



Osavuosisikatsaus 1.10.–31.12.2019

3. maaliskuuta 2020

Toimitusjohtaja David Rönnerberg

Talousjohtaja Robert Berglund



Agenda

- Musti Group lyhyesti
- Konsernin kehitys
- Segmentit
- Tunnusluvut ja markkinanäkymät



A Sheltie dog with orange and white fur is running towards the camera in a lush green field filled with white wildflowers. The background is a soft-focus landscape under a clear blue sky.

Musti Group lyhyesti

Musti – Pohjoismaiden johtava lemmikkieläintarvikeyhtiö



Pohjoismaiden johtava lemmikkieläintarvikeyhtiö

#1 Pohjoismaissa,
22% markkinaosuus¹



Laaja kanta-asiakasohjelma

Yli miljoona kanta-asiakasta,
suuri datavirta
Pohjoismaisista lemmikeistä
ja lemmikkivanhemmista



Omnikanavainen liiketoimintamalli²

277 myymälää,
20,7 % liikevaihdosta
verkkokauppamyynnistä
tilikaudella 2019



Luottavaa asiakaspalvelu

93 % of Mustin
henkilöstöstä on itsekin
lemmikkivanhempia
– rehellisiä ja luotettavia
neuvoja sekä erinomaista
asiakaspalvelua



Stabiili liiketoimintamalli

Ruokatuotteiden osuus
52 % tuotemyynnistä
omissa kanavissa
– lemmikinruoalle on
ominaista toistuvat ostokerrat
suhdanteista riippumatta



Laaja valikoima O&E-tuotteita

Vahva O&E-brändiportfolio,
52 %:n osuus
tuotemyynnistä omissa
kanavissa tilikaudella 2019



Lähde: Yhtiön tiedot ja yhtiön kansainväliseltä konsulttiyhtiöltä tilaama analyysi. Huom: Yhtiön tilikausi päättyi 30 Syyskuuta.

1) Laskettu markkinaosuudesta Pohjoismaiden lemmikinruoka- ja tarvikemarkkinoilla vuonna 2018 perustuen Mustin kuluttajamyynntiin tilikaudella 2019. 2) Omnikanava tarkoittaa myymäläverkostoa ja verkkokauppaa

Strateginen fokus lemmikkivanhempiin Pohjoismaissa

MISSIO Teemme lemmikkien ja niiden omistajien elämästä helpompaa, hausempaa ja turvallisempaa.

SEGMENTIT	Suomi	Ruotsi	Norja
	Vakaa kehitys kehittyneimpänä maana 127 myymälää  Musti & Mirri	Laajentumisen jatkaminen ja toiminnan tehostaminen kohti Suomen tasoa 121 myymälää  ARKEN ZOO	Uusien myymälöiden avaaminen ja vahva ramp-up 33 myymälää  Musti
MYYMÄLÄ-BRÄNDI			
OMNI-BRÄNDI	 Musti & Mirri.FI	 ARKEN ZOO.SE	 Musti.NO
ONLINE-BRÄNDI	 PetenKoiratarvike.com	 VetZoo	 VetZoo

A grey tabby cat with green eyes is peering through dense green foliage. The cat's face is the central focus, with its long white whiskers extending forward. The background is a soft-focus thicket of green leaves and stems.

Kannattavaa kasvua kaikissa segmenteissä

Q1/2020 kohokohdat

- Konsernin liikevaihto oli yhteensä 70,3 (64,1) miljoonaa euroa, ja se kasvoi 9,7 %.
- Vertailukelpoinen konsernimyynti kasvoi 7,7 %.
- Oikaistu EBITA oli 7,8 (6,0) miljoonaa euroa, ja se kasvoi 30,0 %.
- Oikaistu EBITA-marginaali oli 11,1 % (9,3 %).
- Liikevoitto kasvoi 60,8 % yhteensä 5,4 (3,3) miljoonaan euroon ja oli 7,7 % (5,2 %) liikevaihdosta.
- Nettovelka oli 126,3 miljoonaa euroa (30.9.2019: 133,3 milj. euroa). Nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen 12 edelliseltä kuukaudelta oli 3,1.
- Listautumisanti toteutettiin menestyksekkäästi 12. helmikuuta keräten 45 miljoonan euron bruttovarat. Listautuminen tukee strategian onnistunutta toteutusta.

