



KESKON OSAVUOSIKATSAUS Q1 2022

RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPAN VAHVAN KEHITYKSEN ANSIOSTA HISTORIAN PARAS Q1-TULOS

Mikko Helander

Pääjohtaja

29.4.2022

ONNISTUNEET STRATEGISET VALINNAT JA NIIDEN OIKEA-AIKAINEN TOTEUTUS TUOVAT TULOKSIA

- Kesko ja K-kauppiat, toimiminen yhtenä yhtenäisenä K-ryhmänä
- Suomen Lähikaupan osto
- Onnisen osto
- Luopuminen mm. tavaratalo- ja erikoistavaraliiketoiminnasta
- Venäjän liiketoimintojen myynti vuosina 2016-2018
- Laajentuminen autokaupassa
- Laajentuminen rakentamisen ja talotekniikan kaupassa onnistuneilla yritysostoilla Norjassa ja Ruotsissa



KESKEISET TAPAHTUMAT Q1

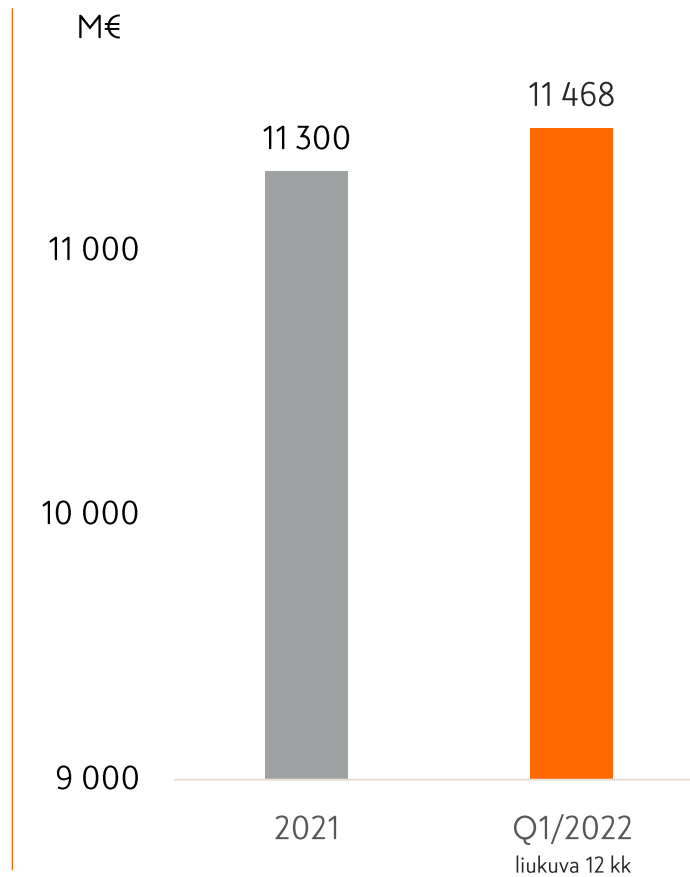
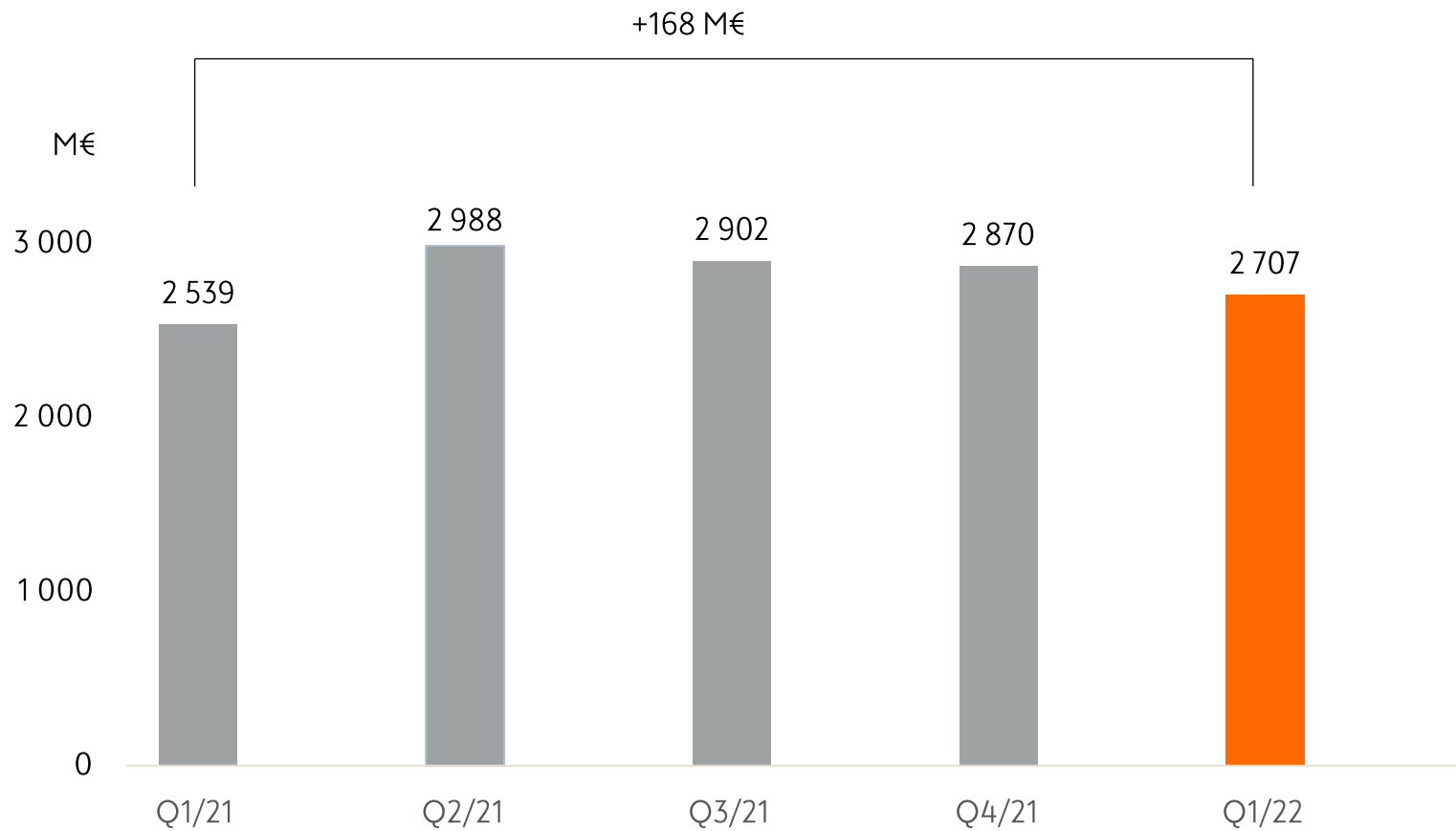
- Historian paras Q1-tulos, liikevaihdon kasvu 6,5 %
- Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa myynnin kasvu jatkui vahvana ja saavutettiin ennätystulos
- Päivittäistavarakaupassa hyvä tulos
- Autokaupassa saatavuusongelmista huolimatta kannattavuus parani
- Hyväksyttiin uusi vastuullisuusstrategia, vastuullisuustavoitteet osaksi johdon palkitsemista

