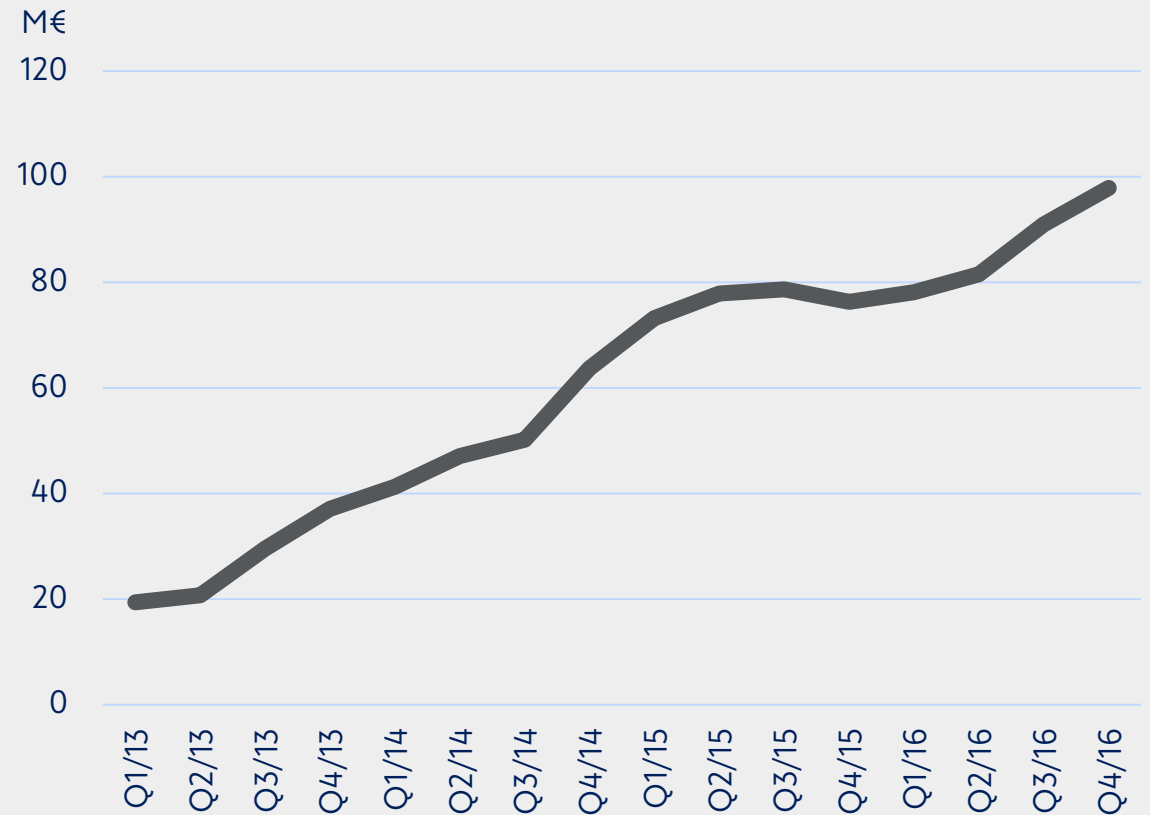


Myynti kasvanut Suomessa markkinoita paremmin, vuonna 2016 markkinaosuus oli 41 %



Rakentamisen ja talotekniikan toimialalla hyvä tuloskehitys

- Myynti kehittynyt hyvin
 - Yritysassiakaskaupassa vahva kasvu
- Kannattavuus parantunut erityisesti Baltiassa, Ruotsissa ja Norjassa
- Kesko Senukailla hyvä kannattavuus
 - Markkinoilla edelleen merkittävää kasvupotentiaalia



Rullaava 12 kk vertailukelpoinen liikevoitto



Autokauppa



Autokaupan muutokseen vaikuttavat trendit

Autojen
yhteiskäyttö ja
lyhytaikainen
leasing

Itseajavat autot

Päästöjen ja
auton käytön
rajoitukset

Sähköautot

Helppo-
käyttöiset
monikanavaiset
palvelut

Autokaupan strategian kulmakivet



VV-Auton liiketoiminnan kasvattaminen yhteistyössä Volkswagen-konsernin kanssa



Päämiesriippumattoman palveluliiketoiminnan kasvattaminen



Monikanavaisen asiakaskokemuksen kehittäminen

Caara

- 5/2016-12/2016 myytiin 400 autoa
- Myynnin ja volyymin kaksinkertaistaminen 2017
- CaaraGo käynnistynyt hyvin – kysyntä on yllättänyt positiivisesti
- Ketterä kehitysmalli, liikeideasta toimintaan vain viidessä kuukaudessa

The screenshot displays the Caara website interface. At the top left is the CAARA logo. The navigation menu includes 'CAARA', 'HAKU', 'LIFESTYLE', and 'CAARAGO', with 'CAARAGO' being the active page. A green 'Ota yhteyttä' button is visible in the top right. The main banner features a photograph of a young child and a woman, with the text 'CaaraGo-auto - kun haluat autoilla hetken huolettomasti.' Below the banner are four dark boxes with white text: 'CAARAGO-AUTO JOUTAVASTI TARPEESI MUKAAN', 'CAARAGO-AUTO LYHYTAIKAISEEN TARPEESEEN', 'CAARAGO-AUTO PIDEMPIAIKAISEEN KÄYTTÖÖN', and 'CAARAGO USEIN KYSYTYT KYSYMYKSET & EHDOT'. The bottom section contains a 'K' logo and the text 'Caara on VV-Auton omistama Kesko-konserniin kuuluva' with a 'Lue lisää' button. To the right, two car listings are shown: an Audi A4 (2012, 123,000 km, 22,900 €) and a Volkswagen Golf (2010, 102,000 km, 19,900 €).

AutoCarrera

- Vuonna 2016 myytiin 489 uutta Porschea
- Vuosi käynnistynyt hyvin, uusien tilausten määrä kasvanut 29 %
- Uutta kauppaa tehdään hyvin kaikilla mallisarjoilla
- Synergioita prosesseissa tunnistettu ja osa jo toteutettu



K-ryhmän uudistuminen jatkuu

- K-ryhmän fokuusoituminen jatkuu: päivittäistavarakauppa, rakentamisen ja talotekniikan kauppa ja autokauppa
- Asiakaskokemuksen parantaminen niin kaupoissa kuin digitaalisissa kanavissa
- Yrityskauppojen integraatiot ja synergiat
- Rakentamisen ja talotekniikan kannattavuuden parantamisen jatkaminen
- Kustannustehokkuuden edelleen parantaminen
- Yksi yhtenäinen K



Jotta kaupassa
olisi kiva käydä.