

ASPOCOMP

Heart of your technology

Esitys sijoittajille, 17.3.2022

Sisältö

PERUSTIEDOT

Aspocomp lyhyesti | Yrityksen historia | Yrityksen perusta

MARKKINAT JA STRATEGIA

Mitä piirilevyt ovat? | Markkinat | Strategia

LIIKETOIMINTA JA KESTÄVÄ KEHITYS

Asiakassegmentit | Megatrendit | Kestävä kehitys

TÄRKEIMMÄT SEIKAT

Aspocomp sijoituskohteena | Tulevat tapahtumat ja yhteystiedot

LIITTEET

Uusimmat taloustiedot | Osingonjakopolitiikka | Osakkeenomistajat | Hallitus | Johtoryhmä

I: Perustiedot

on™ 800

Triple Vision Technology™ Magic Technology™



Aspocomp lyhyesti

- Aspocomp valmistaa ja toimittaa piirilevyjä (PCB). Piirilevyjä käytetään kaikissa elektronisissa laitteissa.
- Aspocompin asiakkaat ovat omien alojensa globaaleja teknologiajohtajia.
- Aspocompilla on Oulussa oma tehdas, joka keskittyy vaativien, high-tech -piirilevyjen valmistukseen.
- Laaja valmistajakumppanien verkosto Euroopassa ja Kiinassa täydentää tarjontaa ja mahdollistaa Aspocompin palvella asiakkaitaan tuotteen koko elinkaaren ajan.

33,2 MEUR
Liikevaihto

2,2 MEUR
Liiketulos

145
Työntekijöiden määrä (vuoden 2021 lopussa)

Kaikki luvut ovat tilikauden 2021 tietoja.

Yrityksen historia



Yrityksen perusta: Missio, visio, arvot

Missio

Käytämme syvällistä piirilevyosaamistamme tuottaaksemme asiakkaillemme kehittyneitä teknisiä tuotteita.

Visio

Aspocomp on suurimpia piirilevytoimittajia Euroopassa ja globaalien teknologiayritysten valinta piirilevykumppaniksi.

Arvot

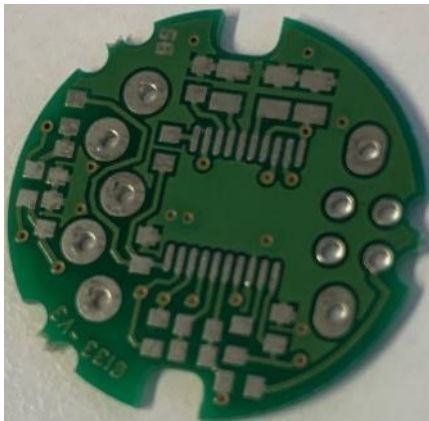
Tuotamme maailman parasta PCB-palvelua. Toimintamme virtaviivaisuus tekee meistä tehokkaampia. Jatkuva kehitystyö pitää meidät liikkeellä. Työyhteisömme on voimavara.

II: Markkinat ja strategia



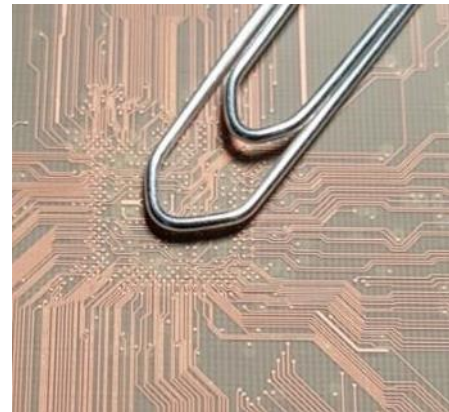
Mikä on piirilevy (PCB)?

- Piirilevy on monien materiaalien yhdistelmä, joka tuottaa mekaanisesti vahvan ja lämpötilojen vaihteluja kestävä alustan komponenttien välisille sähkökytkennöille.
- Piirilevyjä käytetään kaikissa elektronisissa laitteissa yksinkertaisista kahvinkeitimistä äärimmäisen monimutkaisiin koneisiin. **Piirilevyt ovat laitteen hermosto ja verisuonet.**



Yksinkertainen piirilevy

- Halkaisija 20 mm
- Kaksi kerrosta (puolta)



Monimutkainen piirilevy

- 16-32 kerrosta
- Johdinten välinen etäisyys 50 mikrometriä
- Koko 500 * 585 mm
- Jopa miljoona reikää (mukaan lukien laserreiät)
- Jopa 10 000 komponenttia

Aasia on suurin volyymituottaja

Markkinoiden koko:
~80 miljardia USD

Amerikat:
Alueelliset
markkinat;
piirilevyjen
käyttö >10 mrd
Piirilevyjen
tuotanto ~3 mrd

Eurooppa:
Alueellinen
markkina,
kehittyneiden
levyjen tuotanto
Piirilevyjen käyttö
<10 mrd
Piirilevyjen tuotanto
~2 mrd

Aasia: keskittyy
määrään,
Piirilevyjen
käyttö <60 mrd
Piirilevyjen
tuotanto ~75
mrd

Piirilevymarkkinoiden arvioitu kasvu 4,8 % (CAGR 2021-26), noin 1 700 valmistajaa
(Aspocompin arvio, perustuu alan lähteisiin)

Piirilevyjemarkkinoiden toimijat

Oma valmistus

Suuret sarjat

Massatuotanto

Pitkät toimitusajat

Suhteellisen korkea ”entry barrier”

Pääasiassa Aasiassa

Oma valmistus ja välitystoiminta

Keskisuuret sarjat

Erikoistuneet tuotteet

Lyhyet toimitusajat, joustavuus

Korkea alalle ”entry barrier”

Pääasiassa Euroopassa ja Yhdysvalloissa

Aspocomp

Välitystoiminta

Pienet sarjat, suuri tuotemix

Liiketoimintamallina piirilevyjen osto ja myynti

Vaihtoehto asiakkaan omalle hankintatoimelle

Aspocompin kilpailuetu





Aspocompin strategia - kulmakivet

- Asiakaslähtöinen palveluyritys
- Etsii nopeaa kasvua valituilla asiakassegmenteillä
- Laajentaa uusille markkinoille
- Tehostaa toimintaa
- Etsii epäorgaanisia kasvumahdollisuuksia

