

A smiling female Tokmanni employee with blonde hair, wearing a maroon vest over a black shirt and a Tokmanni lanyard, is holding a cardboard box in a warehouse setting. The Tokmanni logo is visible in the top left corner.

TOKMANNI

Q4

1.1.2018–31.12.2018
Tilinpäätöstiedote

Tokmannin tilinpäätöstiedote 2018

Q4/2018: liikevaihto kasvoi 8,0 %, hyvää kannattavuutta rasittivat kertaluontoiset kulut

KESKEISTÄ NELJÄNNELTÄ VUOSINELJÄNNEKSELTÄ

- Liikevaihto kasvoi 8,0 % (4,4 %) 268,4 milj. euroon (248,5)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 4,7 % (-1,0 %)
- Ale-Makasiinin liiketoiminnan oston myötä 9 uutta myymälää
- Koristevalojen takaisinvedon vaikutus käyttökatteeseen oli noin -1,4 milj. euroa
- Myyntikate oli 92,2 milj. euroa (86,6) ja myyntikatemarginaali oli 34,3 % (34,8 %)
- Vertailukelpoinen myyntikate oli 92,3 milj. euroa (86,1) ja vertailukelpoinen myyntikatemarginaali oli 34,4 % (34,6 %)
- Käyttökate (EBITDA) oli 28,6 milj. euroa (29,3), 10,7 % liikevaihdosta (11,8 %)
- Vertailukelpoinen käyttökate oli 28,2 milj. euroa (28,6), 10,5 % liikevaihdosta (11,5 %)
- Liikevoitto (EBIT) oli 24,7 milj. euroa (25,7), 9,2 % liikevaihdosta (10,3 %)
- Vertailukelpoinen liikevoitto oli 24,4 milj. euroa (25,0), 9,1 % liikevaihdosta (10,1 %)
- Liiketoiminnan rahavirta oli 46,7 milj. euroa (52,6)
- Osakekohtainen tulos oli 0,32 euroa (0,33)

KESKEISTÄ KATSAUSKAUDELTA TAMMI-JOULUKUU 2018

- Liikevaihto kasvoi 9,3 % (2,7 %) 870,4 milj. euroon (796,5)
- Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihto kasvoi 5,6 % (-1,3 %)
- 2 uutta ja 3 uudelleensijoitettua myymälää avattiin katsauskauden aikana
- Myyntikate oli 295,3 milj. euroa (267,1) ja myyntikatemarginaali oli 33,9 % (33,5 %)
- Vertailukelpoinen myyntikate oli 295,0 milj. euroa (268,1) ja vertailukelpoinen myyntikatemarginaali oli 33,9 % (33,7 %)
- Käyttökate (EBITDA) oli 64,9 milj. euroa (53,1), 7,5 % liikevaihdosta (6,7 %)
- Vertailukelpoinen käyttökate oli 63,3 milj. euroa (55,0), 7,3 % liikevaihdosta (6,9 %)
- Liikevoitto (EBIT) oli 50,3 milj. euroa (38,8), 5,8 % liikevaihdosta (4,9 %)
- Vertailukelpoinen liikevoitto oli 48,6 milj. euroa (40,6), 5,6 % liikevaihdosta (5,1 %)
- Liiketoiminnan rahavirta oli 44,9 milj. euroa (27,1)
- Osakekohtainen tulos oli 0,61 euroa (0,45)

OSINKOEHDOTUS

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että osinkoa maksetaan 0,50 euroa osakkeelta.

TOKMANNIN NÄKYMÄT VUODELLE 2019

Tokmanni ennustaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2019 perustuen 2018 hankittujen ja avattujen uusien myymälöiden sekä vuonna 2019 avattavien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoiseen liikevaihdon lievään kasvuun. Konsernin kannattavuuden (vertailukelpoinen liikevoittomarginaali) odotetaan paranevan viime vuodesta.

Toimitusjohtaja Mika Rautiainen:

2018 VAHVAA KASVUA – 2019 PARANEVAA TULOSTA

Tokmannin pääfokus vuonna 2018 oli asiakasluottamuksen parantaminen. Keskityimme parantamaan asiakasluottamusta panostamalla halpuihin hintoihin, monipuolistamalla valikoimaamme, uudistamalla myymäläkonseptia ja vahvistamalla asiakaskokemusta. Liikevaihdon ja asiakasmäärän hyvä kasvu kertovat toimenpiteidemme olleen onnistuneita. Vuoden 2018 aikana Tokmannin asiakasmäärä kasvoi 6,9 prosenttia. Vuoden kokonaisliikevaihto kasvoi 9,3 prosenttia ja oli 870,4 miljoonaa euroa. Tämän perusteella arvioimme markkinaosuutemme kasvaneen. Vertailukelpoinen myymälöiden liikevaihto kasvoi 5,6 prosenttia.

Joulusesongin kiihdyttämänä neljännen vuosineljänneksen kokonaisliikevaihto kasvoi 8,0 prosenttia ja vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 4,7 prosenttia verrattuna edellisvuoden -1,0 %:iin. Neljännen vuosineljänneksen kannattavuutta rasitti merkittävä kertaluontoinen kuluerä, joka aiheutui koristevalojen takaisinvedosta. Lisäksi suunnitelman mukainen Ale-Makasiini-myymälöiden haltuunotto sekä Pohjois-Suomessa sijaitsevien neljän myymälän oston valmistelut vaikuttivat kannattavuuteen heikentävästi viimeisellä neljänneksellä. Nämä olivat kuitenkin kertaluontoisia toimenpiteitä, ja kaiken kaikkiaan olemme hyvällä kehityksen tiellä.

Vuonna 2019 Tokmanni tulee keskittymään vahvasti liiketoiminnan suorituskyvyn parantamiseen. Panostamme prosessien tehostamiseen siten, että kiinteiden kulujen suhteellinen osuus pienenee. Parannamme myös myyntikatemarginaalia kasvattamalla omien merkkien myyntiä ja suoraa tuontia. Lisäksi jatkamme verkkokaupan ja kivijalkamyymälöiden yhdistelmän kehittämistä palvelemaan kuluttajaa entistäkin paremmin. Jo toteutettujen toimenpiteiden perusteella arvioimme Tokmannin verkkokaupan ja yritysmyynnin kehittyvän myönteisesti.

Tokmannilaiset ovat tehneet vuonna 2018 erittäin hyvää työtä yhtiön asiakasluottamuksen parantamiseksi. Kiitoksena hyvästä työstä yhtiö on maksanut tokmannilaisille myynti- ja tulospalkkioita noin 2 miljoonaa euroa vuonna 2018.

Kaiken kaikkiaan pidän Tokmannin liiketoiminnan kehitystä kannustavana. Olemme vahvemmassa asemassa kohtaamaan mahdollisesti heikentyvän yleisen talouskehityksen. Halpojen hintojen merkitys yleensä korostuu heikentyvässä taloussuhdanteessa. Jatkamme strategiaamme toteuttamista tavoitteena vahvistaa asemaamme Suomen suurimpana ja tunnetuimpana halpakauppana.

Tokmanni ennustaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2019 perustuen vuonna 2018 hankittujen ja avattujen uusien myymälöiden sekä vuonna 2019 avattavien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoiseen liikevaihdon lievään kasvuun. Konsernin kannattavuuden (vertailukelpoinen liikevoittomarginaali) odotetaan paranevan viime vuodesta.

Avainluvut	10-12/ 2018	10-12/ 2017	Muutos %	1-12/ 2018	1-12/ 2017	Muutos %
Liikevaihto, MEUR	268,4	248,5	8,0 %	870,4	796,5	9,3 %
Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kehitys, %	4,7	-1,0		5,6	-1,3	
Asiakasmäärän muutos %	5,7	3,6		6,9	3,6	
Myyntikate, MEUR	92,2	86,6	6,5 %	295,3	267,1	10,6 %
Myyntikatemarginaali, %	34,3	34,8		33,9	33,5	
Vertailukelpoinen myyntikate, MEUR	92,3	86,1	7,2 %	295,0	268,1	10,1 %
Vertailukelpoinen myyntikatemarginaali, %	34,4	34,6		33,9	33,7	
Liiketoiminnan kulut	-64,7	-58,5	10,6 %	-234,3	-217,8	7,6 %
Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut	-65,2	-58,7	11,1 %	-235,7	-217,0	8,6 %
Käyttökate (EBITDA), MEUR	28,6	29,3	-2,4 %	64,9	53,1	22,3 %
Käyttökatemarginaali, %	10,7	11,8		7,5	6,7	
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), MEUR	28,2	28,6	-1,3 %	63,3	55,0	15,1 %
Vertailukelpoinen käyttökatemarginaali, %	10,5	11,5		7,3	6,9	
Liikevoitto (EBIT), MEUR	24,7	25,7	-3,8 %	50,3	38,8	29,7 %
Liikevoittomarginaali, %	9,2	10,3		5,8	4,9	
Vertailukelpoinen liikevoitto, MEUR	24,4	25,0	-2,6 %	48,6	40,6	19,7 %
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	9,1	10,1		5,6	5,1	
Nettorahoituskulut, MEUR	-1,3	-1,6	-14,8 %	-5,6	-5,8	-4,2 %
Nettoinvestoinnit, MEUR *	8,8	4,3	104,1 %	19,8	8,1	142,9 %
Nettovelat / vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) **	2,1	2,4		2,1	2,4	
Liiketoiminnan rahavirta, MEUR	46,7	52,6		44,9	27,1	
Sijoitetun pääoman tuotto, %	7,2	7,6		14,6	11,4	
Sijoitetun pääoman tuotto, % liukuva 12 kk	15,0	12,0		15,0	12,0	
Oman pääoman tuotto, %	11,1	11,7		21,2	16,0	
Oman pääoman tuotto, % liukuva 12 kk	23,4	18,3		23,4	18,3	
Omavaraisuus, %	36,0	35,3		36,0	35,3	
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana (1 000 kpl)	58 869	58 869		58 869	58 869	
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)	0,32	0,33		0,61	0,45	
Henkilöstö kauden lopussa	3 558	3 255		3 558	3 255	
Henkilöstö keskimäärin	3 500	3 258		3 415	3 232	

* Nettoinvestoinnit ilman pitkäaikaisia saamisia muilta

** Rullaava 12 kk vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)

Vertailtavuuteen vaikuttavat oikaisut

Tokmanni on käyttänyt käyttökatetta mittarina ja tehnyt oikaisuja, jotka parantavat vertailtavuutta sekä antavat paremman kuvan yhtiön toiminnallisesta tuloksesta. Käyttökate ei ole IFRS-tunnusluku ja se kuvaa liikevoittoa ennen poistoja. Vertailukelpoinen käyttökate kuvaa käyttökatetta, josta on poistettu Tokmannin johdon poikkeukselliseksi ja kertaluontoisiksi katsomat erät sisältäen Tokmannin omistaman kiinteistön vuonna 2017 myynnistä aiheutuneen myyntitappion. Lisäksi se sisältää muutokset sähköjohdannaissopimusten ja valuuttajohdannaisten käyvissä arvoissa, jotka Tokmanni oikaisee, koska ne ovat Tokmannin avoimiin rahavirran suojautumispositioihin liittyviä realisoitumattomia voittoja ja tappioita, eivätkä ne siten liity Tokmannin toiminnalliseen tulokseen katsauskausilla. Tokmannin johto käyttää vertailukelpoista käyttökatetta yhtenä keskeisenä tunnuslukuna Tokmannin liiketoiminnallisen tuloksen kehittymisen arvioimiseksi.

