



elisa

Puolivuosikatsaus 2018

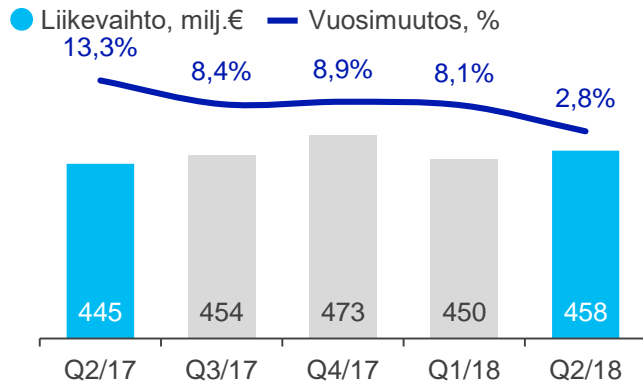
13.7.2018

Q2 2018 keskeiset tapahtumat

- Jälleen ennätysneljännes
- Liikevaihto kasvoi 3 %
 - Orgaanista kasvua
 - Kasvua molemmissa asiakassegmenteissä
- Vertailukelpoinen käyttökate kasvoi 4 %, EPS kasvoi 6 %
- Mobiilin palveluliikevaihto kasvoi 2 %
 - Nopeampien liittymien myynti jatkuu, mutta kampanjointi hidasti kasvua. Hyvä kysyntä Premium-liittymille.
- Postpaid puheliittymien vaihtuvuus laski 19,2 %:sta 17,4 %:iin
- Postpaid mobiilikanta +8 300, prepaid -1 400 ja kiinteä laajakaista +1 000
- Elisa teki 5G-videopuhelun kahden maan välillä ensimmäisenä maailmassa

Liikevaihto ja käyttökate kasvoivat

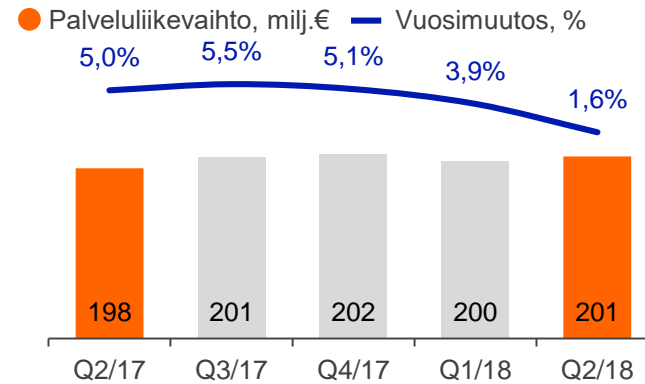
Liikevaihto



Kasvua

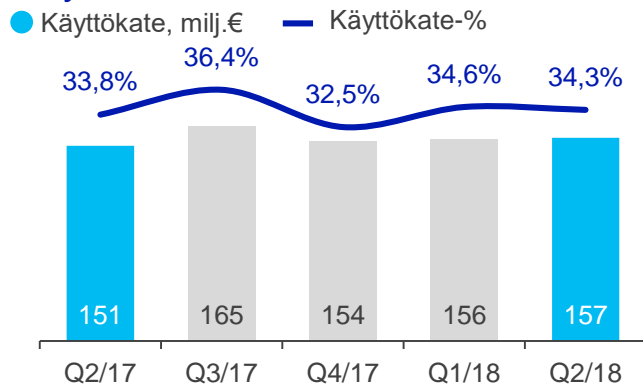
- Mobiili- ja digitaaliset palvelut
- Laitemyynti
- Viro

Mobiilin palveluliikevaihto



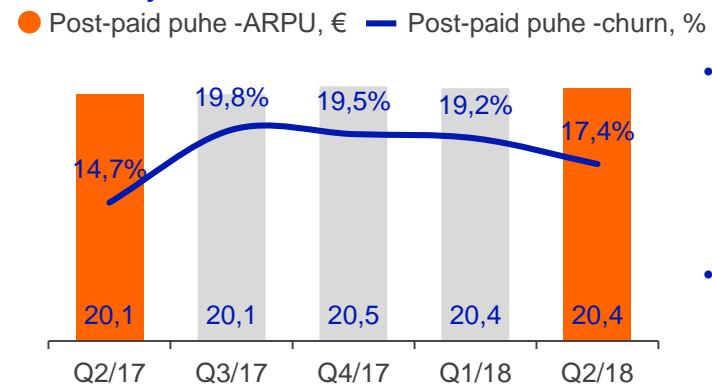
- Nopeampien liittymien myynti
- Kampanjointi hidasti kasvua
- Tuotemuutokset

