



Uudistuva Kesko

Sijoittajasuhdejohtaja Kia Aejmelaeus
14.5.2019

K-ryhmä ja Kesko lyhyesti

#1

Suomen suurin ja Pohjois-Euroopan 3. suurin kaupan alan toimija, vähittäismyynti lähes **13 mrd. euroa**



Kannattavan kasvun strategia, **3** toimialaa



1 800 kauppaa 8 maassa ja kattavat **digitaaliset** palvelut



Vahva taloudellinen asema ja hyvä osingonmaksukyky



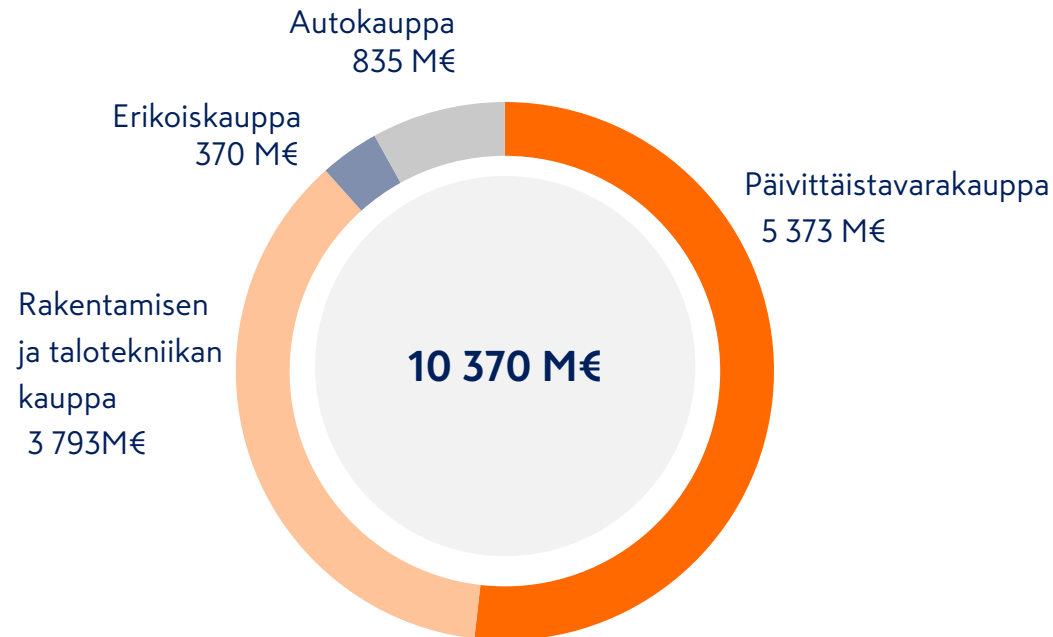
Markkina-arvo noin **4,5 mrd. euroa**, **41 000** osakkeenomistajaa



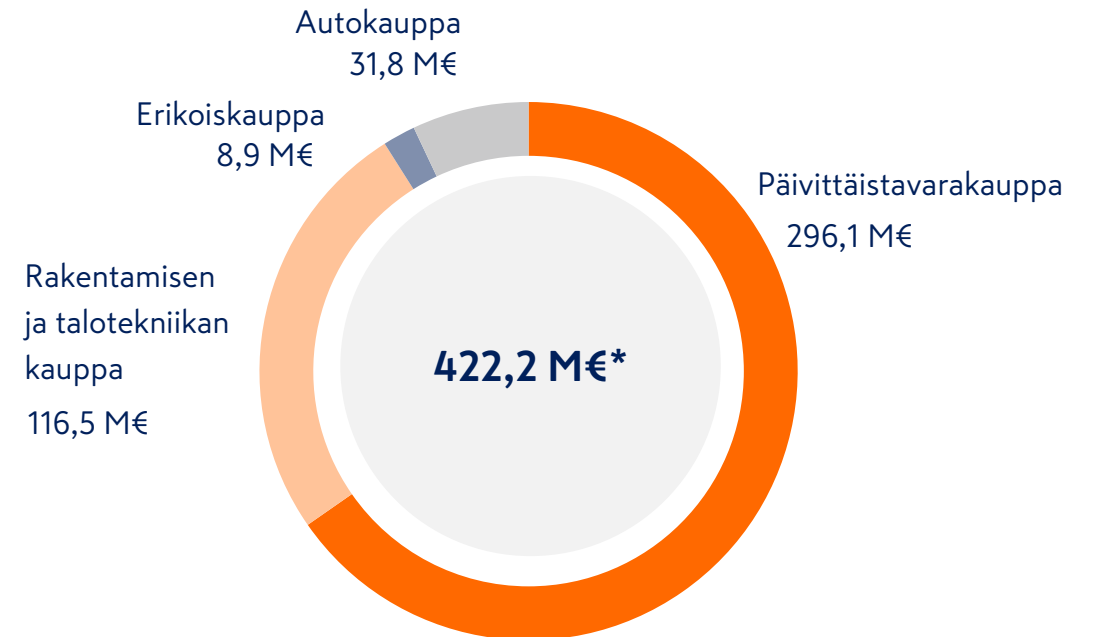
Maailman vastuullisin kaupan alan yritys

