

Saimaan ammattikorkeakoulu  
Liiketalous Lappeenranta  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Juridiikka

Sofia Sinkko

## **Kilpailija-analyysi kolmesta optisen alan yrityksestä**

Opinnäytetyö 2016

## Tiivistelmä

Sofia Sinkko

Kilpailija-analyysi kolmesta optisen alan yrityksestä, 49 sivua, 1 liite

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Juridiikka

Opinnäytetyö 2016

Ohjaaja: lehtori Saara Heikkonen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä kilpailija-analyysi kolmesta Suomen optisella alalla toimivasta yrityksestä. Analyysin kohdeyritykset olivat Instru optiikka Oy, Silmäasema Fennica Oy ja Specsavers Finland Oy. Työn tavoitteena oli tutkia valittujen yritysten taloudellista tilaa ja taloudellisia toimintaedellytyksiä analysoimalla löytää mahdollisia eroja yritysten välillä. Tavoitteena oli myös pohtia saatuihin tuloksiin vaikuttavia tekijöitä sekä yritysten tulevaisuudennäkymiä.

Kilpailija-analyysin toteuttamisessa käytettiin työkaluna tilinpäätösanalyysiä. Työn teoriaosuudessa käsiteltiin kilpailija-analyysiä ja tilinpäätösanalyysiä sekä käytiin läpi yrityksen taloudelliset toimintaedellytykset ja niitä mittaavat tunnusluvut. Myös optinen toimiala sekä työhön valitut yritykset esiteltiin. Työn empiriaosuus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jossa vertailtiin kohdeyritysten taloudellista tilaa toisiinsa tilinpäätöstietojen perusteella laskettujen tunnuslukujen avulla. Vertailu toteutettiin kolmen vuoden ajalta, vuosilta 2012–2014.

Analyysin tulokset osoittivat, että kaikkien kohdeyritysten taloudellinen tila oli tarkastelujakson aikana melko hyvä. Kaikki yritykset ovat tulosten perusteella vakavaraisia ja yritysten maksuvalmius oli jokaisena tarkasteluvuonna vähintään tyydyttävällä tasolla. Kannattavuudeltaan vuosi 2012 oli kaikilla yrityksillä heikoin ja siitä eteenpäin yritysten kannattavuus parani joka vuosi. Varsinkin kannattavuuden näkökulmasta Instru optiikka Oy pärjasi tarkastelujakson aikana selvästi kohdeyrityksistä parhaiten.

Asiasanat: kilpailija-analyysi, tilinpäätösanalyysi, tunnusluvut

## **Abstract**

Sofia Sinkko

Competitor analysis of three companies in optical industry, 49 pages, 1 appendix

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business Administration Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Business Law

Bachelor's Thesis 2016

Instructor: Ms Saara Heikkonen, Senior Lecturer, Saimaa University of Applied Sciences

The purpose of the thesis was to create a competitor analysis of three companies in the field of optical industry. The companies which were selected to the analysis were Instru optiikka Oy, Silmäasema Fennica Oy and Specsavers Finland Oy. The main aim of the thesis was to examine financial circumstances of chosen companies and to compare them with each other. The study was carried out as an analysis of financial statements.

The theoretical part of the thesis discusses competitor analysis, financial statement analysis and the key figures that were used in the study. Also optical industry and companies were introduced. The information was gathered from literature and Internet. The empirical part of the thesis was conducted as a qualitative study. As a research material of the study was used financial statements. Based on them the key figures were calculated and after that competitor analysis was made. The period of study was three years.

The results of the analysis show that the solvency and liquidity of all companies are on a quite good level. However, especially in the year 2012 Silmäasema's and Specsavers' profitability was weak. According to the results, particularly from the aspect of profitability, Instru optiikka has the best financial situation.

Keywords: competitor analysis, financial statement analysis, key figures

## Sisältö

1	Johdanto.....	6
1.1	Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet.....	6
1.2	Rajaukset ja tutkimusmenetelmä.....	6
2	Kilpailija-analyysi.....	7
3	Tilinpäätösanalyysi.....	8
3.1	Tunnuslukuanalyysi.....	10
3.2	Perinteinen tilinpäätösanalyysi.....	10
3.3	Yritystutkimus.....	10
4	Tunnusluvut.....	11
4.1	Kannattavuuden mittaaminen.....	11
4.1.1	Liiketulosprosentti.....	12
4.1.2	Käyttökateprosentti.....	13
4.1.3	Nettotulosprosentti.....	13
4.1.4	Sijoitetun pääoman tuottoprosentti.....	14
4.1.5	Oman pääoman tuottoprosentti.....	14
4.2	Vakavaraisuuden mittaaminen.....	15
4.2.1	Omavaraisuusaste.....	15
4.2.2	Nettovelkaantumisaste.....	16
4.2.3	Suhteellinen velkaantuneisuus-prosentti.....	17
4.3	Maksuvalmiuden mittaaminen.....	17
4.3.1	Quick ratio.....	18
4.3.2	Current ratio.....	18
4.3.3	Rahoitustulosprosentti.....	19
4.4	Kasvun mittaaminen.....	19
5	Optinen toimiala ja kohdeyritykset.....	20
5.1	Instru optiikka Oy.....	21
5.2	Silmäasema Fennica Oy.....	22
5.3	Specsavers Finland Oy.....	22
6	Kohdeyritysten kilpailija-analyysi.....	23
6.1	Instru optiikka Oy:n tunnuslukuanalyysi.....	23
6.1.1	Kannattavuus.....	23
6.1.2	Vakavaraisuus.....	26
6.1.3	Maksuvalmius.....	27
6.1.4	Kasvu.....	28
6.2	Silmäasema Fennica Oy:n tunnuslukuanalyysi.....	29
6.2.1	Kannattavuus.....	29
6.2.2	Vakavaraisuus.....	31
6.2.3	Maksuvalmius.....	32
6.2.4	Kasvu.....	34
6.3	Specsavers Finland Oy:n tunnuslukuanalyysi.....	34
6.3.1	Kannattavuus.....	34
6.3.2	Vakavaraisuus.....	37
6.3.3	Maksuvalmius.....	38
6.3.4	Kasvu.....	39
6.4	Kohdeyritysten taloudellisen tilan vertailu.....	40
7	Johtopäätökset ja pohdinta.....	43
8	Yhteenveto.....	44
	Kaavat.....	47

Kuvat.....	47
Taulukot.....	47
Lähteet.....	48

## Liitteet

Liite 1 Tunnuslukujen toimialan mediaaniarvot

# 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä kilpailija-analyysi kolmesta optisen alan yrityksestä. Työn aihe on yleisesti kiinnostava, sillä nykypäivän markkinatilanteessa yritysten on yhä tärkeämpää tietää ja tuntea kilpailijansa sekä pystyä myös vertailemaan itseään kilpailuympäristöön. Yrityskoon kasvun ja yritysten markkina-alueen globalisoitumisen seurauksena kilpailijaseuranta on yrityksille aikaisempaa välttämättömämpää (Pirttilä 2000, 17).

Valitsin kilpailija-analyysin kohteeksi optisen toimialan työkokemukseni ja kiinnostukseni perusteella. Olen muutaman vuoden ajan työskennellyt vaihtelevissa määrin yhdessä optisen alan liikkeessä, joten tietämystä kyseisestä alasta löytyy jo valmiiksi. Toimiala on muutenkin kiinnostava valinta analyysin kohteeksi, sillä se on viime vuosina yleiseen taloudelliseen tilanteeseen ja erikoiskaupan olosuhteisiin nähden pärjännyt varsin hyvin. Optinen ala on myös voimakkaasti ketjuuntunut ja liikkeiden koossa sekä myös yritysten toimintastrategioissa on melko suuria eroja.

## 1.1 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet

Opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä kilpailija-analyysi kolmesta optisella alalla toimivasta yrityksestä. Työn tavoitteena on tutkia valittujen yritysten taloudellista tilaa sekä verrata niitä keskenään ja myös toimialaan. Tavoitteena on saada aikaan tarkka kuvaus yritysten taloudellisesta tilasta ja taloudellisia toimintaedellytyksiä analysoimalla löytää mahdollisia eroja yritysten välillä. Lisäksi työn tavoitteena on mahdollisuuksien mukaan pohtia saatuihin tuloksiin vaikuttavia tekijöitä sekä arvioida kohdeyritysten tulevaisuudennäkymiä.

## 1.2 Rajaukset ja tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyötä rajataan valitsemalla kilpailija-analyysin kohteeksi kolme Suomen optisen alan yritystä, jotka ovat Instru optiikka Oy, Silmäasema Fennica Oy sekä Specsavers Finland Oy. Kyseiset yritykset ovat selkeästi toimialan suurimmat, jokainen omaten yli 10 %:n markkinaosuuden (Suomen optinen toimiala 2015b). Yritykset ovat näin ollen myös toistensa suurimmat kilpailijat, jonka takia ne ovat hyvä valinta työhön.

Kilpailija-analyysi toteutetaan vertaamalla yrityksiä toisiinsa tilinpäätösanalyysin avulla. Opinnäytetyön empiriaosuus toteutetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jossa siis vertaillaan kohdeyritysten taloudellista tilannetta toisiinsa tilinpäätöstiedoista saatavan informaation avulla. Laadullisessa tutkimuksessa kohdetta pyritään tutkimaan kokonaisvaltaisesti ja tutkimustyyppille on ominaista todellisten tilanteiden kuvaaminen sekä tapausten käsitteleminen ainutlaatuisina (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 161, 164). Tässä työssä tarkastelu kohdistetaan yritysten taloudellisiin toimintaedellytyksiin, jotka ovat kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius ja kasvu. Lisäksi pohditaan tulosten taustalla vaikuttavia tekijöitä sekä yritysten tulevaisuutta.

Opinnäytetyö rajataan koskemaan vain tilinpäätösanalyysiä, jättäen muut mahdolliset kilpailija-analyysin mallit, kuten mm. SWOT-analyysin ulkopuolelle, jotta työ pysyisi halutuissa mitoissa eikä kasvaisi liian laajaksi. Työssä tullaan pääasiallisesti tarkastelemaan ja vertailemaan yrityksiä siis taloudellisesta näkökulmasta.

Tilinpäätöstietojen avulla lasketaan tietyt valitut tunnusluvut, joiden perusteella pystytään arviomaan ja vertailemaan kohdeyritysten taloudellista tilaa kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden sekä kasvun näkökulmista. Saatuja lukuja analysoidaan vertaamalla niitä viitteellisiin normiarvoihin sekä optisen toimialan keskiarvoihin. Vertailu toteutetaan kolmen vuoden ajalta, vuosilta 2012–2014. Tämä on tarkasteluun sopiva aikaväli, sillä se on tarpeeksi pitkä antamaan käsityksen yritysten tilanteesta ja kehityksestä sekä sopiva opinnäytetyön laajuutta ajatellen. Tuloksia havainnollistetaan taulukoilla ja kaaviolla.

## **2 Kilpailija-analyysi**

Kilpailijoiden tunnistaminen ja analysointi on nykypäivän markkinatilanteessa yhä merkittävämmässä roolissa. Puutteellinen ymmärrys kilpailijoista ja koko kilpailuympäristöstä voi olla yritykselle erittäin vaarallista ja vaikuttaa yritykseen hyvin negatiivisesti. Kilpailija-analyysin teossa ehdottomia lähtökohtia ovatkin kilpailuympäristön hahmottaminen sekä keskeisten kilpailijoiden tunnistaminen ja selkeä määrittely. (Pirttilä 2000, 25.)

Kun keskeiset kilpailijat ovat selvillä, on systemaattisen kilpailijaseurannan seuraava vaihe kilpailijatiedon tarpeen määrittely. Yrityksen täytyy siis selvittää, mitä kaikkea informaatiota kilpailijoista tarvitaan oikeiden päätösten tekemisen tueksi erilaisissa tilanteissa. Tämä tiedontarpeen määrittely on kuitenkin usein melko hankalaa, sillä yritysten johtajat tai muut toimijat eivät aina välttämättä pysty täysin kertomaan tai edes tiedostamaan kaikkia todellisia tiedontarpeitaan. Haasteellisuutta lisää usein myös se, ettei kaikki tieto ole aina saatavilla tai tiedonhankinta voi tulla liian kalliiksi. (Pirttilä 2000, 63, 65.)

Kilpailijaseurannassa yrityksillä on kuitenkin usein käytettävissään monia erilaisia tietolähteitä. Näitä voivat olla esimerkiksi suulliset lähteet, kuten kollegat omassa yrityksessä tai sen ulkopuolella sekä yrityksen asiakkaat. Kirjallisia tietolähteitä taas ovat muun muassa julkiset lähteet, kuten lehtiartikkelit, kilpailijoiden vuosikertomukset ja tilinpäätökset sekä erilaiset raportit. (Pirttilä 2000, 96–97.)