Käyttökate¹⁾



- Liikevaihto kasvoi
- Tehostamistoimenpiteet

ARPU ja churn²⁾



- Nopeampien liittymien myynti ja pienempi palveluliikevaihdon kasvu
- Kampanjointi jatkuu

1) Vertailukelpoinen

2) Suomi, vaihtuvuus vuositasolla

Vahva kehitys molemmissa asiakassegmenteissä

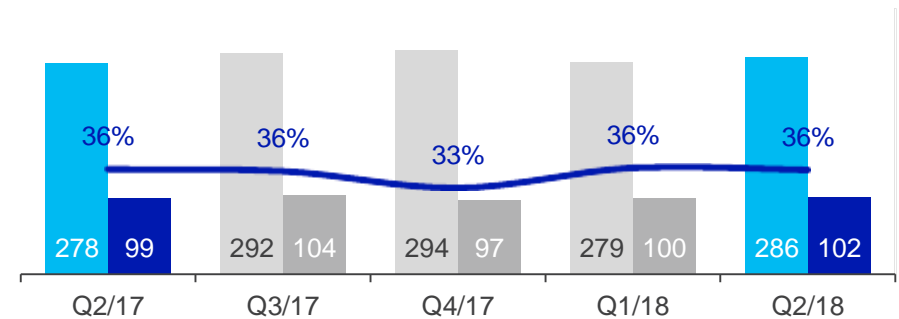
Henkilöasiakkaat

Liikevaihto +3 %, käyttökate +3 %¹⁾

- + Mobiilin palveluliikevaihto
- + Laitemyynti
- + Digitaaliset palvelut
- Perinteiset kiinteän verkon palvelut

Liikevaihto ja käyttökate¹⁾

● Liikevaihto, milj.€ ● Käyttökate, milj.€ — Käyttökate-%



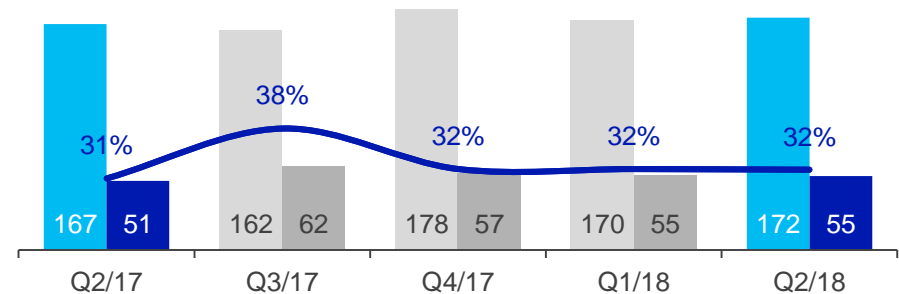
Yritysasiakkaat

Liikevaihto +3 %, käyttökate +7 %¹⁾

- + Mobiilin palveluliikevaihto
- + Laitemyynti
- + Digitaaliset palvelut
- Perinteiset kiinteän verkon palvelut
- Myydyt liiketoiminnot

Liikevaihto ja käyttökate¹⁾

● Liikevaihto, milj.€ ● Käyttökate, milj.€ — Käyttökate-%



1) Vertailukelpoinen

Strategian toteutus

Kasvata arvoa datalla

Luo menestystä digitaalisilla palveluilla

Paranna toimintaa kannustamalla ihmisiä
erinomaisuuden rakentamiseen

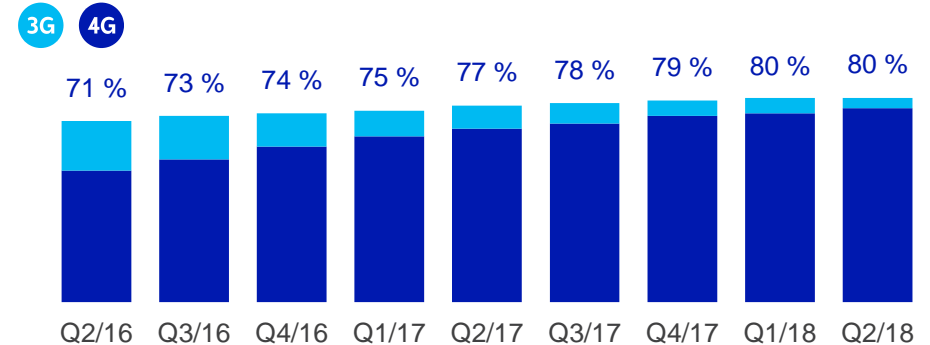


Nopeampien liittymien myynti ja kasvu jatkuu

4G-älypuhelinpenetraatio kasvaa edelleen

- 80 % asiakkaista käyttää älypuhelimta
 - 94 % 4G-kyvykkäitä
- 93 % myydyistä puhelimista 4G-kyvykkäitä