	1-3/2022	1-3/2021
Liikevaihto, M€	2 707,3	2 539,4
Liikevaihdon kehitys*, %	6,5	5,9
Liikevoitto*, M€	143,7	116,2
Liikevoitto-%*	5,3	4,6
Tulos/osake*, laimentamaton, €	0,27	0,20

* Vertailukelpoinen

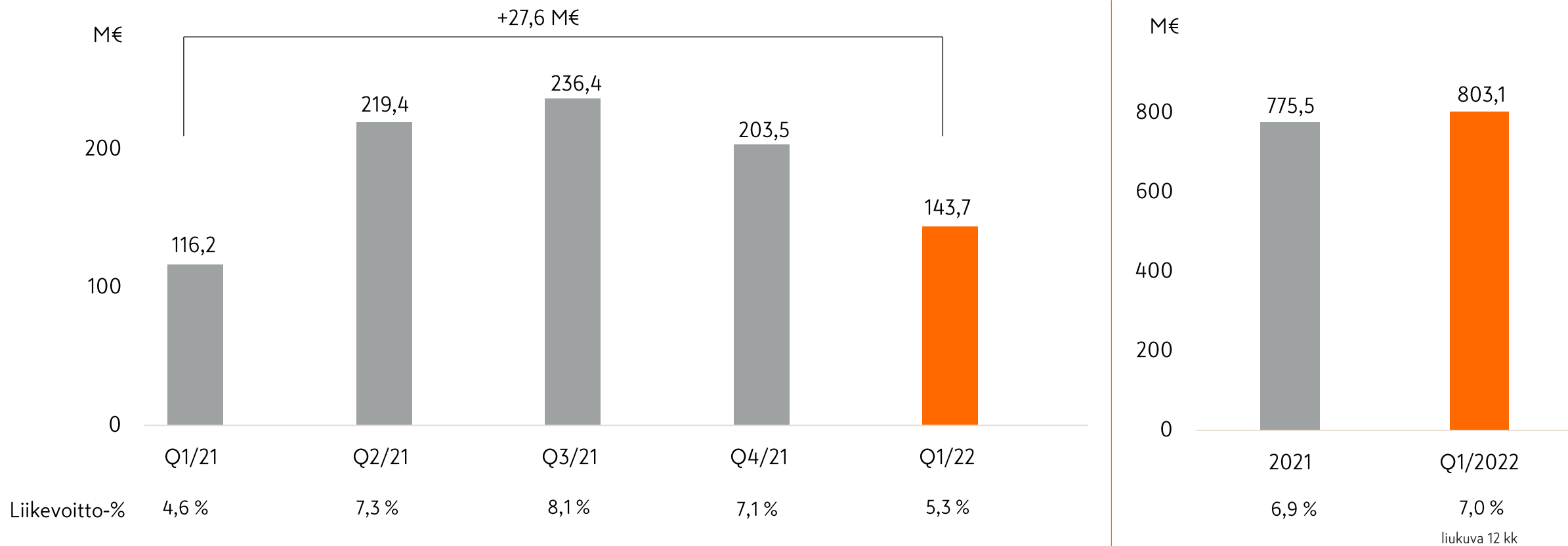
LIKEVAIHTO

Kasvua vertailukelpoisesti 6,5 %

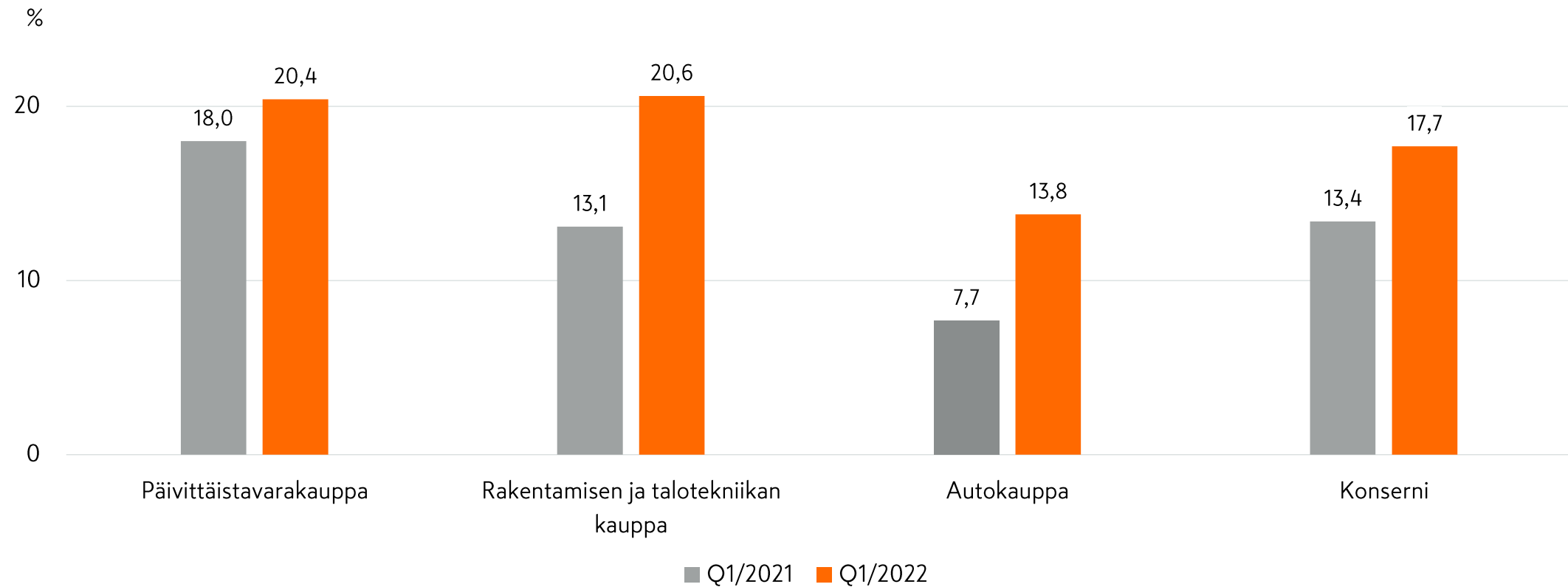


VERTAILUKELPOINEN LIIKEVOITTO

Kasvua vertailukelpoisesti 27,6 M€



SIDOTUN PÄÄOMAN TUOTTO PARANI EDELLEEN



VAHVA TALOUDELLINEN ASEMA

	Q1/2022	Q1/2021
Liiketoiminnan rahavirta, M€	71,0	155,1*
Likvidit varat, M€	319,6	316,3
Investoinnit, M€	126,2	44,2
Korolliset nettovelat ilman leasingvelkoja, M€	72,9	249,1
Korolliset nettovelat / käyttökate (liukuva, ilman IFRS 16 vaikutuksia)	0,1	0,3
Leasingvelat, M€	1 974,5	1 988,8

*Vertailukauden liiketoiminnan rahavirtaan sisältyi Keskon Eläkekassan maksama ylikatepalautus 38,6 milj. euroa.