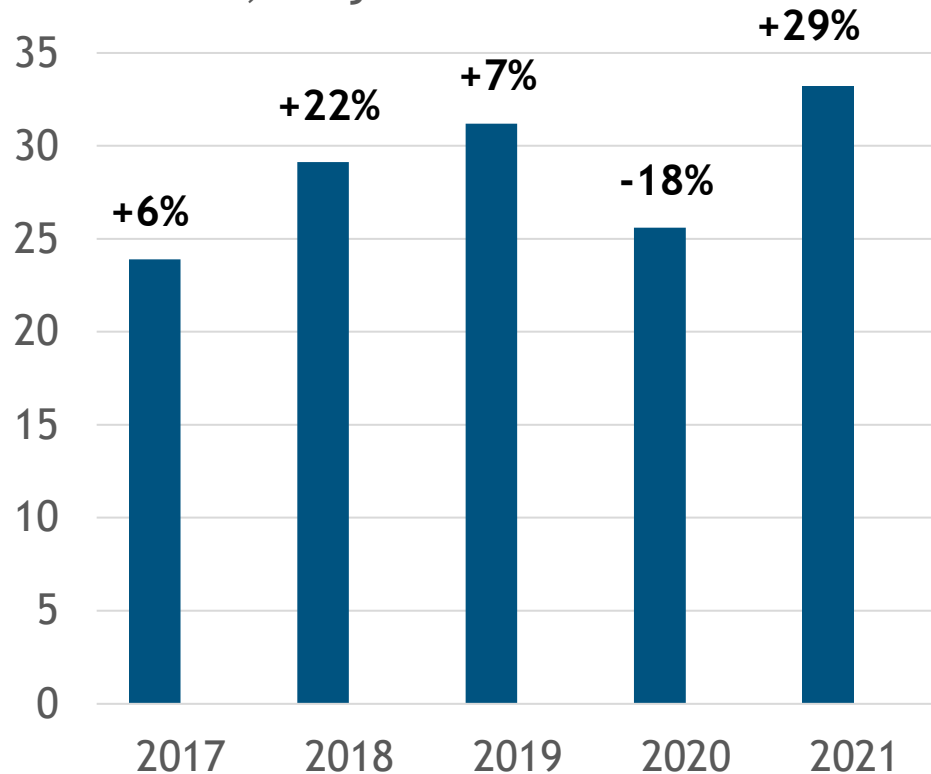
Strategian toteutus: tärkeimmät toimet

| Strateginen painopistealue | Tärkeimmät toimet |
|--|--|
| Asiakaslähtöinen palveluyritys | <ul style="list-style-type: none">• Maailmanluokan palvelu tuotteen koko elinkaaren ajan• Kattava valmistajakumppanien verkosto Euroopassa ja Aasiassa |
| Etsii nopeaa kasvua valituissa asiakassegmenteissä | <ul style="list-style-type: none">• Aktiivinen uusasiakashankinta, keskittyy EMEA-alueen suuriin asiakkaisiin• Digitaalinen markkinointi• Parantaa asiakastarpeiden ymmärtämistä, erityisesti turvallisuus-, puolustus- ja ilmailuteollisuudessa |
| Laajentaa uusille markkinoille | <ul style="list-style-type: none">• Teknologian tiekartta• AS9100-sertifiointi |
| Parantaa toiminnan tehokkuutta | <ul style="list-style-type: none">• Kasvattaa vaativien piirilevyjen kapasiteettia Oulussa• Optimoii tuotevalikoimaa strategiakauden aikana• Laitteiston ja ohjelmiston digitalisaatio ja robotisointi |
| Etsii epäorgaanisia kasvumahdollisuuksia | <ul style="list-style-type: none">• Tutkii yritysostojen mahdollisuuksia |

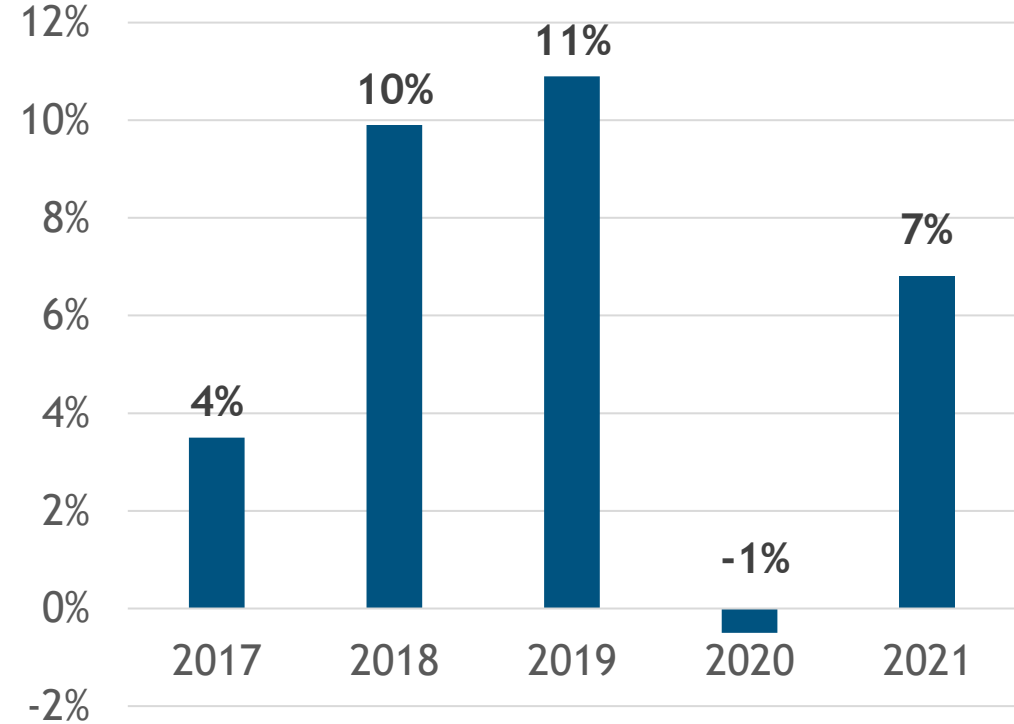
Strategian toteutus: Taloudelliset tavoitteet saavutettu

Tavoite: Liikevaihdon kasvu keskimäärin 10 % vuodessa **Tavoite: Liikevoittomarginaali > 7 % (2022 mennessä)**