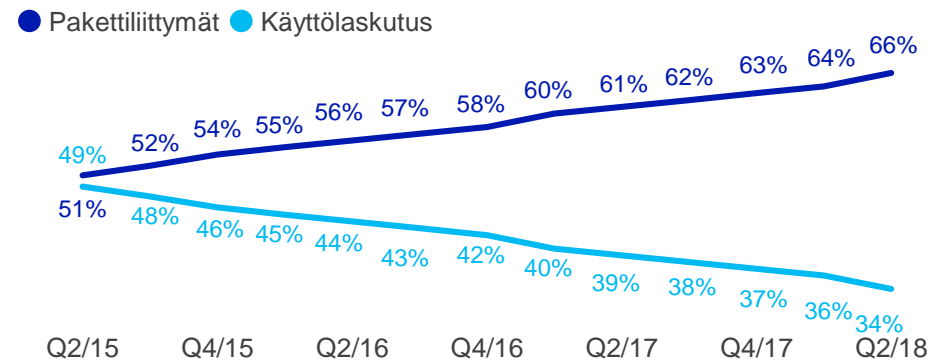
Älypuhelinpenetraatiot¹⁾, %



Pakettiliittymien osuus kasvaa

- 66 % puheliittymistä²⁾ kiinteän kuukausimaksun rajoittamattomia datapaketteja
- 62 % 4G-nopuksissa
 - Siirtyminen 3G:stä 4G-liittymiin jatkuu
- Vahva kysyntä Premium-liittymille, joissa rajoittamaton käyttö Pohjolassa ja Baltiassa
 - Erinomainen potentiaali edelleen nopeampien 4G-liittymien lisämyynnille

Puheliittymien²⁾ jakauma

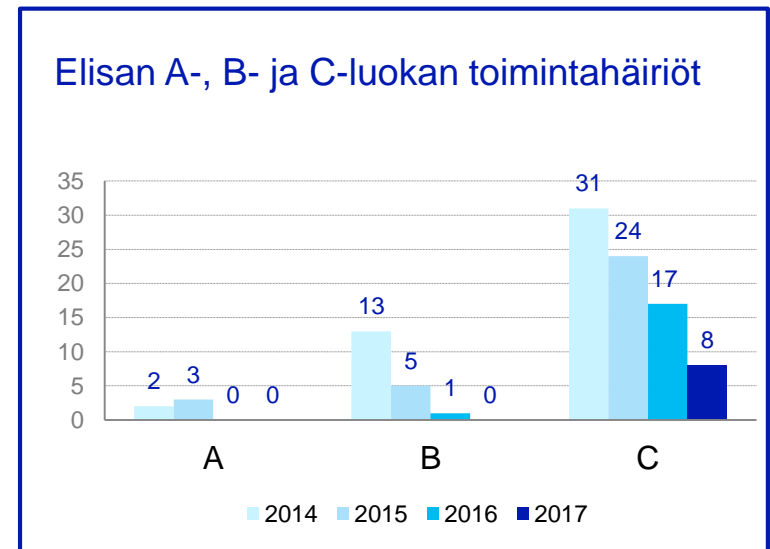
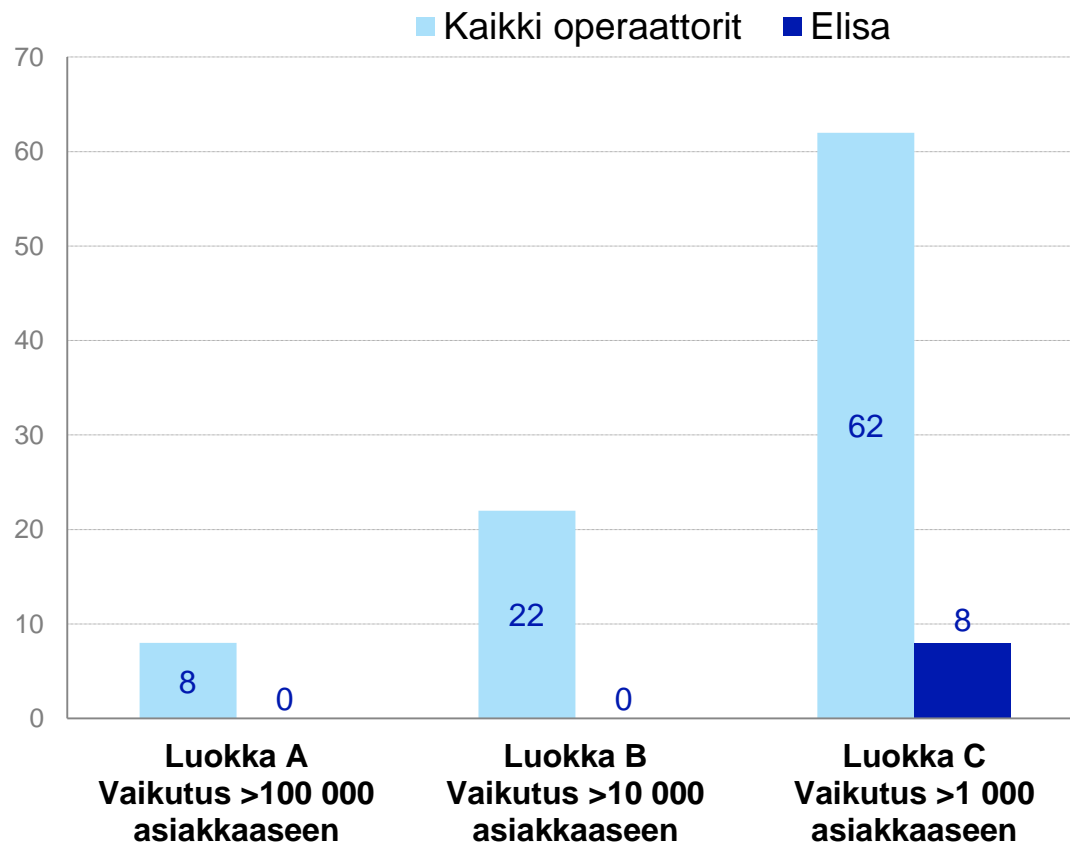