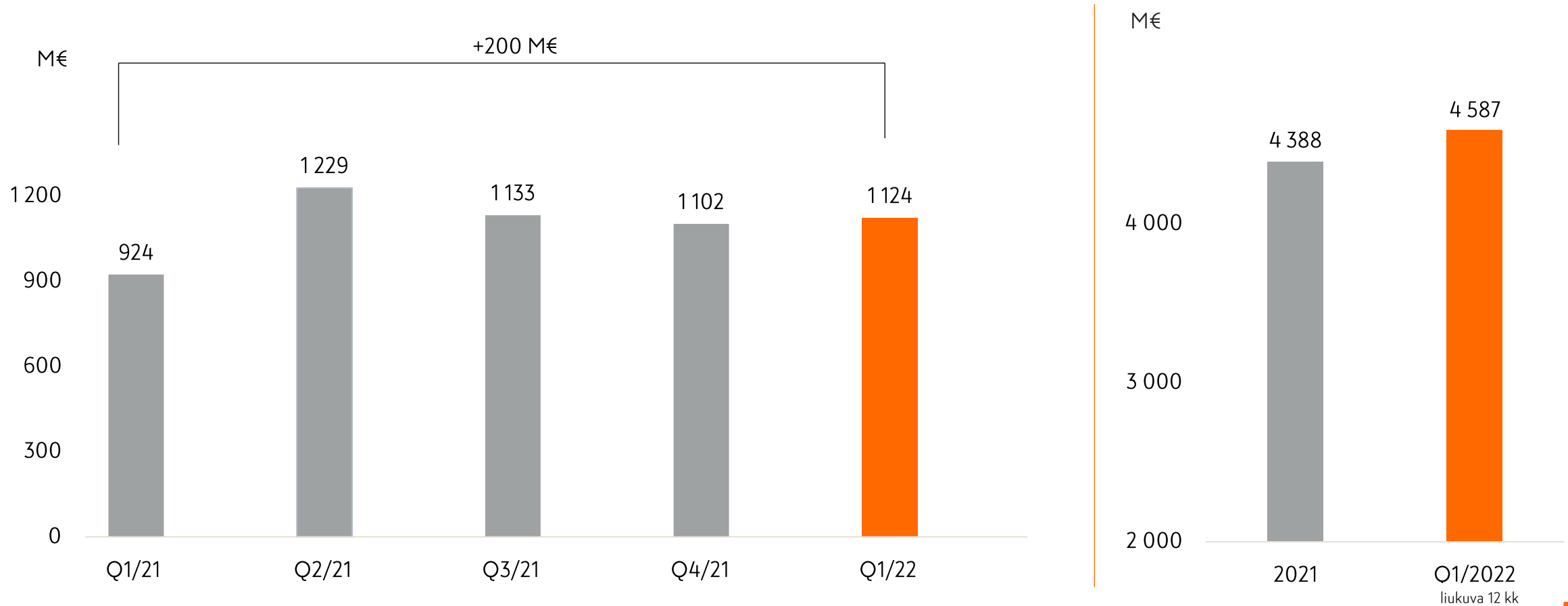


A photograph of two men in a hardware store, overlaid with an orange tint. The man on the left is in profile, looking towards the right. The man on the right is looking up at a display of drill bits on a pegboard. Both are holding a drill bit. The background shows shelves stocked with various hardware items.

RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA

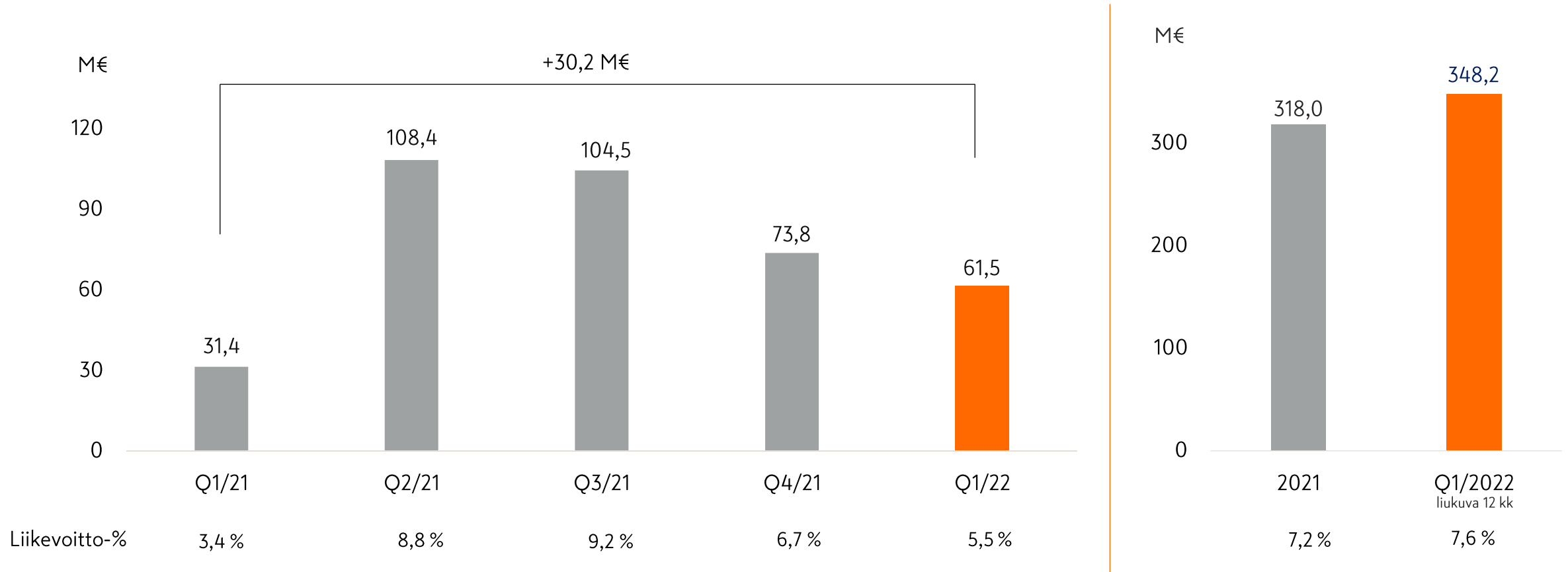
MYYNIN KASVU JATKUI VAHVANA JA TOI KAIKKIEN AIKOJEN PARHAAN Q1-TULOKSEN

LIKEVAIHTO KASVOI MERKITTÄVÄSTI



RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA

LIKEVOITTO KAKSINKERTAISTUI



HYVÄ KEHITYS KAIKISSA TOIMINTAMAISSA TOI ENNÄTYSTULOKSEN

- Suomessa erityisesti Onnisen myynti kasvoi selvästi ja tulos parani edelleen, myös K-Raudan hyvä kehitys jatkui
- Norjassa Onnisen myynti kasvoi ja tulos parani merkittävästi, myös Byggmakkerin tulos parani
- Ruotsissa tulos parani erityisesti K-Byggin vahvan kasvun ansiosta
- Puolassa Onnisen myynti kasvoi selvästi ja tulos parani merkittävästi
- Baltiassa sekä Onninen että Kesko Senukai kehittyivät hyvin
- Myös urheilukaupassa hyvä kehitys jatkui



RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA

MARKKINA JA TOIMINTAYMPÄRISTÖ

- Rakentamisen ja remontoinnin aktiviteetti korkealla tasolla Pohjois-Euroopassa
- Pohjois-Euroopassa paljon korjausvelkaa, korjausrakentaminen kasvussa
- Kasvu painottunut vahvasti yritysasiakaskauppaan
- Voimistunut hintainflaatio kasvattaa rakentamisen ja talotekniikan kaupan markkinaa
- Vihreä siirtymä tukee kysyntää
- Pidemmällä aikavälillä hintainflaatio voi siirtää uusien projektien aloitusta ja vähentää väliaikaisesti rakentamista

VAHVA MAAKOHTAINEN TEKEMINEN TUO KASVUA

- Johtava asema Pohjois-Euroopan rakentamisen ja talotekniikan kaupassa vahvistaa kilpailukykyä
- Erikoistuminen kasvavaan yritysasiakaskauppaan ylläpitää kasvua, kuluttaja-asiakaskauppa tukee hyvää kehitystä
- Keskittyminen Pohjois-Eurooppaan ja entisestään vahvistunut asema Pohjoismaissa on perusta hyvälle kannattavuudelle
- Myynnin kasvua pyritään edelleen nopeuttamaan yrityskaupoilla



KESKITTYMINEN KASVAVAAN YRITYSASIAKASKAUPPAAN TUO TULOKSIA

- Yritysassiakaskaupan osuus myynnistä lähes 80 %, myynti nelinkertaistunut vuodesta 2014
- Onnisen myynnin kasvu erityisen vahvaa
- Teknisen kaupan lisäksi myös rautakaupassa yritysassiakaskaupan osuus myynnistä noussut jo 65 %:iin
- Yritysassiakaiden määrä yli 200 000
- Yritysassiakaskaupassa edelleen merkittävä kasvupotentiaali

YRITYSASIAKASKAUPAN OSUUS MYNNISTÄ

~80 %

YRITYSASIAKASKAUPAN MYYNTI

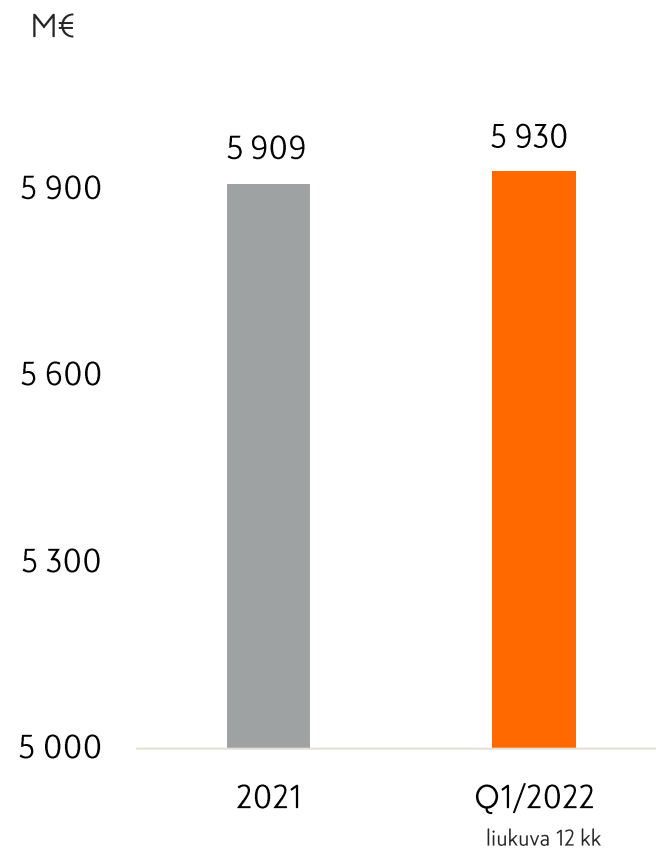
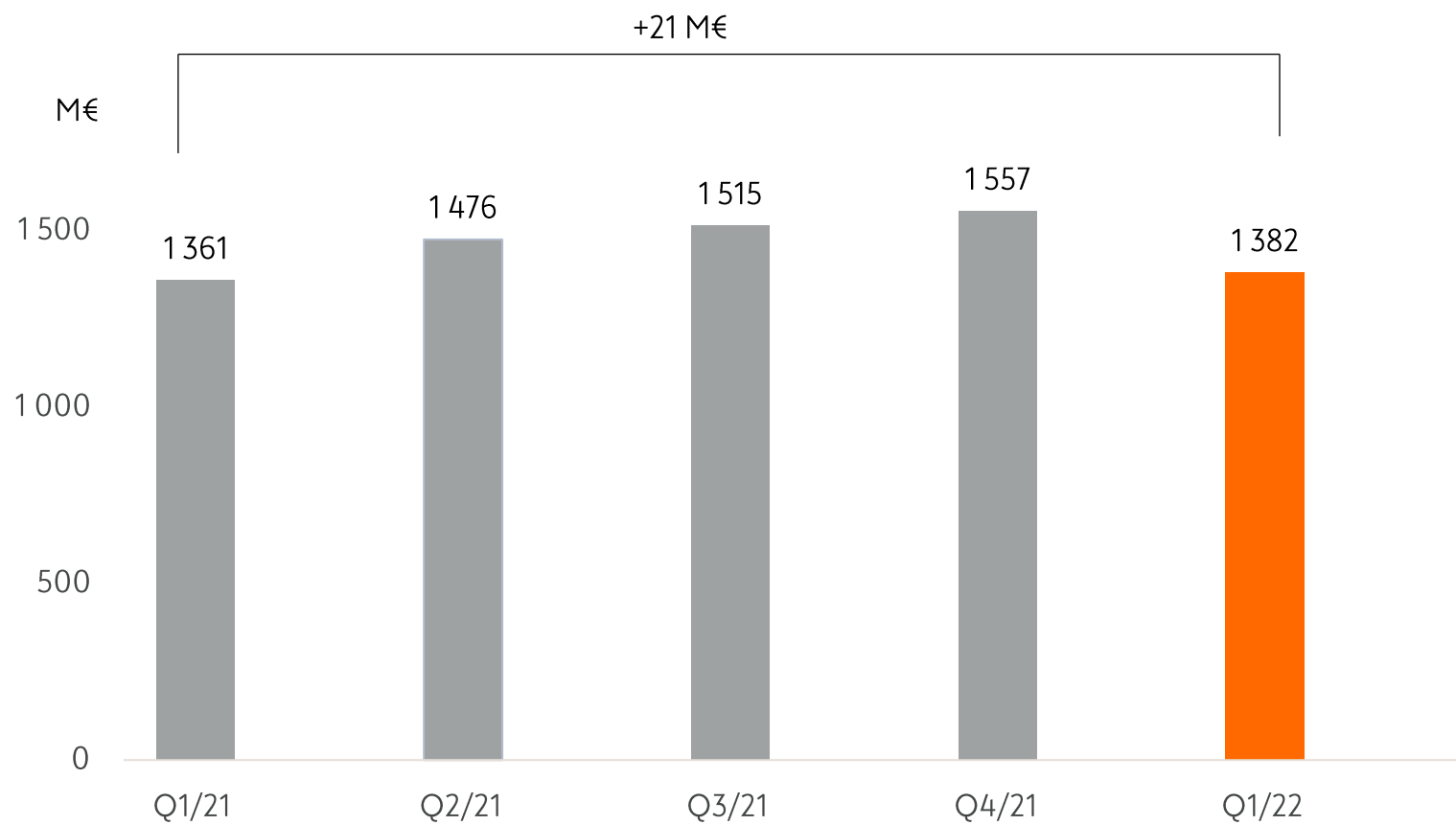
4 MRD €