Liikevaihto ja liikevoitto toimialoittain

Liikevaihto



Vertailukelpoinen liikevoitto



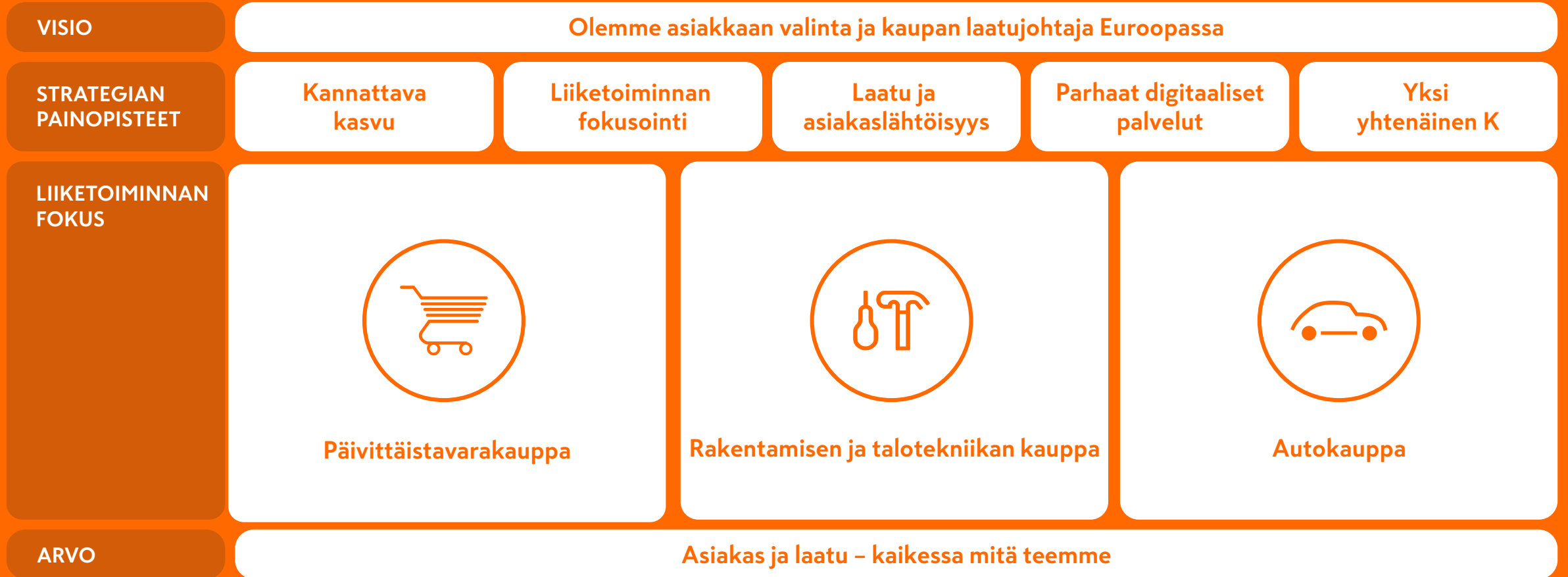
Liukuva 12 kk Q1/19

* Sisältää yhteiset toiminnot ja eliminoinnit -31,1 M€, IFRS 16 vaikutus 95,2 M€



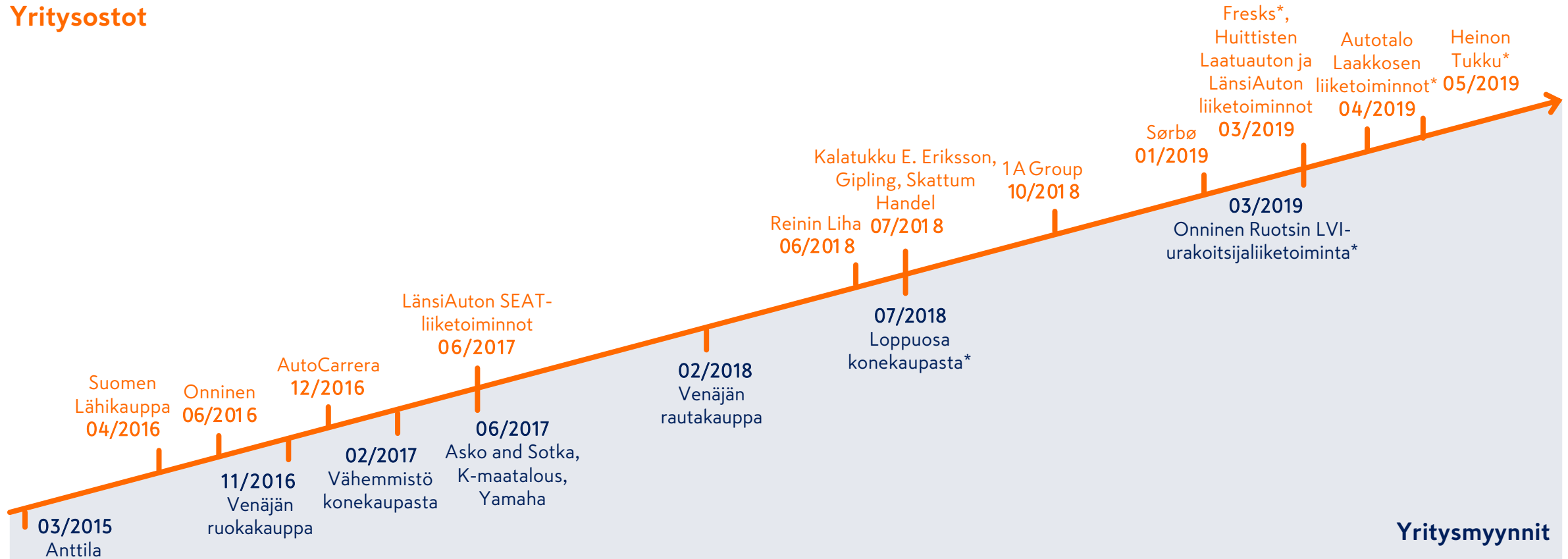
1. Arvonluontia kasvun kautta

Jatkamme nykyisen kasvustrategiamme toteuttamista



Matkalla kohti yhä vahvempaa ja fokuoituneempaa yhtiötä

Yritysosotot



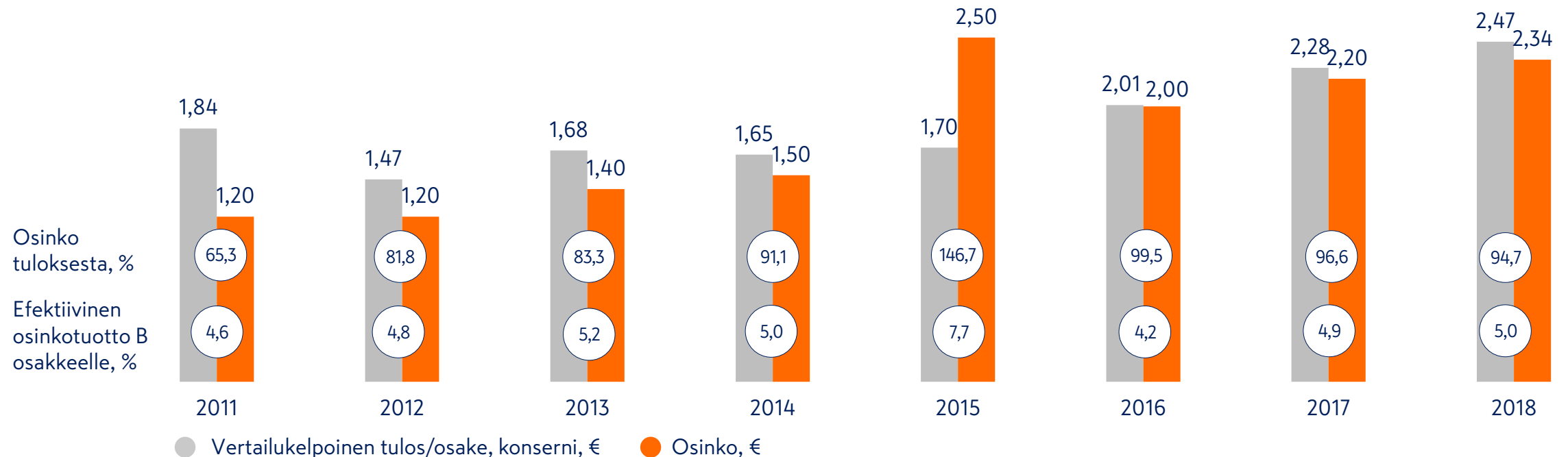
*Kauppa julkistettu, odottaa toteuttamista

Keskon uudet taloudelliset tavoitteet

	2018	Uusi tavoitetaso
Liikevoitto-%	4,1	5,0
Sidotun pääoman tuotto, %	9,8	11,0
Korolliset nettovelat / käyttökate (ilman IFRS 16 vaikutuksia)	0,4	<2,5

Osingoissa tavoitteena tasainen kasvu

Alkuvuonna päivitetty osinkopolitiikka: Pitkällä aikavälillä Keskon tavoitteena on jakaa tasaisesti kasvavaa osinkoa noin 60-100 % vertailukelpoisesta osakekohtaisesta tuloksesta ottaen huomioon yhtiön taloudellinen tilanne ja strategia. Osinko maksetaan kahdessa erässä vuodelta 2018 jaettavasta osingosta alkaen.





Maailman vastuullisin kauppa

Kesko on valittu jo viidennen kerran maailman vastuullisimmaksi kaupan alan yritykseksi*.

*Lähde: Global 100 -lista (pörssiyrityöt), Corporate Knights Inc.



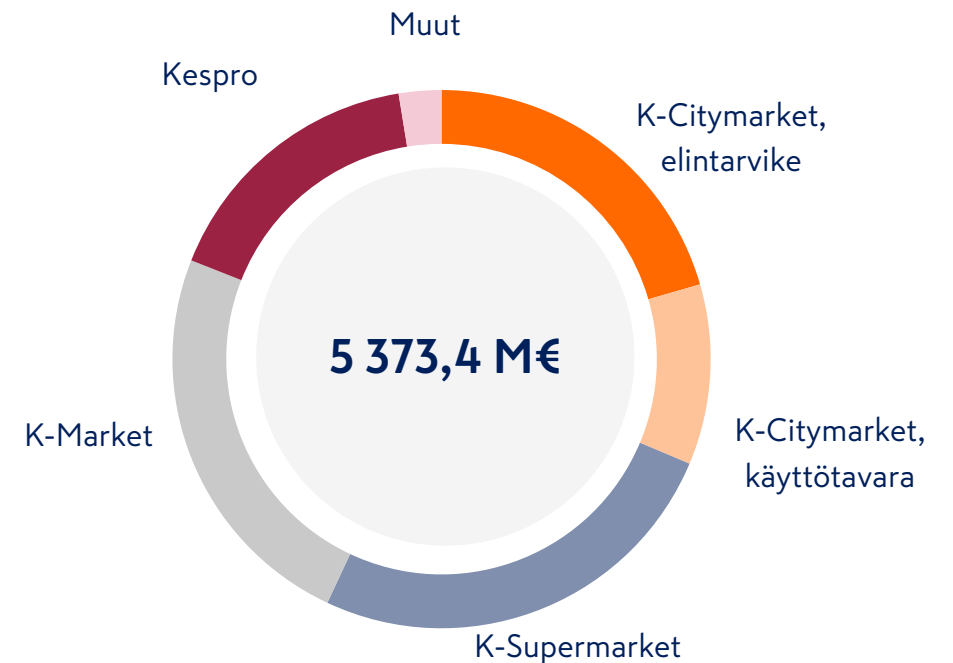
2. Päivittäistavarakaupassa kannattavaa kasvua kaikissa kanavissa

Päivittäistavarakauppa lyhyesti

- Yli 1 200 myymälää, joissa K-ruokakauppiat laadun takaajina
- Noin 1,2 miljoonaa päivittäistä asiakaskäyntiä
- Markkinaosuus 36,1 %
- K-Citymarket, K-Supermarket, K-Market ja Neste K -liikenneasemat
- Kespro on Suomen johtava Foodservice-palvelujen tarjoaja

Liikevaihto

Liukuva 12 kk Q1/2019



Strategisena päämääränä kannattavan kasvun jatkuminen



Asiakas-
lähtöisimmät ja
inspiroivimmat
ruokakaupat



Myymäläverkoston
kehitys ja
uudistaminen



Saumaton
monikanavainen
asiakaskokemus



Kauppia-
yrittäjyyden
kehittäminen
kilpailuetuna



Foodservice-
liiketoiminnan
kasvattaminen

Onnistumisia strategian toteutuksessa



K-kauppiasyrittäjyys ja kauppakohtaiset liikeideat, monikauppamalli



Brändien ja kauppojen uudistukset



Suomen Lähikaupan yritysosto



Uudet mobiilipalvelut ja ruoan verkkokauppa

PÍRKKA

Omat merkkituotteet



Markkinaosuus



Foodservice-liiketoiminta

**Vahva
uudistuminen jatkuu
kohti entistä parempaa
asiakaskokemusta
kaikissa kanavissa**



Vahvaa kasvua ruoan verkkokaupassa

0,4 % Ruoan verkkokaupan osuus Suomen päivittäistavaramyynnistä*

18 Asukasta/neliökilometri, Suomen alhainen väestötiheys rajoittaa toimivia ratkaisuvaihtoehtoja

180 K-kauppaa tarjoaa verkkokaupan palveluita

+110 % Keskon myynnin kehitys Q1/2019

73 NPS, korkea asiakastyytyväisyys

5x Korkeampi keskiostos kivijalkaan verrattuna

*Vuonna 2018 18,2 mrd. euroa (sis. alv)



Foodservice-liiketoiminnan kasvattaminen

Markkinatrendit



Foodservice-tukkukaupan markkina kasvaa edelleen vahvasti



Ulkona syöminen ja noutoruoka kasvussa



Pirstoutuneet asiakasryhmät

Kespro tänään



Avainluvut

- Liikevaihto 885 M€*
- Markkinajohtaja
- Korkea asiakastyytyväisyys



Asiakkaat

- Yksityinen HoReCa
- Ketjuasiakkaat
- Julkinen sektori
- Jälleenmyynti
- K-ruokakaupat

Arvonluonti jatkossa

- Omien tuotemerkkien kehittäminen
- Tuoretuotteiden myynnin kasvu
- Uusasiakashankinta
- Täydentävät yritysostot ja niiden integrointi kuten Heinon Tukku, Kalatukku E. Eriksson ja Reinin Liha

