

Clas Ohlson bokslutskommuniké 2017/18

Fjärde kvartalet – 1 februari till 30 april 2018

- Försäljningen ökade med 7 % till 1 683 Mkr (1 575), en ökning om 6 % i lokala valutor
- Rörelseresultatet uppgick till -106 Mkr (17), påverkat av engångskostnader och periodisering av kostnader förknippade med strategiimplementeringen om totalt 45 Mkr
- Resultat efter skatt uppgick till -86 Mkr (20)
- Vinst per aktie uppgick till -1,36 kr (0,31)
- Butiksbeståndet utökades med 5 butiker netto

Verksamhetsåret – 1 maj 2017 till 30 april 2018

- Försäljningen ökade med 3 % till 8 211 Mkr (7 990), en ökning om 3 % i lokala valutor
- Rörelseresultatet uppgick till 468 Mkr (610), påverkat av engångskostnader och periodisering av kostnader förknippade med strategiimplementeringen om totalt 70 Mkr
- Vinst efter skatt uppgick till 358 Mkr (479)
- Vinst per aktie uppgick till 5,66 kr (7,59)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 373 Mkr (699)
- Utdelningen föreslås till 6,25 kr per aktie (6,25)

Händelser efter rapportperiodens slut

- Försäljningen i maj ökade med 7 % till 604 Mkr (566), en ökning om 4 % i lokala valutor
- Ny strategi och finansiella mål presenterades den 3 maj

Räkenskapsåret 2017/18 utgörs av perioden 1 maj 2017 till 30 april 2018.

Kommentar från VD

Ny strategi för hållbar tillväxt i en ny tid

I det fjärde kvartalet har vi påbörjat implementeringen av vår nya strategi som är nödvändig för långsiktig framtida tillväxt för Clas Ohlson. Under perioden har vi investerat i att utveckla vår kundbas för tillväxt och påverkats negativt av valutor. Fjärde kvartalets försäljning uppgick till 1 683 miljoner kronor vilket är en ökning om 7 procent jämfört med föregående år.

Detaljhandeln befinner sig i en omställning och viljan och förmågan att testa nya lösningar för att möta kundernas behov och nya sätt att handla är betydelsefull. Dessutom kräver dagens marknadsförutsättningar nya grepp för att säkra lönsamhet också framåt. Clas Ohlsons nya strategi tar sikte på precis detta, och tar sitt avstamp i vårt starka varumärke och den breda kundbas som vi byggt upp genom åren.

Vi har i det fjärde kvartalet påbörjat strategiomläggningen, där vi använder vår finansiella styrka och vårt underliggande resultat för att investera för framtiden. Försäljningen ökar med 7 procent i kvartalet, vilket motsvarar en försäljningsökning i lokal valuta om 6 procent. Försäljningen i jämförbara enheter och lokal valuta ökar med 3 procent. Försäljningen online ökar med 48 procent, om än från låga nivåer.

Under kvartalet har svenska kronan försvagats, vilket får betydande negativ påverkan på resultatet för det fjärde kvartalet, som försäljningsmässigt är Clas Ohlsons minsta. Vi har under perioden också gjort

omfattande kommersiella satsningar, framförallt för att stärka prispositionen mot konsument, men också investeringar i marknadsföring. Detta har påverkat resultatet negativt under kvartalet jämfört med föregående år, men kommer att stärka Clas Ohlsons konkurrenskraft på lång sikt.

Vi har också haft engångskostnader i kvartalet om totalt 45 miljoner kronor bland annat kopplat till framtagande och lansering av den nya strategin, samt implementeringen av ett antal initiativ i enlighet med denna. Engångskostnader kopplade till den nu genomförda implementeringen av IT-plattformen sCORE samt kostnader för att fullfölja butiksstängningsprogrammet i Storbritannien är också del av engångskostnaderna.

Samtliga dessa satsningar påverkar resultatet negativt och vi redovisar i fjärde kvartalet ett rörelseresultat som uppgår till -106 miljoner kronor.