Tässä opinnäytetyössä kilpailija-analyysin tietolähteenä käytetään kohdeyritysten julkisia tilinpäätöstietoja, joiden perusteella yrityksiä vertaillaan toisiinsa taloudellisesta näkökulmasta tilinpäätösanalyysin avulla. Tämä on vain yksi keino kilpailija-analyysin toteuttamiseksi.

### **3 Tilinpäätösanalyysi**

Tilinpäätösanalyysissä yrityksen taloudellista tilaa arvioidaan siis tilinpäätösinformaation avulla. Käytännössä se tarkoittaa yrityksen taloudellisten toimintaedellytysten mittaamista ja kriittistä arviointia. Näitä toimintaedellytyksiä ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Tilinpäätösanalyysissä eri yritysten taloudellista tilaa verrataan usein samalla ajanhetkellä myös toisiinsa ja yleensä tarkastellaan myös taloudellisen tilan kehitystä eri ajanjaksoina. Näin ollen edellä mainittujen toimintaedellytysten lisäksi myös yritysten kasvu taloudellisesta näkökulmasta on tarkastelun kohteena. (Kallunki & Kytönen 2002, 14; Niskanen & Niskanen 2003, 8.)

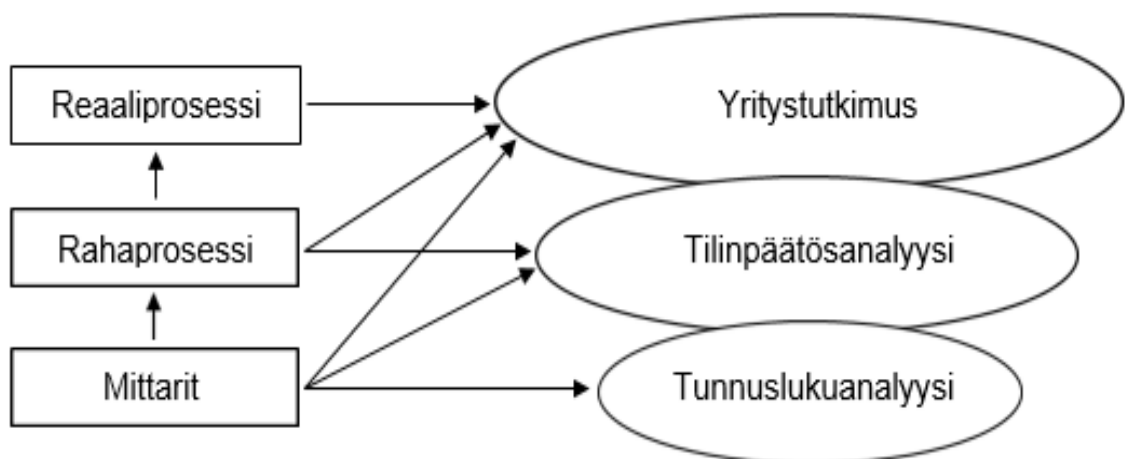
Tilinpäätösanalyysi on hyvä ja helppo keino yritysten taloudellisen tilan analysointiin varsinkin vertailtavuuden vuoksi. Yritysten tulee laatia tilinpäätökset lainsäädännössä määriteltyjen periaatteiden mukaisesti, jolloin ne ovat suurimmilta osin



keskenään vertailukelpoisia. Tilinpäätösten laadinnassa yrityksillä on lainsäädännön soveltamisessa myös jonkin verran harkinnanvapautta, mutta kokonaisuudessaan tilinpäätökset ovat kuitenkin melko yksiselitteisiä ja luotettavia. (Kallunki 2014, 12.)

Lisäksi tilinpäätöstiedot ovat julkisuutensa vuoksi helposti hankittavissa ja niillä onkin monia eri käyttäjäryhmiä. Yrityksen sisäisiä tilinpäätösinformaation käyttäjiä ovat yrityksen omistajat, mahdolliset sijoittajat, yritysjohto sekä muu henkilökunta. Ulkopuolisia käyttäjiä taas ovat muun muassa yrityksen sidosryhmät, kuten rahoittajat, tavarantoimittajat, eri viranomaistahot sekä asiakkaat. Kaikilla käyttäjäryhmillä on erilaisia tarpeita ja intressejä tilinpäätöstietojen käyttöön. Yritysjohdolle tilinpäätösinformaatio on jatkuvasti tarpeellista muun muassa operatiivisessa päätöksenteossa, rahoittajat taas ovat kiinnostuneita varsinkin yrityksen lainojen takaisinmaksukyvyistä. (Niskanen & Niskanen 2003, 13–17.)

Käsitteenä tilinpäätösanalyysi on melko laaja, sillä se pitää sisällään monenlaista tilinpäätöstietojen perusteella tehtävää analysointia. Laajuudeltaan tilinpäätösanalyysi analyysimuotona sijoittuu kuitenkin yksinkertaisen tunnuslukuanalyysin ja syvällisen yritystutkimuksen välille. Kuvassa 1 on havainnollistettu näiden analyysimuotojen välisiä suhteita. (Niskanen & Niskanen 2003, 9.)



Kuva 1. Tunnuksanalyysi, tilinpäätösanalyysi ja yritystutkimus (Niskanen & Niskanen 2003, 9)

### **3.1 Tunnuslukuanalyysi**

Tunnuslukuanalyysi on analyysimuodoista suppein, käsittäen ainoastaan muutamien mittareiden laskemisen sekä niiden perusteella yrityksen taloudellisen tilan kuvaamisen. Siinä siis lasketaan yrityksen tilinpäätöstiedoista valikoituja tunnuslukuja, joiden perusteella tehdään johtopäätöksiä yrityksen taloudellisesta tilasta. Vaikka tunnuslukuanalyysi on analyysimuotona hyvin pelkistetty, on sen tuottama tieto kuitenkin hyödyllistä ja siitä saatavaa informaatiota käytetäänkin usein laajempien analyysimuotojen eli tilinpäätösanalyysin ja yritystutkimuksen osana. (Niskanen & Niskanen 2003, 9.)

### **3.2 Perinteinen tilinpäätösanalyysi**

Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä yrityksen taloudellista tilaa ja sen kehitystä arvioidaan nimensä mukaisesti tilinpäätöstietojen pohjalta. Tilinpäätöksestä lasketaan tunnuslukuja tunnuslukuanalyysin tavoin, mutta entistä kattavammin. Yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä sekä niiden kehittymistä analysoidaan useiden eri tunnuslukujen avulla. Olennaisena erona yksinkertaiseen tunnuslukuanalyysiin verrattuna on myös se, että pelkkien lukujen laskemisen lisäksi tilinpäätösanalyysissä pyritään myös pohtimaan ja arvioimaan niihin vaikuttavia tekijöitä. (Niskanen & Niskanen 2003, 10.)

### **3.3 Yritystutkimus**

Yritystutkimus on analyysimuodoista perusteellisin. Analyysin kohteena on koko yritys ja yrityksen taloudelliseen tilaan vaikuttavat tekijät pyritään selvittämään yrityksen liiketoiminnan tasolla. Yritystutkimuksen tekijänä on yleensä joku luottolaitos kuten pankki, tai erityinen luottoluokitusyritys. Tutkimuksessa tarkastellaan ja arvioidaan muun muassa yrityksen taloudellista asemaa, johtoa, strategiaa, kilpailuasemaa sekä toimialan syklisyyttä ja kasvunäkymiä. (Niskanen & Niskanen 2003, 11–13.)

## 4 Tunnusluvut

Tunnusluvut ovat tilinpäätöstiedoista laskettuja mittareita, joiden avulla yrityksen taloudellista tilaa ja toimintaedellytyksiä pystytään mittaamaan. Tällaisia tunnuslukuja voidaan muodostaa hyvinkin suuri määrä. Tilinpäätöksen tunnusluvut ovat pääsääntöisesti suhdelukumuotoisia, joka mahdollistaa lukujen vertailun erikoisten yritysten välillä. Tunnusluvuissa suhteutetaan siis yksi tilinpäätöksen erä johonkin toiseen tilinpäätöserään, kuten esimerkiksi yrityksen liikevaihtoon. (Niskanen & Niskanen 2003, 110–111.)

Tunnuslukujen perusteella yrityksen taloudellista suorituskykyä arvioitaessa tulee lukuja aina suhteuttaa johonkin vertailutietoon. Tämä voidaan toteuttaa joko tiettyä vuotta koskevana ajallisena poikkileikkausanalyysinä tai peräkkäisten vuosien aikasarja-analyysinä. Ajallisessa poikkileikkausanalyysissä vertailutietona on muut yleensä samalla toimialalla vaikuttavat yritykset tai toimialan keskiarvot. Aikasarja-analyysissä taas seurataan tietyn yrityksen kehitystä valitulla aikavälillä. (Niskanen & Niskanen 2003, 111–112.)

Tässä opinnäytetyössä vertailu toteutetaan molempia tapoja käyttäen. Kohdeyritysten tunnuslukuja verrataan toisiinsa sekä toimialan keskiarvoihin ajallisen poikkileikkausanalyysin tavoin ja myös eri yritysten lukujen kehitystä seurataan työssä valitulla aikavälillä.

Seuraavissa alaluvuissa 4.1–4.4 käsitellään opinnäytetyöhön valitut tunnusluvut, niiden laskentakaavat, tulkinta ja mahdolliset ohjearvot. Tunnusluvut on jaoteltu niiden mittaamien taloudellisten toimintaedellytysten, kannattavuuden, vakavaisuuden, maksuvalmiuden ja kasvun perusteella. Työhön valittiin tunnusluvut sillä perusteella, että ne kokonaisuutena kuvaisivat yritysten taloudellista tilaa kaikista eri näkökulmista. Tunnuslukujen valinnassa huomioitiin myös eri toimintaedellytysten tärkeys. Tämän takia esimerkiksi kannattavuuden mittareita on työssä eniten.

### 4.1 Kannattavuuden mittaaminen

Kannattavuutta voidaan pitää yrityksen tärkeimpänä toimintaedellytyksenä. Sillä tarkoitetaan yrityksen kykyä tuottaa liiketoiminnallaan tuloja enemmän kuin niiden

hankkimisesta on syntynyt menoja. Yritys voi joskus lyhyellä aikavälillä tuottaa tappiota esimerkiksi suurista investoinneista johtuen, mutta pitkällä aikavälillä sen on tuotettava voittoa eli toiminnan on oltava kannattavaa, jotta yrityksen toiminnan jatkuvuus pystytään takaamaan. (Kallunki & Kytönen 2002, 74; Balance Consulting.)

Yrityksen kannattavuuden mittaamiseen on olemassa useita tunnuslukuja. Kannattavuuden mittarit voidaan jakaa liikevaihtoon suhteutettuihin katemittareihin, joita ovat muun muassa liiketulosprosentti, käyttökateprosentti ja nettotulosprosentti, sekä pääomaan suhteutettuihin tuottomittareihin, joita taas muun muassa sijoitetun pääoman tuotto prosentti ja oman pääoman tuotto prosentti ovat. (Balance Consulting.)

#### **4.1.1 Liiketulosprosentti**

Liiketulos kertoo, kuinka paljon yrityksen liiketoiminnan tuotoista on jäljellä ennen rahoituseriä ja veroja. Yrityksen tulee liiketuloksellaan pystyä siis kattamaan ainakin rahoituskulut ja verot sekä mahdollinen voitonjako. Liiketulos on tuloslaskelmassa ensimmäinen välitulos. Liiketulosprosentin avulla voidaan tarkastella yksittäisen yrityksen kehitystä ja vertailla saman toimialan yrityksiä keskenään. (Balance Consulting.)

Liiketulosprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Liiketulos- \%} = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (1)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 61).

Liiketulosprosenttia voidaan arvioida seuraavilla ohjearvoilla:

- yli 10 %            hyvä
- 5–10 %            tyydyttävä
- alle 5 %            heikko

(Yritystutkimus ry 2011, 62).

#### 4.1.2 Käyttökateprosentti

Käyttökate kertoo yrityksen liiketoiminnan tuloksen ennen poistoja, rahoituseriä ja veroja. Käyttökate saadaan siis lisäämällä liiketulokseen tuloslaskelmassa sitä ennen olevat poistot ja arvonalennukset. Käyttökatteelle ja sen perusteella laskettavalle käyttökateprosentille ei ole mitään yleisiä ohjearvoja, vaan niiden taso riippuu muun muassa yrityksen toimialasta sekä pääomarakenteesta. Yrityksen kannattavuuden arvioinnissa käyttökateprosenttia voidaan verrata toimialan arvoihin ja käyttökateen riittävyttä arvioida lainanhoitokulujen, verojen, investointien ja voitonjaon kannalta. (Yritystutkimus ry 2011, 60; Balance Consulting.)

Käyttökateprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Käyttökate- \%} = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (2)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 61).

#### 4.1.3 Nettotulosprosentti

Nettotulos on yrityksen toiminnan varsinainen tulos eli käytännössä se osuus tilikauden tuloksesta, joka jää yrityksen omistajille. Nettotulos saadaan lisäämällä liiketulokseen tuloslaskelman rahoitustuotot ja vähentämällä rahoituskulut ja verot. Jotta yrityksen toimintaa voidaan pitää kannattavana, on nettotuloksen oltava positiivinen. Luvulle ei kuitenkaan ole mitään yleisiä ohjearvoja, vaan nettotuloksen riittävyys määräytyy muun muassa yrityksen voitonjakotavoitteiden perusteella. (Yritystutkimus ry 2011, 62; Balance Consulting.)

Nettotulosprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Nettotulos- \%} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (3)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 62).

#### 4.1.4 Sijoitetun pääoman tuotto-%

Sijoitetun pääoman tuotto-% mittaa yrityksen suhteellista kannattavuutta eli sitä tuottoa, jonka yritys on saanut aikaan siihen sijoitetulle korkoa tai muuta tuottoa vaativalle pääomalle. Tunnuslukua pidetään yhtenä tärkeimmistä tilinpäätösanalyysin luvuista ja sen avulla voidaan vertailla myös eri toimialoilla toimivia yrityksiä. (Balance Consulting.)

Sijoitetun pääoman tuotto-% lasketaan seuraavasti:

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Nettotulos + rahoituskulut + verot (12 kk)}}{\text{Sijoitettu pääoma keskimäärin tilikaudella}} \times 100 \quad (4)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 64).

Sijoitettu pääoma saadaan lisäämällä oikaistuun omaan pääomaan sijoitettu korollinen vieras pääoma, ja se lasketaan kaavaan (4) tilikauden alun ja lopun keskiarvona (Yritystutkimus ry 2011, 64–65).

Tunnusluvun arviointiin voidaan käyttää seuraavia viitteellisiä normiarvoja:

- yli 15 %           erinomainen
- 10–15 %           hyvä
- 6–10 %            tydyttävä
- 3–6 %             välttävä
- alle 3 %           heikko

(Balance Consulting).

#### 4.1.5 Oman pääoman tuotto-%

Oman pääoman tuotto-% kertoo yrityksen kyvystä tuottaa omistajien yritykseen sijoittamalle pääomalle lisäarvoa. Oman pääoman tuoton tavoitetaso määräytyy suurimmilta osin omistajien asettamien tuottovaatimusten perusteella. Myös tämä tunnusluku soveltuu mittariksi eri toimialojen yritysten väliseen vertailuun. (Balance Consulting.)

Oman pääoman tuotto-% lasketaan seuraavasti:

$$\text{Oman pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Nettotulos (12 kk)}}{\text{Oikaistu oma pääoma keskimäärin tilikaudella}} \times 100 \quad (5)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 65).

Tunnusluvun arviointiin voidaan käyttää seuraavia viitteellisiä normiarvoja:

- yli 20 % erinomainen
- 15–20 % hyvä
- 10–15 % tyydyttävä
- 5–10 % välttävä
- alle 5 % heikko

(Balance Consulting).

## 4.2 Vakavaraisuuden mittaaminen

Vakavaraisuus tarkoittaa yrityksen kykyä suoriutua sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. Sitä arvioitaessa tarkastelu kohdistetaan yleensä yrityksen pääomarakenteeseen eli oman ja vieraan pääoman suhteeseen. Vakavaraisella yrityksellä on omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan niin paljon, että vieraan pääoman korkomaksuista pystytään vaivatta selviämään pitkällä aikavälillä. (Niskanen & Niskanen 2003, 130.)

Vakavaraisuudenkin arvioimiseen on olemassa useita eri mittareita. Tässä opinäytetyössä hyödynnettäväksi on valittu seuraavat tunnusluvut: omavaraisuusaste, nettovelkaantumisaste ja suhteellinen velkaantuneisuusprosentti.

### 4.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusasteen avulla voidaan arvioida yrityksen vakavaraisuutta, kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä sekä tappion sietokykyä. Tunnusluku kertoo oman pääoman osuuden yrityksen kokonaisrahoituksesta. Mitä suurempi luvun arvo on, sitä vakaammalle pohjalle yrityksen liiketoiminta rakentuu. (Balance Consulting.)

Omavaraisuusaste lasketaan seuraavasti:

$$\text{Omavaraisuusaste, \%} = \frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma – saadut ennakot}} \times 100 \quad (6)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 66).

Omavaraisuusastetta voidaan arvioida seuraavilla ohjearvoilla:

- yli 40 %            hyvä
- 20–40 %           tyydyttävä
- alle 20 %           heikko

(Yritystutkimus ry 2011, 67).

#### 4.2.2 Nettovelkaantumisaste

Nettovelkaantumisaste kuvaa yrityksen korollisen nettovelan ja oman pääoman suhdetta. Se mittaa yrityksen velkaantuneisuutta ja mitä suurempi luku on, sitä korkeampi on myös yrityksen velkaantuneisuus. Tunnusluvusta käytetään yleisesti myös nimitystä Gearing-prosentti. (Balance Consulting.)

Tunnusluku lasketaan seuraavasti:

$$\text{Gearing- \%} = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma – rahat ja rahoitusarvopaperit}}{\text{Oma pääoma}} \times 100 \quad (7)$$

(Niskanen & Niskanen 2003, 133).

Nettovelkaantumista voidaan arvioida seuraavilla viitteellisillä ohjearvoilla:

- alle 10 %           erinomainen
- 10–60 %           hyvä
- 60–120 %          tyydyttävä
- 120–200 %        välttävä
- yli 200 %           heikko

(Balance Consulting).



### 4.2.3 Suhteellinen velkaantuneisuusprosentti

Myös suhteellinen velkaantuneisuusprosentti mittaa yrityksen velkaantuneisuutta. Tunnusluvussa yrityksen velat suhteutetaan toiminnan laajuuteen. Luku soveltuu vertailtavaksi vain samalla toimialalla toimivien yritysten kesken. (Balance Consulting.)

Tunnusluku lasketaan seuraavasti:

$$\text{Velka- \%} = \frac{\text{Oikaistun taseen velat} - \text{saadut ennakot}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}} \times 100 \quad (8)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 67).

Suhteellinen velkaantuneisuus-prosentti on toimialasidonnainen, mutta tuotannollisissa yrityksissä ohjearvoina voidaan kuitenkin pitää seuraavia:

- alle 40 %            hyvä
- 40–80 %            tyydyttävä
- yli 80 %            heikko

(Yritystutkimus ry 2011, 67).

### 4.3 Maksuvalmiuden mittaaminen

Maksuvalmiudella tarkoitetaan yrityksen lyhyen aikavälin rahoituksen riittävyttä eli yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista maksusitoumuksistaan. Maksuvalmius kuvaa siis yrityksen kykyä selviytyä liiketoimintansa juoksevien kulujen, kuten palkkojen ja tavaraostojen maksuista. Maksuvalmiuden mittarit voidaan jakaa staattisiin taseesta laskettaviin mittareihin, joita ovat muun muassa quick ratio ja current ratio, sekä dynaamisiin rahavirtoihin perustuviin mittareihin, jollainen muun muassa rahoitustulosprosentti on. (Kallunki & Kytönen 2002,84; Balance Consulting.)

### 4.3.1 Quick ratio

Quick ratio mittaa yrityksen kassavalmiutta ja rahoitustilannetta. Tunnusluku kertoo yrityksen kyvystä selviytyä lyhytaikaisista veloistaan nopeasti rahaksi muutettavilla omaisuuserillään. (Balance Consulting.)

Quick ratio lasketaan seuraavasti:

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} - \text{osatuloutuksen saamiset}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakot}} \times 100 \quad (9)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 71).

Kaavan (9) rahoitusomaisuus koostuu yrityksen lyhytaikaisista saamisista, rahoista ja pankkisaamisista sekä mahdollisista rahoitusarvopapereista (Balance Consulting).

Quick ratiota voidaan arvioida seuraavilla ohjearvoilla:

- yli 1                      hyvä
- 0,5-1                     tyydyttävä
- alle 0,5                  heikko

(Yritystutkimus ry 2011, 71).

### 4.3.2 Current ratio

Current ratio mittaa yrityksen maksuvalmiutta Quick ration tavoin, mutta tarkasteluperspektiivi on hieman pidempi. Tunnusluvussa nopeasti rahaksi muutettaviin omaisuuseriin lasketaan mukaan myös vaihto-omaisuus. (Balance Consulting.)

Current ratio lasketaan seuraavasti:

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Vaihto-omaisuus} + \text{rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}} \times 100 \quad (10)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 72).

Current ration arvioimiseen voidaan käyttää seuraavia ohjearvoja:

- yli 2                    hyvä
- 1-2                    tyydyttävä
- alle 1                 heikko

(Yritystutkimus ry 2011, 72).

### 4.3.3 Rahoitustulosprosentti

Rahoitustulosprosentti mittaa yrityksen varsinaisen liiketoiminnan tuottamaa tuorahoitusta. Se kertoo yrityksen kyvystä suoriutua varsinaisen liiketoiminnan tuotoilla muun muassa lainojen lyhennyksistä ja investointien omarahoituksesta. Luku soveltuu samalla toimialalla toimivien yritysten väliseen vertailuun. (Balance Consulting.)

Rahoitustulosprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Rahoitustulos- \%} = \frac{\text{Rahoitustulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \quad (11)$$

(Yritystutkimus ry 2011, 62).

Rahoitustulos saadaan kaavaan (11) lisäämällä yrityksen nettotulokseen poistot ja arvonalentumiset (Yritystutkimus ry 2011, 62).

### 4.4 Kasvun mittaaminen

Edellä mainittujen taloudellisten toimintaedellytysten lisäksi myös kasvu on oleellinen tekijä yrityksen taloudellisen tilan tarkastelussa. Yrityksen kasvukehitystä tarkastellaan usein liikevaihdon kasvuprosentin avulla. Nimensä mukaisesti se mittaa siis yrityksen liikevaihdon kasvua tilikausien välillä. Tunnusluvun tulkin- nalle ei ole olemassa mitään ohjeellisia normiarvoja ja sen arvoon vaikuttaa pitkälti yrityksen toimialan kehitys. Toimialojenkin sisällä yritysten kasvu saattaa kuitenkin vaihdella suuresti. Minimiarvona kasvulle voidaan pitää vuotuista inflaatiota. (Balance Consulting.)

Liikevaihdon kasvuprosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Liikevaihdon kasvu- \%} = \frac{\text{Liikevaihto (12 kk)} - \text{edellinen liikevaihto (12 kk)}}{\text{Edellinen liikevaihto (12 kk)}} \times 100 \quad (12)$$

(Balance Consulting).

## 5 Optinen toimiala ja kohdeyritykset

Optinen toimiala on osa erikoiskauppaa ja myös terveydenhuoltoa. Suomessa se kattaa silmä-, piilo-, ja aurinkolasien sekä niiden oheistuotteiden tukku- ja vähittäiskaupan sekä näöntutkimukseen liittyvät palvelut. Tuotteet ovat usein teknisesti vaativia ja näöntutkimustoiminta voimakkaasti säänneltyä. Suomessa sitä voi harjoittaa itsenäisesti vain silmätautien erikoislääkäri tai laillistettu optikko. (Suomen optinen toimiala 2012.)

Suomessa optinen toimiala on yksi voimakkaimmista vaikuttajista erikoiskaupassa ja alan liikevaihto vuonna 2011 oli jopa 341,3 miljoonaa euroa. Toimiala on vahvasti ketjuuntunut ja järjestäytynyt. Alan liikevaihdosta noin 90 % tulee Suomen Optinen Toimiala ry:n jäsenenä olevista yrityksistä ja laillistetuista optikoista lähes 90 % kuuluu Suomen Optikoiden Ammattiliittoon. (Suomen optinen toimiala 2012.)

Suomessa toimialan markkinoita hallitsevat muutamat suuret ketjut. Tämän hetkinen markkinajohtaja on kansainväliseen Grandvision-ryhmään kuuluva Instru optiikka omaten 36,4 % osuuden markkinoista vuonna 2015. Muita hallitsevia ketjuja ovat kotimainen Silmäasema 24,5 % markkinaosuudella sekä kansainvälinen Specsavers 12,5 % markkinaosuudella. Lisäksi hieman pienempinä ketjuina vaikuttavat suomalainen Fenno optiikka sekä pohjoismainen Synsam. Fenno optiikan markkinaosuus vuonna 2015 oli 7,4 % ja Synsam 5,8 %. Nämä viisi suurinta ketjua yrittäjineen muodostavat jopa 75 % toimialan liikevaihdosta. (Suomen optinen toimiala 2012; Suomen optinen toimiala 2015b.)