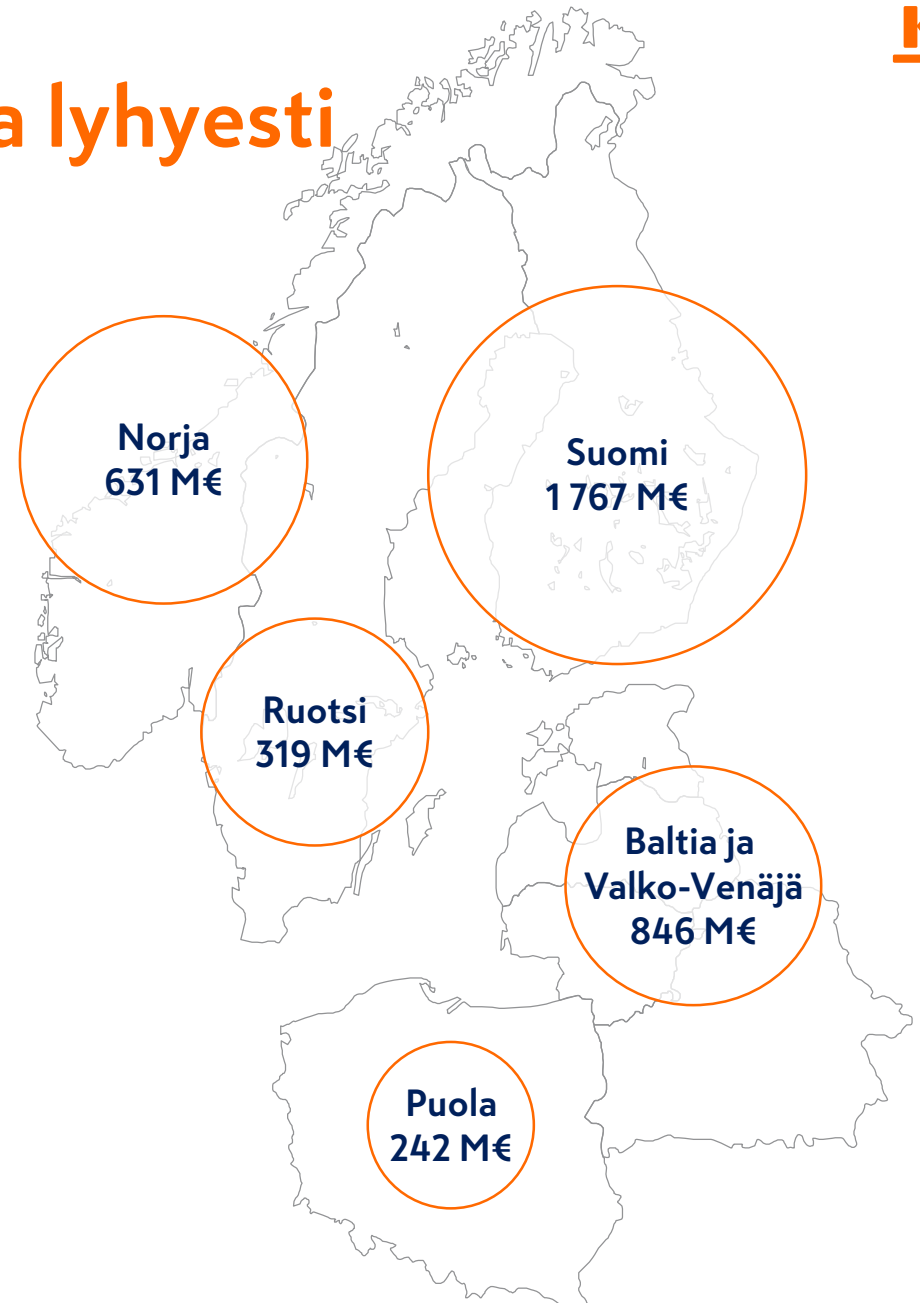
* Liukuva 12 kk Q1/19



3. Rakentamisen ja talotekniikan kaupan nostaminen seuraavalle tasolle

Rakentamisen ja talotekniikan kauppa lyhyesti

- Pohjois-Euroopan johtava rakentamisen ja talotekniikan kaupan toimija
- Liikevaihto yli 4 mrd. euroa
- 430 kauppaa kahdeksassa maassa
- Kattavat digitaaliset palvelut
- Kolme asiakassegmenttiä
- Lisäksi erikoiskaupan liiketoiminnot



Tavoitteena entistä vahvempi asema rakentamisen ja talotekniikan kaupassa Pohjois-Euroopassa



Maakohtaiset strategiat



Kolmen asiakassegmentin palveleminen erilaisten asiakastarpeiden mukaisesti



Synergiat – maiden sisällä ja toimintamaiden välillä



Orgaaninen kasvu ja kannattavuuden parantaminen



Kohdennetut yritysostot valituilla markkinoilla ja valituissa segmenteissä

Rakentamisen ja talotekniikan kauppa luo lisäarvoa kolmelle asiakassegmentille – jokaisella erilaiset tarpeet



Teknisen tukkukaupan
asiakkaat



- Talotekniikkaurakoitsijat
- Infrarakentajat
- Teollisuus
- Jälleenmyyjät



Ammattirakentajat



- Rakennusliikkeet
- Saneerausliikkeet
- Sisustusurakoitsijat






















Kuluttajat



- Remontoijat
- Talon- ja pihanrakentajat
- Sisustajat
- Kotipuutarhurit

Vahvempi maakohtainen fokus

Asiakkaat

	Asiakkaat								
   onninen	   onninen	   onninen	        onninen	  onninen	Knut Strand Jacobsen	Endre Espeseth	Olli Pere Martti Forss	Arturas Rakauskas Martti Forss	Endre Espeseth
Jorma Rauhala									

Fresksin osto
nostaa Keskon yhdeksi
Ruotsin johtavista
rautakauppatoimijoista



Hyvä arvonluontipotentiaali tuleville vuosille

Liikevoitto-%*





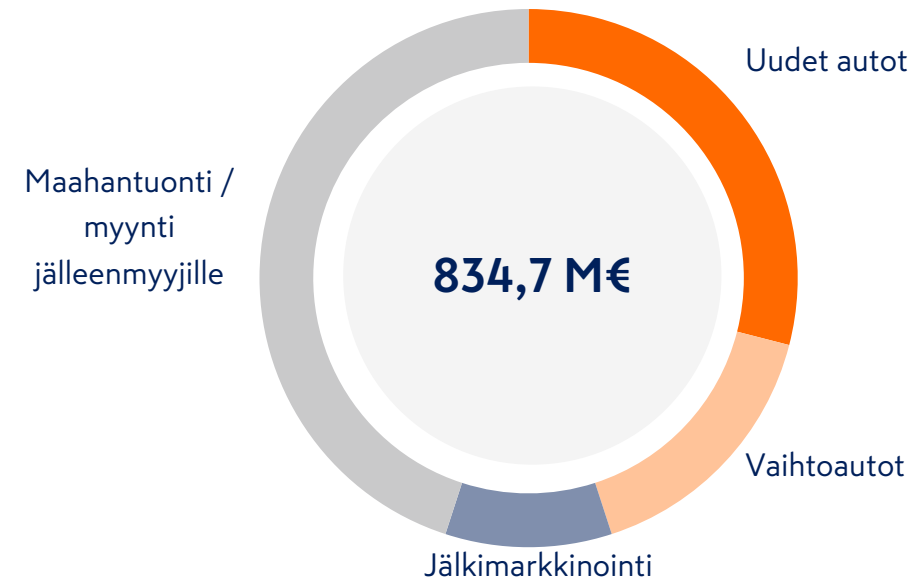
4. Autokauppa kehittyy vauhdilla

Autokauppa lyhyesti

- Volkswagen-konsernin autoihin liittyvä liiketoiminta Suomessa: Audi, Volkswagen, SEAT, Porsche, MAN ja Bentley – syksystä 2019
- K-Autolla markkinajohtajuus Suomessa
- Autojen maahantuonti, vähittäiskauppa ja jälkimarkkinointi sekä kattava jälleenmyynti- ja huoltoverkosto
- Erilaisten palvelukonseptien kehittäminen K-Caaralle ja jälleenmyyjillemme

Liikevaihto

Liukuva 12 kk Q1/2019



Autokaupassa tavoittelemme markkinoita nopeampaa kasvua



Liiketoiminnan kasvattaminen yhteistyössä Volkswagen-konsernin kanssa



Oman palveluliiketoiminnan kasvattaminen



Paras asiakaskokemus – kaikissa kanavissa

Volkswagen panostaa vahvasti tulevaisuuden liikkumiseen

Volkswagen-konsernin tavoitteet vuodelle 2025

Yli 34 mrd € investoinnit sähköistymiseen, digitalisointiin, autonomiseen ajamiseen ja uusiin liikkumisen palveluihin

Yli 80 uutta sähköistettyä automallia markkinoilla

~3 milj. myytyä sähköautoa vuosittain

Joka 4. VW-konsernin myymä auto sähkökäyttöinen



**K-ryhmällä
erinomaiset lähtökohdat
uusien liikkumisen
palveluiden tarjoamiseen**



K Lataus

Paikka varattu vain
sähköautoille



Lähes 400 latauspisteen verkosto yli 70 K-kaupan yhteydessä vuoden 2019 lopussa

Mahdollisimman suuri osa sähköstä **tuotetaan aurinkoenergialla**



Kaikki Keskon hankkima sähkö Suomessa on uusiutuvaa



100 pikalatauspistettä, joilla lataus onnistuu kauppareissun aikana

K-ryhmä on **Suomen suurin** aurinkosähkön tuottaja ja käyttäjä



Julkisten pikalatauspisteiden määrä Suomessa **kasvaa yli 50 %**





5. Ajankohtaista

Keskeiset asiat Q1/2019

- Hyvä kehitys jatkui alkuvuonna ja strategioiden toteutus eteni kaikilla toimialoilla
- Vertailukelpoinen liikevoitto kuitenkin pieni kausivaihtelua lisänneiden yritysostojen ja autotoimialan markkinahäiriöiden seurauksena
- Päivittäistavarakaupassa kasvu jatkui markkinan kasvua nopeampana
- Kasvustrategian mukaiset yritysostot Ruotsin rautakaupassa sekä autokaupassa Suomessa
- Taloudellinen raportointi IFRS 16 Vuokrasopimukset -standardin mukaiseksi
- Asetettiin uudet taloudelliset tavoitteet



Tulevaisuuden näkymät

Kesko-konsernin jatkuvien toimintojen tulevaisuuden näkymiä arvioidaan liikevaihdon ja vertailukelpoisen liikevoiton osalta katsauskautta seuraavalta 12 kuukauden ajanjaksolta (4/2019-3/2020) verrattuna katsauskauden päättymistä edeltävään 12 kuukauteen (4/2018-3/2019). Tulevaisuuden näkymä perustuu 1.1.2019 voimaan astuneisiin IFRS-standardeihin ja pitää sisällään IFRS 16 Vuokrasopimukset –standardin vaikutukset konsernin vertailukelpoiseen liikevoittoon sekä katsauskautta seuraavalla että katsauskautta edeltäneellä 12 kuukauden ajanjaksolla.

Yleinen taloustilanne ja kulutuskysynnän ennakoitu kehitys vaihtelevat Keskon eri toimintamaissa. Suomessa kaupan alan ennakoidaan kasvavan. Suomen päivittäistavarakaupassa kilpailun ennakoidaan jatkuvan kireänä, mutta ostovoiman kasvaessa laadun merkitys korostuu aikaisempaa enemmän. Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa yritysasiakaskaupan kasvun ennakoidaan jatkuvan kuluttajakaupan kasvua vahvempana. Pohjoismaissa ja Baltian maissa markkinoiden ennakoidaan kasvavan, mutta kasvuvauhdin jonkin verran hidastuvan.