1) iOS (iPhone), Android, ja Windows –puhelimet koko puhelinkannasta
 2) Post-paid liittymät Suomessa (rajoittamaton käyttö)



Jatkuva laadun parantaminen tuo kilpailuetua

Merkittävät toimintahäiriöt 2017 (FICORA)





Elisan ainutlaatuiset kyvykkyydet ja innovaatiot operatiivisen erinomaisuuden ja jatkuvan kehityksen perusta



Täysin automatisoitu
verkonhallintakeskus (Network
Operation Center, NOC)

Häiriöt -50 % 6 kuukaudessa, ja
asiakasreklamaatiot -15 %
0 henkilöä verkonhallintakeskuksessa



Automatisoitu verkon optimointi
hyödyntäen Elisa SONia (Self-
Organising Network)

OPEX ja CAPEX säästöt
4+ miljoonaa tarkistusta, 4 000+ muutosta
päivittäin
1 henkilö manuaalioptimoinnissa



Henkilöstön ja prosessien muutos

Vähemmän manuaalisia, toistuvia tehtäviä
Enemmän kehitystä, asiantuntijatehtäviä



Digitaalisten palveluliiketoimintojen fokusalueet

Hyödyntävät ydinliiketoiminnan kyvykkyyksiä ja tarjoavat kiinnostavan kasvumahdollisuuden



Viihdepalvelut

- 300 000+ maksavaa asiakasta ja korkea asiakastyytyväisyys
- Käytettävissä kaikissa EU-maissa



Pilvipohjainen IT

- Uusi liiketoimintakategoria "IT+C"
- Yhdistämme IT:n, kommunikaation ja digitaaliset työskentelytavat yhdeksi toiminnallisuudeksi



Kansainväliset videoneuvottelut

- Yli 400 yritysasiakasta 90 maassa, Vodafone myyntikanavana



Mobiiliverkon automaatio operaattoreille

- Kehitetty ja testattu omassa verkossa, asiakkaita kansainvälisesti



Elisa IoT

- Smart Factory: Kattava visualisoinnin ja koneoppimisen ratkaisu kansainvälisille valmistajille

M&A lisää kasvua

- Tiukkoihin kriteereihin perustuva kurinalainen M&A jatkuu
- M&A tukee kasvua ja palvelukehitystä
- Liiketoimintaa täydentävät yrityskaupat

Näkymät ja ohjeistus vuodelle 2018

Suomen makrotaloussympäristön tilanne on parantunut, mutta pitkän aikavälin rakenteellisia haasteita on edelleen. Kilpailutilanne jatkuu haasteellisena.