Optinen ala on viime vuosikymmenen aikana ollut selvässä kasvussa. Alan liikevaihto on 2000-luvun alusta alkaen noussut selvästi vuoteen 2012 asti, jolloin se

väheni 6 prosentilla. Myös optisen alan liikkeet vähenivät selvästi vuonna 2012. Vuonna 2011 myymälöiden määrä oli 789 ja vuonna 2012 vain 715. (Suomen optinen toimiala 2013.)

Liikkeiden määrä jatkoi loivaa laskua myös vuonna 2013 ja liikevaihto väheni 0,8 prosentilla. Optinen ala pärjäsikin kuitenkin muuta kauppaa paremmin, sillä muun kaupan alan liikevaihto laski 3,1 %. Vuoden 2013 loppupuolella silmälasien kauppa kääntyi myös jo takaisin kasvuun ja vuonna 2014 alan liikevaihto kasvoi noin viidellä prosentilla. (Suomen optinen toimiala 2014; Suomen optinen toimiala 2015a.)

Kuten aiemmin mainittiin, tässä opinnäytetyössä tarkastelu kohdistetaan toimialan suurimpiin vaikuttajiin eli Instru optiikkaan, Silmäasemaan ja Specsaveriin. Seuraavissa alaluvuissa esitellään kyseiset yritykset sekä niiden selkeimmät kilpailukeinot.

## **5.1 Instru optiikka Oy**

Instru optiikka Oy on optisen alan markkinajohtaja Suomessa ja Virossa. Suomessa se toimii Instrumentarium-, Nissen- ja Keops-myymäläbrändeillä. Yritys on toiminut optisella alalla jo yli sadan vuoden ajan ja se kuuluu optiikan alan maailman johtavaan, hollantilaiseen GrandVision B.V.-ryhmään. Instru optiikka Oy:llä on Suomessa 195 myymälää. Yrityksen henkilöstömäärä oli vuonna 2014 775 ja liikevaihto noin 111 miljoonaa euroa. (Instru optiikka Oy; Kauppalehti.)

Yrityksen myymäläbrändit eroavat selvästi toisistaan. Instrumentarium panostaa kotisivujensa mukaan vahvasti tuotteiden laatuun ja asiakaspalveluun sekä optikoiden ja optisten myyjien kehysasiantuntijuuteen. Kaikissa myymälöissä on optikkopalveluiden lisäksi myös silmälääkärin vastaanotto. Nissen taas kilpailee selvästi hintojen avulla. Kotisivuilla mainostetaan hintojen edullisuutta, selkeyttä ja läpinäkyvyyttä. Sekä kehysten että linssien hinnat ovat selvästi muita brändejä edullisempia ja myös tarjoukset ovat suuria. (Instrumentarium; Nissen.)

Keops-myymäläbrändin hinnat ja tuotevalikoimat vastaavat lähemmin Instrumentariumia ja myös Keopsin valikoimaan kuuluu silmälääkärin palvelut. Kotisivuilla

korostetaan varsinkin monipuolista ja laadukasta kehysvalikoimaa sekä silmälasien vaikutusta käyttäjien tyyliin. Lasit mielletään osaksi pukeutumista ja muotia eikä vain välineeksi näönkorjaukseen. (Keops optikka.)

## **5.2 Silmäasema Fennica Oy**

Silmäasema on täysin kotimainen ketju, johon kuuluu yli 120 Silmäaseman myymälää ja 12 Silmäaseman Silmäsaalaa ympäri Suomen. Myymälöistä 78 on Silmäasema Fennica Oy:n omistamia ja 46 yrittäjävetoisia. Silmäaseman ensimmäinen myymälä avattiin Kuopiossa vuonna 1975 ja nykyään yritys tarjoaa valtakunnallisesti kaikkeen silmänterveyteen liittyviä tuotteita ja palveluita. Koko Silmäasema-ketjun liikevaihto oli vuonna 2014 noin 78 miljoonaa euroa ja henkilöstömäärä noin 450. (Kauppalehti; Silmäasema.)

Yrityksen kotisivuilla korostetaan varsinkin ketjun kotimaisuutta sekä laajaa palvelu- ja tuotekokonaisuutta. Silmäaseman jokaisesta myymälästä löytyy silmälääkärin vastaanotto ja kaikissa liikkeissä on työnäkemisen erikoiskoulutuksen saanut optikko. Ketjulla on myös silmäkirurgisia palveluita. Lisäksi Silmäaseman yhteistyökumppanuus S-ryhmän kanssa voidaan nähdä kilpailuetuna, sillä asiakkailla on S-etukortilla mahdollisuus kerryttää bonusta tuoteostoista ja myös optikkojen palveluista. (Silmäasema.)

Tässä opinnäytetyössä tarkastelu kohdistetaan ketjun emoyhtiöön, Silmäasema Fennica Oy:hyn. Yrityksen taloudellista tilaa analysoidaan siis emoyhtiön tilinpäätöstietojen pohjalta.

## **5.3 Specsavers Finland Oy**

Specsavers on kansainvälisesti toimiva, maailman suurin yksityisomisteinen optisen alan yhtiö. Yritys on perustettu vuonna 1984 ja myymälöitä sillä on yhteensä 1767 Iso-Britanniassa, Irlannissa, Alankomaissa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Suomessa, Espanjassa, Australiassa ja Uudessa Seelannissa. (Specsavers optikko.)

Opinnäytetyössä tarkastellaan Specsavers Finland Oy:tä eli Specsaversiä Suomen liiketoiminnan osalta. Suomessa yritys aloitti toimintansa vuonna 2007 ja

tällä hetkellä täällä on koko maan kattava 47 liikkeen Specsavers optikko – liikeverkosto. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2015 noin 16 miljoonaa euroa ja henkilöstömäärä keskimäärin 46. (Kauppalehti; Specsavers optikko.)

Specsaversin kilpailuvalttina on Nissenin tavoin etenkin edulliset ja selkeät hinnat. Yrityksen tavoitteena on tarjota asiakkaille laadukkaita tuotteita ja palveluita pysyvästi edulliseen hintaan. Edullisuudesta huolimatta tuotevalikoimasta löytyy muun muassa merkkikehyksiä. Kaikissa liikkeissä on myös optikkopalvelut ja suurimmasta osasta löytyy lisäksi silmälääkärin vastaanotto. (Specsavers optikko.)

## **6 Kohdeyritysten kilpailija-analyysi**

Tässä luvussa toteutetaan opinnäytetyön empiriaosuus eli analysoidaan kohdeyritysten taloudellista tilaa tilinpäätöstiedoista laskettujen tunnuslukujen avulla. Tilinpäätöstiedot ovat peräisin Kauppalehden tietopalvelusta. Kunkin yrityksen taloudellisia toimintaedellytyksiä arvioidaan ensin erikseen ja luvun lopussa yrityksiä verrataan keskenään.

Laskettujen tunnuslukujen arvot esitetään taulukoiden muodossa. Lukujen analysoiminen toteutetaan vertaamalla niitä aiemmin työssä kerrottuihin mahdollisiin ohjearvoihin sekä toimialan mediaaniarvoihin. Toimialan mediaaniarvot ovat peräisin Toimiala Onlinesta löytyvistä Finnvera Oyj:n tilinpäätöstilastoista ja ne ovat liitteenä (liite 1) opinnäytetyön lopussa. Toimialana on optisen alan vähittäiskauppa, TOL: 47783.

### **6.1 Instru optikka Oy:n tunnuslukuanalyysi**

Seuraavassa analysoidaan Instru optikka Oy:n taloudellisia toimintaedellytyksiä laskettujen tunnuslukujen arvojen perusteella. Yrityksen tilikausi on kalenterivuosi ja arviointi toteutetaan vuosilta 2012–2014.

#### **6.1.1 Kannattavuus**

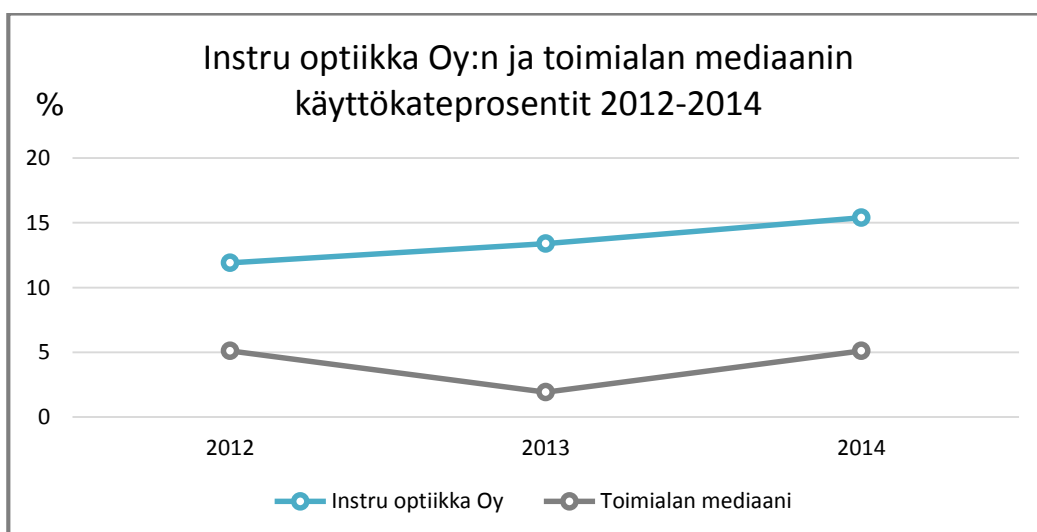
Taulukossa 1 esitetään Instru optikka Oy:n kannattavuutta mittaavat tunnusluvut tarkastelujakson ajalta.

	2012	2013	2014
Liiketulosprosentti	7,8 %	10,1 %	11,7 %
Käyttökateprosentti	11,9 %	13,4 %	15,4 %
Nettotulosprosentti	6,6 %	8,5 %	10,1 %
Sijoitetun pääoman tuottoprosentti	17,6 %	19,8 %	28,9 %
Oman pääoman tuottoprosentti	12,9 %	14,9 %	23,0 %

Taulukko 1. Instru optikka Oy:n kannattavuuden tunnusluvut

Yrityksen liiketulosprosentin arvot ovat Yritystutkimus ry:n ohjearvojen perusteella vuotta 2012 lukuun ottamatta hyviä ja vuoden 2012 arvokin ylittää tyydyttävälle tasolle. Kaikki tunnusluvun arvot ovat myös toimialan mediaaniarvoja selkeästi paremmat ja arvot ovat lisäksi parantuneet tarkastelujakson aikana joka vuosi.

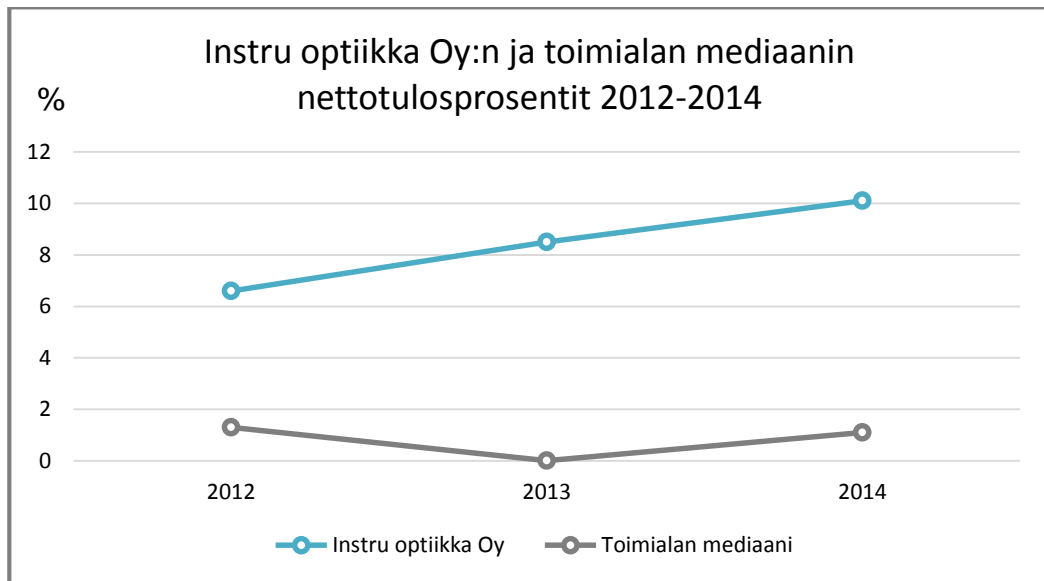
Kuten työssä aiemmin kerrottiin, käyttökateprosentille ei ole olemassa yleisiä ohjearvoja vaan sen taso riippuu muun muassa yrityksen toimialasta. Instru optiikan tarkasteluvuosien käyttökateprosentit ovat toimialan mediaaniarvoihin nähden hyviä ja myös ne ovat parantuneet joka vuosi. Kuvassa 2 on havainnollistettu Instru optiikan ja toimialan mediaanin arvoja tarkastelujaksolta.