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

RUOKAKAUPASSA JÄLLEEN HYVÄ TULOS

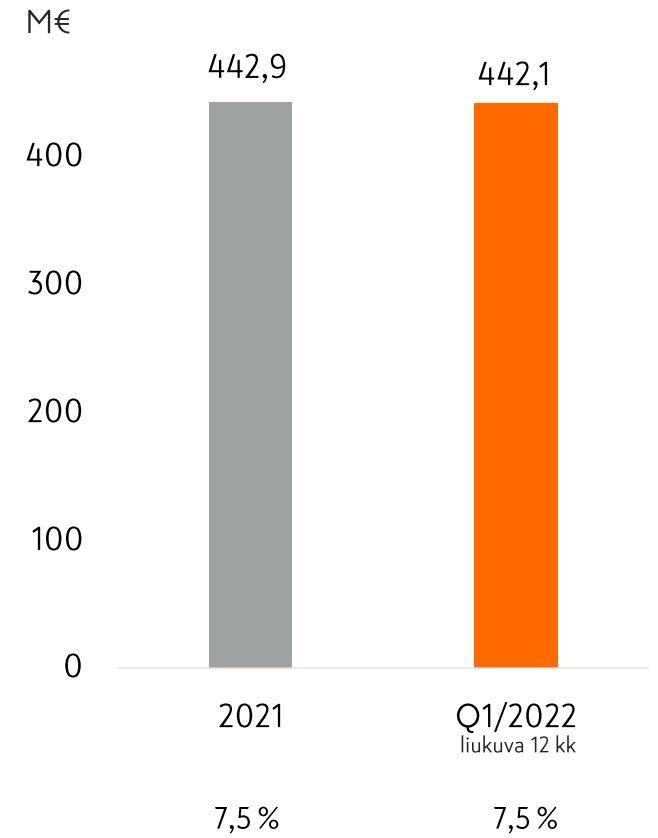
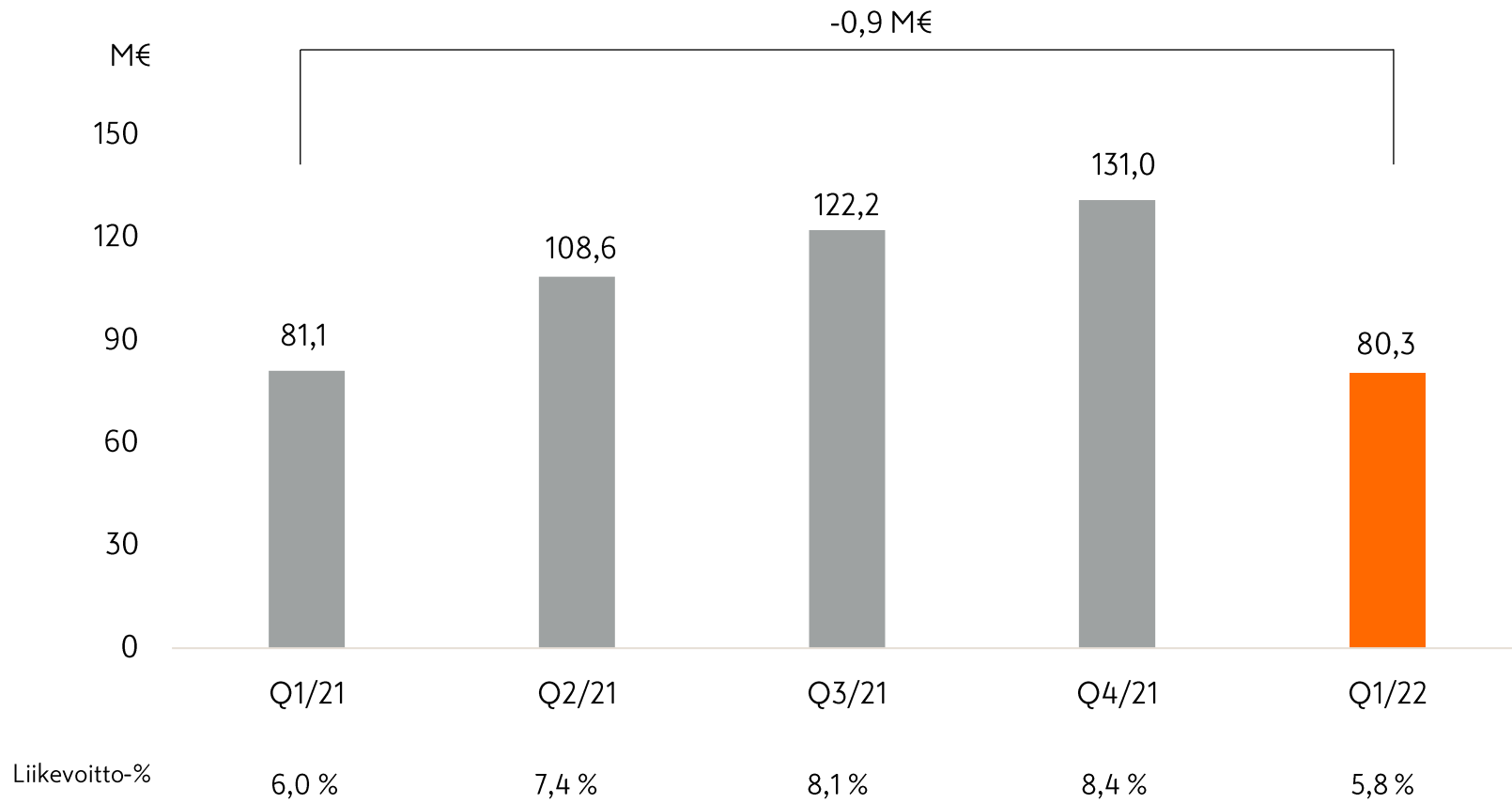
PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