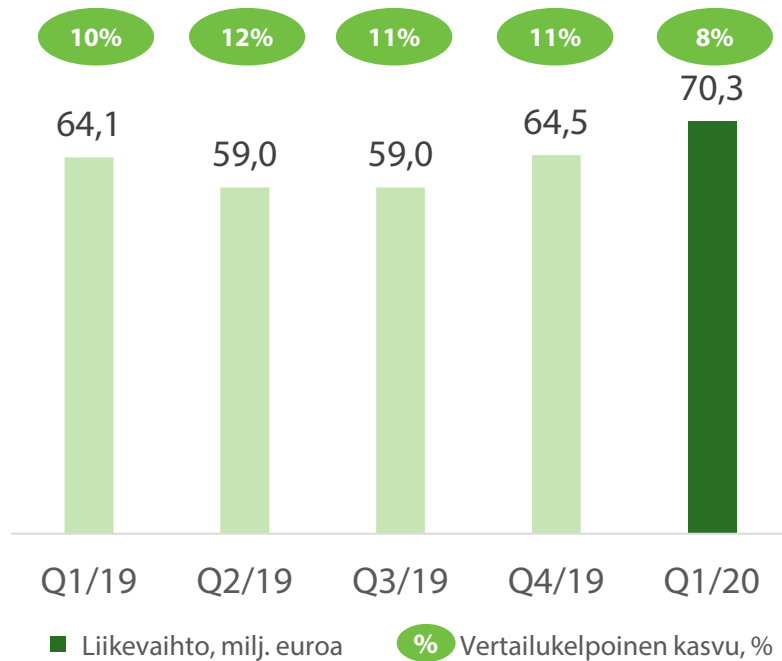


Vertailuluvut suluissa viittaavat edellisvuoden vastaavaan jaksoon, ellei toisin mainita.