Vertailukelpoisesti jatkuvien toimintojen liikevaihdon seuraavalta 12 kuukauden ajanjaksolta ennakoidaan ylittävän edeltävän 12 kuukauden tason. Jatkuvien toimintojen vertailukelpoisen liikevoiton ennakoidaan seuraavan 12 kuukauden ajanjaksolla ylittävän edeltävän 12 kuukauden tason.



**Yksi yhtenäinen K
K-Kampukselle
Kalasatamaan**



Kuusi syytä sijoittaa Keskkoon



Kasvustrategia



Houkutteleva osinkotuotto



Vahva markkina-asema



Osakasarvon kasvattamiskyky



**Pitkäjänteinen kannattavuuden
parantaminen**



Vastuullisuus



6. Liitteet

Keskeiset tunnusluvut

	Q1/2019	Q1/2018
Liikevaihto, M€	2 400,8	2 413,2
Liikevaihdon kehitys vertailukelpoisesti, %	-0,6	+3,4
Liikevoitto, M€	57,5	63,8
Liikevoitto-%	2,4	2,6
Rahoitusnetto, M€*	-23,7	-25,3
Tulos ennen veroja, M€	34,6	38,3
Tulos/osake, €	0,33	0,34

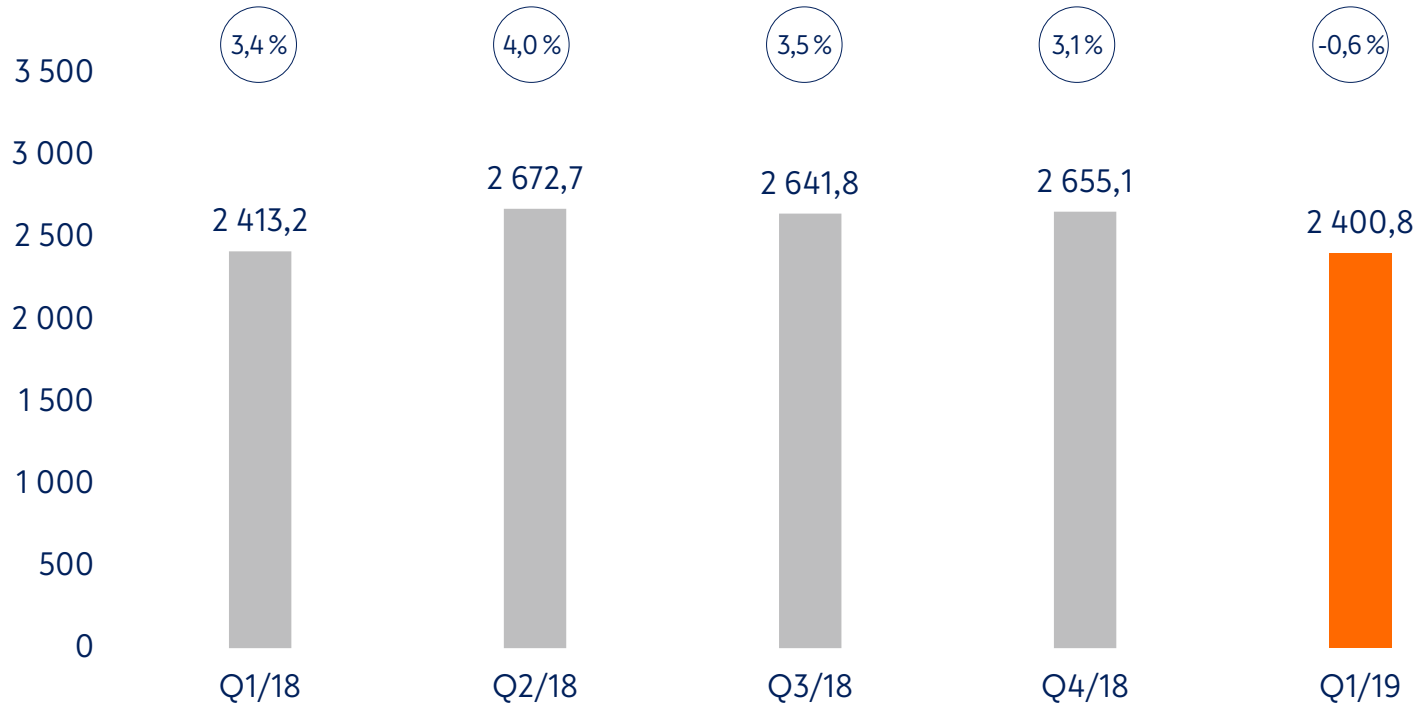
* Sisältää leasingvelkojen korkokulut 24,6 M€ (25,4 M€)
Luvut ovat vertailukelpoisia, jatkuvat toiminnot

Liikevaihto

Q1:n liikevaihtoa pienensivät pääsiäisen ajoittuminen huhtikuulle ja autokaupan myynnin lasku