LIKEVAIHTO KASVOI



PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

HYVÄ LIIKEVOITTO



RUOKAKAUPAN MYYNNIN KASVU JATKUI JA TOI HYVÄN TULOKSEN

- Ruokakaupassa hyvä tulos
- Kespron yritysasiakasmyynti nousi uuteen ennätykseen, liikevaihdon kasvu 27,4 %
- K-ruokakauppojen vähittäismyynti -0,8 %
- Ruoan verkkokaupan myynti oli lähes viime vuoden pandemiahuipun ennätyksellisellä tasolla, myynti laski tasaisesti koko Suomessa noin 7 %
- K-Citymarketin käyttötavaramyynti -4,1 %, talvisesonki myytiin jo joulukuussa
- Kustannustehokkuus säilyi hyvällä tasolla kohonneista kustannuksista huolimatta

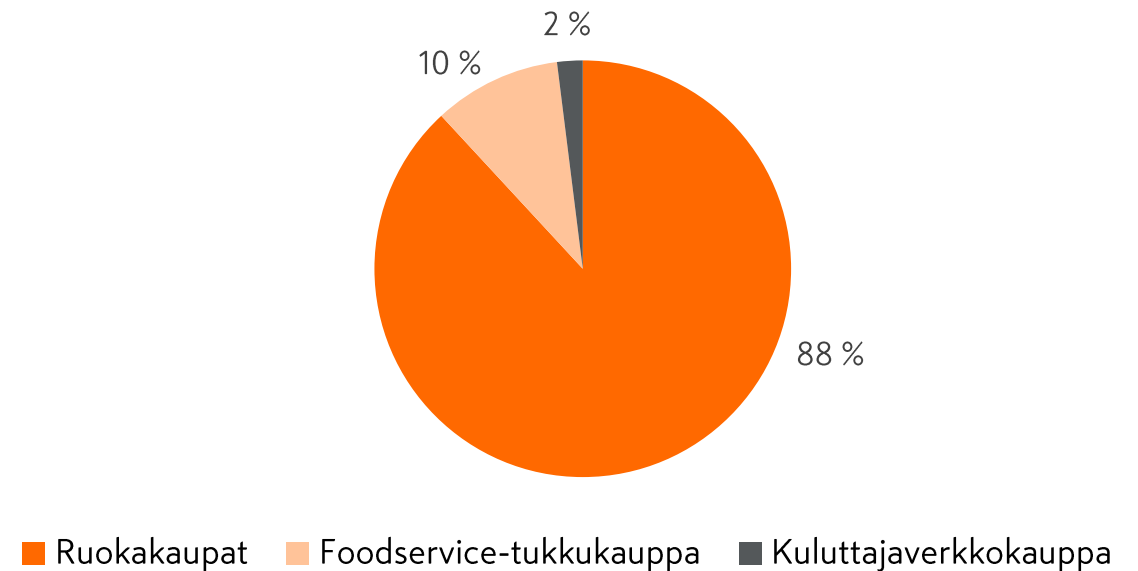


PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

RUOKAKAUPAN MARKKINA SUOMESSA NOIN 20 MRD EUROA

Kesko ainoa vahva toimija kaikilla kolmella osa-alueella

- Myynti painottuu vahvasti ruokakauppoihin, noin 88 % kokonaismyynnistä
- Foodservice-tukkumyynti yrityksille ja julkishallinnolle nopeimmin kasvava osa-alue
- Ruoan kuluttajaverkkokauppa kasvussa, mutta vain 2 % kokonaismarkkinasta



Lähde: PTY

MARKKINA JA TOIMINTAYMPÄRISTÖ

- Ruoan kustannusinflaatio kasvattaa markkinaa
- Pandemian väistyessä asiointi ruokakaupoissa ja ruoan verkkokaupassa normalisoituu, ruoan verkkokaupan odotetaan asettuvan korkeammalle tasolle kuin ennen pandemiaa
- Hyvän ja laadukkaan valmisruoan myynti ruokakaupoista on kovassa kasvussa
- Samaan aikaan ravintolamyynä kasvaa vahvasti, mikä tukee foodservice-markkinan kasvua
- Jatkossakin hinnalla on merkitystä, inflaation kiihtymisellä on vaikutusta kuluttajakäyttäytymiseen
- Kuluttajien ostovoima ja usko omaan talouteen hyvällä tasolla

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

VAHVA ASEMA RUOKAKAUPAN KAIKILLA OSA-ALUEILLA TUO HYVIÄ TULOKSIA

- Suomen laajin kauppaverkosto, foodservice-toimialan markkinajohtaja Kespro ja johtava ruoan verkkokauppa muodostavat vahvan ruokakaupan kokonaisuuden
- K-kauppiaat ja dataan perustuvat kauppakohtaiset liikeideat K-ruokakauppojen menestyksen perusta
- Myynnin kasvu olemassa olevien järjestelmien kautta parantaa edelleen toiminnan tehokkuutta
- Vahvat omat merkit ja kohdennetut asiakasdataan perustuvat tarjoukset antavat hyvän hintakilpailukyvyn

MARKKINAOSUUS RUOKAKAUPASSA

~38 %

Sisältää K-ruokakaupat, verkkokaupan ja foodservicen

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

KESPRO YLIVOIMAINEN MARKKINA- JOHTAJA NOPEASTI KASVAVASSA FOODSERVICE-TUKKUKAUPASSA

- Markkinaosuus lähes 45 %
- Kespron myynti lähestyy miljardia euroa, digitaalinen myynti jo noin 70 % myynnistä
- Laaja asiakaspohja yksityisistä ravintola-alan toimijoista aina julkishallintoon
- Merkittävät synergiat K-ruokakauppojen kanssa
- Foodservicen vahva kasvu jatkuu megatrendien tukemana