Vertailtavuuteen vaikuttavat oikaisut				
Milj. euroa	10-12/ 2018	10-12/ 2017	1-12/ 2018	1-12/ 2017
Myyntikate	92,2	86,6	295,3	267,1
Muutokset valuuttajohdannaisten markkina-arvossa	0,1	-0,5	-0,3	1,0
Vertailukelpoinen myyntikate	92,3	86,1	295,0	268,1
Liiketoiminnan kulut	-64,7	-58,5	-234,3	-217,8
Muutokset sähköjohdannaisten markkina-arvossa	-0,5	-0,2	-1,4	-0,4
Kiinteistön myyntitappio	-	-	-	1,2
Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut	-65,2	-58,7	-235,7	-217,0
Käyttökate (EBITDA)	28,6	29,3	64,9	53,1
Liikevoitto (EBIT)	24,7	25,7	50,3	38,8
Muutokset valuuttajohdannaisten markkina-arvossa	0,1	-0,5	-0,3	1,0
Muutokset sähköjohdannaisten markkina-arvossa	-0,5	-0,2	-1,4	-0,4
Kiinteistön myyntitappio	-	-	-	1,2
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	28,2	28,6	63,3	55,0
Vertailukelpoinen liikevoitto (EBIT)	24,4	25,0	48,6	40,6

TOKMANNIN LIIKETOIMINTA

Tokmanni on Suomen suurin ja ainoa valtakunnallinen halpakauppa. Vuoden 2018 lopussa Tokmannilla oli 186 myymälää ympäri Suomea ja verkkokauppa. Tokmanni tarjoaa asiakkailleen mielenkiintoisen ja laajan valikoiman, halvat hinnat sekä miellyttävän ja inspiroivan asiointikokemuksen kaikissa myyntikanavissa. Tokmannilla on laaja valikoima halpoja tuotteita esimerkiksi kodin kunnostamiseen ja puhdistamiseen, pukeutumiseen ja vapaa-aikaan sekä sisustamiseen ja puutarhaan. Tokmannin valikoima koostuu johtavista kansainvälisistä tuotemerkeistä, Tokmannin omista tuotemerkeistä (Private Label) ja ei-brändätyistä tuotteista.

LIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ JA MARKKINAKEHITYS

Kilpailukenttä

Tokmanni kilpailee laajalla tuotevalikoimallaan kuudella tuoteosastolla, jonka seurauksena sen kohdemarkkinat ovat suuret ja pirstaloituneet. Tokmannin tuoteosastot ovat Elintarvikkeet, Kodin puhdistus ja henkilökohtainen hygienia, Pukeutuminen, Työkalut ja sähkötarvikkeet, Vapaa-aika ja kodintekniikka sekä Koti, sisustus ja puutarha.

Tokmanni on Suomen halpakaupan markkinajohtaja. Halpakauppamarkkinoilla Tokmanni kilpailee useiden pienempien paikallisten yritysten kanssa. Tokmanni on Suomen ainoa halpakauppa, jolla on valtakunnallinen myymäläverkosto. Halpojen hintojen lisäksi Tokmanni on panostanut myymäläkonseptiinsä ja asiointikokemuksen jatkuvaan kehittämiseen, joilla se erottautuu muista halpakaupoista.

Hypermarketeilla on laaja tuotevalikoima tuoreista elintarvikkeista käyttötavaroihin. Ne sijaitsevat pääasiassa suurimpien kaupunkien lähiöissä ja hyötyvät tuoreuokatarjonnan tuomista usein toistuvista asiakaskäynneistä. Myös Tokmannilla on laaja valikoima käyttötavaroita. Sen halvaksi koettu hintamielikuva, mielenkiintoinen ja hypermarketeista erottuva tuotevalikoima sekä helppo asiointi ja sijainti antavat sille kilpailuetua hypermarketteihin nähden.

Erikoishalpakaupat, joilla on edulliset hinnat ja vahva omien tuotemerkkien valikoima, tarjoavat perusteellisen tuotevalikoiman yksittäisissä tuoteryhmissä, esim. urheilutuotteissa tai kodin elektroniikassa. Tokmannin ensisijaisia kilpailuetuja erikoishalpakauppoihin nähden ovat valtakunnallinen myymäläverkosto ja huomattavasti laajempi ja mielenkiintoinen tuotevalikoima. Asiakkaille tarjotaan mahdollisuus hankkia tarvitsemiaan tuotteita useammasta eri tuoteryhmästä yhdellä asiointikerralla. Lisäksi Tokmannin valikoimiin kuuluu huippuhalpoja tuote-eriä, joita ei muualta välttämättä saa.

Tokmanni kilpailee myös erikoisliikkeiden ja suurten kaupunkien keskustoissa sijaitsevien tavaratalojen kanssa. Erikoisliikkeillä ja tavarataloilla on kuitenkin Tokmannista erottuva hintamielikuva, tuotevalikoima ja myymäläverkosto.

Viimeisten vuosien aikana kansainvälisten verkkokauppojen merkitys on kasvanut myös Suomessa. Etenkin pukeutumisen ja kodin elektroniikan tuoteryhmissä kilpailu on kiristynyt ja verkkokaupan odotetaan tulevien vuosien aikana kasvavan edelleen. Tokmanni kehittää jatkuvasti digitaalisia palvelujaan vastatakseen kuluttajien muuttuneisiin tarpeisiin ja kehittääkseen kokonaisvaltaista asiointikokemusta. Tokmannin kilpailuetuja muihin verkkokauppoihin nähden ovat mielenkiintoinen ja yllätyksellinen tuotetarjonta, tuotteiden halpuus ja laajan myymäläverkon asiakkaille tarjoama helppo nouto.

Markkinakehitys

Pohjoismaissa halpakaupan alalla nähtiin vuonna 2018 pitkistä aikaa kansainvälistä yritysjärjestelyaktiiviteettia, kun ruotsalainen halpakauppa Rusta ilmoitti ostavansa Hong Kong -tavaratalot. Kesäkuussa norjalainen Europris-ketju ilmoitti ostavansa osuuden ruotsalaisesta halpakaupasta ÖoB:sta. Tämän yhteistyön odotetaan johtavan synergioihin ensisijaisesti ostoissa vahvistuvan neuvotteluaseman

ansiosta. Tokmannilla on yhteinen hankintayhtiö Shanghaissa Europrisin kanssa, ja yhdistettyjen ostovolyymien odotetaan hyödyttävän myös Tokmannia pidemmällä tähtäimellä.

Tokmannin näkemyksen mukaan yritysten yhdistyminen isommiksi toimijoiksi jatkuu Euroopan halpakaupparakkeilla. Verkkokaupan lisäksi halpakauppa on yksi nopeimmin kasvavista vähittäiskaupan segmenteistä. Paras kilpailuasema on yrityksillä, joiden vahva verkkokauppaosaaminen yhdistyy kattavaan kivijalkamyymälöiden verkostoon.

Tokmanni seuraa markkinakehitystä ja kilpailutilannetta jatkuvasti ja kehittää omaa liiketoimintaansa aktiivisesti vahvan halpakauppa-asemansa ja kilpailukykyä ylläpitämiseksi. Vuonna 2018 Tokmanni oli aktiivisesti mukana markkinamuutoksessa ja osti marraskuussa Ale-Makasiini Matti Riikonen Oy:n liiketoiminnan. Tokmannin palveluverkosto kasvoi yhdeksällä Ale-Makasiini-myymälällä. Lisäksi Tokmanni osti Pohjois-Suomesta neljä myymälää. Nämä Pohjois-Suomen myymälöiden liiketoiminnat siirtyivät Tokmannin haltuun 1.1.2019 alkaen.

Päivittäistavarayhdistyksen PTY:n (www.pty.fi) tilaston mukaan käyttötavaramarkkina laski 2,9 % neljännellä vuosineljänneksellä, ja varsinkin lokakuun kehitys oli heikkoa. Vuonna 2018 käyttötavaramarkkina laski 0,7 %. Tavaratalo- ja hypermarkettiketjujen liikevaihto laski 0,3 % neljännellä vuosineljänneksellä ja kasvoi 1,3 % vuonna 2018. Tokmanni kasvoi selkeästi markkinoita nopeammin.

PTY:n jäsenyritysten tavaratalo- ja hypermarkettiketjut ovat K-Citymarket, Prisma, Sokos, Stockmann, Tokmanni ja Minimani. On tärkeä huomioda, että PTY:n tilasto kattaa vain osan Tokmannille olennaisesta markkinasta eikä sisällä esimerkiksi verkkokauppaa.

LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Myymäläverkoston kehittäminen

Myymäläverkoston laajentaminen on yksi Tokmannin liikevaihdon ja tuloksen kehittämisen tavoitteista. Tokmannin uusien myymälöiden perustamis- ja käynnistysprosessi on hioutunut tehokkaaksi. Vuoden 2018 lopussa Tokmannilla oli 186 myymälää (31.12.2017: 175 myymälää).

Vuonna 2018 Tokmanni avasi uudet myymälät Kalajoella ja Liperissä. Tokmannin myymäläverkoston kattavuutta vahvisti myös yhdeksän Ale-Makasiini-myymälän liiketoimintakauppa. Lisäksi Tokmanni sijoitti uudelleen kolme myymälää ja laajensi kolmea myymälää. Yhtiö kasvatti vuoden aikana myyntipinta-alansa noin 25 700 neliömetrillä.

Tokmanni on sopinut 8.2.2019 mennessä kolmen uuden myymälän ja yhden uudelleensijoitetun myymälän avaamisesta vuoden 2019 aikana. Lisäksi vuoden 2019 alussa Tokmannin myymäläverkosto kasvoi Pohjois-Suomessa liiketoimintakaupan johdosta neljällä uudella myymälällä. Vuoden 2019 aikana yhtiön myyntipinta-alan arvioidaan kasvavan noin 12 000 neliometriä mahdollisista myymälätilojen pienennyksistä ja myymälöiden lopettamisista riippuen.

Tokmannin määritelmän mukaan myymälää pidetään uutena tai uudelleensijoitettuna myymälänä avaamisvuotena ja sitä seuraavana kalenterivuotena. Keskimäärin uusi myymälä on kannattava noin 12 kuukauden jälkeen ja saavuttaa myymälän normaalitason noin 24 kuukauden sisällä.

Uusiin ja uudelleensijoitettuihin myymälöihin kuuluvat: uudet avatut myymälät; myymälöiden uudelleensijoittamiset, kun myymälän koko muuttuu 30 prosenttia tai enemmän ja kun valikoima laajenee tai supistuu merkittävästi; ja myymälöiden laajentamiset, kun myymälän koko muuttuu 30 prosenttia tai enemmän. Nettomääräisesti laskettuna Tokmanni vähentää uusista ja uudelleensijoitetuista myymälöistä tilikaudella suljetut myymälät.

TALOUDELLINEN KEHITYS

Kausiluonteisuus

Tokmannin liiketoiminta on kausiluonteista, mikä vaikuttaa merkittävästi Tokmannin liikevaihtoon, liiketoiminnan tulokseen ja rahavirtoihin. Tokmannin liikevaihto, kannattavuus ja rahavirta ovat yleensä matalimmat ensimmäisellä vuosineljänneksellä ja korkeimmat neljännellä vuosineljänneksellä joulumyynnin ansiosta.

Neljannen neljänneksen liikevaihto

Tokmannin vuoden 2018 neljännen neljänneksen liikevaihto kasvoi 8,0 % 268,4 milj. euroon (248,5). Neljännen neljänneksen asiakasmäärä kasvoi 5,7 % edellisvuoteen verrattuna. Keskiostoksen koko pysyi edellisen vuoden tasolla. Ale-Makasiinin asiakasmäärät eivät ole vielä rekisteröityneet vuodelle 2018.

Tokmannin panostukset valikoimansa kehittämiseen ja laajentamiseen tuottivat tulosta. Tuotteita oli hyvin saatavilla myymälöissä heti joulusesongin alussa ja samalla myyntiä tuettiin entistä voimakkaammin markkinoinnilla ja mainonnalla kaikissa kanavissa. Tokmannin joulumyynti sujui erittäin hyvin tiukasta kilpailuasetelmasta huolimatta, ja loka-joulukuun vertailukelpoinen myymälöiden liikevaihto kasvoi 4,7 % edellisvuodesta. Tokmannin elintarvikkeiden, pukeutumisen sekä työkalujen ja sähkötarvikkeiden kysyntä oli erityisen hyvä.

Vuoden 2018 liikevaihto

Tokmannin tammi-joulukuun 2018 liikevaihto oli 870,4 milj. euroa (796,5), kasvua oli 9,3 %. Vuoden 2018 asiakasmäärä kasvoi 6,9 % edellisvuoteen verrattuna. Samalla keskiostos kasvoi 1,7 %. Ale-Makasiinin asiakasmäärät eivät ole vielä rekisteröityneet vuodelle 2018.

Tokmannin panostukset tuotevalikoiman ja myymäläkonseptin edelleen kehittämiseen sekä halpuihin hintoihin näkyivät kasvavina asiakasmäärinä sekä samanaikaisesti edelleen vertailukelpoisen liikevaihdon kasvuna. Vertailukelpoinen myymälöiden liikevaihto kasvoi 5,6 % edellisvuodesta. Jatkuvan valikoiman osuus myynnistä oli 74,7 % (74,3 %), sesonkituotteiden osuus 18,2 % (20,3 %) ja erätuotteiden osuus 7,1 % (5,5 %). Tokmannin vapaa-ajan tuotteiden, pukeutumisen sekä työkalujen ja sähkötarvikkeiden kysyntä oli erinomaista.