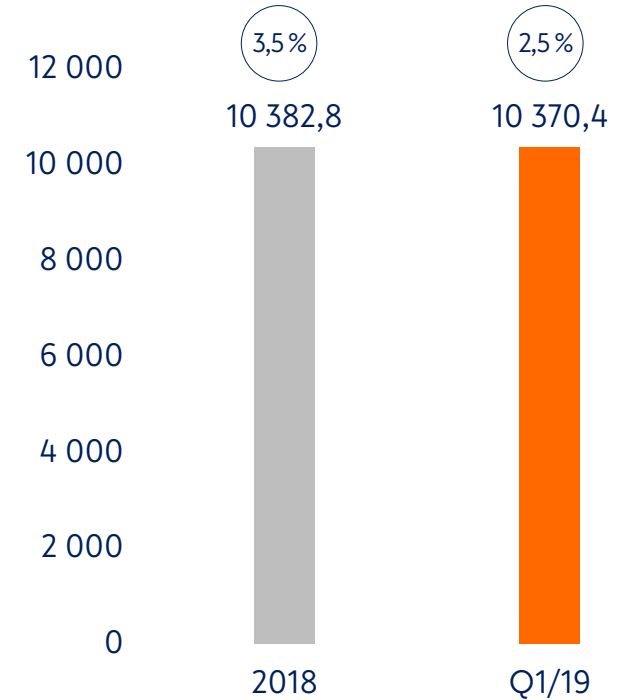
⊕ Kasvu vertailukelpoisesti

M€



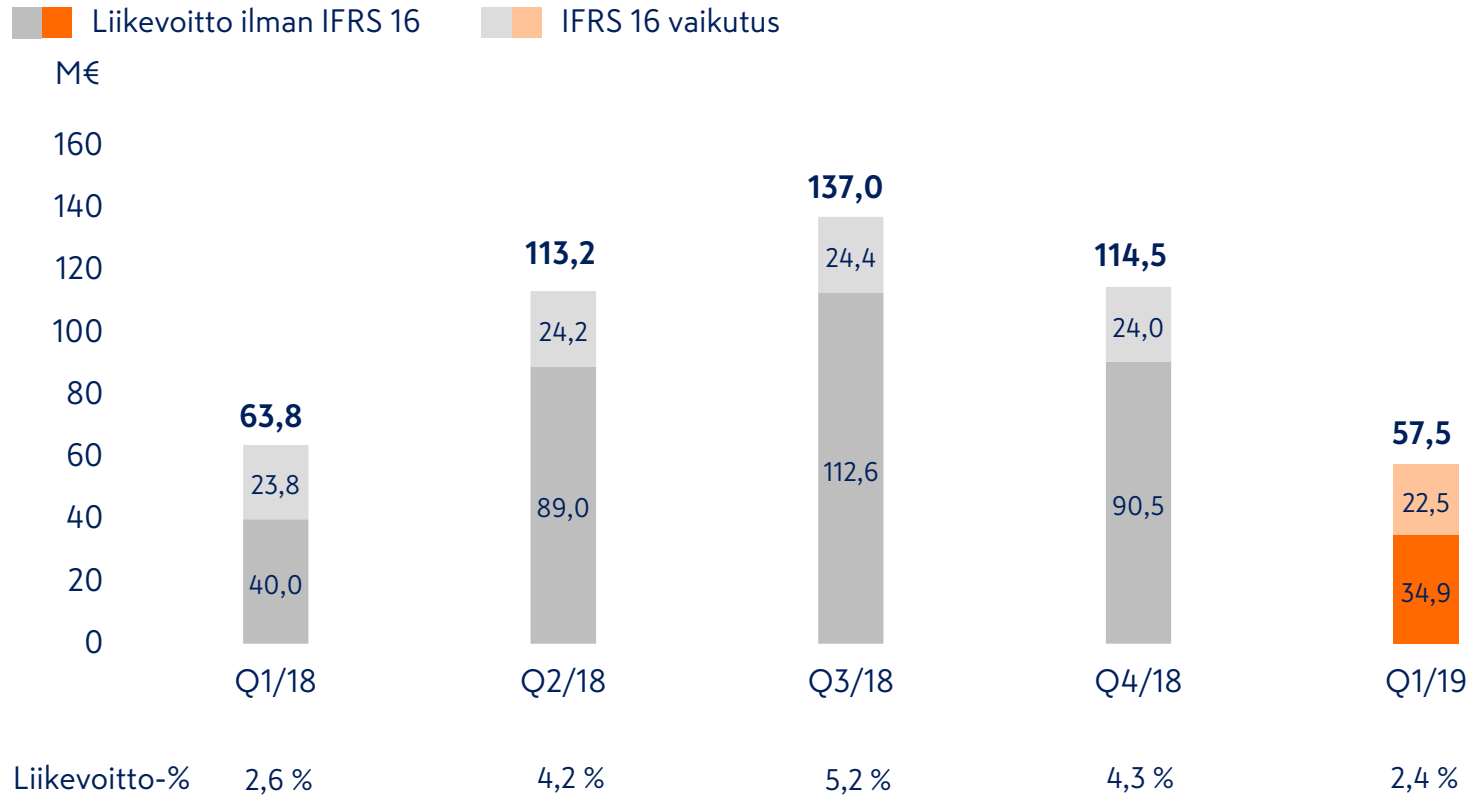
Liukuva 12 kk

M€

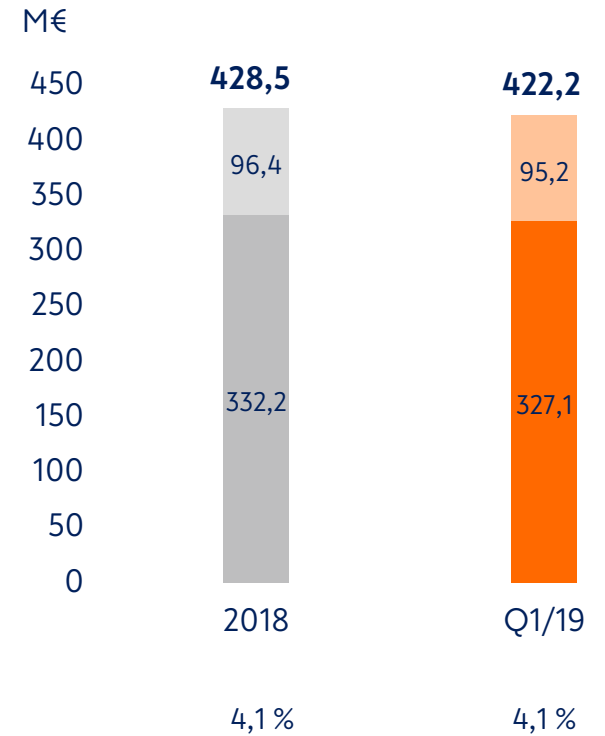


Liikevoitto

Q1 kehitykseen vaikuttivat kausivaihtelua lisänneet yritysostot sekä autokaupan myynnin lasku



Liukuva 12 kk



Vertailukelpoinen liikevoitto, jatkuvat toiminnot

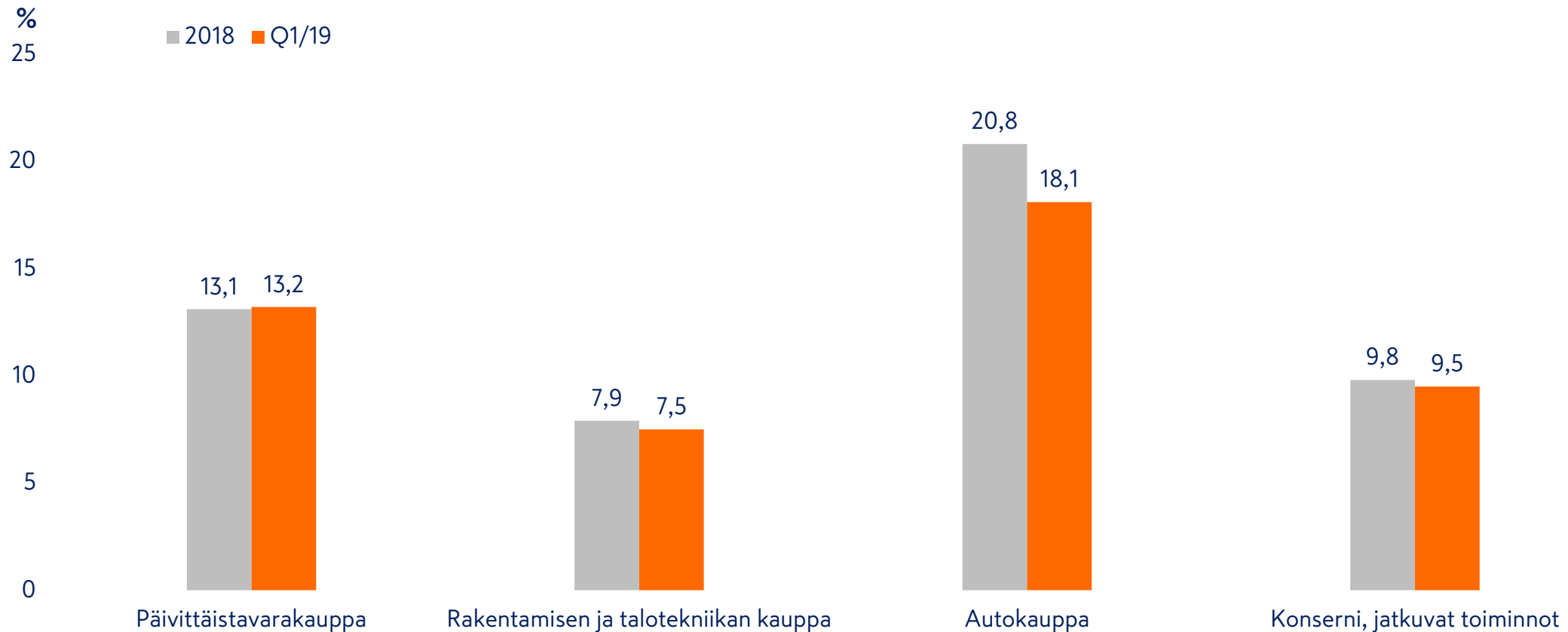
Vahva taloudellinen asema

	31.3.2019	31.3.2018
Likvidit varat, M€	237,6	599,2
Korolliset nettovelat ilman leasingvelkoja, M€	174,6	-59,0
Korolliset nettovelat / käyttökate (ilman IFRS 16 vaikutuksia)	0,4	-0,1
Leasingvelat, M€	2 287,1	2 233,9
Jatkuvat toiminnot Q1:		
Liiketoiminnan rahavirta, M€*	157,0	116,0
Liiketoiminnan rahavirta (ilman IFRS 16 vaikutuksia), M€	77,9	39,3
Investoinnit, M€	**97,3	54,5

* Keskon Eläkekassan maksama ylikatepalautus 48,3 M€ (57,8 M€) ** Yritysosotot 37,7 M€

Sidotun pääoman tuotto

Pääoman tuotto pysyi hyvänä päivittäistavarakaupassa, autokaupassa tuotto edelleen hyvällä tasolla myynnin laskusta huolimatta



Vertailukelpoinen, liukuva 12 kk

Päivittäistavarakauppa

Markkina

- Päivittäistavaroiden markkinakasvu 0,4 %*
- Markkinakasvua heikensi pääsiäisesongin ajoittuminen tänä vuonna huhtikuulle
- Päivittäistavaroiden hinnat nousivat noin 2 %
- Laadun ja valikoimien merkitys korostunut edelleen, samalla myös hinnan rooli tärkeä

Q1

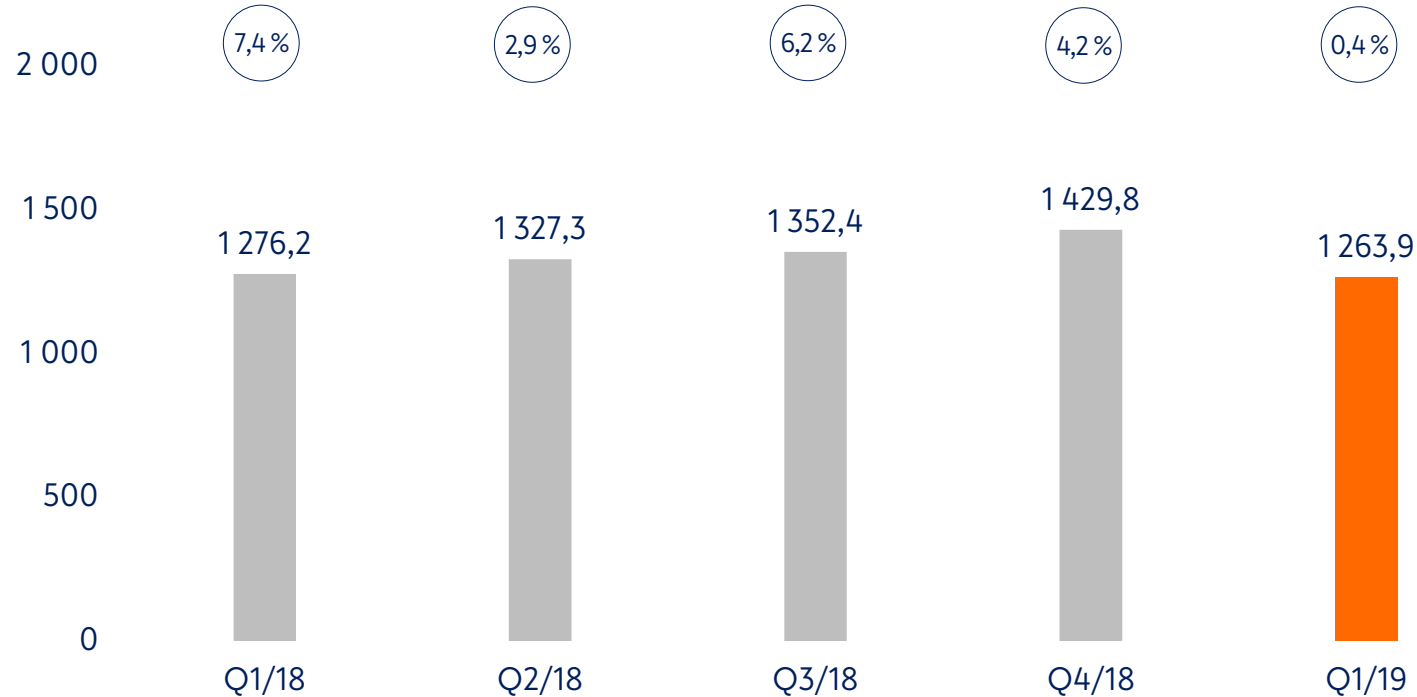
- K-ryhmän päivittäistavaramyynnin kasvu 1,5 %
- Vähittäismyynti kasvoi kaikissa ketjuissa pääsiäisen ajoittumisesta huolimatta
- Asiakasmäärät ja markkinaosuus kasvoivat
- Kasvu ruoan verkkokaupassa 110 %
- Liikevoittoa paransi hyvä kehitys kaikissa ketjuissa ja toiminnan tehostuminen