Kuva 2. Instru optiikan ja toimialan mediaanin käyttökateprosentit



Myöskään nettotulosprosentille ei ole yleisiä ohjearvoja, mutta tunnusluvun arvojen ollessa positiivisia voidaan Instru optiikan liiketoimintaa tarkastelujakson ajalta pitää kannattavana. Yrityksen luvut ovat myös selvästi toimialan mediaaniarvoja parempia ja edellisten tunnuslukujen tavoin myös nettotulosprosentin arvot paranevat joka vuosi. Kuvassa 3 on havainnollistettu Instru optiikka Oy:n ja toimialan mediaanin arvoja tarkasteluvuosilta.



Kuva 3. Instru optiikan ja toimialan mediaanin nettotulosprosentit

Sijoitetun pääoman tuotto-%:n arvojenkin perusteella Instru optiikan kannattavuus on tarkasteluvuosina hyvällä mallilla. Yrityksen tunnusluvun arvot ovat viitteellisten normiarvojen perusteella erinomaisia ja tunnusluvun kehitys on myös positiivista. Arvot ovat myös selvästi toimialan mediaaniarvoja suurempia, mediaaniarvojen ollessa jokaisena tarkasteluvuonna alle 10 %.

Oman pääoman tuotto-%:n luvut eivät kuitenkaan yllä yhtä hyvälle tasolle, vaan vuosien 2012 ja 2013 arvot ovat viitteellisten normiarvojen perusteella tyydyttäviä. Luku kuitenkin paranee joka vuosi ja vuoden 2014 arvo on normiarvojen perusteella jo erinomainen. Kuten työssä aiemmin kerrottiin, oman pääoman tuoton tavoitetaso määräytyy myös suurimmilta osin omistajien asettamien tuottovaatimusten mukaan, joten tunnusluvun tulkinnan viitteelliset normiarvot eivät aina ole ehdottomia.

Kokonaisuudessaan Instru optiikka Oy:n liiketoimintaa voidaan tunnuslukujen perusteella tarkastelujakson ajalta pitää kannattavana. Yrityksen kannattavuus on myös parantunut joka vuosi ja toimialan mediaaniarvoihin verrattuna luvut ovat todella hyviä.

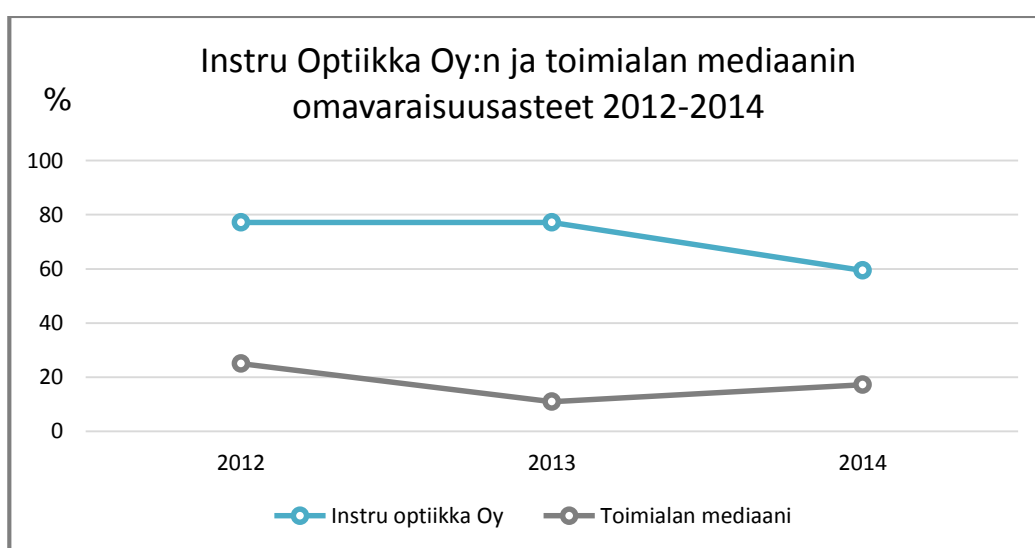
### 6.1.2 Vakavaraisuus

Taulukossa 2 esitetään Instru optiikka Oy:n vakavaraisuutta mittaavat tunnusluvut tarkasteluvuosilta.

	2012	2013	2014
Omavaraisuusaste	77,1 %	77,1 %	59,4 %
Nettovelkaantumisaste	- 29,5 %	- 40,4 %	- 20,5 %
Suhteellinen velkaantuneisuus- %	16,2 %	18,4 %	20,7 %

Taulukko 2. Instru optiikka Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut

Omavaraisuusastetta voidaan pitää ohjearvojen perusteella hyvänä luvun ollessa yli 40 %, joten Instru optiikan arvot ovat todella hyviä. Kuvassa 4 on havainnollistettu Instru optiikan sekä toimialan mediaanin arvojen kehitystä tarkasteluvuosilta.



Kuva 4. Instru optiikan ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteet

Instru optiikan oman pääoman osuus kokonaisrahoituksesta on siis jokaisena tarkasteluvuonna selvästi yli puolet, minkä perusteella yrityksen voidaan katsoa olevan hyvin vakavarainen. Arvot ovat myös toimialan mediaaniarvoja paljon parempia. Tunnusluvun arvo laskee vuonna 2014 noin 20 prosenttiyksikköä, mutta pysyy silti hyvällä tasolla. Tämä lasku selittyy pääosin kyseisen vuoden suurella noin 43,2 miljoonan euron osinkojen maksulla. Edellisinä tarkasteluvuosina osinkoa ei ole maksettu ollenkaan.

Myös nettovelkaantumisasteen sekä suhteellinen velkaantuneisuus-prosentin arvojen perusteella Instru optikka Oy:n liiketoimintaa voidaan pitää vakavaraisena. Yrityksen nettovelkaantumisasteet ovat jokaisena vuonna negatiivisia, joten luvut ovat viitteellisten normiarvojen perusteella erinomaisia. Lukujen negatiivisuus johtuu suurimmilta osin siitä, ettei yrityksellä ole tarkasteluvuosina tilinpäätöstietojen perusteella yhtään korollista vierasta pääomaa. Myös suhteellinen velkaantuneisuus-prosentin arvot ovat melko alhaisia ja joka vuosi selvästi alle 40 prosentin, joten myös niitä voidaan pitää hyvinä.

### 6.1.3 Maksuvalmius

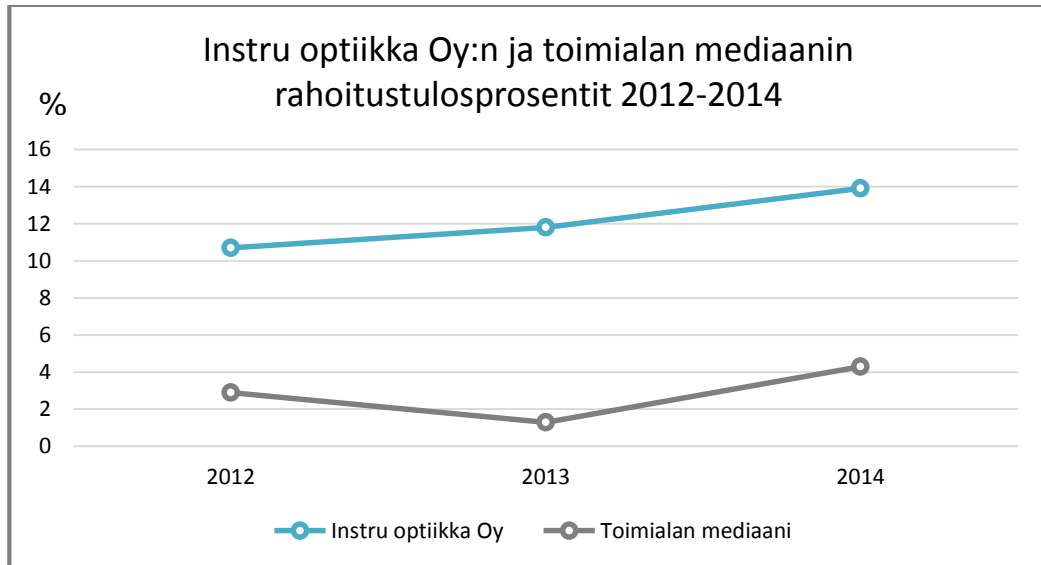
Taulukossa 3 esitetään Instru optikka Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut tarkastelujaksolta.

	2012	2013	2014
Quick ratio	1,5	1,8	1,3
Current ratio	1,7	1,9	1,4
Rahoitustulosprosentti	10,7 %	11,8 %	13,9 %

Taulukko 3. Instru optikka Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut

Yrityksen kassavalmiutta ja rahoitustilannetta mittaavan quick ration arvot ovat Instru optiikalla ohjearvojen perusteella kaikki hyviä. Luvut ovat myös toimialan mediaaniarvoja parempia, mediaaniarvojen ollessa joka tarkasteluvuonna alle yhden. Current ration arvot eivät ohjearvojen perusteella ole kuitenkaan aivan yhtä hyviä, mutta nekin yltyvät joka vuosi tyydyttävälle tasolle.

Rahoitustulosprosentin arvioimiseen ei ole yleisiä ohjearvoja mutta toimialan mediaaniarvoihin verrattuna Instru optiikan luvut ovat hyviä. Tunnusluvun arvot ovat myös parantuneet jokaisena tarkasteluvuonna. Kuvassa 5 on havainnollistettu toimialan mediaanin sekä Instru optiikan tarkasteluvuosien arvoja.



Kuva 5. Instru optiikan ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentit

Kokonaisuudessaan Instru optiikka Oy:n maksuvalmiuden voidaan katsoa tunnuslukujen perusteella olevan tarkasteluvuosina melko hyvällä tasolla ja myös toimialan mediaaniarvoihin verraten luvut ovat hyviä. Quick ration ja current ration perusteella yrityksen maksuvalmius on tarkastelujakson aikana ollut parhaimmillaan vuonna 2013.

#### 6.1.4 Kasvu

Taulukossa 4 esitetään Instru optiikka Oy:n liikevaihdon ja liikevaihdon kasvuprosentin kehitys tarkasteluvuosilta.

	2012	2013	2014
Liikevaihto (1000 EUR)	102 822	105 383	110 969
Liikevaihdon kasvuprosentti	- 6,8 %	2,5 %	5,3 %

Taulukko 4. Instru optiikka Oy:n liikevaihto ja sen kasvuprosentti

Yrityksen liikevaihdon kasvukehitys on siis vuotta 2012 lukuun ottamatta ollut positiivista. Kasvuprosentin arvot mukailevat myös toimialan vastaavia arvoja, mutta ovat kuitenkin mediaaniarvoja hieman alhaisempia. Toimialan mediaani oli vuonna 2012 Instru optiikan luvun tavoin negatiivinen, mediaaniarvon ollessa – 4,2 %. Vaikkei Instru optiikan kasvu tunnusluvun perusteella olekaan ollut toimialaan verrattuna kovin suurta, on liikevaihdon määrät kuitenkin joka vuosi selvästi toimialan mediaania suurempia.

## 6.2 Silmäasema Fennica Oy:n tunnuslukuanalyysi

Seuraavassa analysoidaan vastaavasti Silmäasema Fennica Oy:n taloudellisia toimintaedellytyksiä. Yrityksen tilikausi on kalenterivuosi ja tarkasteluväli siis 2012–2014.

### 6.2.1 Kannattavuus

Taulukossa 5 esitetään Silmäasema Fennica Oy:n kannattavuuden tunnusluvut tarkasteluvuosilta.