Neljannen neljänneksen kannattavuus

Neljännen neljänneksen 2018 myyntikate oli 92,2 milj. euroa (86,6) ja myyntikatemarginaali oli 34,3 % (34,8 %) liikevaihdosta. Vertailukelpoinen myyntikate oli 92,3 milj. euroa (86,1), joka vastaa 34,4 %:n myyntikatemarginaalia (34,6 %). Kannattavuutta rasittivat merkittävästi kertaluontoiset kulut, jotka liittyivät koristevalojen takaisinvetoon, hankittujen Ale-Makasiini-myymlöiden haltuunottoon ja Pohjois-Suomen myymälöiden oston valmisteluun. Erityisen iso merkitys oli koristevalojen takaisinvedolla, jonka vaikutus käyttökatteeseen oli noin -1,4 miljoonaa euroa.

Neljännen vuosineljänneksen liiketoiminnan kulut kasvoivat ja olivat 64,7 milj. euroa (58,5) 24,1 % liikevaihdosta (23,5 %). Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut olivat 65,2 milj. euroa (58,7), 24,3 % liikevaihdosta (23,6 %). Liiketoiminnan kulujen kasvu johtui ensisijaisesti myymälämäärän kasvusta ja tästä seuranneesta toiminnan kulujen kasvusta. Korkea myyntivolyymi lisäsi myös liiketoiminnan muita kuluja, joihin sisältyivät mm. keskusvaraston ja myymälöiden väliset rahtikustannukset. Lisäksi kuluja kasvattivat edellä kuvattu koristevalojen takaisinvelto ja Ale-Makasiinin haltuunotto. Neljänneksen henkilöstökulut olivat 28,8 milj. euroa (26,0).

Neljännen vuosineljänneksen käyttökate (EBITDA) oli 28,6 milj. euroa (29,3) ja käyttökatemarginaali oli 10,7 % (11,8 %). Vertailukelpoinen käyttökate oli 28,2 milj. euroa (28,6), 10,5 % liikevaihdosta (11,5 %).

Neljannen vuosineljänneksen liikevoitto (EBIT) oli 24,7 milj. euroa (25,7), mikä vastaa 9,2 %:n liikevoittomarginaalia (10,3 %). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 24,4 milj. euroa (25,0), 9,1 % liikevaihdosta (10,1 %).

Neljannen vuosineljänneksen nettorahoituskulut olivat 1,3 milj. euroa (1,6). Tulos ennen veroja oli 23,4 milj. euroa (24,1). Vero olivat 4,6 milj. euroa (4,8). Neljänneksen tulos oli 18,7 milj. euroa (19,3).

Osakekohtainen tulos oli 0,32 euroa (0,33). Sijoitetun pääoman tuotto oli 7,2 % (7,6 %) ja oman pääoman tuotto oli 11,1 % (11,7 %).

Vuoden 2018 kannattavuus

Vuoden 2018 myyntikate oli 295,3 milj. euroa (267,1), ja myyntikatemarginaali oli 33,9 % (33,5 %). Vertailukelpoinen myyntikate oli 295,0 milj. euroa (268,1), joka vastaa 33,9 %:n myyntikatemarginaalia (33,7 %).

Tokmannin tärkeimpiä kannattavuuden tavoitteita ovat suoran tuonnin ja yhtiön omien tuotemerkkien osuuden lisääminen. Vuonna 2018 suoran tuonnin osuus liikevaihdosta oli 24,4 % (23,0). Vuoden 2017 lukujen laskentatapaa on tarkistettu edellisvuodesta ja vuoden 2018 luvut on laskettu uudistettua laskentaperiaatetta käyttäen. Tokmanni panostaa entistä enemmän hankinnan tehostamiseen ja hankintaan Shanghain hankintayhtiön kautta. Myydyistä tuotteista 14,1 % (13,6 %) hankittiin Tokmannin Shanghain hankintayhtiötä hyödyntäen. Vuonna 2018 omien tuotemerkkien, lisenssimerkkien ja merkittömien tuotteiden osuus liikevaihdosta pysyi edellisvuoden tasolla ja oli 32 % (32 %). Omien tuotemerkkien osuus sesonkituotteista oli korkea. Kampanjatuotteiden osuus myynnistä kasvoi hieman edellisvuodesta.

Vuoden 2018 liiketoiminnan kulut olivat 234,3 milj. euroa (217,8), 26,9 % liikevaihdosta (27,3 %). Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut olivat 235,7 milj. euroa (217,0), 27,1 % liikevaihdosta (27,2 %). Liiketoiminnan kulujen kasvu johtui ensisijaisesti myymälämäärän kasvusta ja tästä seuranneesta toiminnan kulujen kasvusta. Myös korkea myyntivolyymi vaikutti liiketoiminnan kulujen kasvuun. Lisäksi kannattavuutta rasittivat neljännen vuosineljänneksen kertaluontoiset kulut, jotka liittyivät koristevalojen takaisinvetoon, hankittujen Ale-Makasiini-myymlöiden haltuunottoon ja Pohjois-Suomen myymälöiden oston valmisteluun. Henkilöstökuluja kasvatti myös Tokmannilla ensimmäistä kertaa käytössä ollut koko henkilökunnan kattava myyntipalkkio-ohjelma, joka perustui myynnin kehitykseen neljänneksittäin. Vuonna 2018 myyntipalkkio-ohjelmasta kirjatut kulut olivat 1,4 milj. euroa (0,0). Konsernin avainhenkilöille suunnatusta vuosiperusteisesta palkkio-ohjelmasta vuodelle 2018 kirjattiin kuluja 0,6 milj. euroa (0,0). Lisäksi Tokmannilla on osakepohjainen kannustinjärjestelmä konsernin avainhenkilöille. Vuonna 2018 osakepalkkiojärjestelmästä kirjatut kulut olivat 0,1 milj. euroa (0,0). Vuoden 2018 henkilöstökulut olivat 106,9 milj. euroa (97,9).

Vuoden 2018 käyttökate (EBITDA) oli 64,9 milj. euroa (53,1), 7,5 % liikevaihdosta (6,7 %) ja vertailukelpoinen käyttökate oli 63,3 milj. euroa (55,0), 7,3 % liikevaihdosta (6,9 %).

Vuoden 2018 liikevoitto oli 50,3 milj. euroa (38,8), 5,8 % liikevaihdosta (4,9 %). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 48,6 milj. euroa (40,6), 5,6 % liikevaihdosta (5,1 %).

Vuoden 2018 nettorahoituskulut olivat 5,6 milj. euroa (5,8). Tulos ennen veroja oli 44,7 milj. euroa (32,9). Katsauskauden verot olivat 8,9 milj. euroa (6,6). Vuoden 2018 tulos oli 35,8 milj. euroa (26,3).

Osakekohtainen tulos oli 0,61 euroa (0,45). Sijoitetun pääoman tuotto oli 14,6 % (11,4 %) ja oman pääoman tuotto oli 21,2 % (16,0 %).

Tase, rahavirta ja rahoitusasema

Tokmannin vaihto-omaisuus oli 190,5 milj. euroa (170,2) vuoden 2018 lopussa. Vaihto-omaisuuden kasvu johtuu ensisijaisesti myymäläverkoston kasvusta ja osaltaan myös hallitusti valikoimiin lisätyistä tuotenimikkeistä. Vaihto-omaisuutta kasvatti myös hankittujen Ale-Makasiini-myymälöiden vaihto-omaisuus 6,4 milj. euroa.

Joulukuun lopussa 2018 Tokmannilla oli korollista velkaa yhteensä 173,0 milj. euroa (176,6).

Nettovelka/vertailukelpoinen EBITDA (liukuva 12 kk) oli 2,1 (2,4). Tokmannin omavaraisuusaste oli 36,0 % (35,3 %).

Vuoden 2018 liiketoiminnan rahavirta oli 44,9 milj. euroa (27,1). Yhtiön rahavarat olivat 37,9 milj. euroa (42,5) vuoden 2018 lopussa.

Investoinnit

Neljännän neljänneksen 2018 nettoinvestoinnit olivat 8,8 milj. euroa (4,3). Vuoden 2018 nettoinvestoinnit olivat 19,8 milj. euroa (8,1), joka sisältää ostetusta Ale-Makasiinin liiketoiminnasta syntyneen liikearvon 6,0 milj. euroa. Lisäksi hankittujen, maantieteellisesti Tokmannin myymäläverkostoon hyvin sopivien, liikepaikkojen mukana liiketoimintakaupassa siirtyi konserniin henkilöstöä 93 henkeä ja vaihto-omaisuutta 6,4 milj. euroa, joka sisältyy konsernin vaihto-omaisuuden arvoon. Vuoden 2018 investointeja kasvattivat erityisesti myymäläverkoston laajentaminen ja liiketoiminnan osto, elintarvikemyymälöiden ja muiden myymälöiden kunnostaminen sekä digitaalisten palveluiden kehittäminen.

Vuoden 2019 investointien odotetaan olevan suunnilleen poistojen tasolla. Vuoden 2018 poistot olivat 14,7 milj. euroa (14,3).

HANKITUT LIIKETOIMINNOT

Tokmanni osti Ale-Makasiini Matti Riikonen Oy:n liiketoiminnan. Liiketoiminta siirtyi Tokmannin haltuun 1.11.2018 alkaen ja käsittää yhdeksällä paikkakunnalla (Äänekoski, Suolahti, Viitasaari, Saarijärvi, Laukaa, Siilinjärvi, Pielavesi, Pihtipudas ja Kangasniemi) sijaitsevat Ale-Makasiinin halpakauppaa harjoittavat myymälät. Hankitun halpakauppaliiketoiminnan liikevaihto oli 19,7 milj. euroa vuonna 2017.

STRATEGIA

Tokmannin tavoitteena on jatkaa asemansa vahvistamista Suomen johtavana halpakauppana hyödyntämällä keskeisiä kilpailuetujaan: halvaksi koettua hintamielikuvaa, houkuttelevaa ja laajaa tuotevalikoimaa sekä hyvää asiointikokemusta.

Tokmanni tähtää vakaaseen ja kannattavaan pitkän aikavälin kasvuun

- hyödyntämällä yhdenmukaista brändimielikuvaansa ja tarvelähtöistä tuoteryhmäjohtamistaan, jatkuvalla myymäläkonseptinsa ja valikoimansa kehittämisellä sekä panostamalla yhä enemmän digitaalisuuteen ja monikanavaisuuteen vertailukelpoisen liikevaihdon kasvun tukemiseksi;
- jatkamalla uuden myyntipinta-alan lisäämistä nettomääräisesti laskettuna noin 12 000 neliometrillä vuosittain, mikä tarkoittaa noin viittä uutta tai uudelleensijoitettua myymälää sekä
- parantamalla kannattavuutta ja käyttöpääoman hallintaa paremmilla prosesseilla ja työkaluilla hankintatoiminnassa, toimitusketjun hallinnassa ja tuoteryhmäjohtamisessa sekä kehittämällä myymälätehokkuuttaan.

Taloudelliset tavoitteet

Tokmannin hallitus on vahvistanut Tokmannille seuraavat taloudelliset ja muut tavoitteet:

- Tokmannin pitkän aikavälin tavoitteena on saavuttaa vertailukelpoisen liikevaihdon lievä kasvu;
- Tokmannin tavoitteena on kasvattaa myymäläverkostonsa yli 200 myymälään ja lisätä vuosittain uuden myyntipinta-alan määrää nettomääräisesti laskettuna noin 12 000 neliömetrillä, mikä tarkoittaa noin viittä uutta tai uudelleensijoitettua myymälää;
- Tokmannin pitkän aikavälin tavoitteena on nostaa vähitellen vertailukelpoinen liikevoittomarginaali noin 9 prosenttiin myyntikatemarginaalia parantamalla ja pienentämällä nykytasosta liiketoiminnan kulujen suhteellista osuutta liikevaihdosta;
- Tokmannin aikomuksena on säilyttää tehokas pitkän aikavälin pääomarakenne pitämällä nettovelan suhde vertailukelpoiseen käyttökatteeseen alle 3,2:n;
- Tokmannin tavoitteena on jakaa osinkona noin 70 prosenttia Tokmannin tilikauden nettotuloksesta riippuen pääomarakenteesta, taloudellisesta asemasta, yleisistä taloudellisista ja liiketoiminnallisista olosuhteista ja tulevaisuuden näkymistä.