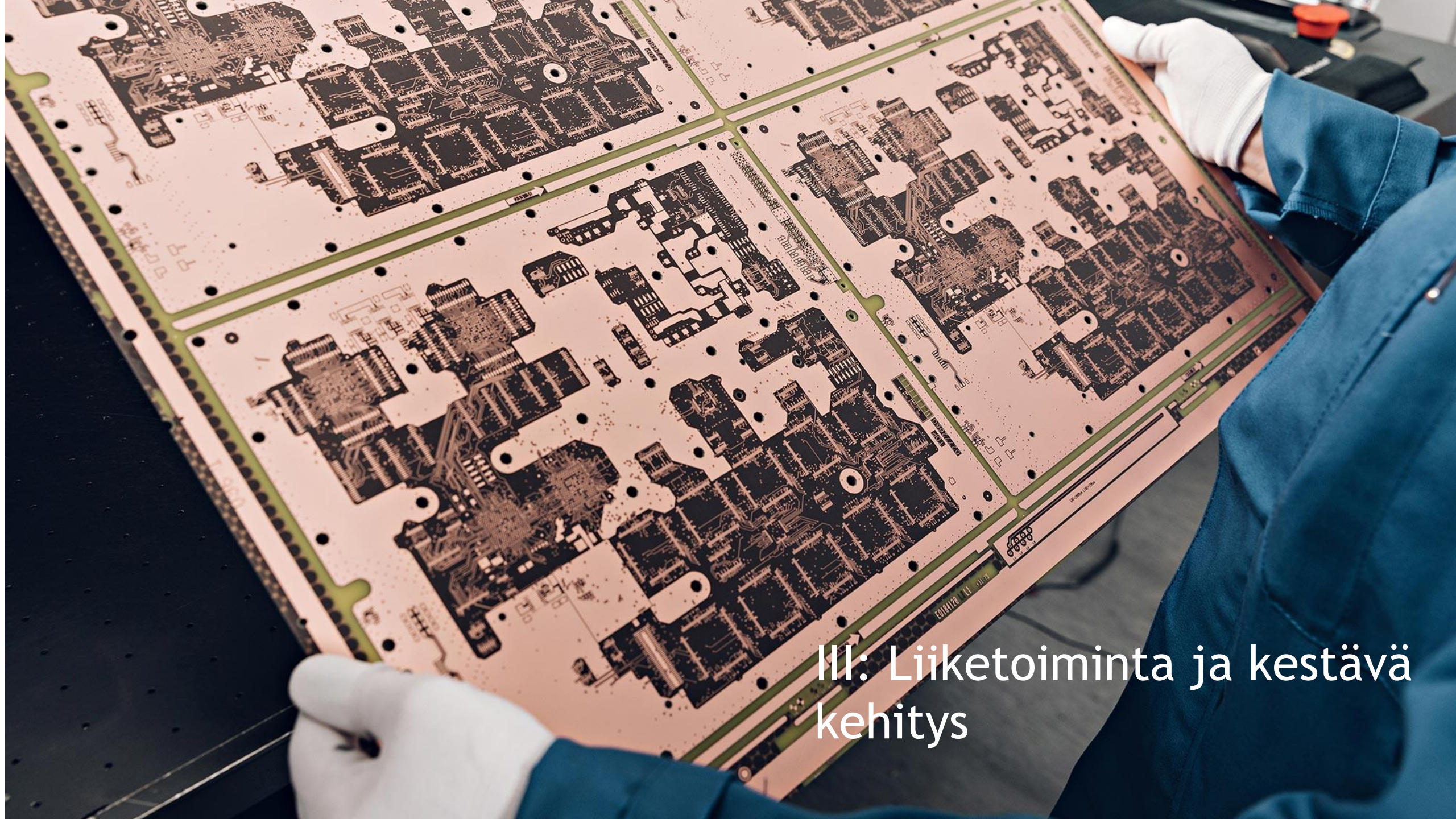
Liikevaihto, M€ ja kasvu-%



Liikevoitto, %



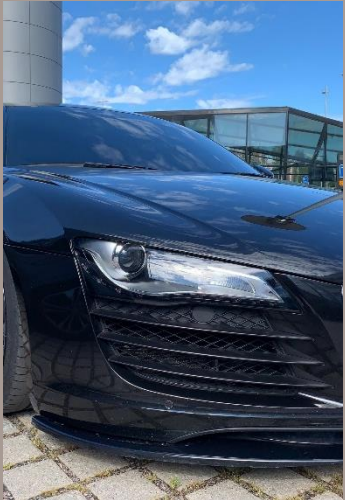
Tavoitteet asetettu nykyisen strategiakauden 2017-2022 alussa



III: Liiketoiminta ja kestävä kehitys

Asiakassegmentit 2021

Autoteollisuus



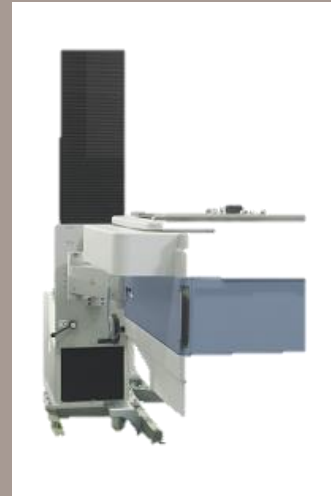
Teollisuus-
elektroniikka



Turvallisuus,
puolustus ja
ilmailu



Puolijohde-
teollisuus



Tietoliikenne-
verkot



Megatrendit ajavat kasvua kaikissa asiakassegmenteissä

| Autoteollisuus | Teollisuus- elektroniikka | Turvallisuus, puolustus ja ilmailu | Puolijohde- teollisuus | Tietoliikenne- verkot |
|---|---|--|--|--|
| Turvallinen liikenne ja kestävä liikkuminen | Digitalisaatio | Geopoliittiset ja alueelliset trendit | Digitalisaatio | 5G |
| Infotainment, autonominen ajaminen, sähköajoneuvot, vähäpäästöinen, tietoliikenne autosta autoon, ADAS, Radar/LIDAR | IOT, M2M, AI, AR/VR, Big Data, ”digital twin”, teollisuus 4.0 ja robotiikka | Kauppasodat, kybertoiminta, protektionismi ja valvonta ovat geopolitiikan teemoja | Elektroniikka- teollisuuden voimakas kasvu | Uudet sovellukset, nopeampi datasiirto, pienempi latenssi |



Autoteollisuus

Aspocomp palvelee Tier-1- ja Tier-2-yrityksiä, jotka valmistajat hyötyajoneuvojen ja henkilöautojen ratkaisuja

Segmentin kasvun tekijät

- Siirtymä uusiutuviin energianlähteisiin
- Ja parempi polttoainetalous
- Autojen sisäisen digitalisaation lisääntyminen
 - Tutkat, kamerat, turvajärjestelmät, infotainment
- Kytettävyys älykkäisiin liikennejärjestelmiin
 - Autonomisen ajamisen tasot 1-5
- Autoteollisuuden piirilevymarkkinan arvioitu kasvu
 - CAGR 2021-2026 7,2 % (Aspocompin arvio, perustuu alan lähteisiin)



Teollisuuselektroniikka

Aspocomp palvelee monia yrityksiä, jotka valmistavat laitteita ja tuotteita teollisuuden käyttötarkoituksiin

- Segmentin tärkeimmät kasvun ajurit ovat
 - Enemmän älykkyyttä kaikissa tuotteissa
 - IoT ja muut kytkettävyysratkaisut
 - Älykäs valmistus ja AI
 - Suoratoisto- ja lähetysteknologiat
- Teollisuuselektroniikan piirilevymarkkinan arvioitu kasvu on
 - CAGR 2021-2026 3,7 % (Aspocompin arvio, perustuu alan lähteisiin)



Turvallisuus, puolustus ja ilmailu

Aspocomp palvelee useita tämän segmentin suuria yrityksiä. ”New space” -yritykset muodostavat turvallisuus-, puolustus- ja ilmailusegmentin uusimman asiakasryhmän.

- Kasvun moottoreita ovat
 - Suurentuneet siviiliturvallisuuden vaatimukset
 - Protektionismi, kauppasaarrot ja alueelliset tarpeet
 - Suurempi kyberhyökkäysten riski
 - Globaali ympäristön tarkkailun liiketoiminta
 - Avaruuden tutkimuksen kasvu
- Tämän segmentin piirilevymarkkinan arvioitu kasvu on
 - CAGR 2021-2026 3,2 % (Aspocompin arvio, perustuu alan lähteisiin)

Puolijohdeteollisuus



- Aspocomp palvelee globaaleja puolijohdekomponenttien ja niiden tuottamiseen tarvittavien laitteiden valmistajia.
- Suurimmat asiakkaat toimivat puolijohteiden testilaitemarkkinoilla
- Kasvun moottoreita ovat
 - Digitalisaation ja miniatyrisaation kasvu (SoC)
 - Big data, tiedonsiirto, tallennus ja pilviteknologiat. IoT ja 5G
 - Jatkuvat investoinnit kasvattavat komponenttikapasiteettia
- Puolijohdeteollisuuden piirilevymarkkinan arvioitu kasvu
 - CAGR 2021-2023 7,5 % (Aspocompin arvio, perustuu alan lähteisiin)



Tietoliikenneverkot

- Aspocomp palvelee tietoliikenne- ja infrastruktuurimarkkinoiden globaaleja johtavia yrityksiä T&K- ja tuotteiden markkinoilletuontivaiheessa
- 5G-toimittajat ovat suurimpia asiakkaita
- Kasvun moottoreita ovat
 - 5G, IoT, reaaliaikaiset datajärjestelmät
 - Globaalin tiedonsiirron tarpeet
 - ”Time to market” korostuu
- Tämän segmentin piirilevymarkkinan arvioitu kasvu on
 - CAGR 2021-2026 5,2 % (Aspocompin arvio, perustuu alan lähteisiin)

Kestävä kehitys Aspocompilla

| PÄÄSTÖT | VEDENKULUTUS VALMISTUKSESSA | RAAKA-AINEET JA JÄTE | TUOTTEEN ELINKAARI |
|--|---|--|---|
| <p>Vuosittainen tarkastelu ja toimintasuunnitelma hankinnoill</p> <p>69 % energiasta fossiilittomista lähteistä (62 % vuonna 2020)</p> | <p>100 % jätevesistä käsitellään omissa jätevesilaitoksissa</p> | <p>Huomio materiaalien optimoinnissa ja jätteiden talteenotossa</p> <p>Jäte/tuotanto -16% vuonna 2021</p> <p>Talteenottoaste 65 % vuonna 2021 (65 % vuonna 2020)</p> | <p>Ympäristövaikutusten tiedot asiakkaille ja viranomaisille</p> <p>Kierrätyksen tuki asiakkaille</p> <p>Yhteistyö toimitusketjussa</p> |