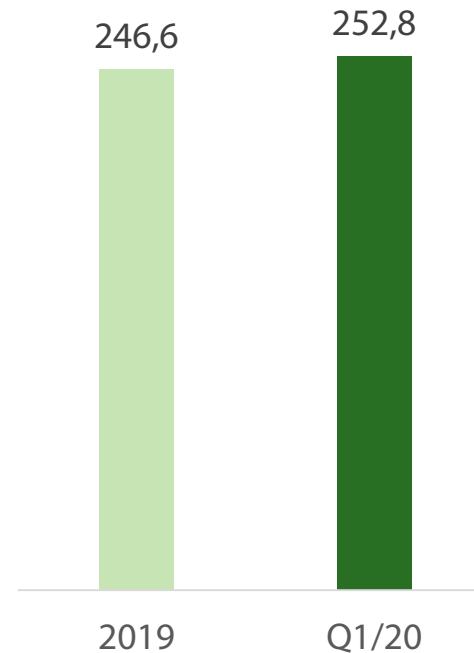


Q1: Konsernin liikevaihto kasvoi 9,7 %

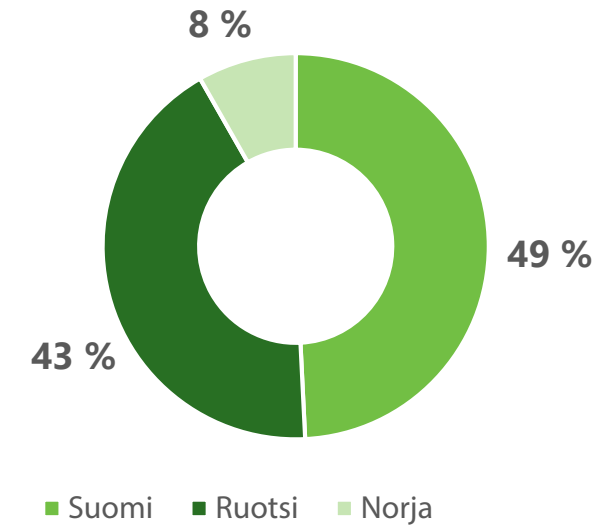
Liikevaihto ja vertailukelpoinen kasvu



Liikevaihto: rullaava 12 kk



Liikevaihto segmenteittäin, Q1/2020

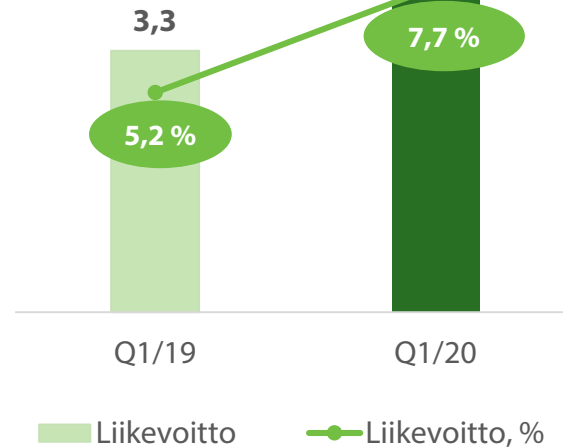


Kannattavuus parani

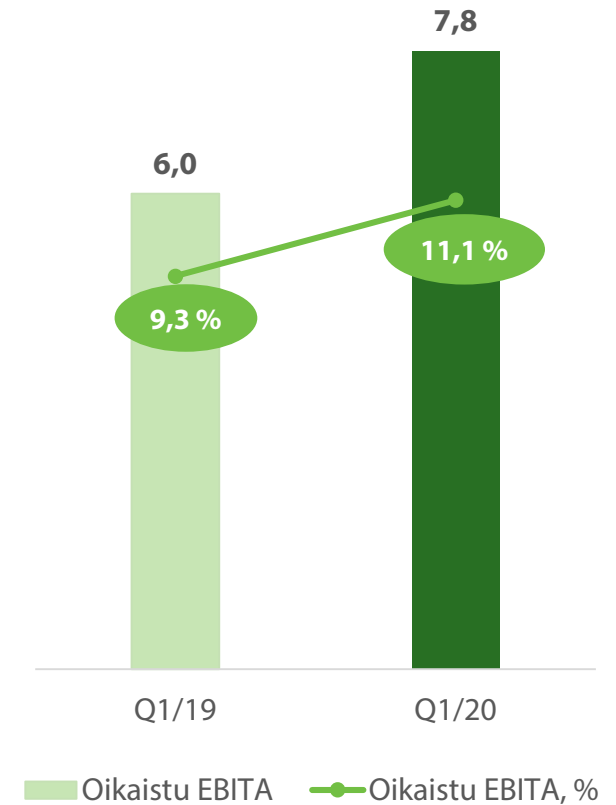
- Oikaistu EBITA kasvoi 30,0 % ja oikaistu EBITA-marginaali oli 11,1 %.
- Parannus johtui pääasiassa liikevaihdon kasvusta yhdistettynä hieman korkeampaan myyntikatteeseen ja kiinteiden kustannusten vipuvaikutukseen.
- Oikaistu EBITA-marginaali on ensimmäisellä neljänneksellä tyypillisesti korkeampi kuin muilla vuosineljänneksillä.
- EBITA-oikaisut olivat 0,9 (1,3) miljoonaa euroa. Oikaisut liittyivät listautumisprosessiin.
- Liikevoitto kasvoi 60,8 %.



Liikevoitto¹, milj. euroa



Oikaistu EBITA, milj. euroa



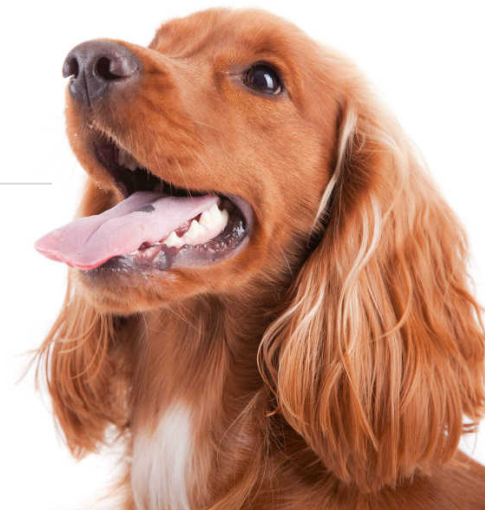
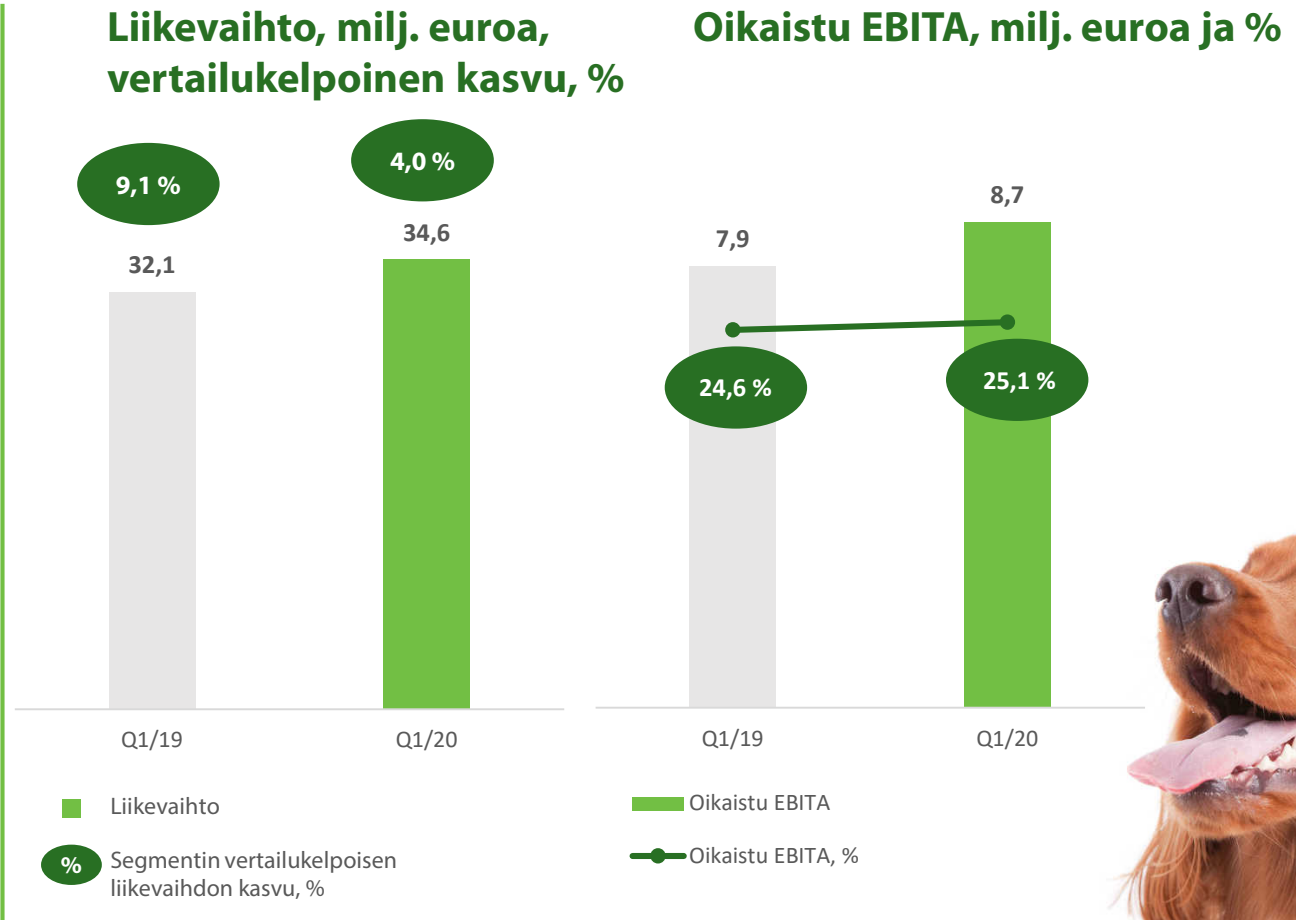
¹ Liikevoitto = Voitto ennen rahoitustuottoja ja -kuluja sekä tuloveroja.