	2012	2013	2014
Liiketalosprosentti	- 1,3 %	2,6 %	6,1 %
Käyttökateprosentti	2,5 %	6,4 %	10,0 %
Nettotulosprosentti	- 1,6 %	0,9 %	4,0 %
Sijoitetun pääoman tuotto-%	- 2,0 %	4,9 %	11,8 %
Oman pääoman tuotto-%	- 3,1 %	1,8 %	7,8 %

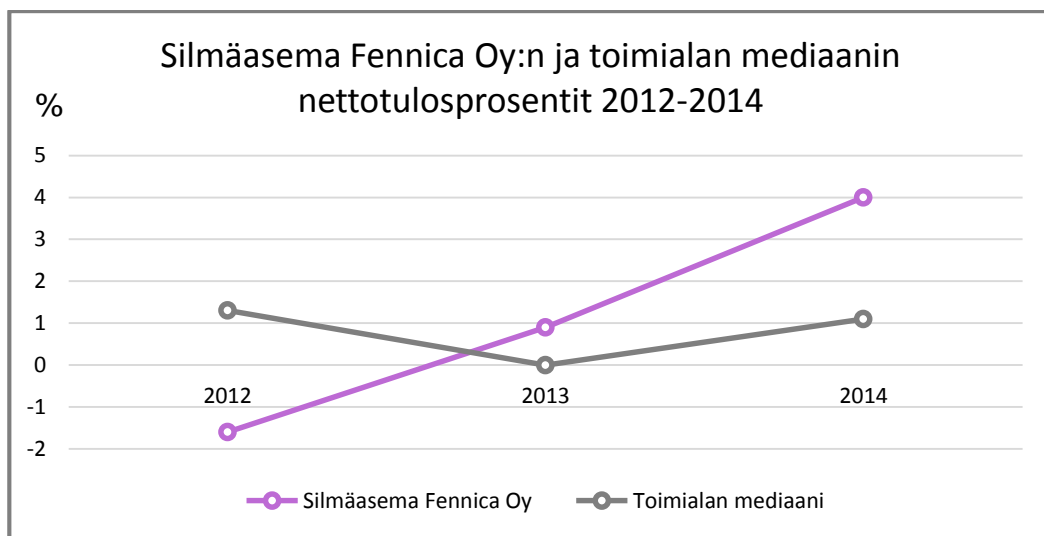
Taulukko 5. Silmäasema Fennica Oy:n kannattavuuden tunnusluvut

Silmäaseman liiketalosprosentin arvot ovat ohjearvojen perusteella vuonna 2012 sekä 2013 heikkoja ja vuoden 2014 arvokin yltää vain tyydyttävälle tasolle. Vuoden 2012 arvo on jopa negatiivinen yrityksen liiketuloksen ollessa negatiivinen.

Kyseisen vuoden arvo on myös toimialan mediaaniarvoa heikempi mediaanin ollessa 2,3 %, mutta tunnusluvun arvot kuitenkin paranevat joka vuonna ja muiden vuosien arvot ovat mediaaniarvoja parempia.

Myöskin käyttökateprosentin perusteella vuosi 2012 on ollut yrityksellä melko heikko ja tunnusluvun arvo on alle toimialan mediaanin, mediaaniarvon ollessa 5,1 %. Tunnusluku paranee kuitenkin joka vuosi ja muina tarkasteluvuosina se on liikeulosprosentin tavoin mediaaniarvoja parempi.

Silmäaseman nettotulosprosentit ovat tarkasteluvuosina myös melko heikkoja. Vuoden 2012 luku on negatiivinen, joten yrityksen liiketoimintaa ei voida pitää kyseiseltä vuodelta kannattavana. Vuoden 2013 lukukin on todella alhainen, mutta tunnusluvun arvo kehittyä kuitenkin joka vuosi positiivisesti. Kuvassa 6 on havainnollistettu Silmäasema Fennica Oy:n ja toimialan mediaanin nettotulosprosentin arvoja tarkasteluvuosilta.



Kuva 6. Silmäaseman ja toimialan mediaanin nettotulosprosentit

Myös yrityksen pääoman tuottomittareiden perusteella vuosi 2012 on heikko. Sekä sijoitetun pääoman että oman pääoman tuotto prosenttien arvot kuitenkin paranevat tarkastelujakson aikana joka vuosi. Sijoitetun pääoman tuotto prosenttien vuoden 2013 arvo on ohjearvojen perusteella välttävä ja vuoden 2014 arvo jo hyvä. Oman pääoman tuotto prosenttien vuoden 2013 arvo pysyy vielä heikolla tasolla ja vuoden 2014 arvo on välttävä.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentin arvot ovat vuosina 2013 ja 2014 toimialan mediaaniarvoja parempia. Vuoden 2012 arvo on kuitenkin selvästi alan mediaania heikompia mediaanin arvon ollessa kyseisenä vuonna 8,5 %.

Kokonaisuudessaan tunnuslukujen perusteella Silmäaseman kannattavuus on vuosina 2012 sekä 2013 heikkoa. Varsinkin vuosi 2012 on lukujen perusteella ollut todella heikko muun muassa nettotulosprosentin ollessa negatiivinen. Yrityksen kannattavuus paranee kuitenkin kaikkina tarkasteluvuosina ja vuonna 2014 kannattavuus on lukujen perusteella jo melko tyydyttävällä tasolla. Vuosien 2013 ja 2014 kaikkien tunnuslukujen arvot ovat myös alan mediaaniarvoja parempia.

Vuoden 2012 heikkoa tulosta on yrityksen toimintakertomuksessa selitetty muun muassa tietojärjestelmä uudistuksen aiheuttamilla ennakoitua suuremmilla kustannuksilla sekä sairaalaverkoston perustamiskustannuksilla.

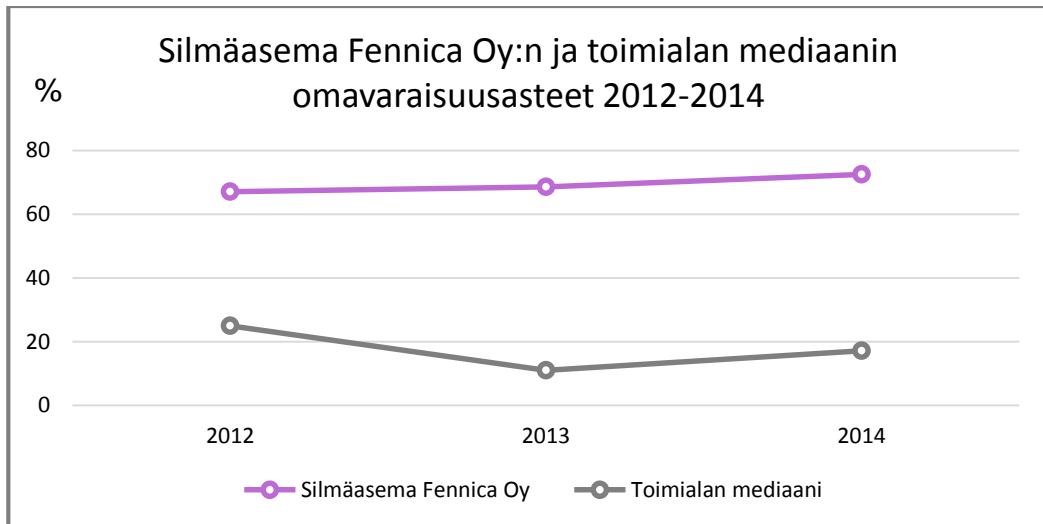
## 6.2.2 Vakavaraisuus

Taulukossa 6 esitetään Silmäasema Fennica Oy:n vakavaraisuutta mittaavat tunnusluvut tarkastelujakson ajalta.

	2012	2013	2014
Omavaraisuusaste	67,1 %	68,6 %	72,5 %
Nettovelkaantumisaste	19,6 %	- 3,2 %	- 18,4 %
Suhteellinen velkaantuneisuus- %	24,8 %	24,5 %	21,9 %

Taulukko 6. Silmäasema Fennica Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut

Ohjearvojen perusteella Silmäaseman tarkasteluvuosien omavaraisuusasteet ovat hyviä. Yritystä voidaan lukujen perusteella pitää vakavaraisena ja tunnusluvun arvo on myös parantunut hieman joka vuosi. Luvut ovat lisäksi selvästi toimialan mediaaniarvoja parempia. Kuvassa 7 on havainnollistettu Silmäasema Fennica Oy:n ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteita tarkasteluvuosilta.



Kuva 7. Silmäaseman ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteet

Silmäaseman liiketoimintaa voidaan pitää vakavaraisena myös nettovelkaantumisasteen sekä suhteellinen velkaantuneisuus-prosentin arvojen perusteella. Yrityksen nettovelkaantumisaste on vuonna 2012 viitteellisten normiarvojen perusteella hyvä ja vuonna 2013 sekä 2014 erinomainen. Suhteellinen velkaantuneisuus-prosentin arvot ovat myös melko alhaisia ja joka vuosi selvästi alle 40 prosentin, joten myös niitä voidaan pitää hyvinä. Molempien tunnuslukujen arvot myös paranevat omavaraisuusasteen tavoin joka vuosi.

### 6.2.3 Maksuvalmius

Taulukossa 7 esitetään Silmäasema Fennica Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut tarkastelujaksolta.

	2012	2013	2014
Quick ratio	0,9	1,4	1,4
Current ratio	1,4	1,7	1,8
Rahoitustulosprosentti	2,2 %	4,7 %	7,9 %

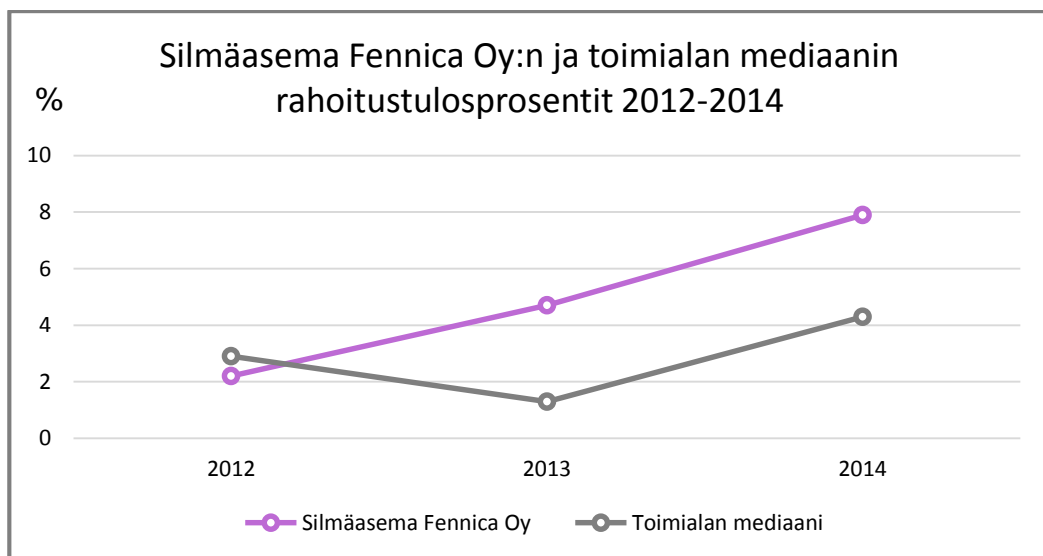
Taulukko 7. Silmäasema Fennica Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut



Yrityksen quick ration arvot ovat ohjearvojen perusteella vuosina 2013 sekä 2014 hyviä ja vuoden 2012 arvo tyydyttävä. Kaikkien vuosien luvut ovat toimialan mediaaniarvoja parempia, vaikkakin vuoden 2012 luku vain kymmenesosan mediaanin ollessa 0,8.

Current ration arvot ovat tarkastelujakson aikana ohjearvojen perusteella kaikki tyydyttäviä. Tunnusluvun arvo kuitenkin paranee joka vuosi ja vuosien 2013 ja 2014 arvot ovat alan mediaaniarvoja parempia. Vuoden 2012 arvo jää hieman mediaanin alapuolelle mediaaniarvon ollessa 1,6.

Myös Silmäaseman rahoitustulosprosentin arvot kehittyvät positiivisesti tarkastelujakson aikana. Vuoden 2012 tunnusluvun arvo on toimialan mediaaniarvoa heikompi, mutta muiden vuosien arvot mediaania parempia. Kuvassa 8 on havainnollistettu Silmäaseman ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentin arvoja tarkastelujaksolta.



Kuva 8. Silmäaseman ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentit

Kokonaisuudessaan Silmäaseman maksuvalmius on tunnuslukujen perusteella melko tyydyttävällä tasolla. Maksuvalmius on myös parantunut tarkastelujakson aikana joka vuosi ja quick ration perusteella vuosina 2013 ja 2014 maksuvalmius on jo hyvällä tasolla.

## 6.2.4 Kasvu

Taulukossa 8 esitetään Silmäasema Fennica Oy:n liikevaihdon ja liikevaihdon kasvuprosentin kehitys tarkastelujalta.