Vuoden 2018 strategiset toimenpiteet

Vuonna 2018 Tokmanni jatkoi strategiansa toteuttamista ja yhtiön tavoitteellista kehittämistä. Vuoden 2018 pääfokus oli asiakasluottamuksen parantaminen. Vuonna 2018 Tokmanni keskittyi parantamaan asiakasluottamusta panostamalla halpoihin hintoihin, monipuolistamalla ja laajentamalla valikoimaansa, uudistamalla myymäläkonseptia ja vahvistamalla markkinointia. Lisäksi Tokmanni jatkoi verkkokauppansa kehittämistä ja keskittyi sisäisen tehokkuuden parantamiseen. Järjestelmien ja toimitusketjun tehokkuuden lisääntyessä palvelu parantuu, jolloin asiakas löytää tarjoustuotteita helpommin ja kauppoihin saadaan juuri niitä tuotteita, joita asiakas haluaa.

Tokmanni kehittää jatkuvasti asiakaslähtöistä valikoimaansa ja tarjoaa asiakkailleen mielenkiintoisia tuotteita halpaan hintaan. Uudistunut ja laajentunut valikoima useissa eri tuoteryhmissä otettiin hyvin vastaan vuonna 2018. Vuonna 2018 kampanjatuotteiden osuus myynnistä kasvoi hieman edellisvuodesta Tarjoussanomien sivumäärän noustessa.

Taatakseen asiakkailleen miellyttävän asiointikokemuksen Tokmanni kehittää jatkuvasti myymälä- ja osastokohtaisia konseptejaan. Myymäläkonseptin kehittämisen avaintekijöitä ovat tilojen optimointi ja jakaminen, helppokäyttöisten ja houkuttelevien "maailmojen" kehittäminen sekä impulssiostoksien lisääminen mm. massa-alueiden parantamisen kautta. Vuonna 2018 Tokmannin myymäläkonseptin vahvistamista jatkettiin. Yhtiö analysoi säännöllisesti konseptin toimivuutta, muuttaa toimimattomia ratkaisuja ja suunnittelee uusia konseptiin tuotavia elementtejä. Myymäläkonseptin uusia elementtejä testataan pilottimyymälöissä ja implementoidaan osittain tai kokonaan tämän jälkeen myymälöihin. Vuonna 2018 yhtiö jatkoi myös myymälätehokkuuden kehittämistä. Tavoitteena on mm. tehostaa esillepanotyötä ja vapauttaa myymälähenkilökunnan aikaa entistä parempaan asiakaspalvelutyöhön.

Uusien myymälöiden avaaminen on yksi Tokmannin liikevaihdon ja tuloksen tavoitteista, ja se perustuu tehokkaaseen myymälöiden perustamiseen ja käynnistämiseen. Vuonna 2018 Tokmanni avasi uudet myymälät Kalajoella ja Liperissä. Tokmannin myymäläverkoston kattavuutta vahvisti myös yhdeksän Ale-Makasiini-myymälän liiketoimintakauppa. Lisäksi Tokmanni sijoitti uudelleen kolme myymälää ja laajensi kolmea myymälää. Yhtiö kasvatti vuoden aikana myyntipinta-alansa noin 25 700 neliömetrillä. Vuonna 2018 Tokmanni panosti myymäläverkoston kehittämisen lisäksi investointiohjelmassaan edellisvuosia voimakkaammin myymäläverkoston ylläpitoinvestointeihin. Tokmanni teki merkittäviä myymälämuutoksia noin 70 myymälässä uusimalla myymäläkonseptia mm. pukeutumisen ja kodin osastoilla sekä uusimalla täysin yhdeksän tuore-elintarvikemyymälän elintarvikeosastot. Tässä yhteydessä mm. elintarvikeosastojen kylmälaitteet uusittiin aiempaa vähemmän energiaa kuluttaviin ja ympäristöystävällisempiä kylmäaineita käyttäviin kylmälaitteisiin.

Tokmannin tuotevalikoima on laaja ja mielenkiintoinen. Tokmanni panostaa erityisesti kuuteen eri tuoteosastoon: Elintarvikkeet, Kodin puhdistus ja henkilökohtainen hygienia, Pukeutuminen, Työkalut ja sähkötarvikkeet, Koti, sisustus ja puutarha sekä Vapaa-aika ja kodintekniikka.

Tokmannin tuoteryhmien valikoima koostuu Tokmannin omista tuotemerkeistä (Private Label) ja ei-brändätyistä tuotteista sekä johtavista kansainvälisistä ja kotimaisista tuotemerkeistä. Tokmannin tärkeimpiä kannattavuuden tavoitteita ovat suoran tuonnin ja yhtiön omien tuotemerkkien osuuden lisääminen. Tokmannilla on yhteinen hankintayhtiö Shanghaissa norjalaisen halpakaupan Europrisin kanssa. Jatkossa Shanghain hankintayhtiötä hyödynnetään entistä voimakkaammin suoran tuonnin lisäämiseksi. Vuonna 2018 Tokmanni panosti omien tuotemerkkiensä tuoteportfolion kehittämiseen.

Tokmanni laajensi työkalutarjontaansa ja lanseerasi uuden oman Brücke-tuotemerkin. Brücken tuotevalikoimaan kuuluu esimerkiksi sähkötyökaluja ja -tarvikkeita sekä erilaisia puutarhakoneita ja -laitteita. Vuoden 2018 aikana Tokmanni lanseerasi yksinmyyntimerkkeinä muun muassa Pretty by Flormar -kosmetiikkasarjan ja Mascot of Norwayn tyyny ja peitot.

Katsauskauden aikana Tokmanni jatkoi markkinointinsa ja mainontansa vahvistamista ja kehittämistä mm. terävöittämällä suoramainontaansa sekä lisäämällä myymäläkohtaista näkyvyyttä sosiaalisessa mediassa. Myös omien tuotemerkkien markkinointiin ja mainontaan panostettiin entistä voimakkaammin. Tämä seurauksena mm. sesonkivalikoima ja sen ajankohtaisuus tulivat entistä paremmin esille.

Vuonna 2018 Tokmannin digitalisointiprojekti eteni suunnitelmien mukaisesti. Projektin ensimmäisessä vaiheessa on keskitytty rakentamaan monikanavaisen Tokmannin mahdollistava järjestelmäalusta, jonka tavoitteena on luoda uudet työkalut asiakkaiden tavoittamiseen ja palvelemiseen sekä myynnin kehittämiseen digitaalisesti. Maaliskuussa Tokmannin verkkokauppa siirrettiin uudelle alustalle ja vuoden aikana yhtiö jatkoi verkkokaupan kehittämistä suunnitelmiensa mukaisesti. Verkkokaupan nimikemäärä on lähes kaksinkertaistunut vuoden 2018 aikana, ja joulukuun lopussa verkkokaupassa oli lähes 20 000 nimikettä. Verkkosivustolla oli keskimäärin 1 400 000 kävijää per kuukausi. Tokmanni jatkaa verkkokaupan kehittämistä, sen käytettävyyden parantamista ja nimikemäärän kasvattamista, tavoitteenaan kasvattaa verkossa myytävien tuotteiden määrää merkittävästi ja samalla tukea kivijalkamyymälöiden myyntiä ja Tokmanni-brändiä. Lisäksi yritys panostaa digitaalisen markkinoinnin sekä analytiikan ja optimointityökalujen kehittämiseen.

HENKILÖSTÖ

Tokmannin tavoitteena on varmistaa, että sillä on oikeanlaista osaamista ja sen työntekijät ovat sitoutuneet yhteisten tavoitteiden saavuttamiseen. Tokmanni kehittää systemaattisesti vastuullisuuden kulttuuriaan, joka koostuu muun muassa yhteisistä arvoista ja yhteishengestä, työhyvinvoinnista, monimuotoisuudesta, osaamisen kehittämisestä ja oikeudenmukaisesta palkasta.

Vuoden 2018 aikana Tokmanni jatkoi edellisvuoden syksyllä aloittamiaan työpajoja, joissa sen työntekijät antoivat panoksensa yhteisten arvojen luomiseen. Lopputuloksena luotiin Tokmannin näköiset uudet arvot: Ylpeästi halpa, Uskallamme uudistua ja Yhdessä.

Tokmannin työhyvinvoinnin tavoitteena on luoda edellytykset tulokselliselle työn tekemiselle ja työssä jaksamiselle. Tokmanni on vastuullinen työnantaja ja edistää monimuotoisuutta. Vuoden 2018 aikana Tokmanni käynnisti monimuotoisuusohjelman, jonka puitteissa se teki tiivistä yhteistyötä muun muassa Lasten ja nuorten säätiön kanssa ja käynnisti yhteistyön Helsingin kaupungin kanssa syrjäytymisen vaarassa olevien nuorten tukemiseksi.

Strategisen osaamisensa vahvistamiseksi ja asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi Tokmanni kehittää jatkuvasti koulutusohjelmiaan. Vuonna 2018 Tokmanni jatkoi työntekijöidensä osaamisen kehittämistä keskittyen erityisesti myymäläpäälliköiden tukemiseen ja asiakaspalvelun parantamiseen.

Tokmannin henkilöstön työtyytyväisyyttä ja virettä mitataan vuosittaisen henkilöstötutkimuksen lisäksi joka syksy muutaman avainmittarin pikapulssilla, jonka avulla voidaan varmentaa sovittujen kehitystoimenpiteiden ja tavoitteiden toteutuminen. Tokmannin henkilötutkimuksen tulokset ovat olleet tasaisessa positiivisessa kasvussa niin suosittelun, tyytyväisyyden, tiedonkulun kuin ilmapiirinkin osalta.

Tokmanni on merkittävä työllistäjä Suomessa, ja konsernilla oli 3 558 (3 255) työntekijää vuoden 2018 lopussa. Keskimäärin Tokmannin palveluksessa oli 3 415 (3 232) henkilöä vuoden 2018 aikana. Tokmannin kokonaishenkilömäärästä 86,4 % (86,0 %) työskenteli myymälöissä, 6,0 % (6,4 %) varastossa ja 7,6 % (7,6 %) tukitoiminnoissa.

Tilikauden henkilöstökulut olivat 106,9 milj. euroa (97,9), 12,3 % (12,3 %) liikevaihdosta. Kaupan alan työehtosopimuksen piirissä olevien kokoaikaisten työntekijöiden palkkoja nostettiin 1.4.2018 keskimäärin 1,6 % ja nostetaan 1.4.2019 lähtien edelleen 1,6 %. Enemmistö Tokmannin työntekijöistä kuuluu sopimuksen piiriin.

YRITYSVASTUU

Vastuullinen liiketoiminta on yksi Tokmannin menestymisen edellytyksistä ja osa jokaisen tokmannilaisen arkea. Yritysvastuun keskeiset teemat Tokmannilla ovat Rehti liiketoiminta, Ihmisten reilu kohtelu, Vastuullinen hankinta ja tuotteet sekä Viisas resurssien käyttö. Teemat määritettiin Tokmannin vuonna 2015 tekemän olennaisuusanalyysin perusteella ja ne ovat edelleen relevantteja. Tokmannin vastuullisuusasioista kerrotaan perusteellisesti viikolla 12 julkaistavassa vastuullisuusraportissa. Raportti on laadittu GRI-standardien mukaisesti. Lisäksi vastuullisuusasioita käsitellään hallituksen toimintakertomuksen osiossa ”Selvitys muista kuin taloudellisista tiedoista”.

Tokmannin vastuullisuustyö 2018

Tokmanni valitsi vastuullisuuden yhdeksi uuden 2018–2020 strategiansa painopistealueeksi, ja työn edistämiseksi käynnistettiin projektikokonaisuudet neljällä vastuullisuuden osa-alueella. Osa-alueiksi valikoituivat Monimuotoinen Tokmanni, Ihmisoikeuksia kunnioittava Tokmanni, Hiilineutraali Tokmanni ja Kiertotaloutta tukeva Tokmanni.

Monimuotoinen Tokmanni

Tokmanni tarkensi monimuotoisuustyön tavoitteitaan varmistaakseen erilaisista taustoista tulevien työntekijöiden työllistämisen ja vahvistaakseen syrjäytymisvaarassa olevien nuorten työelämätaitoja. Tokmannin näkemyksen mukaan se pystyy näin tehdessään palvelemaan paremmin monimuotoistuvaa asiakaskuntaa sekä samanaikaisesti kantamaan yhteiskuntavastuunsa.