Segmentit

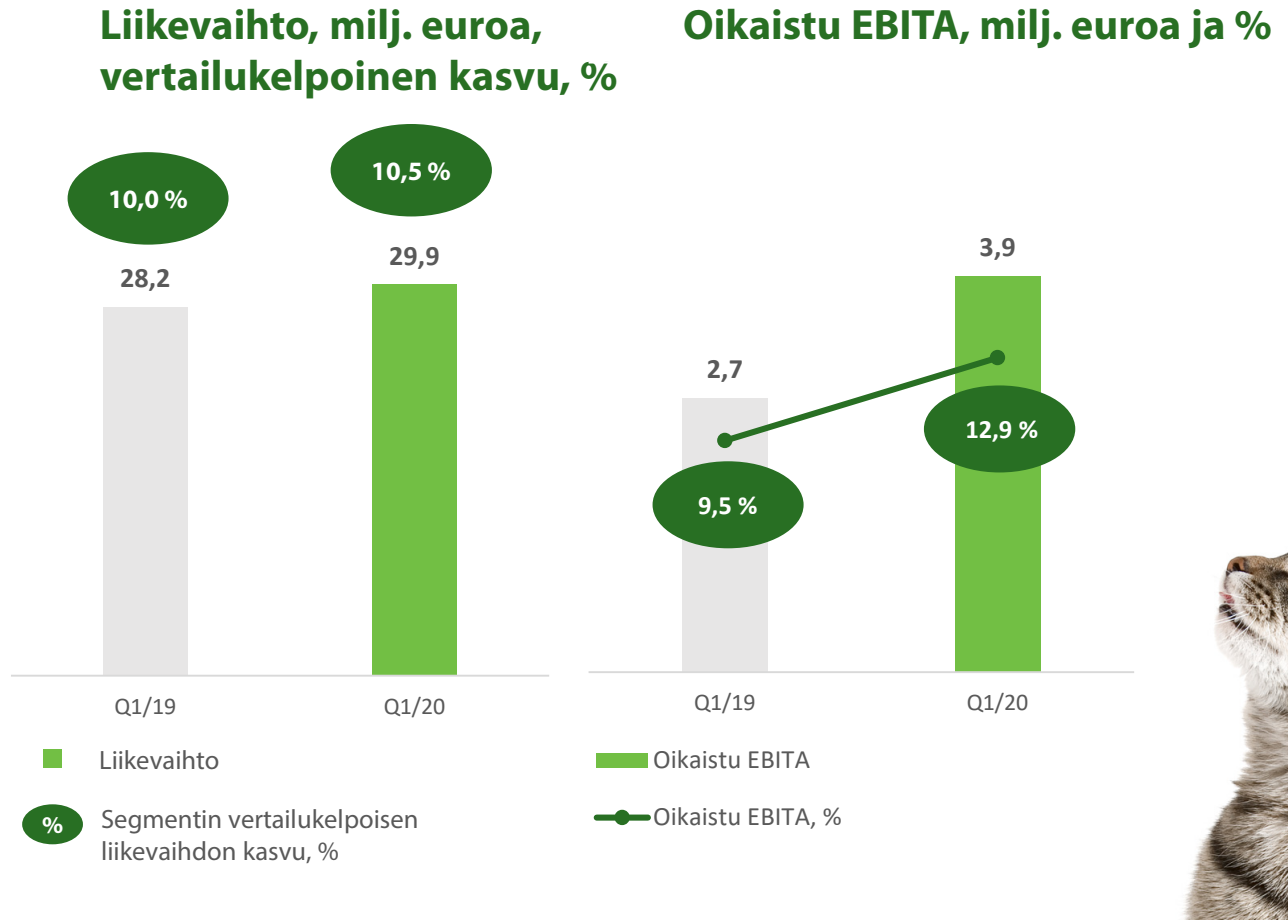
Suomi: Oikaistu EBITA kasvoi 10,0 %

- Liikevaihto kasvoi Suomessa yhteensä 34,6 (32,1) miljoonaan euroon. Kasvua vauhdittivat 4,0 %:n vertailukelpoinen kasvu sekä kolme vuonna 2019 avattua tai ostettua myymälää.
- Verkkokauppamyyntiin vaikutti Peten Koiratarvikkeen verkkokauppa-alustan suunniteltu vaihdos.
- Oikaistu EBITA kasvoi 10,0 % tehokkaamman kampanjoinnin ja hankintaketjuhallinnan ansiosta.
- Raportointikaudella avattiin yksi uusi myymälä, ja lisäksi ostettiin yksi franchise-myymälä.