Seuraavien kahden vuoden toimintasuunnitelma ja tavoitteet tarkastelussa

ISO 14011 -ympäristöjohtamisjärjestelmä

Ecovadis (pronssimitali) ja CDP:n käyttäminen mittaus- ja parannustyökaluna

LEED Platina

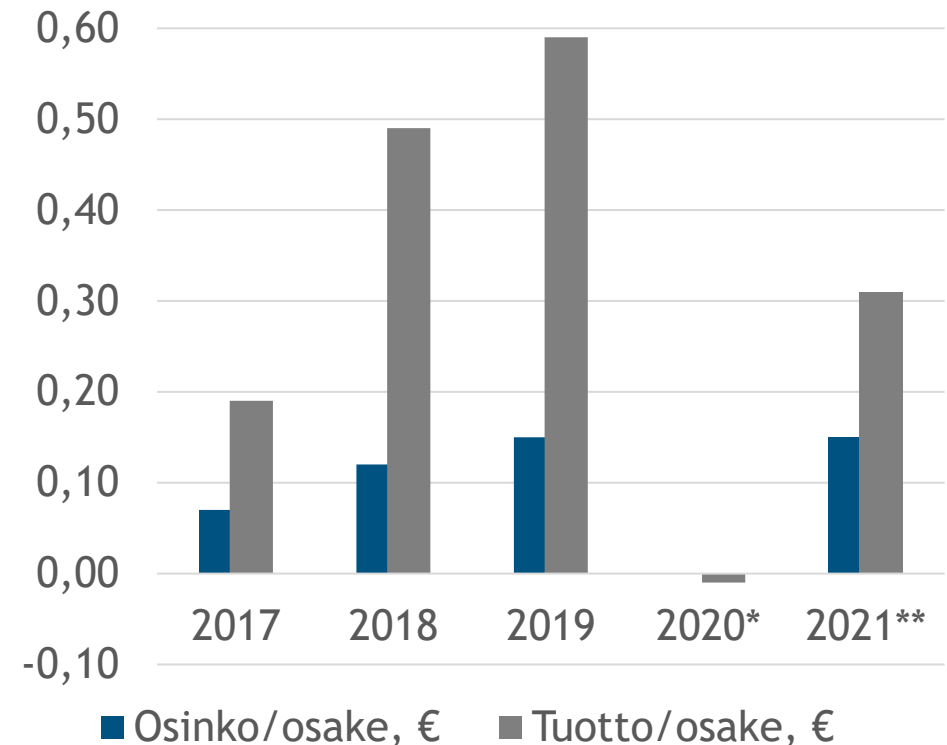
IV: Yhteenveto ja tärkeimmät seikat



Miksi Aspocompiin kannattaa sijoittaa?

- Toimii korkean teknologian alalla ja globaalin digitalisaation kasvavilla markkinoilla
- Hyvät tulokset strategian toteuttamisessa ja talouden tunnusluvussa
- Vahva tilauskanta parantaa näkyvyyttä
- Selkeitä kilpailuetuja, kuten syvälinen osaaminen ja pikatoimitukset
- Osinko kasvaa liikevoiton myötä
- Kasvuyritys

Osinko ja tuotto/osake



* Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään osingonjaoksi enintään 0,07 EUR/osake. Valtuutus on voimassa seuraavan yhtiökokouksen alkuun asti

**Hallituksen ehdotus

Seuraavat tapahtumat ja yhteystiedot sijoittajille

17.3. Sijoittajatilaisuus, Helsinki

22.3. Vuosikertomus 2021

26.4. Varsinainen yhtiökokous 2022

9.5. Pörssisäätiö, Pienet Helmet

11.5. Sijoittamessut, Tampere

20.7. Puolivuotiskatsaus 2022



Sijoittajasuhteiden yhteyshenkilö:
Mikko Montonen, toimitusjohtaja
mikko.montonen@aspocomp.com
+358 20 775 6860

KIITOS!



LIITTEET

- Viimeisimmän kvartaalin tuloksen esittely
- Osingonjakokäytäntö
- 10 suurinta osakkeenomistajaa
- Hallitus
- Johtoryhmä

ASPOCOMP

Heart of your technology

Q4 2021 taloudellisen tuloksen esittely

10.3.2022 Mikko Montonen, CEO



Päivän ohjelma

- Q4 lyhyesti
- Koko vuosi 2021 lyhyesti
- Q4 ja 2021 taloudellinen tulos:
 - Tilauskanta
 - Liikevaihto
 - Liiketulos
 - Osinko
- Asiakassegmenttien katsaus
- Näkymät
- Yhteenveto
- Kysymyksiä ja vastauksia



Q4: Kysyntä ennätystasolla, liikevaihto kasvoi 81 % ja liiketulos parani selvästi

- Liikevaihto kasvoi 81 % 10,8 miljoonaan euroon
- Liiketulos parani selvästi 1,2 miljoonaan euroon, 11,5 % liikevaihdosta
- Tilauskanta jatkoi kasvuaan ja oli 16,5 miljoonaa euroa
- Q4 oli menestyksenkäs ja seuraavien kvartaalien näkymät pysyvät positiivisina vahvan tilauskannan ansiosta