Syksyllä 2018 Tokmanni teki valikoiduissa myymälöissään tutkimuksen, jossa perehdyttiin maahanmuuttajataustaisten työntekijöiden kokemuksiin. Lisäksi Tokmanni ja Lasten ja nuorten säätiö tekivät pilottihankkeen, jonka fokuksena oli syrjäytymisvaarassa olevien nuorten työelämätaitojen vahvistaminen tokmannilaisten työelämävierailujen sekä työelämäharjoitteluiden kautta. Monimuotoisuustyötä johtaa ohjausryhmä, jonka tavoitteena on yllä mainitun lisäksi viedä monimuotoisuustyö osaksi Tokmannin HR-prosesseja.

Ihmisoikeuksia kunnioittava Tokmanni

Tokmannin tavoitteena on ohjata kaikki suorat ostot riskimaista amfori BSCI- tai SA8000-auditoiduille tehtaalle. Vuoden 2018 suorista riskimaaostoista 98 % (99 %) tehtiin auditoiduilta tehtailla. Tokmannin käyttämällä BSCI-auditoiduilla tehtailla auditointi on pääsääntöisesti voimassa vuoden.

Hiilineutraali Tokmanni

Ilmastonmuutoksen hillitseminen on Tokmannin tärkeimpiä yritysvastuun alueita. Tokmannin ilmastostrategian pääpaino on toimitilojen energiankulutuksen ja hiilidioksidipäästöjen vähentämisessä. Elokuussa 2018 Tokmannin hallinto- ja logistiikkakeskuksessa Mäntsälässä käynnistettiin yksi Suomen suurimmista aurinkovoimaloista. 3 000 aurinkopaneelin aurinkovoimalan arvioitu vuosituotto on noin 740 000 kWh, eli noin 15 % rakennuksen vuotuisesta kokonaissähkönkulutuksesta. Lisäksi Tokmanni asensi 20 myymälään sekä Mäntsälän varastoon led-valaistuksen. Kumulatiivisesti laskettuna vuoden aikana tehdyt asennukset vähensivät sähkönkulutusta 16,5 % kyseisissä myymälöissä sekä varastossa. Tokmanni jatkoi myös henkilöstön osallistamista Mäntsälän toimiston ympäristövaikutusten vähentämiseen erityisesti Deep Green -ryhmän toiminnan avulla.

Kiertotaloutta tukeva Tokmanni

Vuonna 2018 Tokmanni käynnisti 40 myymälässään kirkkaan kalvomuovin kierrätyksen, ja tavoitteena on laajentaa se kattamaan kaikki myymälät vuonna 2019. Tokmannin logistiikkakeskuksessa Mäntsälässä kalvomuovit on kerätty talteen keskuksen avaamisesta asti.

Muu merkittävä vastuullisuustyö

Eri hankkeiden lisäksi Tokmanni järjesti kesäkuussa vuotuisen Vastuullisuuspäivän hallinto- ja logistiikkakeskuksessaan Mäntsälässä. Päivän tavoitteena oli lisätä henkilöstön ymmärrystä vastuullisuusasioista, sitouttaa ja kouluttaa henkilöstöä sekä saada syvällisempää tietoa vastuullisuudesta tärkeiltä sidosryhmiltä.

Vastuullisuuden Advisory Board kokoontui vuonna 2018 kaksi kertaa. Advisory Board koostuu ulkopuolisista asiantuntijoista ja sen tavoitteena on tukea Tokmannin vastuullisuustyötä antamalla yhtiölle ulkopuolinen näkemys vastuullisuustyöstä sekä sparrata Tokmannia muun muassa vastuullisuuden trendeistä, riskeistä ja parhaista käytännöistä.

Compliance-ryhmä kokoontui säännöllisesti ja käsitteli ilmoituskanavaan tulleet ilmoitukset asianmukaisesti.

OSAKKEET JA OSAKKEENOMISTAJAT

Tokmanni Group Oyj:n osakepääoma oli 80 000 euroa ja sillä oli 58 868 752 osaketta vuoden 2018 lopussa. Vuoden aikana yhtiön osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsinki Oy:ssä yhteensä 30 094 042 kappaletta 219,6 miljoonan euron kokonaishintaan. Tokmanni Group Oyj:n osakkeen viimeinen kauppa tehtiin Nasdaq Helsingissä hintaan 7,18 euroa. Osakkeen ylin kurssi oli 8,04 euroa ja alin 6,42 euroa. Osakkeen hinnan volyyymilla painotettu keskimurssi oli 7,30 euroa. Joulukuun 2018 lopussa osakkeiden markkina-arvo oli 422,7 milj. euroa.

Tokmanni Group Oyj:llä on yksi osakelaji ja kukin osake tuottaa yhden äänen yhtiön yhtiökokouksessa. Osakkeilla ei ole nimellisarvoa. Tokmanni ei omista omia osakkeitaan.

Joulukuun 2018 lopussa Tokmannilla oli 15 612 rekisteröityä osakkeenomistajaa. Vuoden lopussa Tokmanni Group Oyj:n suurimmat omistajat olivat Takoa Invest Oy 17,70 %, Elo Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö 8,07 %, Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma 7,38 %, OP-Suomi -sijoitusrahasto 2,54 % ja Sijoitusrahasto Nordea Pro Suomi 2,29 %.

Rahoitus- ja vakuutuslaitokset omistivat osakkeista 37,27 %, yksityiset yritykset 23,63 %, julkisyhteisöt 18,52 %, kotitaloudet 17,59 %, ja voittoa tavoittelemattomat yhteisöt 2,01 %. Suora ulkomaalaisomistus oli 0,99 %. Kaikista yllämainituista osuuksista 22,64 % oli hallintarekisteröityjä.

Lisää tietoa Tokmannin osakkeista ja osakkeenomistajista on yhtiön internetsivuilla osoitteesta <https://ir.tokmanni.fi/fi/investors/share-and-shareholders/shareholders> ja johdon omistuksista osoitteesta <https://ir.tokmanni.fi/fi/investors/corporate-governance/insider-management/management-holdings>.

Tokmannin johdon osakehankinnat ja niiden rahoitus

Tokmanni Group Oyj:n hallitus päätti 15.11.2018 kannustaa konsernin johtoryhmän jäseniä kasvattamaan osakeomistusta. Järjestelyn tarkoituksena on yhdistää entistä paremmin omistajien ja johdon tavoitteet yhtiön arvon nostamiseksi pitkällä aikavälillä sekä sitouttaa heidät toteuttamaan yhtiön strategiaa entistäkin paremmin. Järjestelyssä Tokmannin hallitus päätti tarjota konsernin avainhenkilöille rahoituksen osakehankintojen tekemiseksi.

Tämän myötä Tokmannin johtoryhmän jäsenet ovat ostaneet yhteensä 265 000 Tokmannin osaketta Nasdaq Helsingin järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä. Näiden osakkeiden ostojen rahoittamiseen Tokmanni Group Oyj on myöntänyt johtoryhmän jäsenille yhteensä 2,0 miljoonan euron edestä markkinaehtoisia lainoja. Laina-aika on viisi vuotta ja laina tulee maksaa kokonaisuudessaan takaisin viimeistään 31.12.2023. Lainanottajalla on siten oikeus maksaa laina halutessaan takaisin aikaisemmin. Hankitut osakkeet toimivat yllä kuvatun lainan vakuutena. Ostetuista 265 000 osakkeesta toimitusjohtajan osuus on 105 000 osaketta ja muiden johtoryhmän jäsenten 160 000 osaketta.

Hallituksen valtuudet koskien omien osakkeiden ostoa

Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 2 943 000 oman osakkeen hankkimisesta tai pantiksi ottamisesta yhtiön voitonjakokelpoisilla varoilla, mikä vastaa noin 5 % yhtiön kaikista osakkeista. Hankkiminen voi tapahtua yhdessä tai useammassa erässä.

Osakkeet hankitaan muuten kuin osakkeenomistajien omistusten mukaisessa suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan. Osakkeet hankitaan ja maksetaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen mukaisesti.

Osakkeet voidaan hankkia yhtiön kannustinjärjestelmän toteuttamiseksi, käytettäväksi yrityshankintojen tai muiden yhtiön liiketoimintaan kuuluvien järjestelyjen tai investointien toteuttamiseksi, yhtiön rahoitusrakenteen parantamiseksi tai muutoin edelleen luovutettavaksi, yhtiöllä pidettäväksi tai mitätöitäväksi.

Valtuutus sisältää hallituksen oikeuden päättää kaikista muista osakkeiden hankkimiseen liittyvistä seikoista.

Valtuutus on voimassa vuonna 2019 pidettävään varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2019 saakka.

LIPUTUSILMOITUKSET

Tokmanni Group Oyj vastaanotti 8.1.2018 ilmoituksen, jonka mukaan Takoa Invest Oy:n 100 %:sesti omistama tytäryhtiö Rockers Tukku Oy on sulautunut emoyhtiö Takoa Invest Oy:öön 31.12.2017. Rockers Tukku Oy:n suora 17,00 %:n omistus yhtiössä siirtyi näin ollen Takoa Invest Oy:lle 31.12.2017.

Tokmanni Group Oyj vastaanotti 5.10.2018 ilmoituksen, jonka mukaan Nordea Funds Oy on myynyt 41 427 kappaletta Tokmanni Group Oyj:n osakkeita. Sen seurauksena Nordea Funds Oy:n suora omistus Tokmannissa laski alle 5 prosentin liputusrajan 4.10.2018.

OSAKEPOHJAISET KANNUSTINJÄRJESTELMÄT

Tokmanni Group Oyj:n hallitus päätti helmikuussa 2018 osakepohjaisen kannustinjärjestelmän jatkamisesta konsernin avainhenkilöille. Järjestelmän tarkoituksena on yhdistää omistajien ja avainhenkilöiden tavoitteet yhtiön arvon nostamiseksi pitkällä aikavälillä sekä sitouttaa avainhenkilöt toteuttamaan yhtiön strategiaa ja tarjota heille kilpailukykyinen yhtiön osakkeiden ansaintaan ja kertymiseen perustuva palkkiojärjestelmä.

Osakepalkkiojärjestelmän ansaintajakso on kalenterivuosi 2018. Järjestelmän mahdollinen palkkio ansaintajaksolta 2018 perustuu konsernin tulokseen per osake (EPS) 31.12.2018 ja markkina-arvon kehitykseen 1.1.–31.12.2018.

Järjestelmän kohderyhmään kuuluvat toimitusjohtaja, konsernin johtoryhmän jäsenet sekä yhtiön muita avainhenkilöitä. Ansaintajaksolta 2018 maksettavat palkkiot vastaavat yhteensä noin 9 859 Tokmanni Group Oyj:n osaketta 31.12.2018 markkina-arvoon perustuen. Palkkio, joka on luonteeltaan ansiotuloa, maksetaan vuonna 2021 yhtiön osakkeina ja osittain rahana. Rahaosuudella katetaan palkkiosta kohderyhmään kuuluvalla henkilöllä aiheutuvia ennakonpidätyksiä. Mikäli kohderyhmään kuuluvan henkilön työ- tai toimisuhte päättyy ennen palkkion maksamista, palkkiota ei makseta.

HALLINNOINTI

Tokmanni Group Oyj:n hallinto perustuu yhtiökokouksen hyväksymään yhtiöjärjestykseen, Suomen osakeyhtiölakiin, ja Nasdaq Helsinki Oy:n antamiin, listattuja yhtiöitä koskeviin sääntöihin ja määräyksiin. Tokmanni noudattaa Arvopaperimarkkinayhdistyksen vuonna 2015 julkaisemaa Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodia.

Tokmanni julkaisee erillisen selvityksen hallinnointi- ja palkitsemisjärjestelmästä vuodelta 2018 Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodin suositusten mukaisesti. Selvitys julkaistaan viikolla 8 Tokmannin internetsivuilla.

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Tokmanni Group Oyj:n 14.3.2018 pidetty varsinainen yhtiökokous vahvisti tilinpäätöksen tilikaudelta 2017, joka sisältää konsernitiilinpäätöksen, hallituksen toimintakertomuksen ja tilintarkastuskertomuksen, ja myönsi hallituksen jäsenille ja tilikauden aikana toimineille toimitusjohtajille vastuuvapauden.

Yhtiökokous päätti hallituksen ehdotuksen mukaisesti, että osinkoa maksettiin 31.12.2017 päättyneeltä tilikaudelta 0,41 euroa/osake. Osinko maksetaan osakkeenomistajalle, joka oli osingonmaksun täsmäytyspäivänä 16.3.2018 merkittynä Euroclear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon. Osingonmaksupäivä oli 23.3.2018.