Ruotsi: 10,5 %:n vertailukelpoinen kasvu Q1:llä

- Liikevaihto kasvoi Ruotsissa 6,2 %. Kasvua vauhditti 10,5 %:n vertailukelpoinen kasvu, jota osin pienensivät Ruotsin kruunun heikentyminen ja kolmen myymälän sulkeminen tilikaudella 2019.
- Oikaistu EBITA kasvoi 44,4 % tehokkaamman kampanjoinnin ja hankintaketjuhallinnan ansiosta.
- Raportointikaudella Ruotsissa avattiin yksi uusi myymälä, yksi myymälä suljettiin ja lisäksi ostettiin yksi franchise-myymälä.

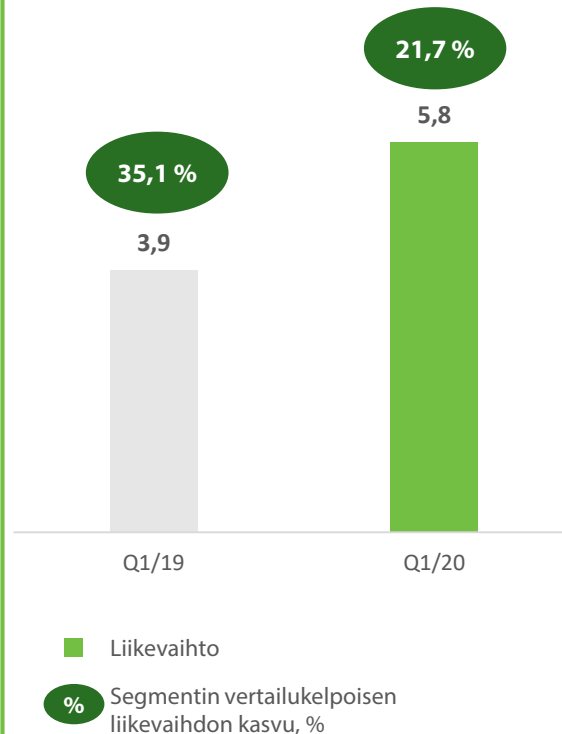


Norja: Myymäläverkoston laajentaminen jatkui

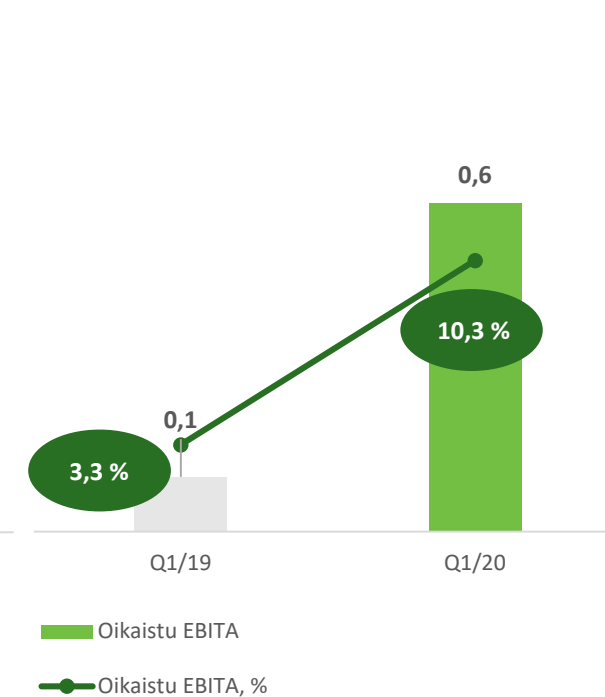
- Liikevaihto kasvoi Norjassa 50,2 %. Kasvua vauhdittivat vahva vertailukelpoinen kasvu ja tilikaudella 2019 avattujen 11 uuden myymälän ramp-up.
- Oikaistu EBITA oli 0,6 (0,1) miljoonaa euroa.
- Oikaistun EBITAn kasvu johtui kiinteiden kustannusten vipuvaikutuksesta liikevaihdon kasvaessa ja myymälöiden tehokkuuden parantuessa, kun myymälät lähestyvät kehittyntä vaihetta tai ramp-up-vaiheen loppua.
- Norjassa avattiin raportointikaudella kolme uutta myymälää.