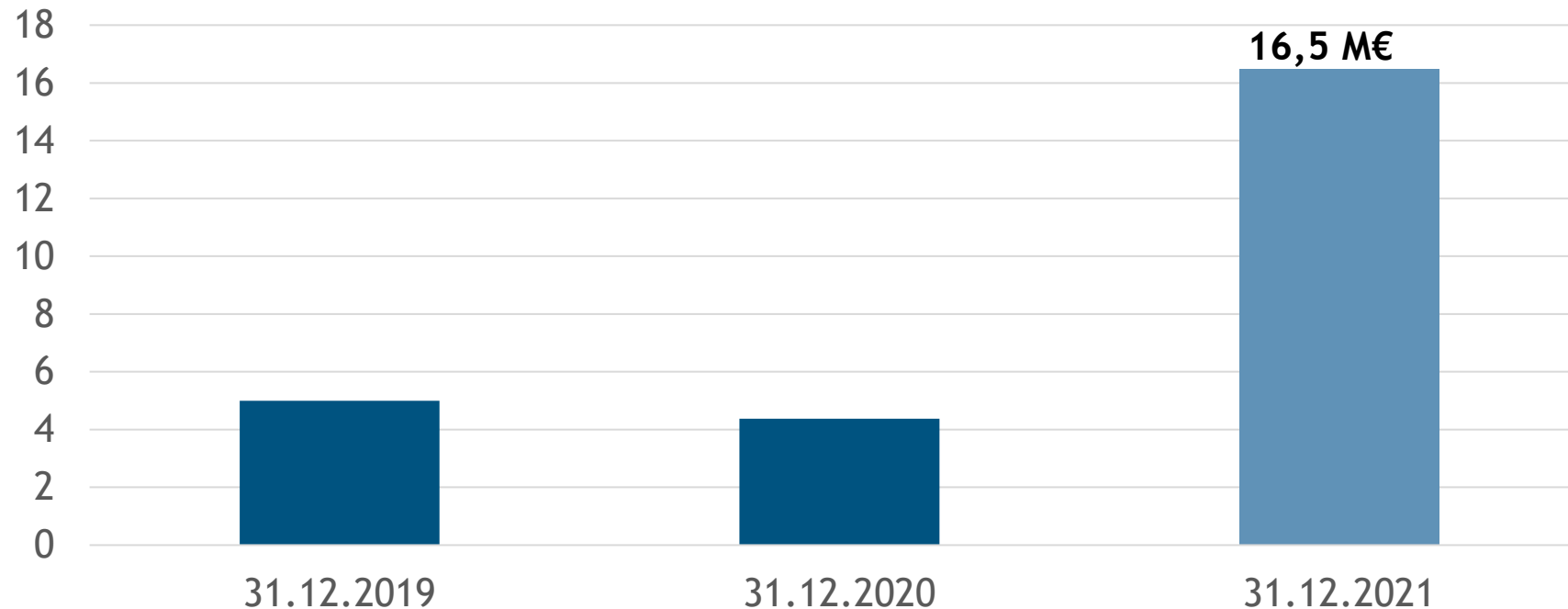


Tilikausi 2021: Selkeä käänne H1:n jälkeen

- COVID19:n aiheuttama kysynnän hidastuminen vaikutti H1-liikevaihtoon ja tulokseen.
- H2 oli paljon vahvempi, liikevoitto oli 11,5 % ja liikevaihto 19,7 miljoonaa euroa
- Liikevaihto kasvoi 29 % 33,2 miljoonaan euroon
- Liiketulos parani selvästi 2,2 miljoonaan euroon, 6,8 % nettomyynnistä. Vuonna 2020 liiketulos oli -0,1 miljoonaa euroa
- Tilauskanta kasvoi vuoden 2020 lopun 4,4 miljoonasta eurosta vuoden 2021 lopun 16,5 miljoonaan euroon, kasvua 12,1 miljoonaa euroa

Tilaukset kasvoivat ennätystasolle

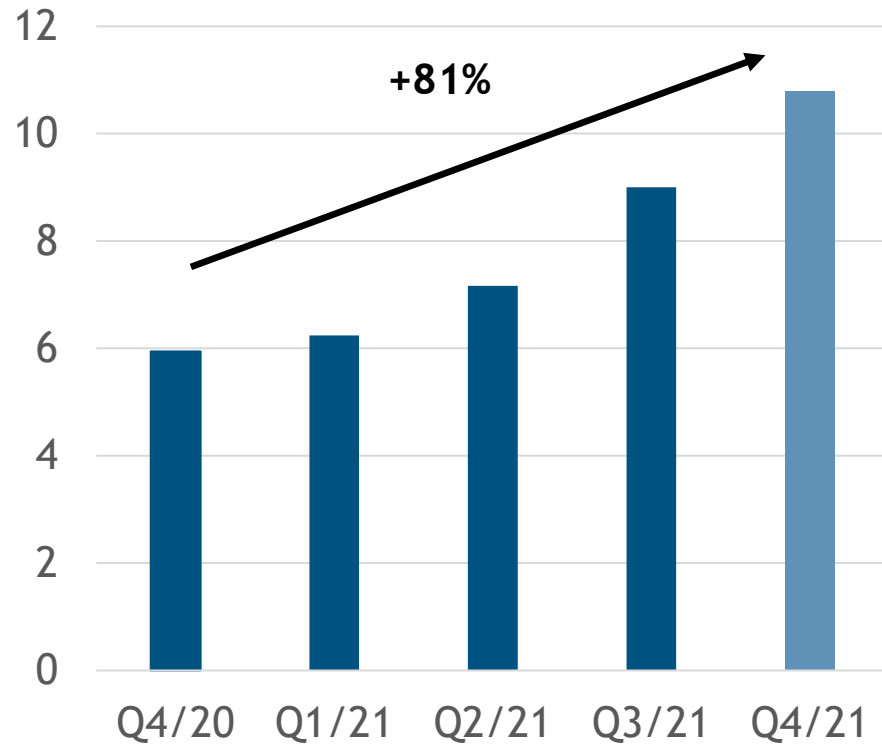
Tilaukset (M€), toimitukset seuraavana vuonna



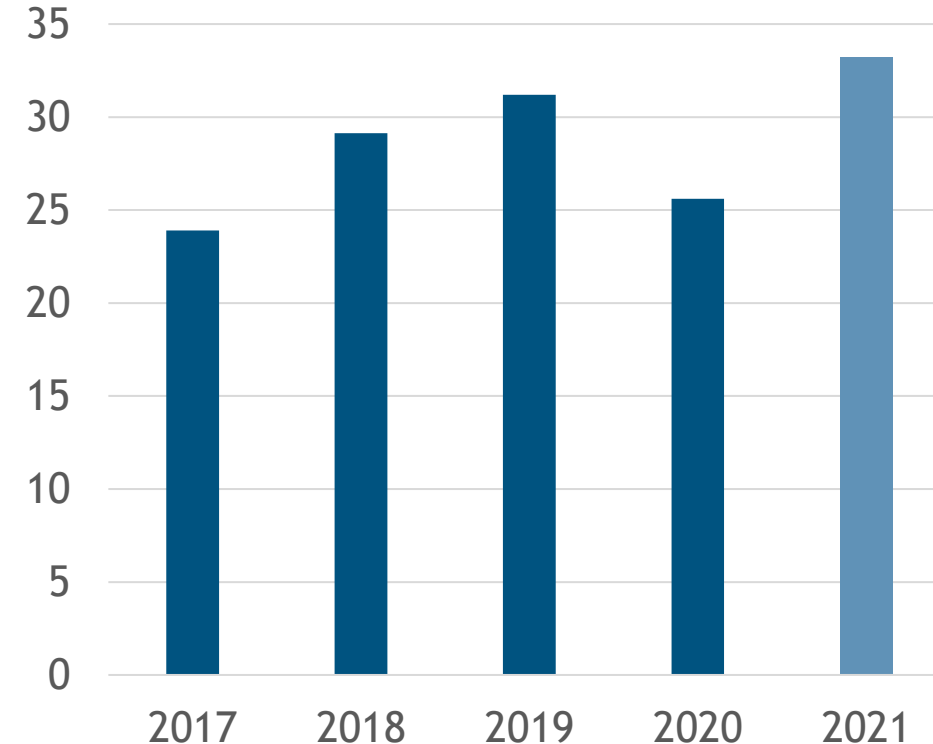
- Asiakkaiden tilaukset vahvistetaan entistä aikaisemmin:
 - Pidempi piirilevyjen tuotannossa tarvittavien raaka-aineiden toimitusaika
 - Piirilevyjen toimitusajat ovat pidentyneet globaalisti
- Puolijohde- ja autoteollisuus korostuvat tilaukannassa

Vahvempi tilauskanta kiihdytti kasvua

Kvartaalin liikevaihto (M€)

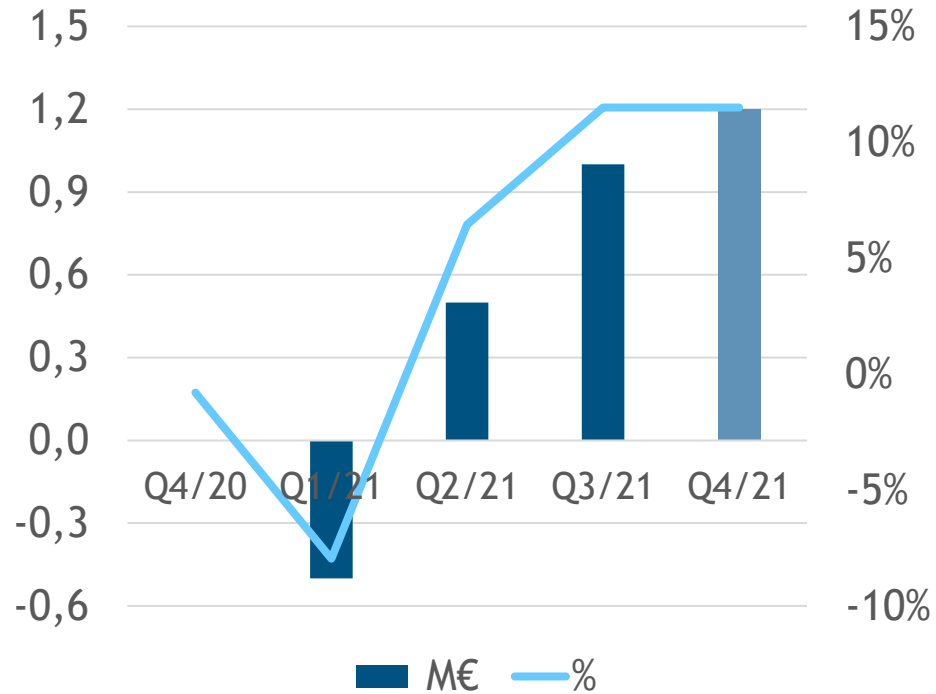


Vuotuinen liikevaihto (M€)