	2012	2013	2014
Liikevaihto (1000 EUR)	39 400	39 793	45 553
Liikevaihdon kasvuprosentti	- 4,0 %	1,0 %	14,5 %

Taulukko 8. Silmäasema Fennica Oy:n liikevaihto ja sen kasvuprosentti

Silmäaseman liikevaihdon kasvukehitys on siis ollut vuotta 2012 lukuun ottamatta positiivista. Vuoden 2012 negatiivinen arvo on lähellä toimialan mediaaniarvoa ja vuoden 2013 arvo 3,5 prosentilla mediaania alhaisempi. Vuoden 2014 arvo on kuitenkin selvästi alan mediaanin yläpuolella. Instru optikka Oy:n tavoin myös Silmäaseman liikevaihdon määrät ovat joka vuosi selvästi toimialan mediaania suurempia.

## 6.3 Specsavers Finland Oy:n tunnuslukuanalyysi

Seuraavassa analysoidaan Specsavers Finland Oy:n taloudellisia toimintaedellytyksiä. Yrityksen tilikausi ei ole kalenterivuosi, mutta se on pituudeltaan kuitenkin 12 kuukautta alkaen maaliskuun alusta ja päättyen helmikuun loppuun. Tunnuslukuja analysoitaessa luvut esitetään työssä kuitenkin muiden yritysten lukujen tapaan kalenterivuosina yritysten välisen vertailun selkeyttämiseksi. Näin ollen siis tilikauden 1.3.2012–28.2.2013 tunnusluvuilla arvioidaan vuotta 2012, tilikauden 1.3.2013–28.2.2014 luvuilla vuotta 2013 ja tilikauden 1.3.2014–28.2.2015 luvuilla vuotta 2014.

### 6.3.1 Kannattavuus

Taulukossa 9 esitetään Specsavers Finland Oy:n kannattavuutta mittaavat tunnusluvut tarkastelujakson ajalta.

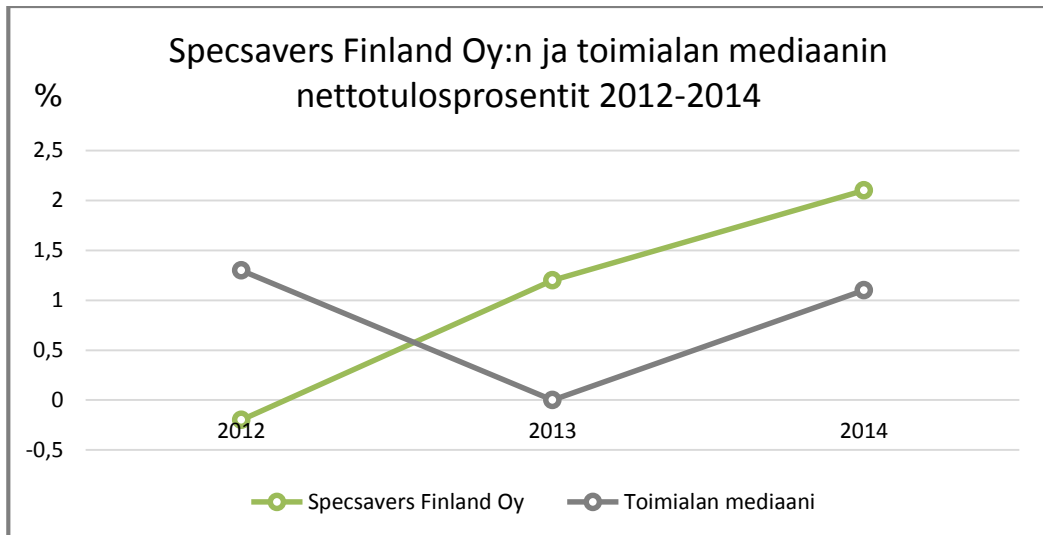
	2012	2013	2014
Liiketulospoosentti	- 0,3 %	6,7 %	4,0 %
Käyttökatepoosentti	12,8 %	7,0 %	4,2 %
Nettotulospoosentti	- 0,2 %	1,2 %	2,1 %
Sijoitetun pääoman tuotto-poosentti	- 2,0 %	51,8 %	29,9 %
Oman pääoman tuotto-poosentti	- 2,1 %	9,1 %	15,5 %

Taulukko 9. Specsavers Finland Oy:n kannattavuuden tunnusluvut

Yrityksen liiketulospoosentti arvo on ohjearvojen perusteella vuosina 2012 ja 2014 heikkoja ja vuoden 2013 arvo tyydyttävällä tasolla. Vuoden 2012 arvo on negatiivinen yrityksen liiketuloksen ollessa negatiivinen ja arvo on myös toimialan mediaaniarvoa heikompi. Vuosien 2013 ja 2014 tunnusluvun arvo on kuitenkin alan mediaania parempia.

Specsaversin käyttökatepoosentti taas on tarkastelujakson aikana parhaimmillaan vuonna 2012 ja tunnusluvun arvo heikkenee siitä eteenpäin. Vuosien 2012 ja 2013 luvut ovat alan mediaaniarvoja selvästi parempia, mutta vuoden 2014 arvo jää hieman mediaanin alapuolelle. Vuoden 2012 käyttökatepoosentti yllättävän suuri arvo muihin kannattavuuden tunnuslukuihin verrattuna johtuu yrityksen kyseisen vuoden suurista noin 2,5 miljoonan euron poistoista ja arvonalentumisista, joita käyttökatepoosentti laskennassa ei liiketoiminnan tuotoista vähennetä.

Specsaversin nettotulospoosentit ovat tarkasteluvuosina melko heikkoja. Vuoden 2012 luku on negatiivinen, joten yrityksen liiketoimintaa ei voida pitää kyseiseltä vuodelta kannattavana. Myös vuosien 2013 ja 2014 luvut ovat melko alhaisia, mutta tunnusluvun arvo paranee kuitenkin hieman joka vuosi. Vuoden 2012 arvo on toimialan mediaania heikompi, mutta muiden vuosien arvot ovat hieman mediaaniarvoja parempia. Kuvassa 9 on havainnollistettu Specsavers Finland Oy:n ja toimialan mediaanin nettotulospoosentti arvon kehitystä tarkasteluvuosina.



Kuva 9. Specsaversin ja toimialan mediaanin nettotulosprosentit

Myös pääoman tuottomittareiden perusteella vuosi 2012 oli Specsaversilla heikko. Sijoitetun pääoman tuotto prosenttien vuoden 2013 ja 2014 arvot ovat kuitenkin selvästi parempia ja viitteellisten normiarvojen perusteella jopa erinomaisia. Kyseisten vuosien arvot ovat myös selvästi toimialan mediaaniarvoja parempia, mutta vuoden 2012 arvo mediaania heikompi. Vuoden 2013 tunnusluvun arvon suuri paraneminen edelliseen vuoteen nähden johtui suurimmilta osin kyseisen vuoden suurista rahoituskuluista, jotka olivat pääasiassa arvonalentumisia sijoituksista.

Myös oman pääoman tuotto prosenttien arvot paranevat selvästi vuodesta 2012. Ohjearvojen perusteella vuoden 2013 arvo on välttävä ja vuoden 2014 arvo jo hyvä.

Kokonaisuudessaan tunnuslukujen perusteella varsinkin vuonna 2012 Specsaversin kannattavuus on ollut heikkoa. Kaikki kyseisen vuoden luvut käyttökateprosenttia lukuun ottamatta ovat negatiivisia, joten yrityksen liiketoimintaa ei kyseiseltä vuodelta voida pitää kannattavana. Vuoden heikkoa tulosta on kuitenkin yrityksen toimintakertomuksessa selitty muun muassa yhtiön omistuksessa olleiden optikkoliikkeiden yhdistämisestä aiheutuneilla myymälöiden investointien alaskirjauksilla. Kyseisen vuoden suuret poistot ja arvonalentumiset ovat siis selvästi vaikuttaneet tilikauden tulokseen.

Vuosina 2013 ja 2014 kannattavuuden luvut ovat jo hieman parempia. Katemittareiden perusteella kannattavuus on kuitenkin vielä melko alhaisella tasolla, mutta pääoman tuottomittareiden perusteella jo hyvää.

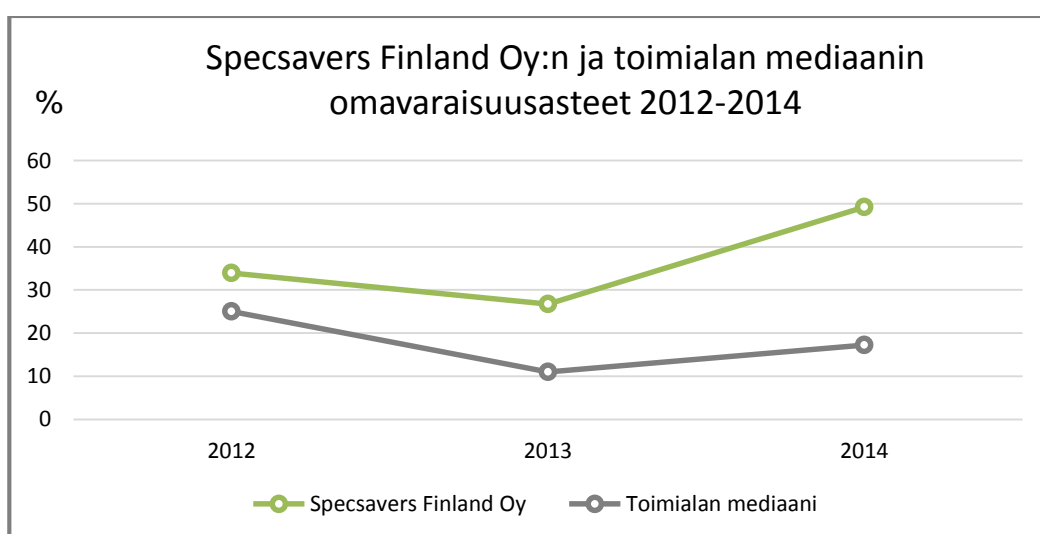
### 6.3.2 Vakavaraisuus

Taulukossa 10 esitetään Specsavers Finland Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut tarkasteluvuosilta.

	2012	2013	2014
Omavaraisuusaste	33,9 %	26,7 %	49,2 %
Nettovelkaantumisaste	- 79,2 %	- 141,0 %	- 37,7 %
Suhteellinen velkaantuneisuus- %	19,4 %	37,4 %	15,4 %

Taulukko 10. Specsavers Finland Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut

Specsaversin omavaraisuusasteet ovat vuosina 2012 sekä 2013 ohjearvojen perusteella tyydyttäviä ja vuoden 2014 arvo hyvä. Kaikkien tarkasteluvuosien luvut ovat toimialan mediaaniarvoja parempia. Kuvassa 10 on havainnollistettu Specsavers Finland Oy:n ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteita tarkastelujakson ajalta.



Kuva 10. Specsaversin ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteet

Nettovelkaantumisasasteet taas ovat jokaisena vuonna viitteellisten normiarvojen perusteella erinomaisia. Kaikki tunnusluvun arvot ovat negatiivisia, koska yrityksellä ei tarkasteluvuosina tilinpäätöstietojen perusteella ole lainkaan korollista vierasta pääomaa.

Myös tarkastelujakson kaikki suhteellinen velkaantuneisuus-prosentin luvut ovat melko alhaisia ollen joka vuosi alle 40 prosentin, joten arvoja voidaan pitää hyvinä. Tunnusluvun arvojen perusteella yrityksen vakavaraisuus on ollut parhaimmillaan vuonna 2014.

Kokonaisuudessaan Specsaversin vakavaraisuus on tarkastelujakson aikana ollut siis melko hyvällä tasolla. Vuosina 2012 ja 2013 oman pääoman osuus kokonaisrahoituksesta on ollut vakavaraisuutta ajatellen tyydyttävällä tasolla, mutta yrityksen velkaantuneisuutta mittaavien tunnuslukujen arvot ovat kuitenkin kyseisinä vuosina hyviä. Vuoden 2014 kaikki vakavaraisuuden luvut ovat hyvällä tasolla.