Liikevaihto, milj. euroa, vertailukelpoinen kasvu, %



Oikaistu EBITA, milj. euroa ja %



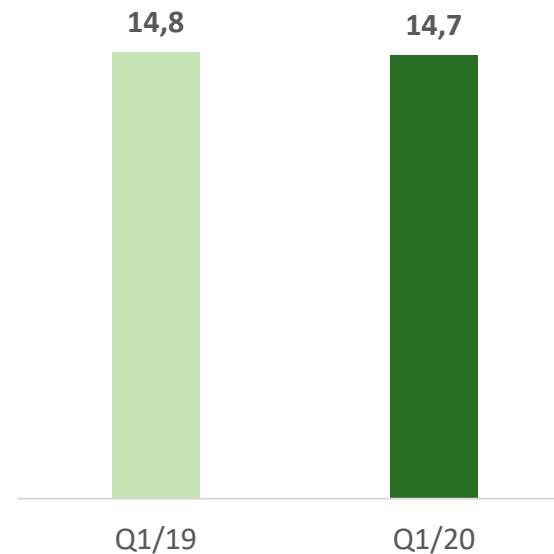


Tunnusluvut ja markkinanäkymät

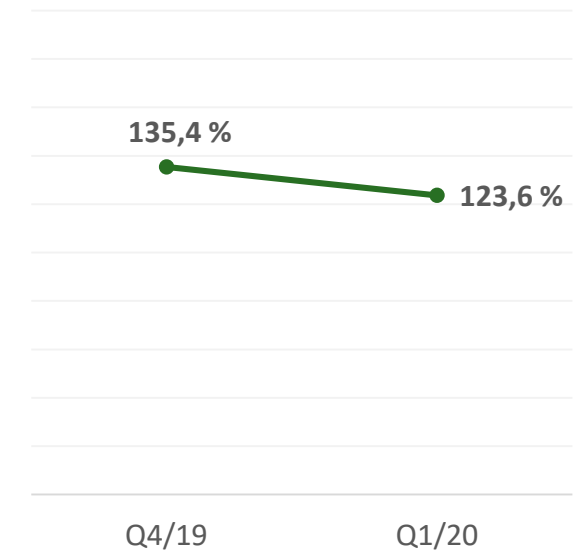
Taloudellinen asema ja rahavirta

- Liiketoiminnan rahavirta oli loka–joulukuussa 14,7 (14,8) miljoonaa euroa.
- Nettovelkaantumisaste oli kauden lopussa 123,6 % (30.9.2019: 135,4 %).
- Nettovelka oli 126,3 miljoonaa euroa (30.9.2019: 133,3 miljoonaa euroa).
- Nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen 12 edelliseltä kuukaudelta oli 3,1.
- Helmikuussa Musti Group järjesti 45 miljoonan euron osakeannin listautumisen yhteydessä.

Liiketoiminnan rahavirta, milj. euroa



Nettovelkaantumisaste, %

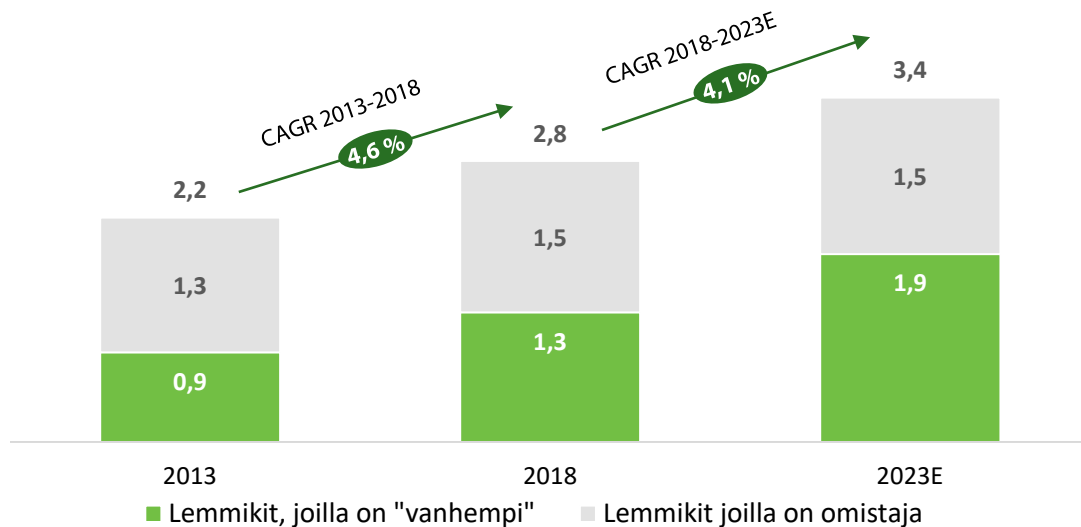


Raportointikauden jälkeen Musti uudelleenjärjesteli listautumisen yhteydessä olemassa olevat lainansa 45 miljoonan euron osakeannilla ja uudella 60 miljoonan euron lainasopimuksella, joka muodostuu 50 miljoonan euron pankkilainasta ja 10 miljoonan euron rahoitusluottolimiitistä. Lainat erääntyvät vuonna 2023. Lainasopimus sisältää kaksi taloudellista kovenanttia, jotka koskevat nettovelkaantumisastetta ja nettovelkojen suhdetta käyttökatteeseen (leverage). 50 miljoonan euron pankkilaina nostettiin olemassa olevien lainojen uudelleenrahoittamiseksi. Rahoituslimiitti ei ole käytössä.