I dag redovisas också försäljningen i maj som ökar med 7 procent till 604 miljoner kronor. Försäljningen online ökar med 24 procent i maj.

Ett kvartal med hög aktivitet och mycket energi

Under kvartalet har vi uppmärksammat Clas Ohlsons 100 års jubileum, inte minst med riktigt attraktiva kunderbudanden och överraskningar i såväl butikerna som i vår e-handelskanal. Vi har också öppnat ytterligare 5 butiker under kvartalet. En milstolpe för företaget är också att vi den 27 mars kunde ta emot vår allra första kundorder via MatHem.se. Efter ett framgångsrikt pilotförfarande under april och maj görs nu en fullskalig lansering i början på juni vilken omfattar cirka 700 artiklar med leveranser från MatHems centrallager i Stockholm, Malmö och Göteborg.

Den 3 maj presenterades Clas Ohlsons nya strategi "100 år till" och nya finansiella mål på en kapitalmarknadsdag i Stockholm. Strategin ska utveckla bolaget för långsiktig lönsam tillväxt. En av de centrala delarna i strategin är ökade satsningar på verksamheten online för att nå en snabb tillväxt och dubbla online-försäljningen vartannat år, parallellt med att en ökad flexibilitet i butiks nätverket eftersträvas. Andra centrala delar i strategin är att utveckla ett mer fokuserat produkterbudande med inriktning på hemmet, erbjuda kompletterande tjänster och sist, men inte minst, att förenkla och strömlinjeforma verksamheten för att sänka kostnader.

Som ett led i utvecklingen av ett än mer tillgängligt och relevant erbjudande har vi under kvartalet bland annat inlett utvecklingen av tjänsten Clas Fixare, som lanseras under hösten. Vi har också inlett initiativ för att i en första fas kunna erbjuda transport hem till kundernas dörr, samma eller nästa dag, i storstadsregionerna i våra marknader, med start inför julhandeln 2018. Detta för att ytterligare öka tillgängligheten och bekvämligheten i vårt erbjudande.

Som ett led i utvecklingen av en än mer effektiv verksamhet har vi under kvartalet börjat använda "big data"-baserade metoder och verktyg för att bland annat optimera våra kommersiella processer och kampanjer.

Fokus på Clas Ohlsons långsiktiga värdeskapande – minst 100 år till

Det fjärde kvartalet 2017/18 är början på något nytt. Det är första kvartalet i vår omställning i enlighet med nya strategin. Vi avser att hålla minst samma transformationstakt och kommer att fortsätta våra kommersiella satsningar för att stärka vårt kunderbudande under de närmaste kvartalen. I en period av omställning för hela detaljhandeln, justerar vi också kursen för Clas Ohlson. Det innebär investeringar på kort sikt, och skapar förutsättningar för långsiktig konkurrenskraft och lönsam tillväxt.

Lotta Lyrå, vd och koncernchef Clas Ohlson AB

Analytiker- och medieträff

Kvartalsrapporten presenteras den 8 juni klockan 08:30 via telefonkonferens eller audiosändning. Presentationen kan också följas via about.clasohlson.com/q4.

För mer information, vänligen kontakta:

Sara Kraft Westrell, Informations- och IR-direktör, telefon 0247-649 13

Detta är sådan information som Clas Ohlson AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 8 juni 2018 klockan 07:00.

***Clas Ohlson** grundades 1918 som en postorderfirma i Insjön, Dalarna. När vi i år firar 100 år som företag gör vi det med kunder på fem marknader, med drygt 4 800 medarbetare och med en omsättning om cirka 8 miljarder kronor. Vår aktie är noterad på Nasdaq Stockholm. Mycket har hänt sedan starten, men en sak har varit densamma genom alla år: att vi varje dag vill hjälpa och inspirera människor att förbättra sin vardag genom att erbjuda smarta, enkla, praktiska lösningar till attraktiva priser. Läs mer om vår historia på clasohlson100.com eller om var vi står idag på about.clasohlson.com.*