Yrityksen verkkosivuilta löytyy helposti sijoittajien osio. Sivuilta on myös helposti löydettävissä taloudellinen arviointiin tarpeellinen informaatio, kuten tilinpäätökset, tiedotteet, strategia yms. Tokmannin tilinpäätös vuodelta 2016 sisältää konsernitilinpäätöksen (IFRS) ja emoyhtiön tilinpäätöksen (FAS), toimintakertomuksen ja tilintarkastajien lausunnot. . Tilinpäätöksen laajuus on noin 50 sivua, joten tilinpäätös ei ole mitenkään kompleksisuutta lisäävän laaja. Tilinpäätös on myös mielestäni selkeä yleisilmeeltään, eikä sisällä ylimääräistä grafiikkaa tai tulkintaa vaikuttavia värejä.

Tilinpäätöksessä on avattu tilinpäätöksen sisältöä sanallisesti. Annetaan näkemys tulevalle vuodelle ja kerrataan taloudelliset tavoitteet. Kerrataan mennyttä ja tulevaa vuotta myymäläverkoston kehittämisen, henkilöstön taloudellisen kehityksen, kannattavuuden ja tuloksen kehittämisen, tase, rahoituksen ja rahavirran, investointien ja strategian osalta. Asioita käydään läpi monipuolisesti, mutta mielestäni paikoin vähän ympäri pyöreästi. Investoinneista jää hieman avoimeksi mihin 75% investoinneista muodostui vuonna 2016. Vuoden 2017 investoinneista todetaan niiden muodostuvan neliömäärän lisäyksestä ja kerrotaan että yhden keskikokoisen uuden myymälän avaaminen vaatii noin 0,5 miljoonan euron investoinnin. Vertaamalla tätä suunniteltujen uusien myymälöiden (11) määrään voidaan päätellä, että uusien myymälöiden avaamisesta muodostuu tulevalle vuodelle 5,5 miljoonan euron nettoinvestoinnit. Vielä kuitenkin jää auki mistä muodostuu tulevan vuoden muut arvioidut investoinnit jotka ennustetaan olevan vuoden 2016 tasolla eli noin. 10 miljoonaa euroa.

Tokmannin tilinpäätös sisältää pitkän listan myös yritystutkimusneuvottelukunnan suosittelemia taloudellisia tunnuslukuja.Tunnusluvut on lisätty selkeään taulukkoon kolmelta viime vuodelta, joten tiedot on helposti saatavissa. Niin kuin asiaan kuuluu myös laskentakaavat kunkin ilmoitetun tunnusluvun osalta on saatavissa tilinpäätöksen seuraavalla sivulla. Tunnuslukujen laskentakaavoja kuitenkin pitää hieman tutkia tehdessä analyysiä, sillä esim myyntikatteenosalta kaava eroaa yritystutkimusneuvottelukunnan suosituksesta. Tokmannin myyntikate on laskettu vähentämällä “materiaalit ja palvelut”. Yritin tutkia kuinka löytäisin varaston muutoksen vaikutusta lukuun, en kuitenkaan löytänyt selkeästi sitä. (TUTKI) Taloudelliset tunnusluvut sisältävät myös oikaistuja tunnuslukuja. Oikaisut on myös avattu tilinpäätöksessä, joten analyysin tekijän on käytettävä harkintaa onko oikaisut olleet taloudellisen arvion kannalta järkeviä. Tokmanni tavoitteena on myyntikatemarginaalin parantaminen omien tuotemerkkien kautta. Tilinpäätöksessä kerrotaan kuinka tätä tavoitetta kohden on menty tehostamalla Shanghain hankintayhtiön käyttöä ja lisäämällä omien tuotemerkkien osuutta liikevaihdosta.

Mielestäni Tokmannin tilinpäätöksessä on tietoa nopeaan tulosten tutkimiseen, kehitystä käydään läpi ja avataan kehityksen vaikuttaneita syitä, mutta jos syvällisemmin tilinpäätöstä analysoi niin monessa kohtaa on tulkintaongelmia ja voi huomata että menoja ja tuloja on niputettu, jolloin analyysin tekeminen hankaloituu. Tilinpäätöksen antamien tietojen suhteuttaminen yritysesitteen tietoihin auttaa ymmärtämään paremmin kuinka Tokmanni konkreettisesti toteuttaa strategiaansa ihan myymälätasolla. Tilinpäätös on kuitenkin suppea informaatioltaan, jos haluaa analysoida kuinka myynti on kehittynyt eri tuoteryhmien osalta tai kuinka on myynti kehittynyt eri alueilla. Osittain syynä tähän on yksinkertainen yritysrakenne.

Kesäkuun puolessa välissä Tokmanni antoi tulosvaroituksen ja alensi vuoden 2017 liikevaihto ja kannattavuusnäkymiään. Tulosvaroituksen syyksi annettiin leuto talvi ja kylmä kevät, joka on haitannut sesonkituotteiden menekkiä. Sään vaIkutusta tuloksen muodostumiseen perusteltiin koko toimialan heikomalla tuloskehityksellä ja panostuksilla sesonkituotteisiin. Analyysin kannalta on kuitenkin pohdittava yrityksen tuoteportfoliota. Mikä on sesonkituotteiden suhde muihin tuoteryhmiin? Onko yrityksellä varauduttu poikkeaviin olosuhteisiin korvaavilla tuotteilla? Tulosvaroituksen negatiivisuutta pyrittiin lievittämään ilmoittamalla samassa yhteydessä ennakoitua suuremmasta myymäläpinta-alan kasvusta.

Strategiasta ja kasvusta kommunikoidaan paljon uusien myymälöiden määrällä. Uusi myymälä ja kasvanut myyntipinta-ala ei kuitenkaan vielä tarkoita lisääntynyttä myyntiä. Tokmannia tutkiessani onkin tullut mieleen onko johto kuinka hyvin ajan tasalla myynnin muutoksista ja uskalletaanko Tokmannilla luopua huonosti kannattavista toimipisteistä? Valuation kirjassa käytiin läpi tilannetta, missä vahvan kasvun yritys voi tuhota arvoaan investoimalla matalan sijoitetun pääoman kohteisiin. Tokmannin kohdalla olisi mielenkiintoista nähdä kuinka paljon yksittäinen uusi myymälä tuottaa suhteessa investointiin. (TUTKI). Tokmannin taloudellinen raportointi jättää analyytikolle tehtävää. Taloudellinen raportointi varmasti täyttää lain vaatimukset eikä tilintarkastuskertomuksesta löytynyt moitteita. Analyytikon kuitenkin pitää nähdä vaivaa selvittääkseen kuinka yritys todellisuudessa toteuttaa menestystekijöitä, eikä aina tietoa ei ole saatavilla. Itse huomioisin analyysissä tilinpäätöksen kompleksisuuden tuottovaatimuksessa.

Kommentoi yrityksen omaisuuserien arvostamiskäytäntöjä

Kommentoi yrityksen tulouttamiskäytäntöjä, niiden vaikutuksia arvonmääritykseen ja pitkäaikaisten sopimusten aiheuttamia riskien realisoitumisiä

kommentoi yrityksen kulukirjaamiskäytäntöjä, siltä osin kuin ne voivat vaikuttaa arvonmääritykseen.