Markkinanäkymä ja taloudelliset tavoitteet

Pet Parenting -trendi on kasvattanut korkealaatuisten premium-ruokien sekä monipuolisemman tuote- ja palveluvalikoiman kysyntää. Musti uskoo pystyvänsä jatkamaan vahvaa tuloskehitystään, koska se keskittyy lemmikkivanhempien etsimisiin korkealaatuisiin tuotteisiin ja palveluihin.

Pohjoismaisen lemmikkieläinmarkkinan (mrd. euroa) odotetaan kasvavan noin 4% vuodessa vuoteen 2023



Lähde: Mustin kansainväliseltä konsulttiyhtiöltä tilaama tutkimus.

Markkinalukuihin lasketaan vain kissojen ja koirien ruoka.

Taloudelliset tavoitteet	
Kasvu	Liikevaihdon kasvu ainakin 350 miljoonaan euroon tilikauteen 2023 mennessä vahvana jatkuvan asiakashankintavauhdin tukemana.
Kannattavuus	10-12 % oikaistu EBITA-marginaali tasaisesti paranevalla profiililla. EBITA-marginaalin kasvun odotetaan toteutuvan tasaisen myyntikatteen sekä kiinteiden kustannusten vipuvaikutuksen kautta.
Pääoma-rakenne	Säilyttää pitkällä aikavälillä nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen <2,5x
Osinko-politiikka	Jakaa osinkona nettotuloksesta 60-80 prosenttia. Mahdollisen osingon jakamisessa huomioidaan yritysostot, Yhtiön taloudellinen asema, rahavirta ja kasvumahdollisuudet.

Yhteenveto

- Vahva ensimmäinen neljännes, jossa kannattavaa kasvua joka segmentissä.
- Liikevaihdon kasvu johtui pääasiassa asiakkaiden määrän kasvusta. Vahva suorituskykymme näkyi erityisesti vertailukelpoisessa myymälämyynnissä, joka kasvoi 7,2 prosenttia.
- Oikaistu EBITA-marginaali kasvoi 11,1 prosenttiin, mihin vaikutti Ruotsin vahva tulos.
- Keskitymme kannattavaan kasvuun, jota tuemme skaalautuvalla alustalla ja tehokkaalla kustannusten hallinnalla. Tehty työ näkyi ensimmäisellä neljänneksellä kannattavuuden kehityksessä.
- Listautumisanti toteutettiin menestyksekkäästi helmikuussa. Listautuminen tukee strategian onnistunutta toteutusta.



Lisätietoja

David Rönnerberg, toimitusjohtaja
+46 70 896 6552
david.ronnerberg@mustigroup.com

Robert Berglund, talousjohtaja
+358 50 534 8657
robert.berglund@mustigroup.com

www.mustigroup.com/sijoittajat

Twitter @MustiGroup

Puolivuosikatsaus
julkaistaan
6.5.2020

Kiitos!

A Sheltie dog with orange and white fur is running towards the camera in a lush green field filled with white wildflowers. The background is a soft-focus landscape under a clear blue sky.