- Liikevaihto edellisen vuoden tasolla tai hieman parempi
- Vertailukelpoinen käyttökate edellisen vuoden tasolla tai hieman parempi
- Käyttöomaisuusinvestoinnit enintään 12 % liikevaihdosta

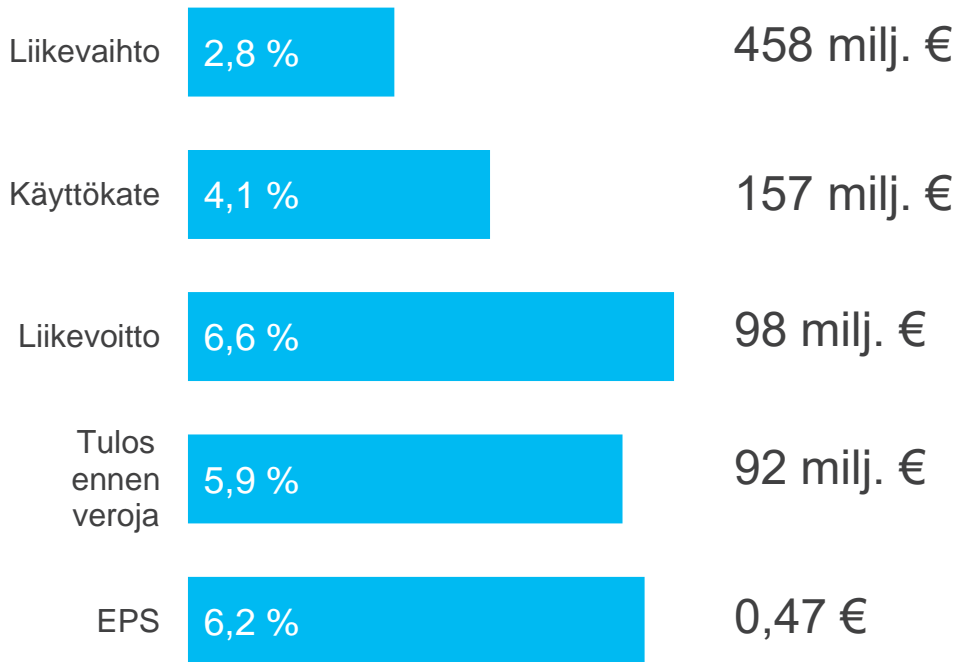


Taloudellinen katsaus

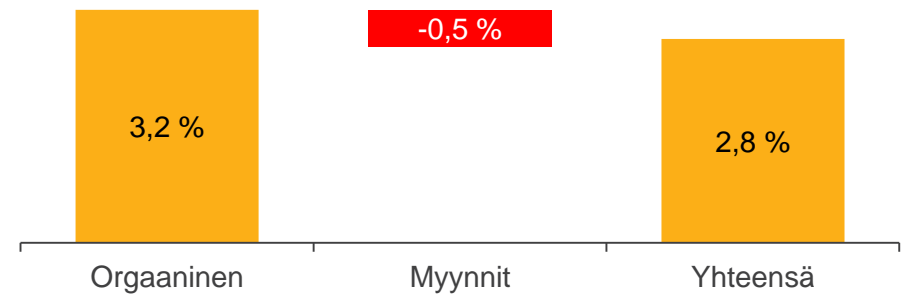
PUOLIVUOSIKATSAUS 2018

Tuloksen kasvu jatkuu

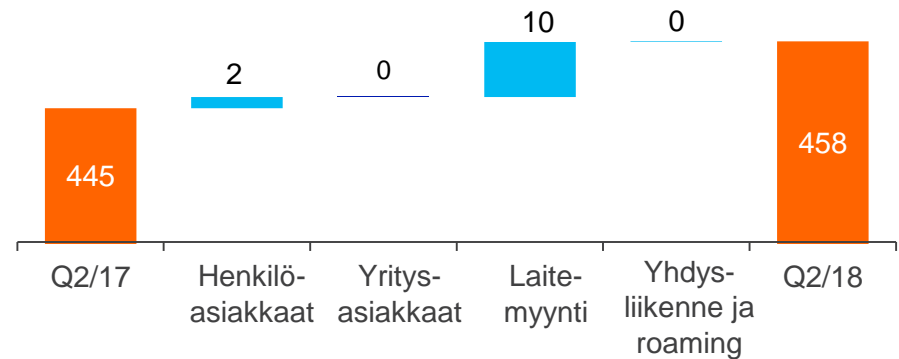
Q2 2018 tuloslaskelma¹⁾



Liikevaihdon vuosikasvu



Liikevaihdon vuosikasvu, €12m

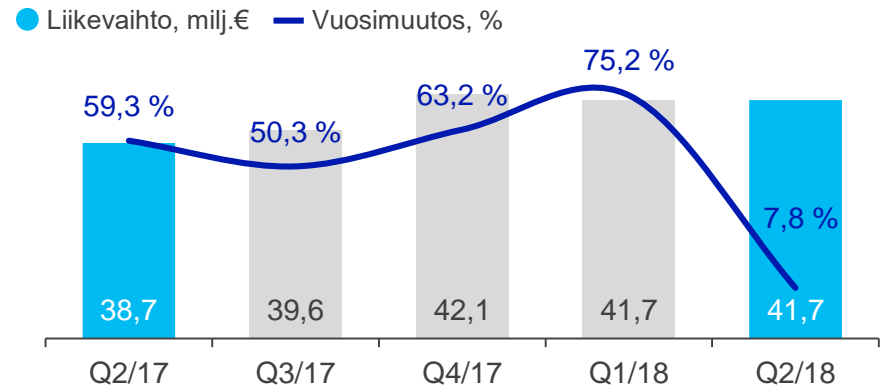