Päivittäistavarakaupan liikevaihto

Q1 liikevaihdon kasvu vertailukelpoisesti 0,4 %, vähittäismyynnin kasvu 1,5 %

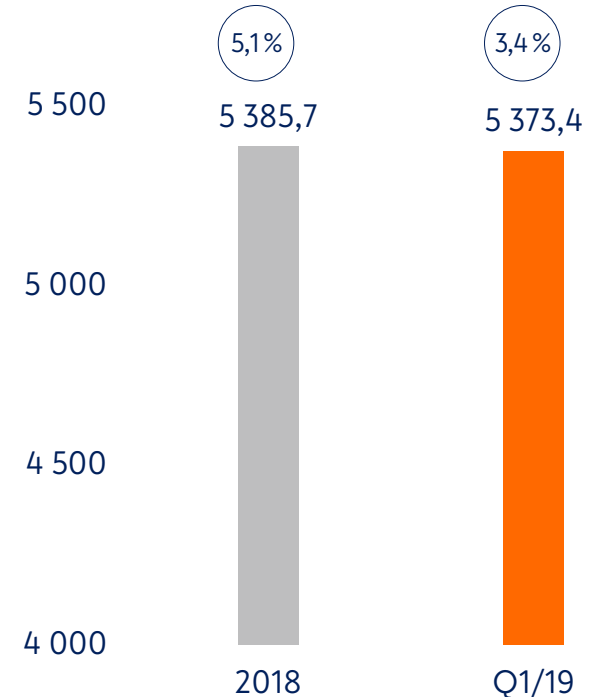
⊘ Kasvu vertailukelpoisesti

M€



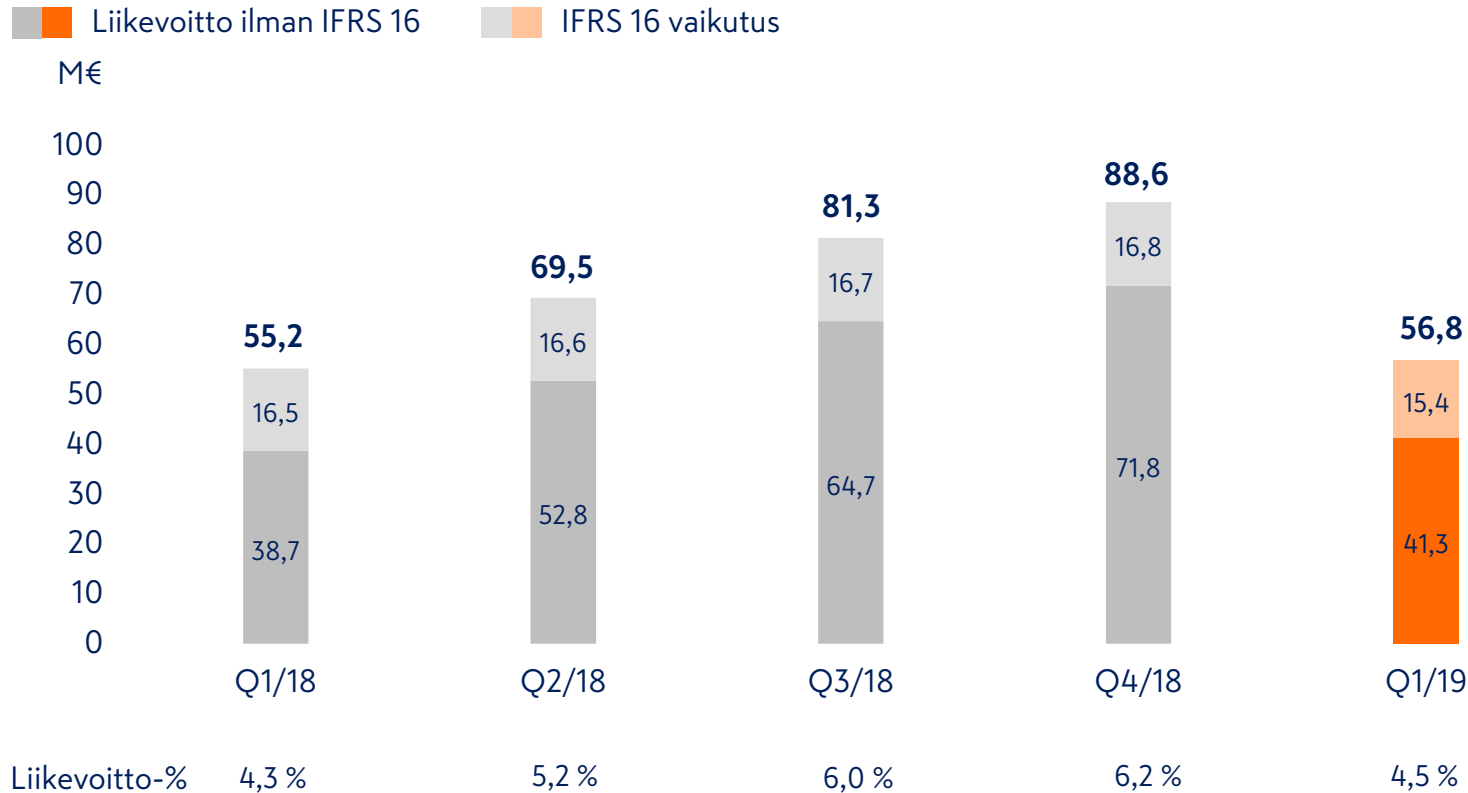
Liukuva 12 kk

M€

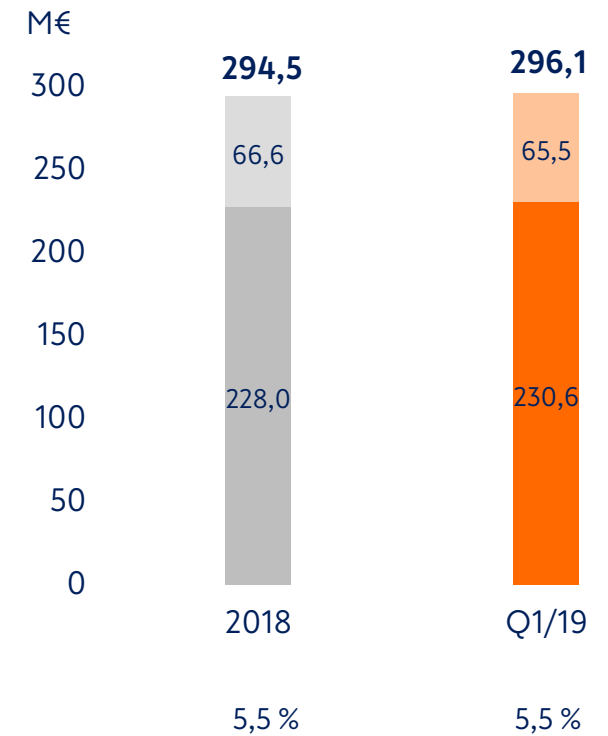


Päivittäistavarakaupan liikevoitto

Q1 liikevoitto parani pääsiäisen ajoituksesta huolimatta



Liukuva 12 kk



Vertailukelpoinen liikevoitto, jatkuvat toiminnot

Rakentamisen ja talotekniikan kauppa

Ilman erikoiskauppaa

Markkina

- Markkinatilanne jatkunut hyvänä
- Yritysasiakaskaupan kasvu edelleen vahvaa
- Korjausrakentamisen osuus kasvussa
- Digitaalisten palveluiden merkitys kasvaa

Q1

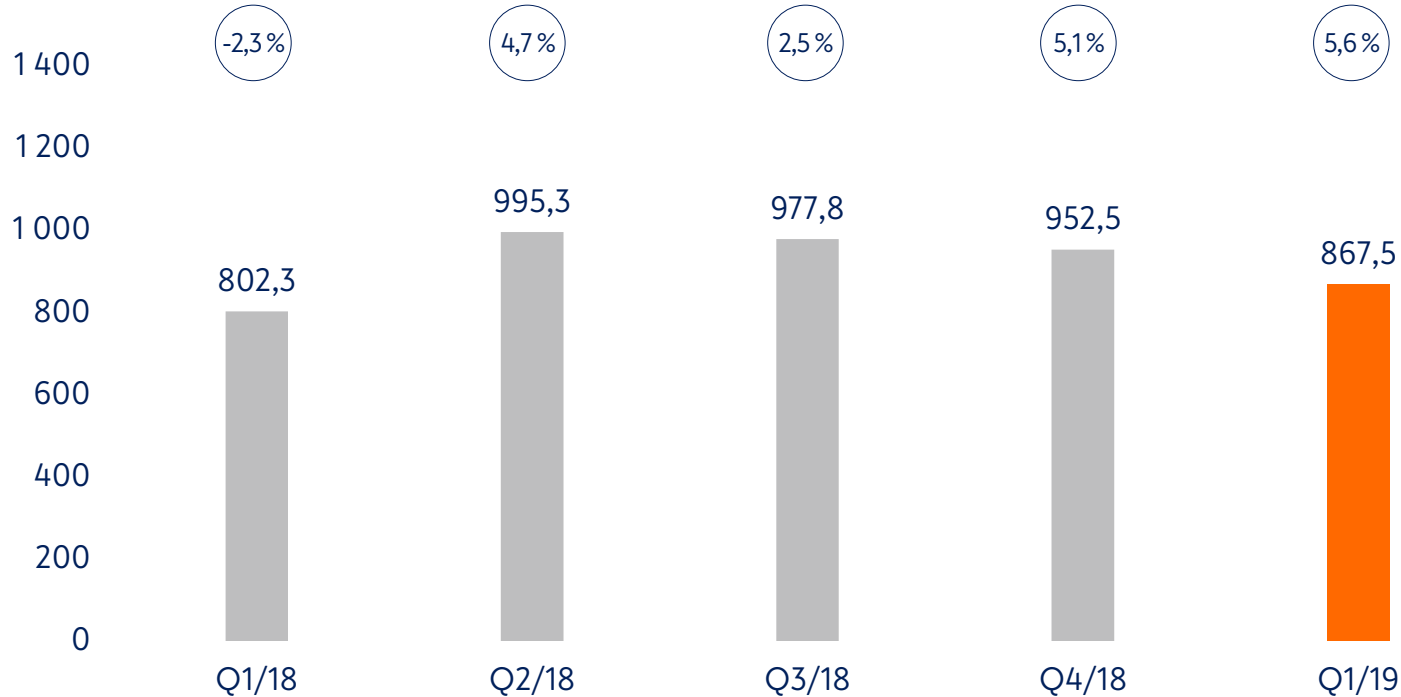
- Myynnin kasvu vahvaa Baltiassa, Suomessa ja Puolassa sekä yritysostojen vauhdittamana Norjassa
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisesti 5,6 % ja kokonaiskehitys 8,1 %
- Vertailukelpoinen liikevoitto 3,9 M€ (5,0 M€), mihin vaikuttivat kausivaihtelua lisänneet yritysostot -3,6 M€
- Fresksin osto parantaa merkittävästi Keskon markkina-asemaa Ruotsin rautakaupassa