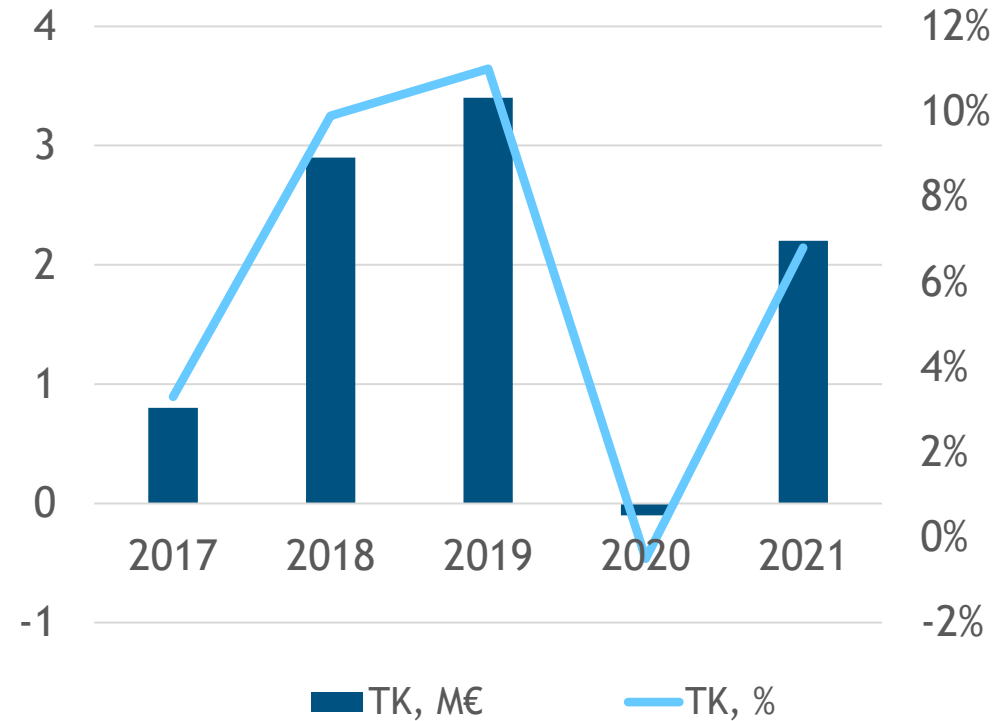


Liiketulos parani selkeästi

Liiketulos, M€ ja %



Vuotuinen liiketulos, M€ ja %

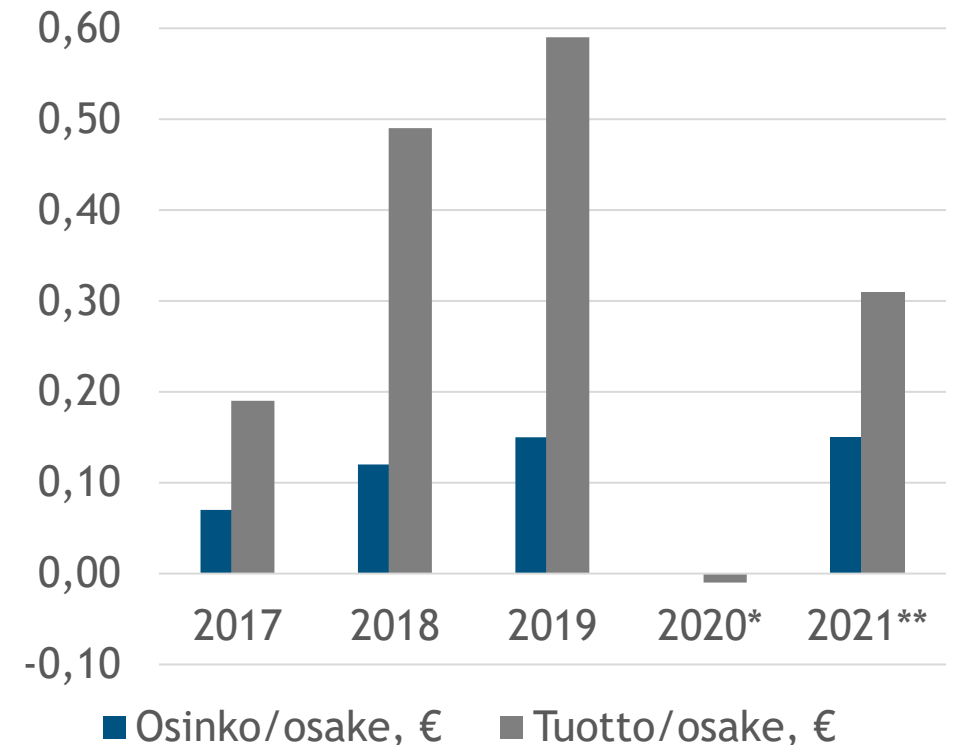


- COVID19:n aiheuttama kysynnän hidastuminen helpotti H2:n aikana
- Loppuasiakkaiden kysyntä Aspocompin asiakassegmenteissä parani merkittävästi
- Teknologisesti vaativimpien piirilevyjen suurempi osuus paransi liiketoiminnan tulosta
- Nopeiden toimitusten osuus jäi edelleen pandemiaa edeltävästä tasosta

Osingonjakoehdotus 2022 yhtiökokoukselle

- Osingonjakokäytännön tavoite on jakaa vähintään 1/3 kauden voitosta osinkoina
- Hallitus ehdottaa 26.4.2022 pidettävälle yhtiökokoukselle, että osinkoa maksetaan 0,15 euroa osakeelta.
- Tilikauden 2021 ehdotettu osingonjako on lähes puolet kauden voitosta.