1) Vertailukelpoisin luvuin. Kasvu on laskettu tarkoilla luvuilla ennen pyöristystä.

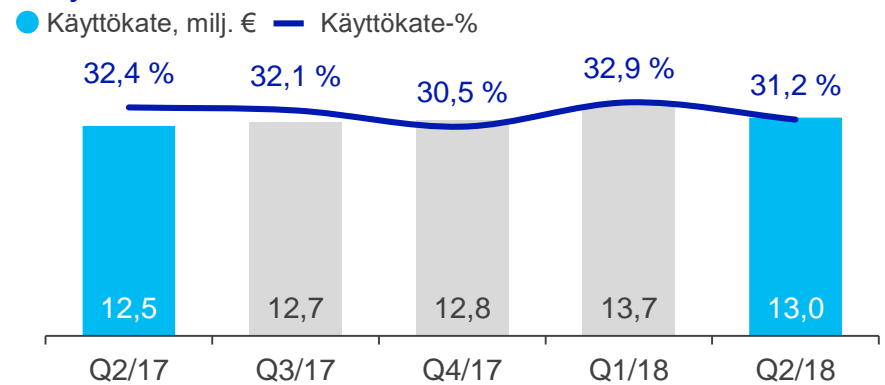
Orgaaninen kasvu jatkuu Virossa

- Liikevaihto +8 %, käyttökate +4 %
 - Mobiilin ja kiinteän palvelut
- Churn laski, postpaid-kanta kasvoi
 - Postpaid puheliittymien churn 9,5 % (12,1 % Q1)
 - Mobiilin postpaid-kanta +5 000, prepaid -3 000
- Ostettujen yhtiöiden integrointi etenee
 - Synergia-arviot ennallaan
 - Starman 4-6 milj.€ 2019 lopussa
 - SMN 4-5 milj.€ 2019 lopussa (sisältää SMN Suomen)