JOHTAVA TOIMIJA MYÖS RUOAN VERKKOKAUPASSA

- Ruoan kuluttajaverkkokaupan osuus K:n päivittäistavaramyynnistä oli Q1/2022 noin 3,9 %
- Markkinoiden paras asiakaskokemus, NPS 83
- Arvioimme pärjänneemme hyvin ruoan kuluttajaverkkokaupan muuttuvassa markkinassa
- Meidän verkkokaupan kehityksessä ei ole eroa pääkaupunkiseudun ja muiden alueiden välillä huolimatta pääkaupunkiseudulla aloittaneista uusista toimijoista
- Jatkamme ruoan verkkokaupan kehittämistä ja kasvattamista osana vahvaa ruokakaupan kokonaisuutta

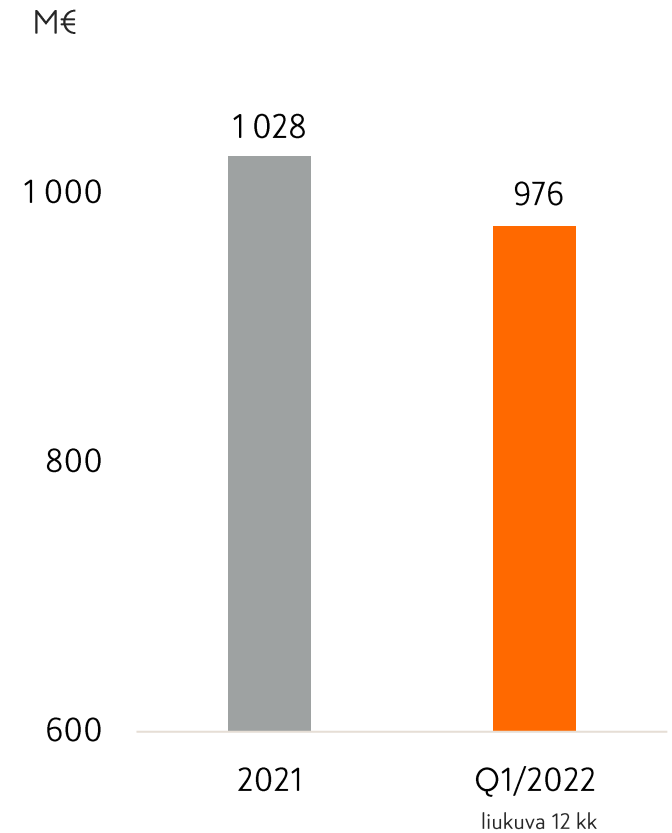
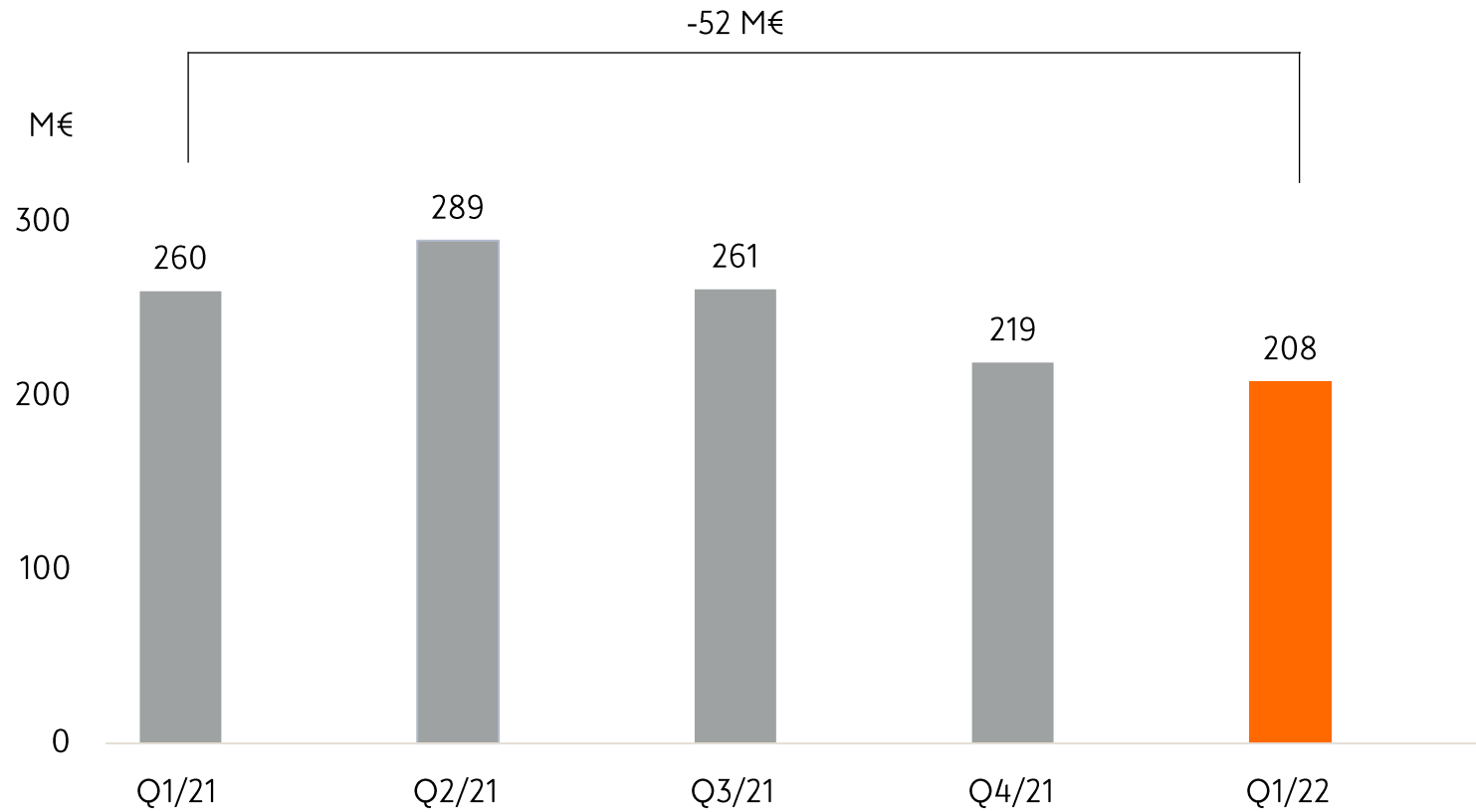