Osinko ja tuotto/osake

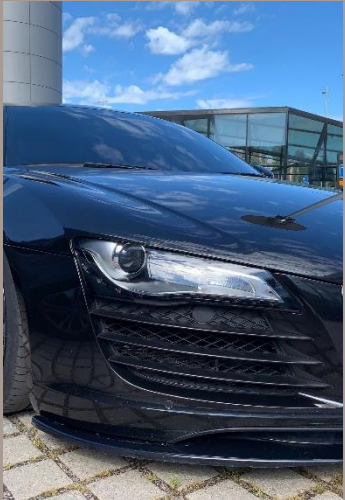


* Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään osingonjaoksi enintään 0,07 EUR/osake. Valtuutus on voimassa seuraavan yhtiökokouksen alkuun asti

**Hallituksen ehdotus

Asiakassegmentin arvioinnit ja liikevaihto Q4 2021

Autoteollisuus



1/3

nettomyynnistä

Teollisuus-
elektroniikka



1/5

nettomyynnistä

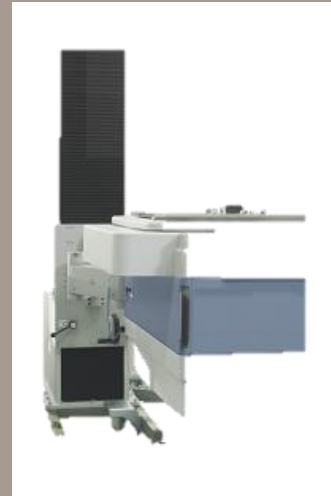
Turvallisuus,
puolustus ja
ilmailu



1/5

nettomyynnistä

Puolijohde-
teollisuus



1/5

nettomyynnistä

Tietoliikenne

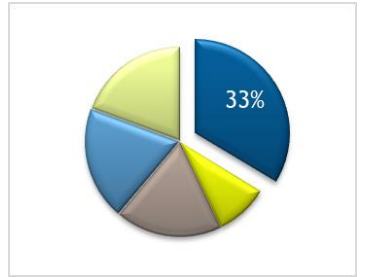


1/10

nettomyynnistä

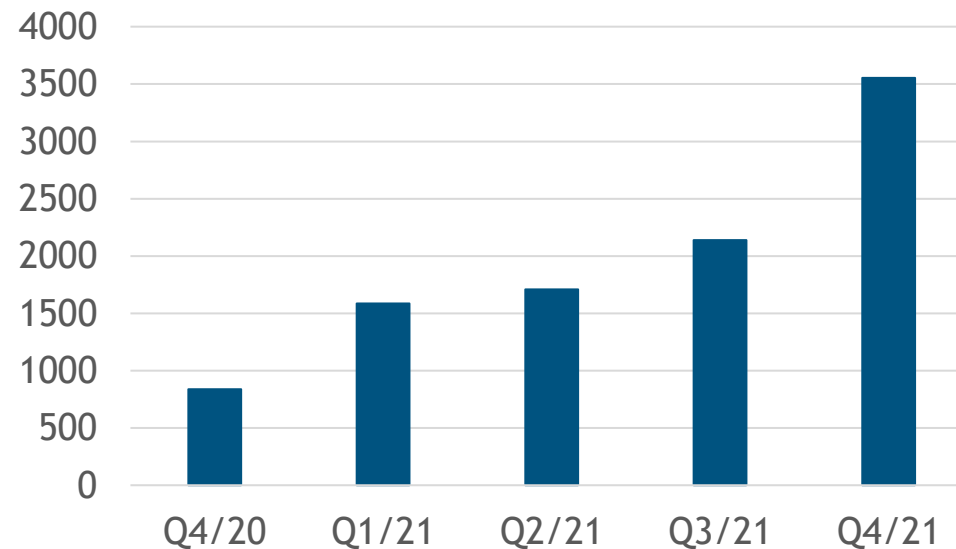


Merkittävää kasvua Q4:n aikana



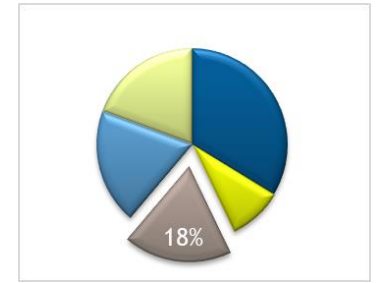
- Autoteollisuuden toimitusketju valmistautuu kasvuun suurentamalla materiaalivarastojaan
- Q4:n aikana autoteollisuussegmentin liikevaihto kasvoi 0,9 miljoonasta eurosta 3,6 miljoonaan euroon

Liikevaihto, M€



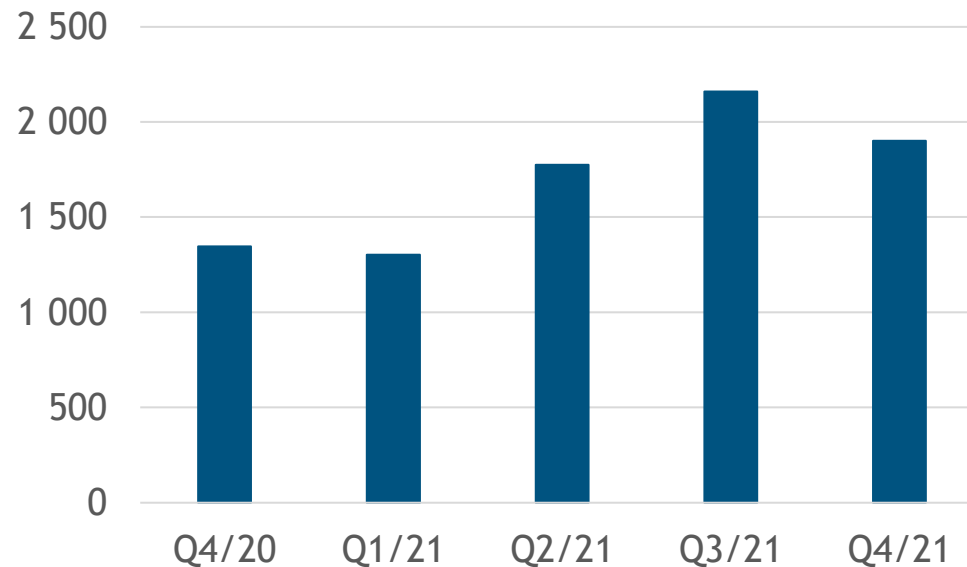


Investointien käynnistyminen ja digitalisaation lisääntyminen

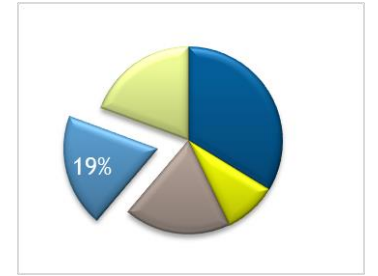


- Teollisuudenalan uudet investoinnit ja kasvanut digitalisaation tarve
- Q4 liikevaihdon kasvu teollisuuselektronikka - segmentissä oli 41 %, liikevaihto oli 1,9 miljoonaa euroa

Liikevaihto, M€

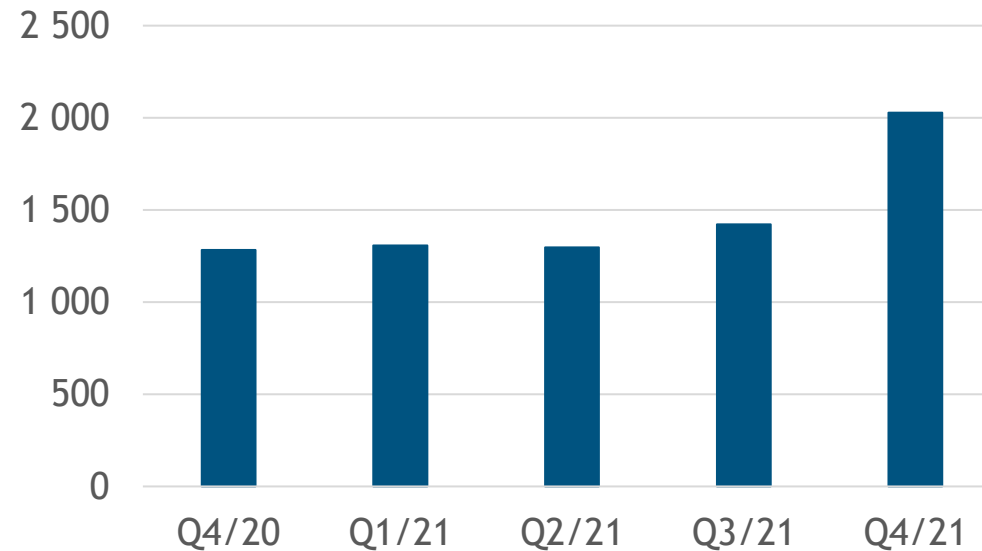


Turvallisuus, puolustus ja ilmailu edellyttää paikallista tuotantoa



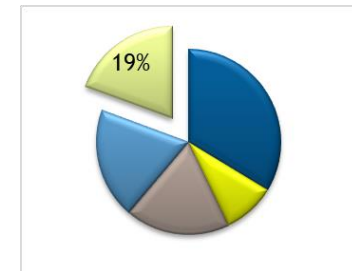
- Uudet asiakkaat ja paikallinen hankinta lisäävät kasvua
- Liikevaihto kasvoi Q4:n aikana 58 % 2,0 miljoonaan euroon