Liikevaihto



Käyttökate

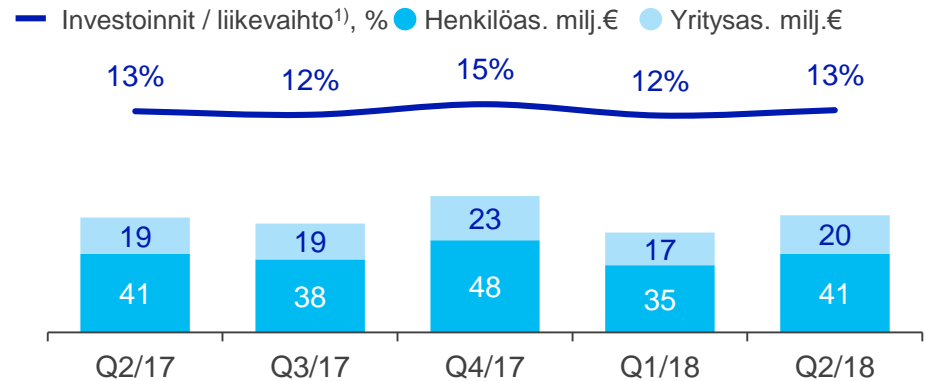


Vakaa investointitaso

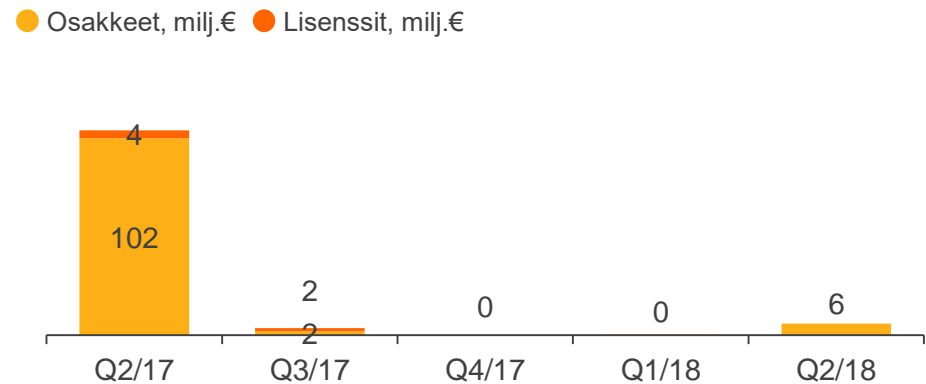
- Käyttöomaisuusinvestoinnit¹⁾
61 milj. € (64)
 - Henkilöasiakkaat 41 milj. € (43)
 - Yritysasiakkaat 20 milj. € (21)
 - Investoinnit / liikevaihto 13 %
 - Koko vuosi ohjeistuksen mukaan 12 %

- 4G-verkon kapasiteetin ja peiton lisääminen
- Muut verkko- ja IT-investoinnit

Käyttöomaisuusinvestoinnit



Investoinnit osakkeisiin ja lisensseihin



1) Ilman osake- ja lisenssi-investointeja

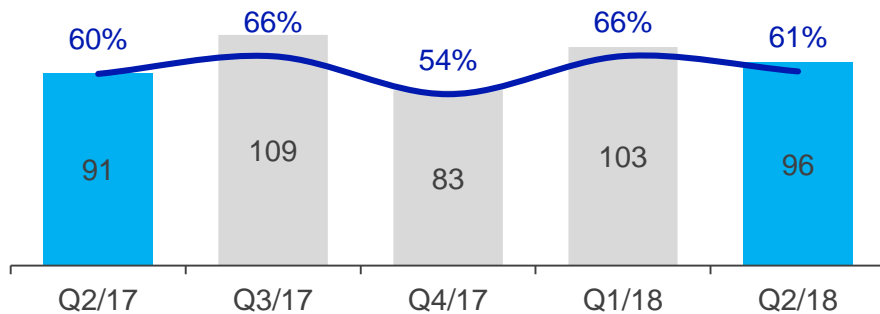
Hyvä kassavirran kehitys jatkuu

- Q2 kassavirta 81 milj. € (76), +7 %
 - + Korkeampi käyttökate
 - + Alhaisemmat osakeinvestoinnit
 - + Positiivinen nettokäyttöpääoman muutos
 - Korkeammat käyttöomaisuusinvestoinnit ja verot