Yhtiökokous päätti hallituksen jäsenmääräksi kuusi. Hallituksen jäseniksi valittiin Juha Blomster, Therese Cedercreutz, Kati Hagros, Erkki Järvinen, Seppo Saastamoinen sekä Harri Sivula. Seppo Saastamoinen valittiin hallituksen puheenjohtajaksi.

Yhtiökokous päätti, että hallituksen palkkiot pidetään ennallaan. Hallituksen puheenjohtajalle maksetaan kuukausipalkkiona 7 000 euroa, hallituksen jäsenelle maksetaan kuukausipalkkiona 2 500 euroa. Lisäksi hallituksen puheenjohtajalla ja jäsenille maksetaan kokouspalkkio kutakin hallituksen kokousta kohden seuraavasti: 1 000 euroa niille hallituksen jäsenille, joiden kotipaikka on Suomessa, 2 000 euroa niille hallituksen jäsenille, joiden kotipaikka on muualla Euroopassa ja 3 000 euroa niille hallituksen jäsenille, joiden kotipaikka on Euroopan ulkopuolella.

Tilintarkastajan palkkio päätettiin maksaa tilintarkastajan kohtuullisen laskun mukaan. Tilintarkastajaksi vuonna 2019 pidettävään varsinaiseen yhtiökokouksen saakka valittiin uudelleen tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab.

Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 2.943.000 oman osakkeen hankkimisesta tai pantiksi ottamisesta yhtiön voitonjakokelpoisilla varoilla, mikä vastaa noin 5 % yhtiön kaikista osakkeista. Hankkiminen voi tapahtua yhdessä tai useammassa erässä.

Osakkeet hankitaan muuten kuin osakkeenomistajien omistusten mukaisessa suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan. Osakkeet hankitaan ja maksetaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen mukaisesti.

Osakkeet voidaan hankkia yhtiön kannustinjärjestelmän toteuttamiseksi, käytettäväksi yrityshankintojen tai muiden yhtiön liiketoimintaan kuuluvien järjestelyjen tai investointien toteuttamiseksi, yhtiön rahoitusrakenteen parantamiseksi tai muutoin edelleen luovutettavaksi, yhtiöllä pidettäväksi tai mitätöitäväksi.

Valtuutus sisältää hallituksen oikeuden päättää kaikista muista osakkeiden hankkimiseen liittyvistä seikoista.

Valtuutus on voimassa vuonna 2019 pidettävään varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2019 saakka. Valtuutusta ei käytetty vuoden 2018 aikana.

Hallituksen järjestäytyminen

Tokmanni Group Oyj:n hallitus päätti yhtiökokouksen jälkeen pitämässään järjestäytymiskokouksessa valita hallituksen talous- ja tarkastusvaliokuntaan seuraavat jäsenet: Juha Blomster, Kati Hagros ja Harri Sivula.

Johtoryhmä

Tokmanni Group Oyj:n uusi toimitusjohtaja Mika Rautiainen aloitti tehtävässään 1.6.2018. Samalla yhtiön johtoryhmän kokoonpano uudistui. Tuomas Hyvärinen nimitettiin Tokmannin ostojohtajaksi, Timo Heimo tietohallinto- ja toimitusketjujohtajaksi (1.12.2018 alkaen), Janne Pihkala kehitysjohtajaksi ja Harri Koponen konsernin kauppapaikka- ja konseptijohtajaksi.

Tokmannin johtoryhmään kuuluivat 31.12.2018 seuraavat henkilöt:

- Mika Rautiainen, toimitusjohtaja
- Markku Pirskanen, talous- ja hallintojohtaja
- Sirpa Huuskonen, henkilöstöjohtaja
- Harri Koponen, kauppapaikka- ja konseptijohtaja
- Mathias Kivikoski, myynti- ja markkinointijohtaja
- Tuomas Hyvärinen, ostojohtaja
- Timo Heimo, tietohallinto- ja toimitusketjujohtaja
- Janne Pihkala, kehitysjohtaja

Lisätietoa Tokmannin hallinnosta löytyy yhtiön internetsivuilta osoitteesta

<https://ir.tokmanni.fi/fi/investors/corporate-governance>.

RISKIENHALLINTA

Tokmanni Group Oyj:n riskienhallintaa ohjaa Tokmannin hallituksen hyväksymä riskienhallintapolitiikka. Tokmannin riskienhallinnan tavoitteena on tukea konsernin arvoja, strategiaa ja liiketoiminnan jatkuvuutta ennakoimalla ja hallinnoimalla toimintoihin liittyviä mahdollisia riskejä. Tavoitteena on arvioida riskejä järjestelmällisesti perusteellisen suunnittelun ja päätöksentekoprosessin edistämiseksi.

Vastuu riskienhallinnan käytännön toteuttamisesta on konsernijohtolla. Riskejä arvioidaan säännöllisesti ja hallitaan kokonaisvaltaisesti. Tokmanni Group Oyj:n riskejä käsitellään Tokmannin hallituksen Talous- ja tarkastusvaliokunnassa vuosittain.

Talous- ja tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja raportoi riskienhallinnasta säännöllisesti hallitukselle. Merkittävimmistä riskeistä ja epävarmuustekijöistä hallitus raportoi markkinoille toimintakertomuksessaan ja olennaisista muutoksista niihin liiketoiminta- ja puolivuositarkastuksissa.

Tokmannin merkittäviksi arvioituja riskejä ja epävarmuustekijöitä

Markkinariski

Tokmannin liiketoiminnan tulos ja kannattavuus ovat alttiina kuluttajien käyttäytymiselle Suomen vähittäiskauppariikillä. Uudet kansainväliset markkinavoimat sekä verkkokauppa muuttavat toimialaa ja markkinadynamiikkaa, luovat painetta markkinoilla ja kiristävät kilpailutilannetta entisestään. Jos Tokmanni ei kykenisi ymmärtämään markkinakehityksen suuntaa ja sen vaatimaa muutostarvetta, voisi tällä olla kielteisiä vaikutuksia Tokmannin liiketoiminnalle. Markkinariskien hallitsemiseksi Tokmanni seuraa markkinoita osana konsernin jokapäiväistä liiketoiminnan johtamista, kehittää ketterästi liiketoimintaprosessejaan ja -palvelujaan, muokkaa myyntityöntekijöiden toimintaprosessejaan sekä hinnoittelustrategioitaan vastatakseen muuttuviin markkinaolosuhteisiin.

Maineriski

Jos Tokmannin tuoteturvallisuuden valvonta epäonnistuu tai toimitusketjun vastuullisuuden varmistus pettää, voi seurauksena olla taloudellinen menetys ja asiakkaiden luottamuksen menettäminen. Vastuullisuusnäkökulmien, tuotteiden tuotannon ja hankinnan vastuullisuuden sekä työntekijöiden oikeudenmukaisen ja tasapuolisen kohtelun merkitys asiakkaille on entistä korostuneempi. Mahdolliset epäonnistumiset vastuullisuusnäkökulmien toteuttamisessa aiheuttaisivat Tokmannille negatiivista julkisuutta ja vaikuttaisivat Tokmannin maineeseen. Yllämainittuja laatu- ja maineriskejä hallitaan mm. laatu- ja vastuullisuustarkastuksilla, amfori BSCI:n toimintaperiaatteiden ja Tokmannin eettisten toimintaperiaatteiden noudattamisvaatimuksilla sekä sisäisen tarkastuksen toimenpiteiden ja laajamittaisen sisäisen Compliance-ohjelman kautta.

Tietojärjestelmä- ja tietoturvallisuusriskit

Riippuvuus tietojärjestelmistä, tietoliikenteestä ja ulkoisista palveluntoimittajista on kasvanut myös Tokmannilla. Myös verkkojen yhdistäminen, palveluiden ulkoistaminen ja verkko- sekä mobiili- ja verkkokauppa ovat heikentäneet yhtiön mahdollisuuksia tehokkaaseen tietoturvallisuuden valvontaan. Pidemmät toimintahäiriöt tietojärjestelmissä, maksuliikenteessä tai muualla toimitusketjussa voivat aiheuttaa merkittäviä myynnin menetyksiä. Tokmannin panostaa entistä enemmän tietoturvaan liittyvien riskien tunnistamiseen ja tietoturvaluonnetuksiin lisäämiseen.

Tokmannin omien merkkien tuotteisiin ja suoraan hankintaan liittyvät riskit

Tokmanni lisää omien merkkien tuotteiden määrää kaikissa tuoteryhmissä osana tavoitettaan parantaa kannattavuuttaan. Tokmannin omien merkkien tuotteilla on yleisesti halvaksi koettu hintamielikuva ja niissä on parempi kate kuin sen myymissä brändituotteissa. Tokmanni on myös painottamassa suoraan hankinnan valmiuksiaan jättämällä välikäsiä pois ja asioimalla suoraan tavarantoimittajien kanssa. Tokmannin suorien hankintojen lisääminen voi lisätä tuotteiden saatavuuteen, käyttöpääoman tarpeeseen sekä tuotteiden laatuun ja turvallisuuteen liittyviä liiketoimintariskejä. Epäonnistuminen Tokmannin omien tuotemerkkien ja suorien hankintojen lisäämisessä voi myös vaarantaa strategisten tavoitteiden toteuttamisen, millä voi olla negatiivinen vaikutus Tokmannin liiketoimintaan ja taloudelliseen asemaan. Yllämainittujen riskien hallitsemiseksi Tokmanni muun muassa hyödyntää Shanghaiin perustettua hankintayhteisyritystään, jatkaa hankintamallinsa hyödyntämistä ja kehittämistä sekä tekee tuotannon auditointeja.

Varaston kierto ja käyttöpääoman hallinta

Tokmanni pyrkii parantamaan käyttöpääoman hallintaansa paremmilla prosesseilla ja työkaluilla hankintatoiminnassa, toimitusketjunhallinnassa ja tuoteryhmäjohtamisessa. Jos Tokmanni epäonnistuu käyttöpääomanhallinnan parantamisessa, voi sillä olla negatiivisia vaikutuksia Tokmannin taloudelliseen asemaan ja kannattavuuteen. Tokmanni seuraa jatkuvasti varaston kiertoa, tuotteiden elinkaaria ja valikoimanhallintaa osana konsernin jokapäiväistä liiketoiminnan johtamista ja ryhtyy korjaaviin toimiin tarvittaessa.

Brändimielikuva- ja markkinointiriski

Tokmannin vertailukelpoisen myynnin kasvu riippuu suurelta osin mainonta- ja markkinointiohjelmien vaikuttavuudesta ja tehokkuudesta. Mainonta- ja markkinointiohjelmien onnistuminen edellyttää, että Tokmanni hallitsee mainonta- ja markkinointikulujaan tehokkaasti katteiden ja Tokmannin markkinointipanostusten tuottojen pitämiseksi hyväksyttävällä tasolla, ja kasvattaa asiakasmääriä tunnettuuden paranemisen kautta. Markkinointiriskin hallitsemiseksi Tokmanni seuraa markkinoita ja mittaa markkinoinnin ja mainonnan tehokkuutta jatkuvasti. Tokmannin markkinointiprosessit on kehitetty ketteriksi ja joustaviksi, mikä mahdollistaa hyvin nopean reagoimisen mahdollisiin kielteisiin vaikutuksiin.

Ihmisten osaaminen ja avainhenkilöriskit

Tokmannin strategian toteuttaminen ja strateginen muutostyö vaatii uudenlaista kyvykkyyttä ja osaavaa henkilöstöä. Tokmannin meneillään olevat kehityshankkeet ja erikoisosaamisen tarve lisäävät avainhenkilöriskiä ja riippuvuutta yksittäisten henkilöiden osaamisesta. Tokmanni panostaa olennaisen osaamisen rekrytointiin, osaamisen kehittämiseen koulutuksien ja valmennuksien kautta sekä työssä oppimiseen avainhenkilöriskin pienentämiseksi.

Valuuttakurssiriskit

Tokmanni altistuu valuuttakurssiriskeille hankintojensa kautta. Valuuttakurssien epäsuotuisat muutokset voivat nostaa muissa valuutoissa kuin euroissa ostettujen tuotteiden hankintakustannuksia, eikä Tokmanni välttämättä pysty siirtämään kaikkia tällaisia kustannuksia asiakkailleen. Tokmannin tärkein ulkomaanvaluutta on Yhdysvaltain dollari. Tokmannin tuoteostoista 31.12.2018 päättyneellä tilikaudella noin 90 prosenttia tehtiin euroissa ja noin 10 prosenttia Yhdysvaltain dollareissa. Tokmanni suojaa vähintään puolet Yhdysvaltain dollareissa tehtävistä ostoista keskimäärin kuuden kuukauden jaksolle.

TILIKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Tokmanni osti Pohjois-Suomesta neljä myymälää, jotka ovat Centtilä Keminmaalla, Säästökuoppa Sodankylässä sekä TEX Rovaniemellä ja Kemijärvellä. Liiketoiminnat siirtyivät Tokmannin haltuun 1.1.2019 alkaen. Hankittujen halpakauppaliiketoimintojen liikevaihto oli yhteensä noin 9 milj. euroa vuonna 2017.

MARKKINANÄKYMÄT

Valtiovarainministeriön näkemyksen mukaan talouden korkeasuhdanne on taittumassa. Ministeriö ennustaa talven 2018 Taloudellisessa katsauksessaan vuoden 2019 inflaatioksi 1,4 % (2018: 1,2 %). Vuoden 2019 BKT:n kasvun ministeriö ennustaa hidastuvan 1,5 %:iin (2018: 2,5 %). Ministeriön mukaan maailmankauppa hidastuu kaupan esteiden lisääntyessä, mikä hidastaa viennin kasvua ja näkyy myös investointien odotuksissa. Investointien kasvun ennustetaan hidastuvan selvästi vuonna 2019, mikä johtuu erityisesti rakennusinvestointien kääntymisestä laskuun. Kotitalouksien käytettävissä olevien tulojen kehitys jatkuu nopeana ansiotason nousun kiihtyessä. Inflaation kiihtymisestä huolimatta reaalitytulot kasvavat selvästi ja kotitalouksien kulutus kiihtyy vuonna 2019 edelliseen vuoteen verrattuna.

Tokmanni odottaa Suomen käyttötavaramarkkinan kasvavan hieman vuonna 2019 ja halpakauppojen, erikoishalpakauppojen ja verkkokauppojen jatkavan asemiensa vahvistamista.

TOKMANNIN VUODEN 2019 TALOUDELLINEN OHJEISTUS

Tokmanni ennustaa hyvää liikevaihdon kasvua vuodelle 2019 perustuen 2018 hankittujen ja avattujen uusien myymälöiden sekä vuonna 2019 avattavien myymälöiden tuomaan liikevaihtoon sekä vertailukelpoiseen liikevaihdon lievään kasvuun. Konsernin kannattavuuden (vertailukelpoinen liikevoittomarginaali) odotetaan paranevan viime vuodesta.

HALLITUKSEN VOITONJAKOEHDOTUS

Emoyhtiön jakokelpoiset varat ovat 151 378 499,54 euroa, josta tilikauden voitto oli 32 613 164,17 euroa. Hallitus esittää, että 31.12.2018 päättyneeltä tilikaudelta jaetaan osinkona 0,50 euroa osakkeelta eli 29 434 376,00 euroa. Osinko maksetaan osakkaalle, joka täsmäytyspäivänä 21.3.2019 on merkitty Euroclear Finland Oy:n pitämään osakasluetteloon. Osingonmaksupäiväksi hallitus ehdottaa 4.4.2019. Yhtiön maksuvalmius on hyvä, eikä ehdotettu voitonjako vaaranna hallituksen näkemyksen mukaan yhtiön maksukykyä.

Tokmannin tilinpäätös sisältäen hallituksen toimintakertomuksen julkaistaan viikolla 8, jonka jälkeen se on saatavilla Tokmannin verkkosivuilla ir.tokmanni.fi.

Helsingissä 8.2.2019

Tokmanni Group Oyj

Hallitus

Varsinainen yhtiökokous 2019

Tokmannin varsinainen yhtiökokous on suunniteltu pidettäväksi 19.3.2019. Tokmannin hallitus kutsuu yhtiökokouksen koolle erikseen myöhemmin.

Vuoden 2019 talouskalenteri

- Tammi-maaliskuu 2019 liiketoimintakatsaus julkaistaan 25.4.2019
- Tammi-kesäkuu 2019 puolivuotiskatsaus julkaistaan 8.8.2019
- Tammi-syyskuu 2019 liiketoimintakatsaus julkaistaan 30.10.2019

TOKMANNI GROUP OYJ:N TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 2018

Tämä tilinpäätöstiedote on laadittu IAS 34 -standardin (Osavuositarkastukset) mukaisesti noudattaen samoja laadintaperiaatteita ja laskentamenetelmiä kuin vuoden 2017 tilinpäätöksessä. Näiden lisäksi Tokmanni on ottanut käyttöön tilikauden alussa uudet standardit IFRS 9 Rahoitusinstrumentit ja IFRS 15 Myyntituotot asiakassopimuksista. Kaikki luvut on pyöristetty, joten yksittäisten lukujen summa voi poiketa esitetystä summasta.

Uudet standardit

IFRS 9 Rahoitusinstrumentit

Konserni on ottanut standardin IFRS 9 Rahoitusinstrumentit käyttöön 1.1.2018. Standardiin sisältyy uudistettu ohjeistus rahoitusinstrumenttien kirjaamisesta ja arvostamisesta. Standardilla ei ollut merkittävää vaikutusta Tokmanni Group Oyj:n konsernitilinpäätökseen tai laadintaperiaatteisiin. Vaikutukset myyntisaamisiin ja muihin saamisiin, joiden osalta luottotappiovarauksen laadinta tulee perustua odotettavissa oleviin luottotappioihin vanhan standardin syntyneisiin tappioihin perustuvan mallin sijasta, eivät ole merkittävällä tasolla. Konserni on soveltanut IFRS 9 -standardiin sisältyvää yksinkertaistettua

menettelyä, jonka mukaan arvonalentumiset kirjataan määrään, joka vastaa koko voimassaoloajalta odotettavissa olevia arvonalentumisia. Myynti- ja muista saamisista kirjattavalla luottotappiovarauksella ei ollut merkittävää vaikutusta tilinpäätökseen johtuen liiketoiminnan laskutusmyynnin vähäisestä määrästä. Muilla IFRS 9 -standardiin siirtymisestä johtuvilla laskentaperiaatteiden muutoksilla ei ollut olennaista vaikutusta rahoitusvarojen luokitteluun. Konserni ei sovelle suojauslaskentaa.

IFRS 15 Myyntituotot asiakassopimuksista

Konserni on ottanut IFRS 15 Myyntituotot asiakassopimuksista -standardin käyttöön 1.1.2018. Standardi korvasi aikaisemmat IAS 11 Pitkäaikaishankkeet ja IAS 18 Tuotot sekä niihin liittyvät tulkinnat. Standardilla ei ollut olennaista vaikutusta konsernitiilinpäätökseen tai laadintaperiaatteisiin. Standardin mukaan myyntituotot kirjataan, kun asiakas saa määräysvallan tavaraan tai palveluun. Asiakas saa määräysvallan, kun se pystyy ohjaamaan tavaran tai palvelun käyttöä ja saamaan siihen liittyvän hyödyn.

Konsernin myyntituotot koostuvat tuotteiden vähittäismyynnistä, jolloin asiakas saa määräysvallan tuotteisiin ostohetkellä. Muuttuvia vastikkeita tai merkittäviä oikeuksia, joita tulisi käsitellä erillisinä suoritevelvoitteina, joilla olisi käyttöänoton kannalta olennaista merkitystä, ei ole identifioitu. Myyntituotot palveluista kirjataan ajan kuluessa, kun palvelu on suoritettu. Konsernilla ei ole kanta-asiakasohjelmia. Verkkokauppaan liittyen tuotepalautusten määrän on kokemusperäisesti todettu olevan vähäinen. Standardin käyttöön otolla ei siten ollut merkittävää vaikutusta kirjattavien myyntituottojen määrään tai ajoitukseen.

IFRS 16 Vuokrasopimukset (sovellettava 1.1.2019 tai sen jälkeen alkavilla tilikausilla)

Uusi standardi korvaa IAS 17 -standardin ja siihen liittyvät tulkinnat. IFRS 16 -standardi edellyttää vuokralle ottajilta vuokrasopimusten merkitsemistä taseeseen vuokranmaksuvelvoitteena sekä siihen liittyvänä omaisuuseränä. Taseeseen merkitseminen muistuttaa paljon IAS 17:n mukaista rahoitusleasingin kirjanpitokäsittelyä. Taseeseen merkitsemisestä on kaksi helpotusta, jotka koskevat lyhytaikaisia vuokrasopimuksia sekä vuokrasopimuksia, joissa kohdeomaisuuserä on arvoltaan vähäinen. Vuokralle antajien kirjanpitokäsittely tulee säilymään suurelta osin nykyisen IAS 17:n mukaisena. Konsernissa on jatkettu standardin vaikutuksien arviointia. Arvion mukaan konsernin varat ja korolliset velat tulevat kasvamaan merkittävästi, kun vuokralle ottajan tekemä jaottelu rahoitusleasing- ja operatiivisiin vuokrasopimuksiin poistuu. IFRS 16 -standardi vaikuttaa myös tuloslaskelmaan, sillä nykyisten operatiivisten vuokrasopimusten kirjauskäytännön mukaan kirjattavan vuokratulon sijasta tuloslaskelmaan kirjataan omaisuuserästä poisto ja velan korkokulu. Standardi tulee vaikuttamaan myös tunnuslukuihin kuten omavaraisuusasteeseen ja liitetietoihin. Konsernilla on myymälöihin ja laitteisiin liittyviä vuokrasopimuksia, joiden käsittely muuttuu uuden standardin myötä. Tokmanni Group Oyj tulee ottamaan suunnitelman mukaan standardin käyttöön 1.1.2019 alkavalla tilikaudella.

Vuokrasopimusstandardin käyttöönoton seurauksena siirtymähetken tiedoilla konsernin velat kasvavat noin 242 miljoonaa euroa. Muutoksen seurauksena vuokratulon sijasta tuloslaskelmaan kirjataan omaisuuserän poisto ja velan korkokulu. Muutos parantaa nykyistä vertailukelpoista käyttökatetta noin 46 miljoonaa euroa ja liikevoittotasolla parannus on noin 4 miljoonaa euroa. Nettotulosta tarkasteltaessa tulosvaikutus on noin -1 miljoonaa euroa. Standardimuutos vaikuttaa omavaraisuusasteeseen ja nettovelka suhteessa vertailukelpoinen käyttökate -tunnuslukuun. Tilinpäätöksen 31.12.2018 omavaraisuusaste on 36 % ja IFRS 16 -standardin vaikutus siirtymähetken tiedoilla huomioiden olisi omavaraisuusaste ollut noin 23 %. Tilinpäätöksessä 31.12.2018 konsernin nettovelka suhteessa vertailukelpoiseen käyttökatteeseen on 2,1 ja vuokrasopimuksia koskeva standardimuutos huomioiden olisi vastaava tunnusluku noin 3,5.

Arvioiden käyttö

Tilinpäätöstiedotteen laatiminen IFRS:n mukaan edellyttää johdon arvioiden ja oletusten käyttämistä, mikä vaikuttaa taseen varojen ja velkojen määriin, ehdollisten varojen ja velkojen raportointiin sekä tuottojen ja kulujen määriin. Vaikka arviot perustuvat johdon tämänhetkiseen parhaaseen näkemykseen, on mahdollista, että toteumat poikkeavat tilinpäätöksessä käytetyistä arvoista.

Tämä katsaus on tilintarkastamaton.