Rakentamisen ja talotekniikan kaupan liikevaihto

Q1 kasvu vertailukelpoisesti 5,6 %, luvut ilman erikoiskauppaa

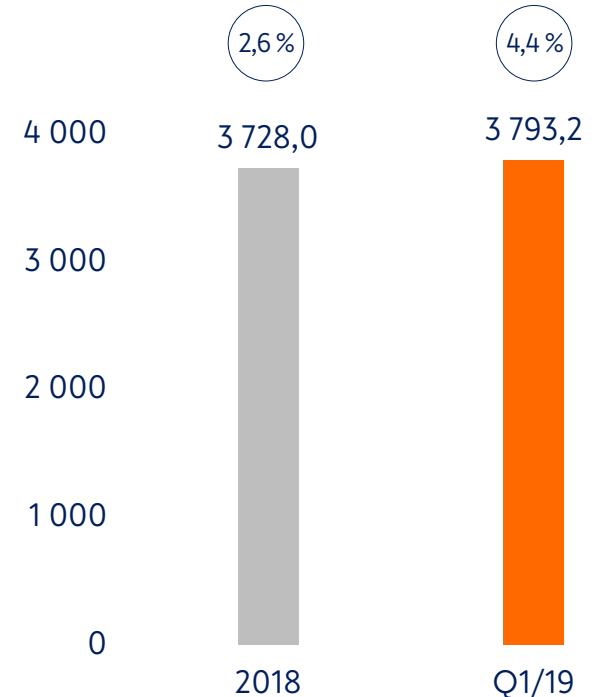
⊘ Kasvu vertailukelpoisesti

M€



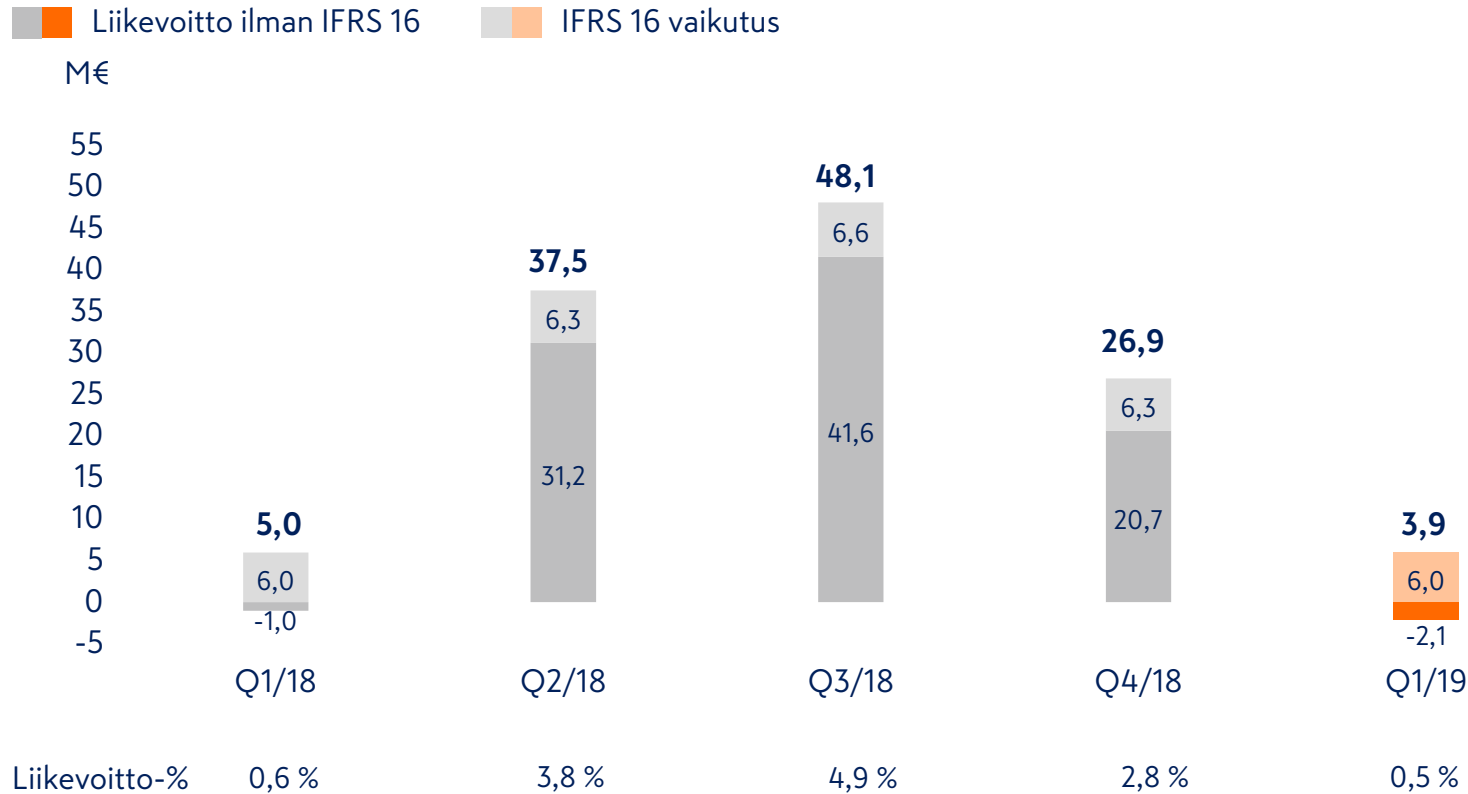
Liukuva 12 kk

M€

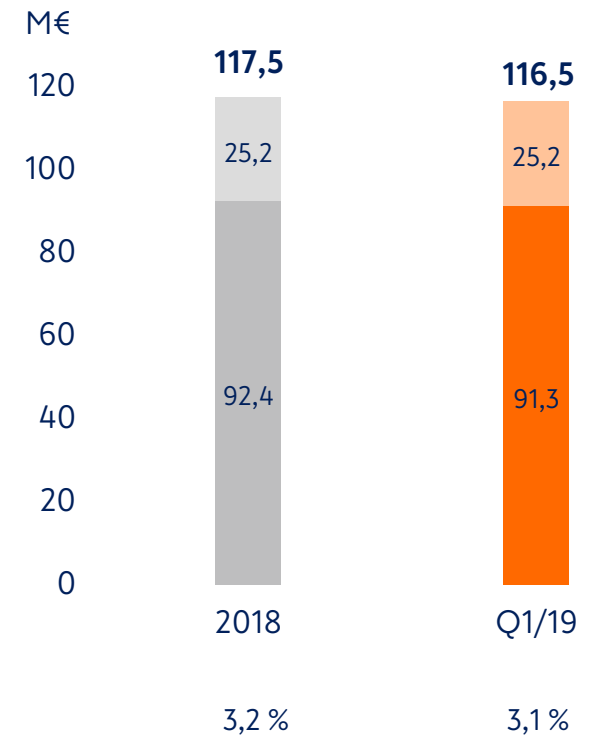


Rakentamisen ja talotekniikan kaupan liikevoitto

Yritysostot lisänneet kausivaihtelua ja niiden vaikutus -3,6 M€ Q1:lla, luvut ilman erikoiskauppaa



Liukuva 12 kk



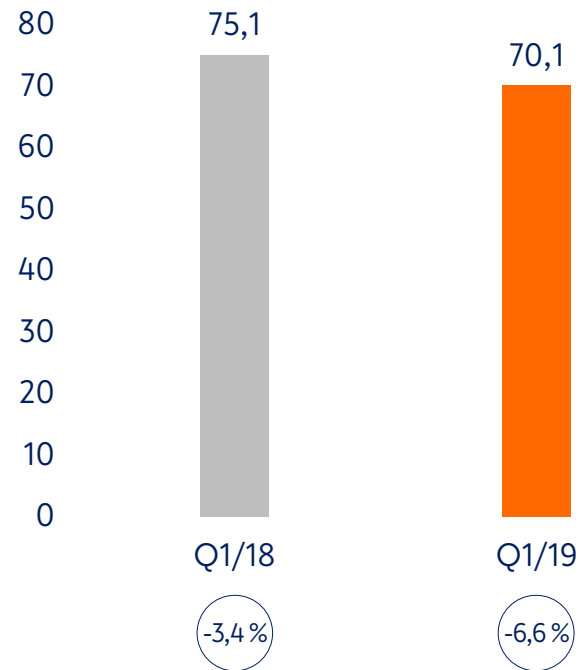
Vertailukelpoinen liikevoitto, jatkuvat toiminnot

Erikoiskaupan liikevaihto ja liikevoitto

Vapaa-ajan kaupassa myynti ja kannattavuus pysyivät hyvällä tasolla

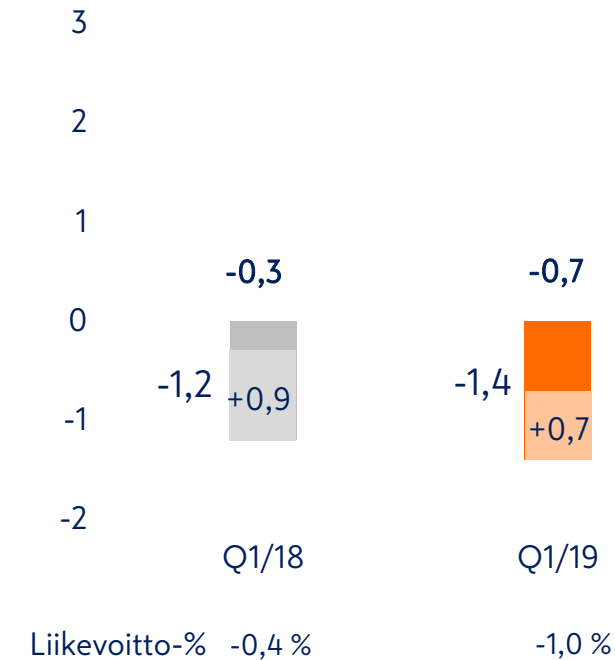
Liikevaihto, M€

(%) Kasvu vertailukelpoisesti



Vertailukelpoinen liikevoitto, M€

Liikevoitto ilman IFRS 16 IFRS 16 vaikutus



Vapaa-ajankauppa

- Liikevaihto 49,2 M€, -1,2 %
- Kehitys suunnitellun mukaista, pärjännyt hyvin markkinassa