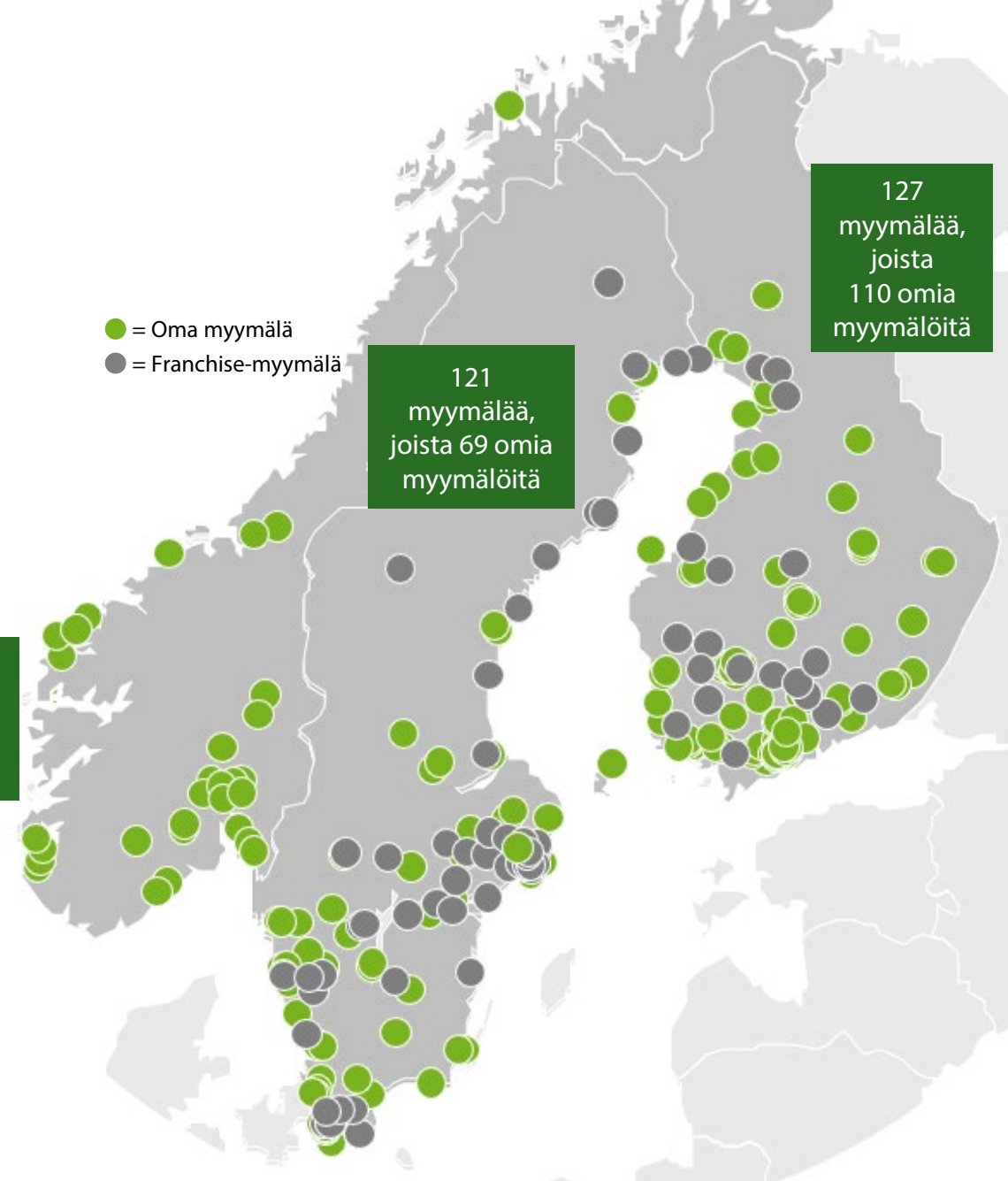
Liitteet

Avainlukuja

Miljoonaa euroa, ellei toisin mainita	Q1 10–12/19	Q1 10–12/18	Muutos-%	Tilikausi 2019
Liikevaihto	70,3	64,1	9,7	246,6
Vertailukelpoinen konsernimyynnin kasvu, %	7,7 %	10,2 %		11,2 %
Vertailukelpoinen myymälämyynnin kasvu, %	7,2 %	6,5 %		7,8 %
Verkkokaupan osuus, %	19,5 %	19,8 %		20,7 %
Oikaistu EBITA	7,8	6,0	30,0	21,9
Oikaistu EBITA, %	11,1 %	9,3 %		8,9 %
Liikevoitto	5,4	3,3	60,8	12,5
Liikevoitto, %	7,7 %	5,2 %		5,1 %
Osakekohtainen tulos, laimentamaton ja laimennettu, euroa	0,13	0,04		0,10
Liiketoiminnan rahavirta	14,7	14,8	-1,1	39,5
Investoinnit	2,5	1,6	55,7	6,4
Nettovelkaantumisaste, %	123,6 %	141,6 %		135,4 %
Nettovelka / oikaistu käyttökate 12 edelliseltä kuukaudelta	3,1	4,6		3,5
Kanta-asiakkaiden määrä, tuhatta	1 052	917	14,6	1 018
Myymälöiden määrä kauden lopussa	281	272	3,3	277

Yli miljoona kanta-asiakasta

- Kanta-asiakkaiden määrä kasvoi 1 052 (917) tuhanteen.
- 31.12.2019 Mustilla oli 281 myymälää (272), joista 212 (198) oli omia myymälöitä.
- Verkkokaupan osuus liikevaihdosta oli 19,5 % (19,8 %).



Musti tarjoaa moderneille lemmikkivanhemmille suunnatun menestyvän konseptin



Luotettava ja asiantunteva palvelu

- 93 prosenttia henkilöstöstä on itsekin Lemmikkivanhempia
- Luotettava ja asiantunteva palvelu tukee asiakastytyväisyyttä ja sitoutumista



Korkealaatuinen valikoima

- Monipuolinen, korkealaatuinen valikoima ja vahvat omat brändit
 - Lemmikinruoka ja erikoislemmikinruoka
 - Lelut ja tarvikkeet
 - Terveys- ja hyvinvointituotteet



Omnikanavainen liiketoimintamalli

- Saumaton omnikanavainen liiketoimintamalli, joka varmistaa asioiden helppouden
 - Maksetaan verkossa, toimitetaan kotiin
 - Maksetaan verkossa, noudetaan myymälästä
 - Maksetaan myymälässä, noudetaan tai kulutetaan myymälässä



Palveluvalikoiman laajentaminen

- Turkinhoito ja kynsienleikkaus
- Hyvinvointipalvelut
- Koulutus ja oppiminen

30 vuoden kokemus – perinteisestä vähittäismyynti konseptista omnikanavaan