Konsernin tuloslaskelma (milj. euroa)				
	10-12/2018	10-12/2017	1-12/2018	1-12/2017
LIIKEVAIHTO	268,4	248,5	870,4	796,5
Liiketoiminnan muut tuotot	1,1	1,2	4,0	3,9
Materiaalit ja palvelut	-176,2	-161,9	-575,1	-529,4
Työsuhde-etuuksista aiheutuneet kulut	-28,8	-26,0	-106,9	-97,9
Poistot	-3,9	-3,6	-14,7	-14,3
Liiketoiminnan muut kulut	-36,0	-32,5	-127,4	-119,9
Osuus yhteisyritysten voitosta (tappiosta)	0,0	0,0	0,0	0,0
LIIKEVOITTO	24,7	25,7	50,3	38,8
Rahoitustuotot	0,0	0,0	0,0	0,0
Rahoituskulut	-1,3	-1,6	-5,6	-5,9
TULOS ENNEN VEROJA	23,4	24,1	44,7	32,9
Tuloverot	-4,6	-4,8	-8,9	-6,6
TILIKAUDEN TULOS	18,7	19,3	35,8	26,3
Tilikauden tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille	18,7	19,3	35,8	26,3
Konsernin laaja tuloslaskelma (milj. euroa)				
	10-12/2018	10-12/2017	1-12/2018	1-12/2017
Tilikauden tulos	18,7	19,3	35,8	26,3
Muut laajan tuloksen erät				
Erät, jotka saatetaan myöhemmin siirtää tulosvaikutteiseksi				
Ulkomaiseen yksikköön liittyvät muuntoerot	0,0	0,0	0,0	0,0
Tilikauden muut laajan tuloksen erät verojen jälkeen yhteensä	0,0	0,0	0,0	0,0
Tilikauden laaja tulos	18,7	19,3	35,8	26,3
Tilikauden laajan tuloksen jakautuminen				
Emoyhtiön omistajille	18,7	19,3	35,8	26,3
Osakekohtainen tulos				
Emoyhtiön omistajille	18,7	19,3	35,8	26,3
Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo kauden aikana (1 000 kpl)	58 869	58 869	58 869	58 869
Osakekohtainen tulos (euroa/osake)	0,32	0,33	0,61	0,45

Konsernitase (milj. euroa)		
	31.12.2018	31.12.2017
VARAT		
PITKÄAIKAISET VARAT		
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet	86,6	88,6
Liikearvo	134,6	128,6
Muut aineettomat hyödykkeet	5,8	4,8
Pitkäaikaiset saamiset	2,6	0,2
Osuudet yhteisyrityksissä ja muut rahoitusvarat	0,2	0,2
Laskennalliset verosaamiset	5,2	5,1
PITKÄAIKAISET VARAT YHTEENSÄ	234,9	227,5
LYHYTAIKAISET VARAT		
Vaihto-omaisuus	190,5	170,2
Myyntisaamiset ja muut saamiset	20,6	18,4
Tuloverosaamiset	1,5	3,8
Rahavarat	37,9	42,5
LYHYTAIKAISET VARAT YHTEENSÄ	250,5	235,0
VARAT YHTEENSÄ	485,4	462,5
OMA PÄÄOMA JA VELAT		
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma		
Osakepääoma	0,1	0,1
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	109,9	109,9
Muuntoerot	0,0	0,0
Kertyneet voittovarot	64,5	52,9
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	174,5	162,8
PITKÄAIKAISET VELAT		
Laskennalliset verovelat	5,6	5,1
Pitkäaikaiset korolliset velat	169,3	173,0
Pitkäaikaiset korottomat velat	6,8	7,4
PITKÄAIKAISET VELAT YHTEENSÄ	181,8	185,4
LYHYTAIKAISET VELAT		
Lyhytaikaiset korolliset velat	3,7	3,6
Ostovelat ja muut lyhytaikaiset velat	122,7	107,3
Tuloverovelat	2,8	3,3
LYHYTAIKAISET VELAT YHTEENSÄ	129,1	114,2
OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	485,4	462,5

Konsernin rahavirtalaskelma (milj. euro)		
	1-12/2018	1-12/2017
Liiketoiminnan rahavirta		
Tilikauden tulos	35,8	26,3
Oikaisut:		
Poistot	14,7	14,3
Pysyvien vastaavien myyntivoitot ja -tappiot	0,0	1,3
Rahoitustuotot ja -kulut	5,6	5,8
Tuloverot	8,9	6,6
Muut oikaisut	-2,5	-0,2
Käyttöpääoman muutokset:		
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys / vähennys	-1,3	-2,4
Vaihto-omaisuuden lisäys / vähennys	-19,8	-14,7
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys / vähennys	15,7	3,8
Maksetut korot liiketoiminnasta	-5,3	-5,3
Muut rahoituserät liiketoiminnasta	-0,1	-0,2
Maksetut verot liiketoiminnasta	-6,7	-8,3
Liiketoiminnan nettorahavirta	44,9	27,1
Investointien rahavirta		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-19,8	-11,7
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutustulot	0,0	0,8
Myydyt tytäryhtiöosakkeet	0,0	0,1
Myönnettyt lainat	-2,0	-0,3
Lainasaamisten takaisinmaksut	0,0	2,9
Investointien nettorahavirta	-21,7	-8,1
Rahoituksen rahavirrat		
Maksullinen osakeanti	0,0	-0,1
Maksetut osingot	-24,1	-30,0
Rahoitusleasingvelkojen takaisinmaksu	-3,7	-3,6
Rahoituksen nettorahavirta	-27,8	-33,7
Rahavarojen muutos	-4,7	-14,7
Rahavarat tilikauden alussa	42,5	57,6
Rahavarat yritysjärjestelyt	0,0	-0,3
Rahavarat tilikauden lopussa	37,9	42,5

Laskelma konsernin oman pääoman muutoksista (milj. euro)

	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Emo- yhtiön omistajat yhteensä	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2018	0,1	109,9	0,0	52,9	162,8	162,8
Laaja tulos						
Tilikauden tulos				35,8	35,8	35,8
Muuntoerot			0,0		0,0	0,0
Tilikauden laaja tulos yhteensä			0,0	35,8	35,8	35,8
Osingonjako				-24,1	-24,1	-24,1
Johdon kannustinjärjestelmä				0,1	0,1	0,1
Oma pääoma 31.12.2018	0,1	109,9	0,0	64,5	174,5	174,5
	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Emo- yhtiön omistajat yhteensä	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2017	0,1	110,0	0,0	56,5	166,6	166,6
Laaja tulos						
Tilikauden tulos				26,3	26,3	26,3
Muuntoerot			0,0		0,0	0,0
Tilikauden laaja tulos yhteensä			0,0	26,3	26,3	26,3
Osingonjako				-30,0	-30,0	-30,0
Johdon kannustinjärjestelmä				0,0	0,0	0,0
Uusien osakkeiden liikkeeseenlaskusta välittömästi johtuvat menot verovaikutuksella vähennettynä		-0,1			-0,1	-0,1
Oma pääoma 31.12.2017	0,1	109,9	0,0	52,9	162,8	162,8

Muut vuokrasopimukset

Konserni vuokralle ottajana

Konserni on vuokrannut useimmat kauppapaikkakiinteistönsä. Vuokrasopimusten pituudet ovat keskimäärin kahdeksasta kahteentoista vuotta. Näissä sopimuksissa on eritasoisia uudistamisehtoja ja muita indeksiehtoja.

Ei purettavissa olevien muiden vuokrasopimusten perusteella maksettavat vähimmäisvuokrat:

Milj. euroa	31.12.2018	31.12.2017
Alle vuoden kuluessa	56,6	51,9
Vuotta pidemmän ajan ja enintään viiden vuoden kuluttua	176,7	150,1
Yli viiden vuoden kuluttua	69,8	62,3
Yhteensä	303,1	264,3

Ehdolliset velat ja varat sekä sitoumukset

Konsernissa ei ole velkoja, joiden vakuudeksi olisi annettu omaisuutta.

Käyvät arvot

Milj. euroa	Tase-erien kirjanpito-arvot yhteensä 31.12.2018	Käypä arvo 31.12.2018	Tase-erien kirjanpito-arvot yhteensä 31.12.2017	Käypä arvo 31.12.2017
Rahoitusvarat				
Johdannaiset (taso 2)	1,7	1,7	0,3	0,3
Rahoitusvelat				
Johdannaiset (taso 2)	0,2	0,2	0,5	0,5
Lainat rahoituslaitoksilta (taso 2)	99,4	99,4	99,1	99,1
Rahoitusleasingvelat (taso 2)	73,6	73,6	77,5	77,5
Yhteensä	173,2	173,2	177,1	177,1

Konsernin tunnuslukujen laskentakaavat

Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kasvu	=	Vertailukelpoisten myymälöiden liikevaihdon kasvu/kehitys lasketaan ottamalla huomioon niiden myymälöiden liikevaihdon kasvu, joita ei katsota uusiksi ja uudelleensijoitetuiksi myymälöiksi nettomääräisesti laskettuna. Tokmannin määritelmän mukaan uusiin ja uudelleensijoitettuihin myymälöihin kuuluvat: (i) uudet avatut myymälät; (ii) myymälöiden uudelleensijoittamiset, kun myymälän koko muuttuu 30 prosenttia tai enemmän ja kun valikoima laajenee tai supistuu merkittävästi; (iii) myymälöiden laajentamiset, kun myymälän koko muuttuu 30 prosenttia tai enemmän. Jos myymälä kuuluu johonkin näistä ryhmistä, sitä pidetään uutena tai uudelleensijoitettuna myymälänä avaamisvuotenaan ja sitä seuraavana kalenterivuotena. Nettomääräisesti laskettuna Tokmanni vähentää uusista ja uudelleensijoitetuista myymälöistä tilikaudella suljetut myymälät.
Asiakaskäyntien kehitys %	=	Asiakasostotapahtumien lukumäärän kehitys
Myyntikate	=	Liikevaihto - Materiaalit ja palvelut
Vertailukelpoinen myyntikate	=	Myyntikate - Valuuttajohdannaisten käyvän arvon muutokset
Liiketoiminnan kulut	=	Työsuhde-etuuksista aiheutuneet kulut + Liiketoiminnan muut kulut
Vertailukelpoiset liiketoiminnan kulut	=	Liiketoiminnan kulut – (Sähköjohdannaisten käyvän arvon muutokset + Kiinteistön myyntitappio vuonna 2017)
Käyttökate	=	Liikevoitto + Poistot ja liikearvopoistot
Vertailukelpoinen käyttökate	=	Käyttökate - (Valuuttajohdannaisten käyvän arvon muutokset + Sähköjohdannaisten käyvän arvon muutokset + Kiinteistön myyntitappio vuonna 2017)
Vertailukelpoinen liikevoitto	=	Liikevoitto - (Valuuttajohdannaisten käyvän arvon muutokset + Sähköjohdannaisten käyvän arvon muutokset + Kiinteistön myyntitappio vuonna 2017)
Nettorahoituskulut	=	Rahoitustuotot - Rahoituskulut
Nettovelka	=	Korolliset velat - Rahavarat
Nettovelka / vertailukelpoinen käyttökate	=	Nettovelka
		Vertailukelpoinen käyttökate
Nettokäyttöpääoman muutos	=	Lyhytaikaisten operatiivisten korottomien saatavien muutosten, vaihto-omaisuuden muutosten ja lyhytaikaisten operatiivisten korottomien velkojen muutosten summa
Sijoitettu pääoma	=	Taseen loppusumma - Laskennallinen verovelka ja muut korottomat velat
Sijoitetun pääoman tuottoprosentti	=	Voitto ennen veroja + Korko- ja muut rahoituskulut
		Sijoitettu pääoma, raportointijakson alun ja lopun keskiarvo
Sijoitetun pääoman tuottoprosentti, liukuva 12 kk	=	Voitto ennen veroja + Korko- ja muut rahoituskulut edelliseltä 12 kuukaudelta

Sijoitettu pääoma, keskimäärin 12 kuukautta

Oman pääoman tuotto prosentti	=	Kauden tulos
		Oma pääoma, raportointijakson alun ja lopun keskiarvo
Oman pääoman tuotto prosentti, liukuva 12 kk	=	Kauden tulos edelliseltä 12 kuukaudelta
		Oma pääoma, keskimäärin 12 kuukautta
Henkilöstön määrä kauden lopussa	=	Henkilöstön määrä raportointikauden lopussa
Henkilöstön määrä keskimäärin	=	Henkilöstön määrä keskimäärin raportointikauden aikana
Omavaraisuusaste	=	Taseen oma pääoma
		Taseen loppusumma - Saadut ennakot

Osakekohtaisten tietojen laskentakaavat

Tulos per osake	=	Nettotulos
		Osakkeiden lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana
Oma pääoma per osake	=	Oma pääoma
		Osakkeiden lukumäärä raportointikauden lopussa
Tilikauden keski kurssi	=	Osakkeiden euromääräinen vaihto jaettuna vaihdettujen osakkeiden kaupankäyntipainotetulla keskiarvolla
Osakkeiden vaihto	=	Osakkeiden kappalemääräinen vaihto
Osakekannan markkina-arvo 31.12.	=	Osakkeiden lukumäärä kerrottuna tilinpäätöspäivän pörssikurssilla
Osakkeiden lukumäärä 31.12.	=	Osakkeiden lukumäärä tilinpäätöspäivänä