AUTOKAUPPA

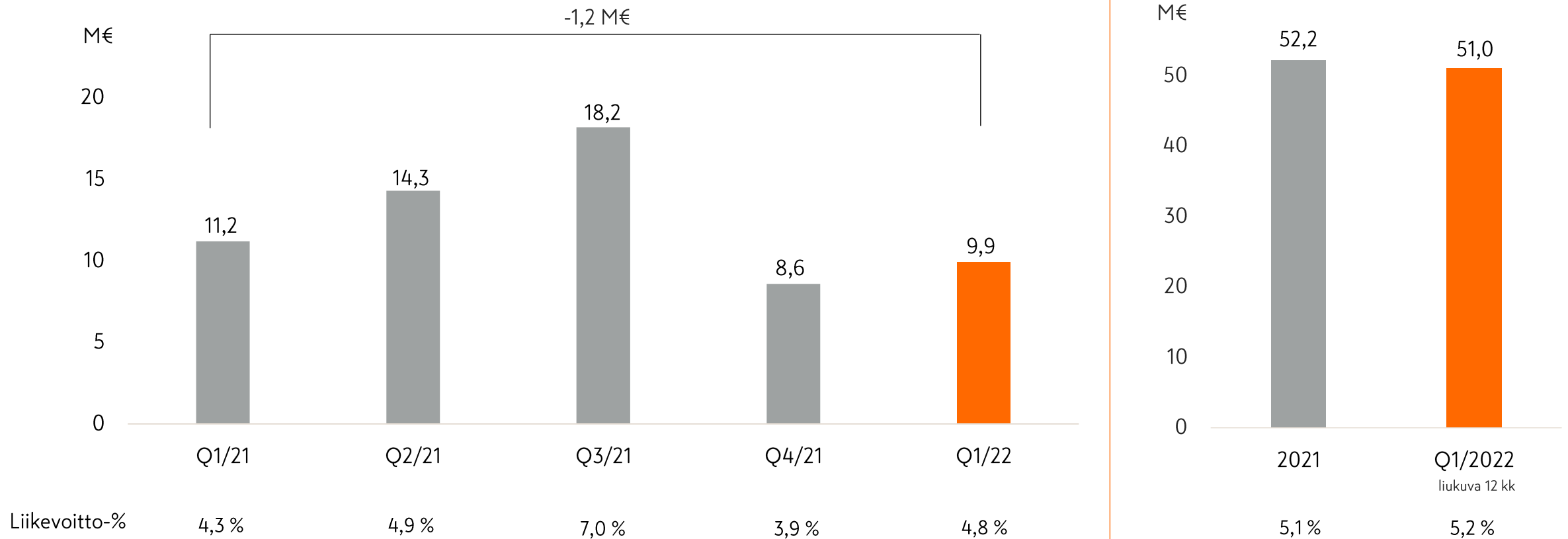
HYVÄ TULOS SAATAVUUSONGELMISTA HUOLIMATTA

AUTOKAUPPA

SAATAVUUSONGELMAT LASKIVAT LIIKEVAIHTOA



VAKAA TULOS VAIKEASSA TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ



UUDISTUMINEN TOI TULOKSIA

- Uusien autojen pitkittyneet toimitusajat laskivat liikevaihtoa
- Myyntikatteiden kasvu ja kustannussäästöt paransivat tulosta
- Uusien autojen tilauskanta on ennätyskorkea
- Käytettyjen autojen liiketoiminnan rakentaminen edennyt suunnitellusti
- Palveluliiketoiminnassa pandemia heikensi tulosta
- Toiminnan laaja uudistaminen etenee hyvin



MARKKINA JA TOIMINTAYMPÄRISTÖ

- Autokaupan kokonaiskysyntä laskee uusissa ja käytetyissä autoissa
- Komponenttipula ja Ukrainan sodan vaikutukset laskeneet uusien autojen ensirekisteröintejä
- Liikenteen sähköistyminen etenee nopeasti
- Kysyntää kasvattaa tarve vähentää liikenteen päästöjä ja parantaa liikenneturvallisuutta autokantaa uudistamalla

ONNISTUNEET MUUTOKSET LUOVAT POHJAA KASVULLE

- Käynnissä olevien uudistusten ansiosta autokauppa on vahvasti mukana koko autotoimialan murroksessa
- Keskittyminen uusiin autoihin, käytettyihin autoihin ja palveluihin
- Uusien autojen iso tilauskanta tukee kasvua
- Kannattavuutta parantaa nopeasti kasvava käytettyjen autojen liiketoiminta
- Asiakaskokemukseen panostaminen, liiketoiminnan digitalisointi ja prosessien tehostaminen parantavat kilpailukykyä

**SÄHKÖAUTOJEN JA LADATTAVIEN
HYBRIDIEN OSUUS TILAUKSISTA**

~40 %

AUTOKAUPPA

KÄYTETTYJEN AUTOJEN KAUPPA TÄRKEÄ OSA KASVUSTRATEGIAA

- Käytetyt autot eriytetty omaksi liiketoimintayksiköksi
- Uusi hankintaorganisaatio kotimaan ja ulkomaan ostoihin
- Parannamme edelleen asiakaskokemusta ja toiminnan tehokkuutta
- Käytettyjen autojen liiketoiminnan kannattavuus parantunut vertailukauteen nähden merkittävästi



AJANKOHTAISTA

KESKO UUDISTI VASTUULLISUUSSTRATEGIANSA

VASTUULLISUUSTAVOITTEET OSAKSI JOHDON PALKITSEMISTA

VASTUULLISUUSSTRATEGIA

VISIO:

MAHDOLLISTAMME ASIAKKAIDEMME
VASTUULLISET VALINNAT EDISTÄMÄLLÄ
MUUTOSTA KOKO ARVOKETJUSSA

PAINOPISTEALUEET:

- ILMASTO JA LUONTO
- ARVOKETJUN VASTUULLISUUS
- VASTUU IHMISSISTÄ
- HYVÄ HALLINTO

TOTEUTUS LIIKETOIMINNOITTAIN:

- PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA
- RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA
- AUTOKAUPPA

INDEKSIT JA ARVIOINNIT KEHITYKSEN MITTAREINA :

Dow Jones World, MSCI ESG, Global 100 ja CDP

UKRAINAN SOTA JA SEN VAIKUTUKSET

- Venäjän liiketoiminnot myytiin vuosina 2016-2018 noin 347 milj. eurolla
- Venäläisten tuotteiden ostot sekä elintarvikkeiden vienti Venäjälle lopetettiin sodan puhjettua
- Sodalla ja asetetuilla pakotteilla pitkittyessään vaikutus maailmantalouteen
- Seuraamme aktiivisesti tilanteen kehittymistä ja muutamme johtamista ja toimintaa tilanteen mukaisesti
- Päivitämme tarpeen mukaan liiketoimintasuunnitelmiamme tilanteen vaatimalla tavalla
- Varaudumme mahdollisiin häiriöihin toimitusketjuissa sekä kyberuhkiin



**K-RYHMÄN
LAHJOITUKSET
YHTEENSÄ 350 000 €
UKRAINAN SODAN
UHRIEN AUTTAMISEKSI**



TULOSOHJEISTUS

TULOSOHJEISTUS 2022

Liiketoiminnan näkymät ovat parantuneet

Arvioimme vertailukelpoisen liikevoiton vuonna 2022 olevan haarukassa 730–840 miljoonaa euroa.

Vuonna 2021 vertailukelpoinen liikevoitto oli 776 milj. euroa.



**JOTTA
KAUPASSA
OLISI KIVA
KÄYDÄ**