Liikevaihto, M€



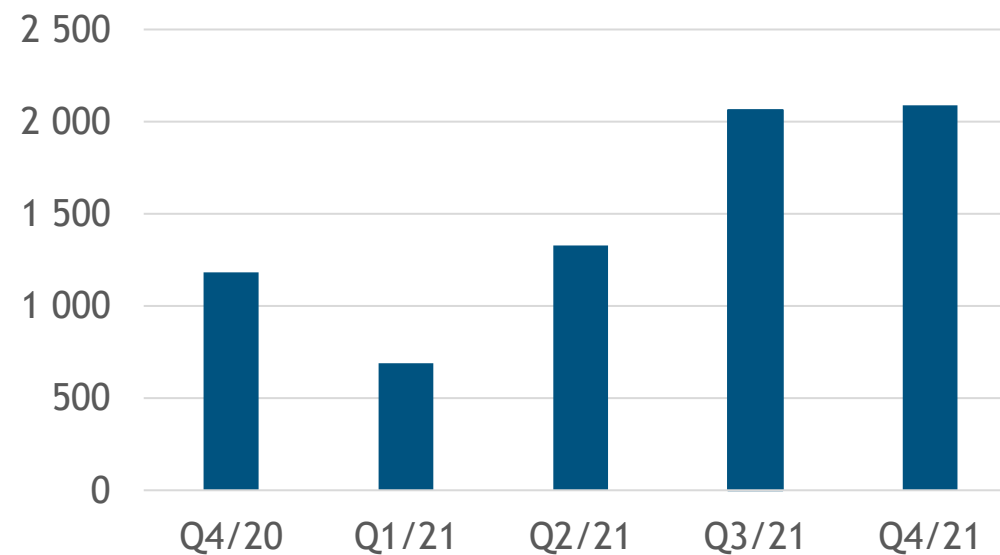


Pitkäaikainen investointibuumi puolijohdeteollisuudessa



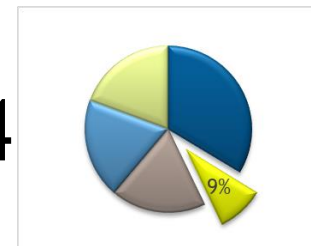
- Vahva tilauskannan kasvu
- Liikevaihto kasvoi Q4:n aikana 77 % 2,1 miljoonaan euroon

Liikevaihto, M€



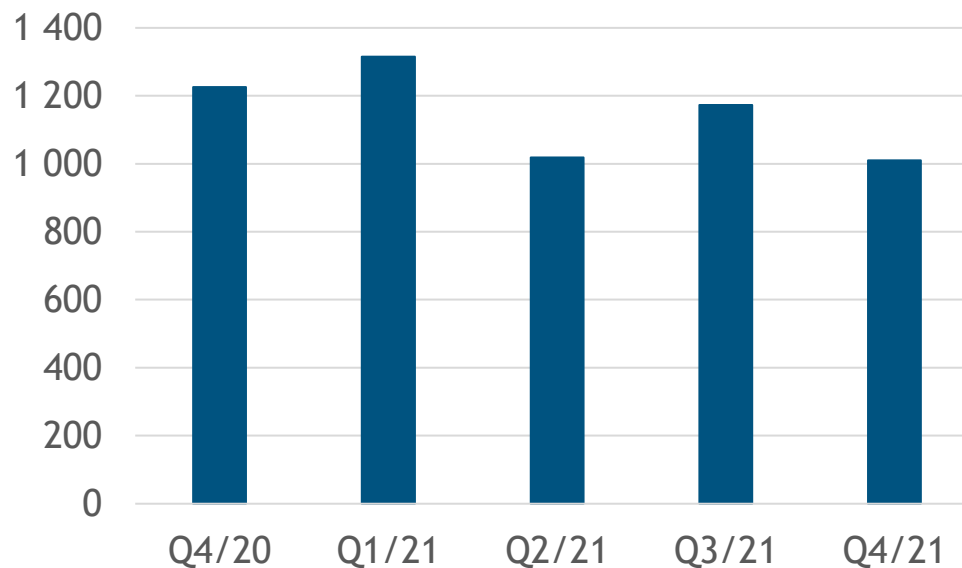


Tietoliikenneverkot, heikko Q4



- Komponenttien globaali saatavuus pidensi tuotteiden kehityssyklejä
- Liikevaihto pieneni Q4:n aikana 18 % 1,0 miljoonaan euroon

Liikevaihto, M€



Näkymät vuodelle 2022

- Kysynnän odotetaan kasvavan kaikissa asiakassegmenteissä. Globaali komponenttipula saattaa kuitenkin rajoittaa asiakkaiden kysynnän kasvua.
- Aspocomp arvioi vuoden 2022 liikevaihdon kasvavan ja liiketuloksen paranevan vuodesta 2021.
- Vuoden 2021 liikevaihto oli 33,2 miljoonaa euroa ja liiketulos oli 2,2 miljoonaa euroa.



Q4: Yhteenveto

- Liikevaihto kasvoi 81 % 10,8 miljoonaan euroon
- Liiketulos parani selvästi 1,2 miljoonaan euroon, 11,5 % liikevaihdosta
- Tilauskannan kasvu jatkui 16,5 miljoonaan euroon
- Q4 oli menestyksenkäs ja seuraavien kvartaalien näkymät pysyvät positiivisina vahvan tilauskannan ansiosta



KYSYMYKSIÄ JA VASTAUKSIA

10 suurinta osakkeenomistajaa 31.12.2021

| Osakkeenomistaja | | Osakemäärä | Omistus, % |
|------------------|-----------------------------------|------------|------------|
| 1 | Joensuun Kauppa ja Kone Oy | 1 143 000 | 16,71 |
| 2 | Etola Group Oy | 1 001 004 | 14,63 |
| 3 | Montonen Mikko Juhani | 390 000 | 5,70 |
| 4 | Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö | 333 258 | 4,87 |
| 5 | Etola Erkki Olavi | 300 000 | 4,39 |
| 6 | Nordea Henkivakuutus Suomi Oy | 275 000 | 4,02 |
| 7 | Lahdenperä Matti Kustaa | 137 100 | 2,00 |
| 8 | Lähdesmäki Tuomo Juhani | 135 000 | 1,97 |
| 9 | Citibank Europe Plc (Nomineereg.) | 117 275 | 1,71 |
| 10 | Koskinen Jouni Ilmari | 114 716 | 1,68 |

Hallitus



[Päivi Marttila](#)
Puheenjohtaja



[Kaarina Muurinen](#)
Varapuheenjohtaja



[Jukka Huuskonen](#)
Jäsen



[Anssi Korhonen](#)
Jäsen

Johtoryhmä



[Mikko Montonen](#)

Toimitusjohtaja



[Antti Ojala](#)

Operatiivinen johtaja ja
toimitusjohtajan sijainen



[Ari Beilinson](#)

Myynti- ja
markkinointijohtaja



[Jouni Kinnunen](#)

Talousjohtaja



[Mitri Mattila](#)

Teknologiajohtaja