Konekauppa

- Liikevaihto 20,9 M€, -17,3 %
- Baltian konekaupan ja Suomen maatalouskoneiden divestointi käynnissä

Autokauppa

Markkina

- Henkilö- ja pakettiautojen ensirekisteröinnit -14,6 %
- Epävarmuus autoverotuksesta ja autojen käyttövoimasta heikentänyt markkinakysyntää kuluttaja-asiakkaissa
- WLTP-päästömittausmenetelmän käyttöönotosta aiheutuneet häiriöt vähenemässä
- Markkinan odotetaan normalisoituvan vuoden jälkipuoliskolla

Q1

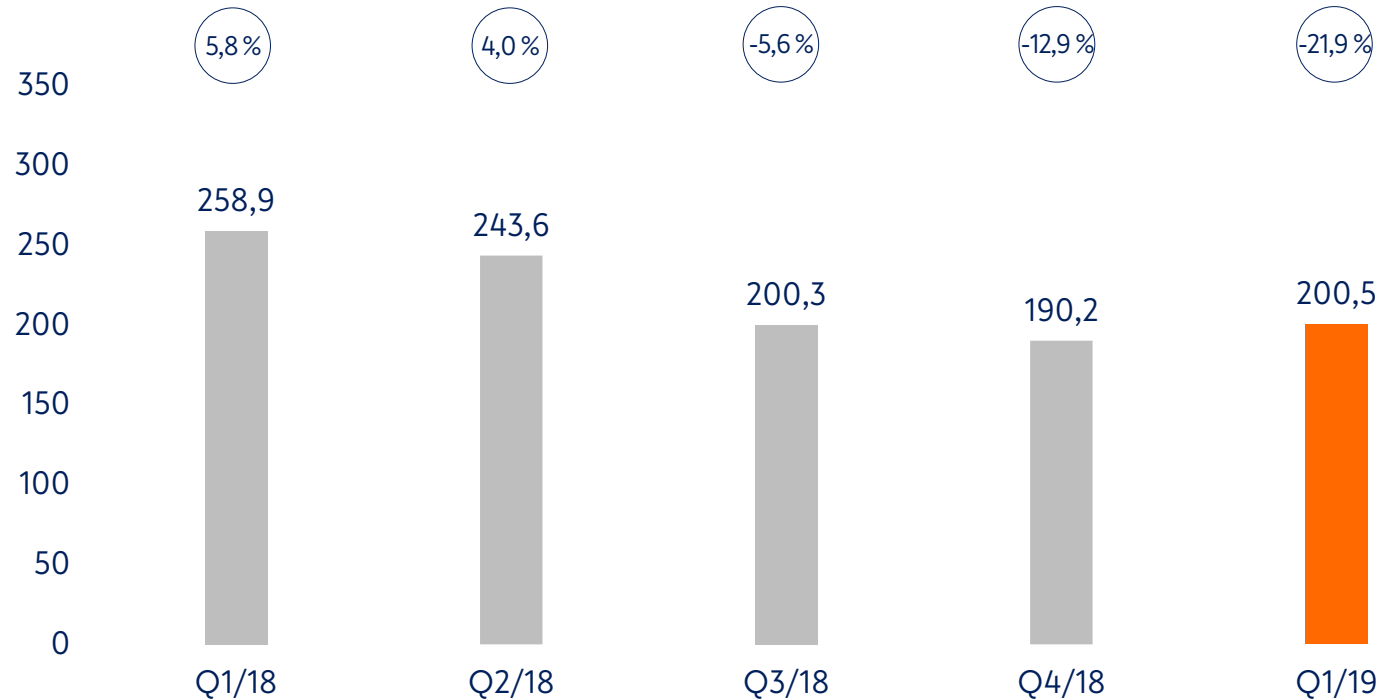
- Kannattavuus hyvällä tasolla WLTP:n käyttöönotosta johtuvasta tilapäisestä liikevaihdon laskusta huolimatta
- Autojen saatavuusongelmat laskivat väliaikaisesti markkinaosuutta henkilöautoissa
- Jälleenmyyntiverkosta vahvistettiin ostamalla liiketoimintoja Huittisten Laatuautolta ja LänsiAutolta

Autokaupan liikevaihto

Uusi päästömittausmenetelmä sekä verotukseen ja käyttövoimaan liittyvä epävarmuus pienentäneet väliaikaisesti liikevaihtoa

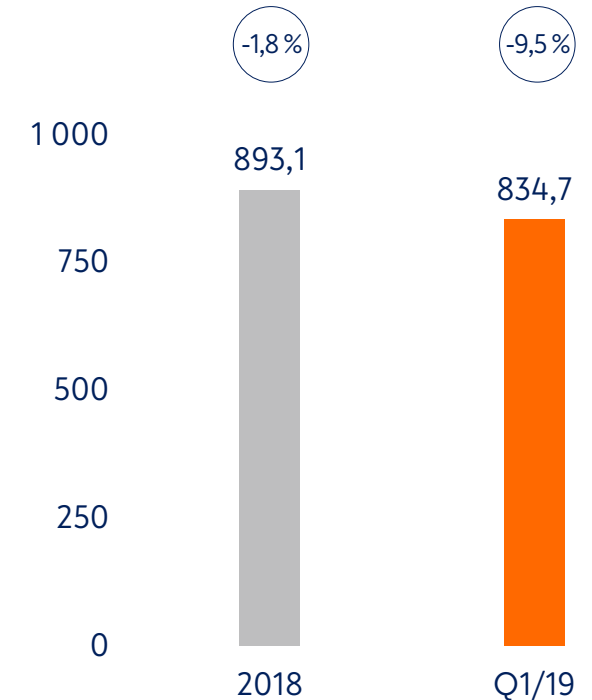
(%) Kasvu vertailukelpoisesti

M€



Liukuva 12 kk

M€

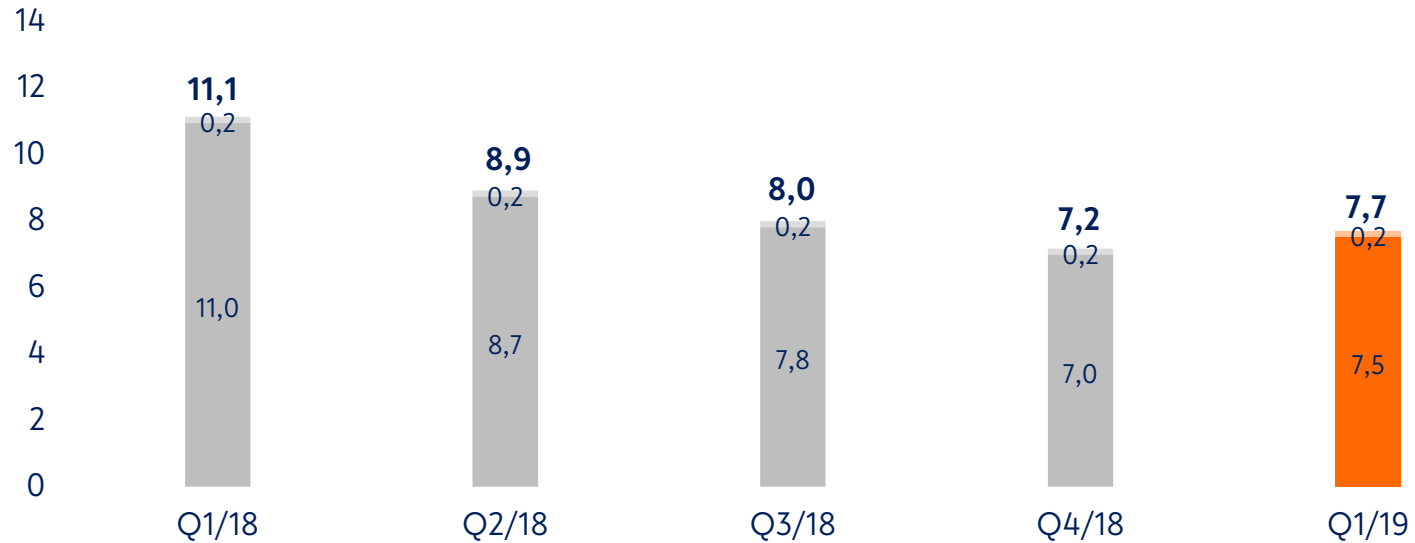


Autokaupan liikevoitto

Q1 kannattavuus hyvällä tasolla tilapäisestä markkinahäiriöstä huolimatta

■ Liikevoitto ilman IFRS 16
 ■ IFRS 16 vaikutus

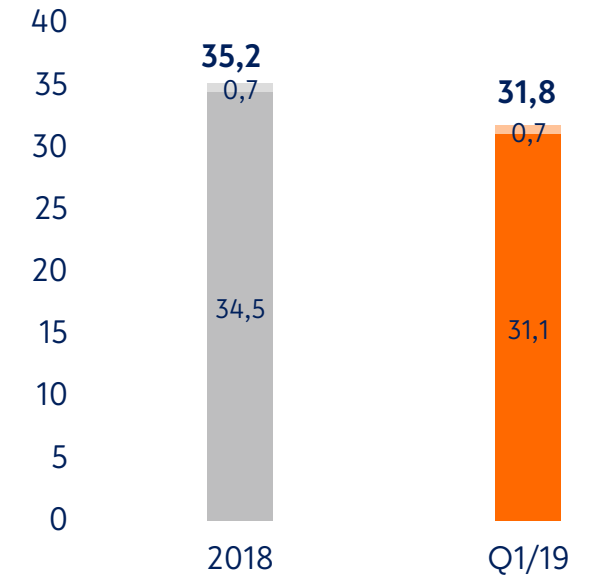
M€



Liikevoitto-% 4,3 % 3,7 % 4,0 % 3,8 % 3,8 %

Liukuva 12 kk

M€



3,9 % 3,8 %

Vertailukelpoinen liikevoitto, jatkuvat toiminnot

Tulevia tapahtumia ja lisätietoja

Q2/2019 puolivuositiedot
24.7.2019

Q3/2019 osavuositiedot
24.10.2019

Konsernin myyntitiedote julkistetaan kuukausittain

Noudatamme 30 päivän hiljaista jaksoa

Materiaalit ja sijoittajakalenteri: www.kesko.fi/sijoittaja

Seuraa meitä: twitter.com/Kesko_IR

Yhteystiedot

Kia Aejmelaeus

Sijoittajasuhdejohtaja

Puhelin: +358 40 765 4616

Email: kia.aejmelaeus@kesko.fi





Kiitos!