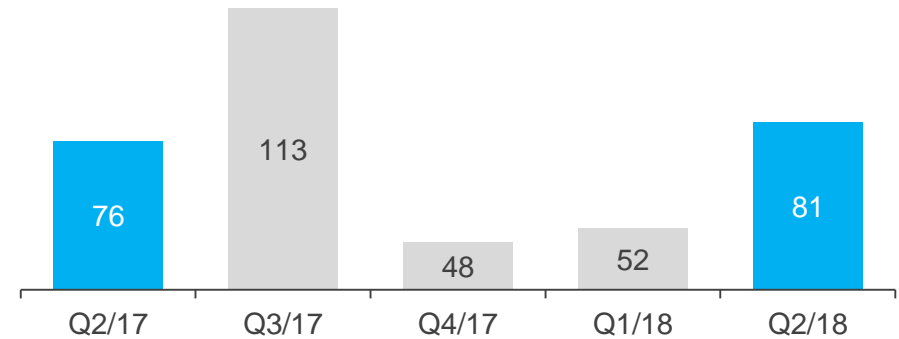
Vahva kassavirran konversio jatkuu

Kassavirran konversio

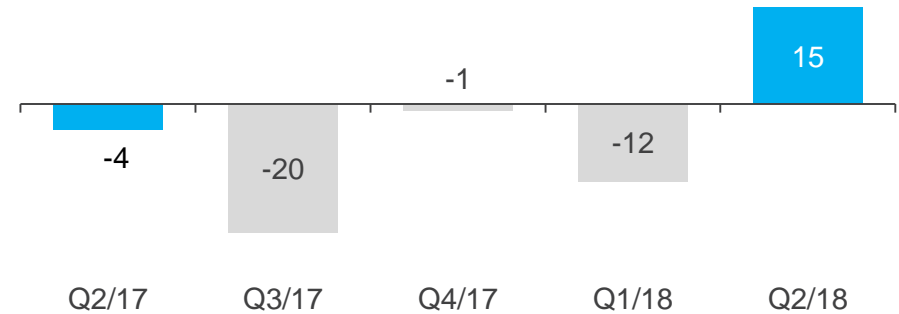
● Operatiivinen kassavirta, milj.€¹⁾ — Operatiivinen kassavirta / käyttökate, %²⁾



Kassavirta, milj. €



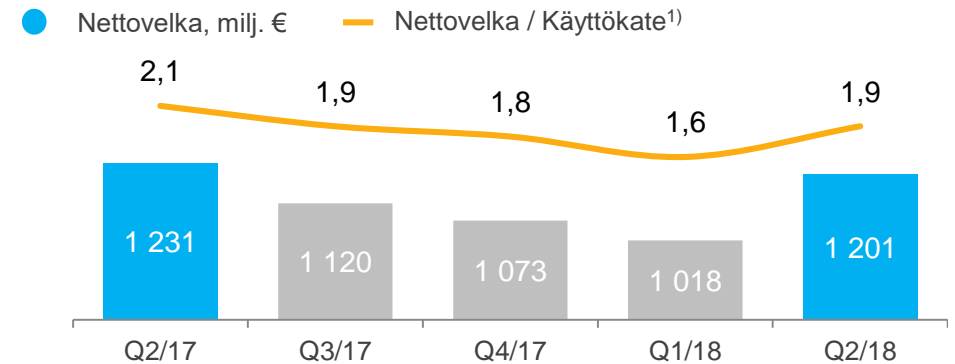
Nettokäyttöpääoman muutos, milj. €



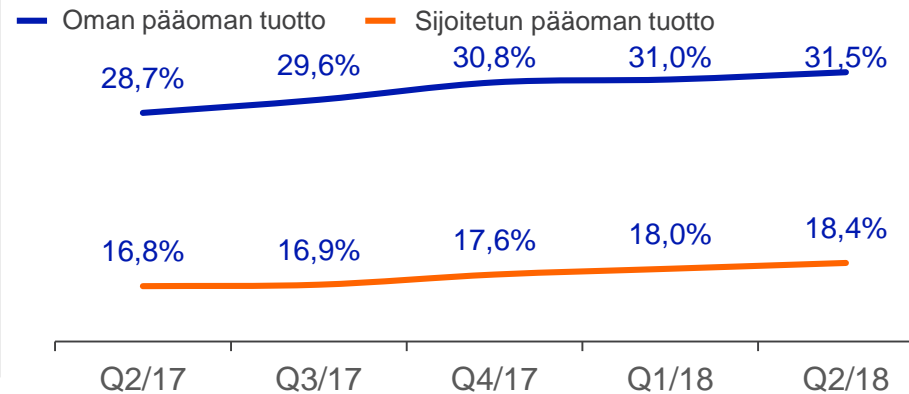
Tehokas pääomarakenne

- Pääomarakenne tavoitteen mukainen
 - Nettovelka / käyttökate 1,5–2x
 - Omavaraisuusaste >35%
- Pääoman tuotot parantuneet edelleen
 - Parempi tuloskehitys
 - Tehokas pääomanrakenne

Nettovelka



Pääoman tuotto²⁾



1) Nettovelka / rullaava neljän neljänneksen vertailukelpoinen käyttökate

2) Rullaavat neljä neljännestä, 2017 ilman Comptelin myyntivoittoa



Yhteystiedot:

Vesa Sahivirta
vesa.sahivirta@elisa.fi
050 520 5555

Kati Norppa
kati.norppa@elisa.fi
050 308 9773

investor.relations@elisa.fi

Download the Elisa IR App