### 6.3.3 Maksuvalmius

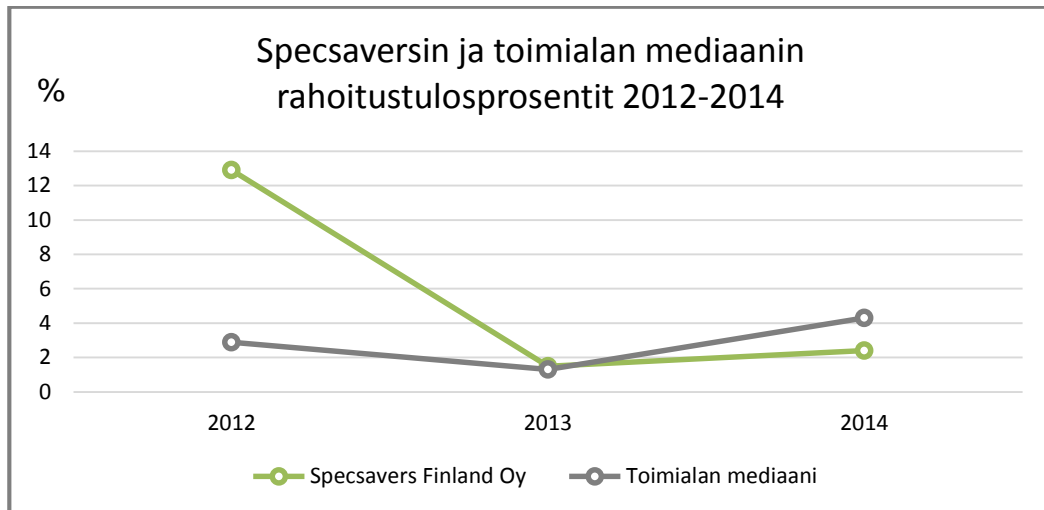
Taulukossa 11 esitetään Specsavers Finland Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut tarkasteluvuosilta.

	2012	2013	2014
Quick ratio	1,4	1,2	1,6
Current ratio	1,4	1,2	1,6
Rahoitustulosprosentti	12,9 %	1,5 %	2,4 %

Taulukko 11. Specsavers Finland Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut

Yrityksen quick ration arvot ovat ohjearvojen perusteella kaikkina tarkasteluvuosina hyviä. Luvut ovat myös toimialan mediaaniarvoja parempia, mediaaniarvojen ollessa jokaisena vuonna alle yhden. Current ration arvot ovat ohjearvojen perusteella kuitenkin hieman heikompia ja ne yltyvät tyydyttävälle tasolle. Vuosien 2012 ja 2013 luvut ovat hieman alan mediaania heikompia ja vuoden 2014 luku vähän mediaania parempi.

Specsaversin rahoitustulosprosentin arvo on tarkastelujakson aikana parhaimmillaan vuonna 2012 ja luku on selvästi alan mediaaniarvoa korkeampi. Myös tämän tunnusluvun vuoden 2012 yllättävän hyvä arvo muihin vuosiin verrattuna selittyy vuoden suurilla poistoilla ja arvonalentumisilla. Muiden tarkasteluvuosien luvut ovat selvästi heikompia ja lähempänä mediaaniarvoja. Kuvassa 11 on havainnollistettu Specsaversin ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentin arvoja tarkastelujaksolta.



Kuva 11. Specsaversin ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentit

Kokonaisuudessaan Specsaversin maksuvalmius on tunnuslukujen perusteella melko tyydyttävällä tasolla. Quick ration ja current ration perusteella yrityksen maksuvalmius on tarkastelujakson aikana ollut parhaimmillaan vuonna 2014 ja heikoimmillaan vuonna 2013.

#### 6.3.4 Kasvu

Taulukossa 12 esitetään Specsavers Finland Oy:n liikevaihdon ja liikevaihdon kasvuprosentin kehitys tarkastelujaksolta.

	2012	2013	2014
Liikevaihto (1000 EUR)	18 944	15 173	16 170
Liikevaihdon kasvuprosentti	- 9,3 %	- 19,9 %	6,6 %

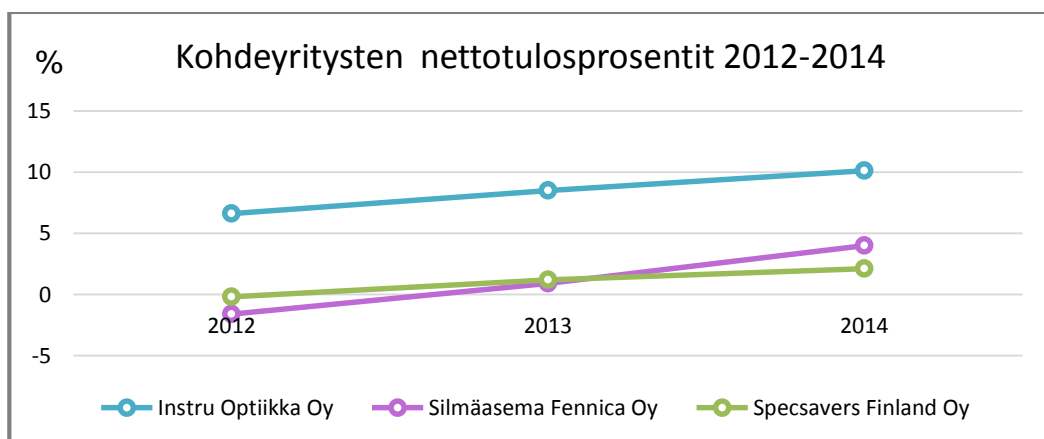
Taulukko 12. Specsavers Finland Oy:n liikevaihto ja sen kasvuprosentti

Yrityksen liikevaihdon kasvukehitys on siis vuosina 2012 ja 2013 ollut selvästi negatiivista. Vuonna 2014 kehitys on muuttunut positiiviseksi, mutta liikevaihto ei kuitenkaan yllä vuoden 2012 tasolle. Muiden kohdeyritysten tavoin myös Specsaversin liikevaihdon määrät ovat kuitenkin joka vuosi alan mediaania selvästi suurempia.

#### 6.4 Kohdeyritysten taloudellisen tilan vertailu

Kohdeyritysten tunnuslukuanalyysien perusteella vuosi 2012 oli kannattavuudeltaan kaikilla yrityksillä selvästi heikoin. Silmäaseman ja Specsaversin sekä nettotulosprosentin että pääoman tuottomittareiden arvot olivat kaikki negatiivisia, joten yritysten liiketoiminta ei kyseisenä vuonna lukujen perusteella ollut kannattavaa. Myös Instru optiikalla vuosi 2012 oli tarkasteluvuosista heikoin, mutta kannattavuus oli sinäkin vuonna ainakin tyydyttävällä tasolla.

Kaikkien yritysten kannattavuus parani kuitenkin vuodesta 2012 eteenpäin. Instru optiikan luvut paranivat selvästi joka vuosi ja vuosina 2013 ja 2014 kannattavuus oli hyvällä tasolla. Myös Silmäaseman luvut paranivat, mutta eivät kuitenkaan yltäneet Instrun lukujen tasolle. Vuonna 2013 Silmäaseman kannattavuus oli vielä heikkoa ja vuonna 2014 melko tyydyttävää. Specsaversin luvut paranivat myös vuodesta 2012, mutta kannattavuus oli silti vuosina 2013 ja 2014 varsinkin nettotulosprosentin perusteella melko alhaisella tasolla. Kuitenkin pääoman tuottomittareiden, etenkin sijoitetun pääoman tuottoprosentin perusteella vuosina 2013 ja 2014 Specsaversin liiketoiminnan kannattavuus oli jo hyvää. Kuvassa 12 on havainnollistettu kohdeyritysten nettotulosprosenttien kehitystä tarkasteluvuosina.

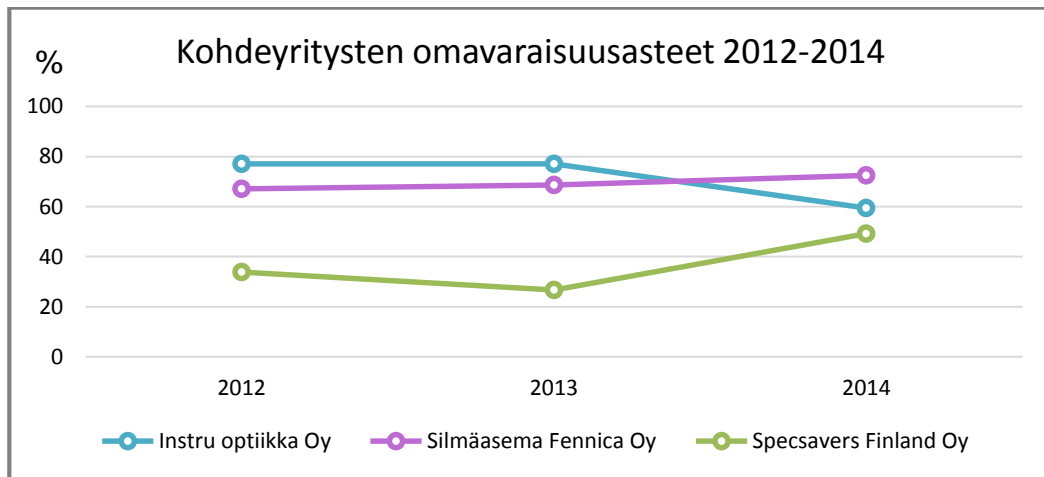


Kuva 12. Kohdeyritysten nettotulosprosentit



Silmäaseman ja Specsaversin muutaman vuoden heikosta kannattavuudesta huolimatta kaikkien kohdeyritysten vakavaraisuus oli koko tarkastelujakson ajan melko hyvällä tasolla. Varsinkin Instru optiikka ja Silmäasema ovat tunnuslukujen perusteella hyvin vakavaraisia yrityksiä. Kaikkien vakavaraisuuden tunnuslukujen arvot olivat yrityksillä kaikkina vuosina vähintään hyviä, osa jopa erinomaisia.

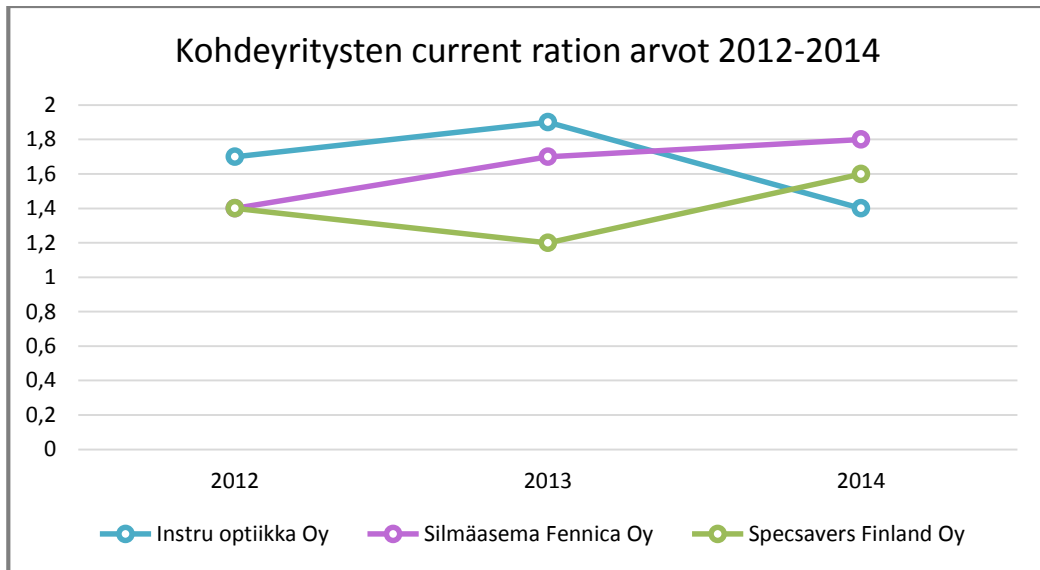
Myös Specsavers on lukujen perusteella melko vakavarainen ja varsinkin vuoden 2014 arvot olivat hyviä. Vuosina 2012 ja 2013 yrityksen vakavaraisuus oli myös melko hyvällä tasolla ja velkaantuneisuuden mittareiden arvot hyviä. Oman pääoman osuus kokonaisrahoituksesta oli kuitenkin vakavaraisuutta ajatellen kyseisinä vuosina tyydyttävällä tasolla. Kuvassa 13 on havainnollistettu kaikkien kohdeyritysten tarkasteluvuosien omavaraisuusasteita.



Kuva 13. Kohdeyritysten omavaraisuusasteet

Yritysten tunnuslukuanalyseissä maksuvalmiuden lukujen arvoissa oli kuitenkin jonkin verran vaihtelua. Instru optiikan maksuvalmius oli lukujen perusteella tarkastelujakson aikana parhaimmillaan vuonna 2013 ollen hyvällä tasolla, mutta vuonna 2014 laski hieman tyydyttävämmäksi. Silmäaseman ja Specsaversin maksuvalmius taas oli parhaimmillaan vuonna 2014 lukujen ollessa melko hyviä.

Yhdenkään kohdeyrityksen maksuvalmius ei minään vuonna ollut kuitenkaan alle tyydyttävän tason. Kuvassa 14 on havainnollistettu kohdeyritysten maksuvalmiuden kehittymistä current ration arvojen perusteella.

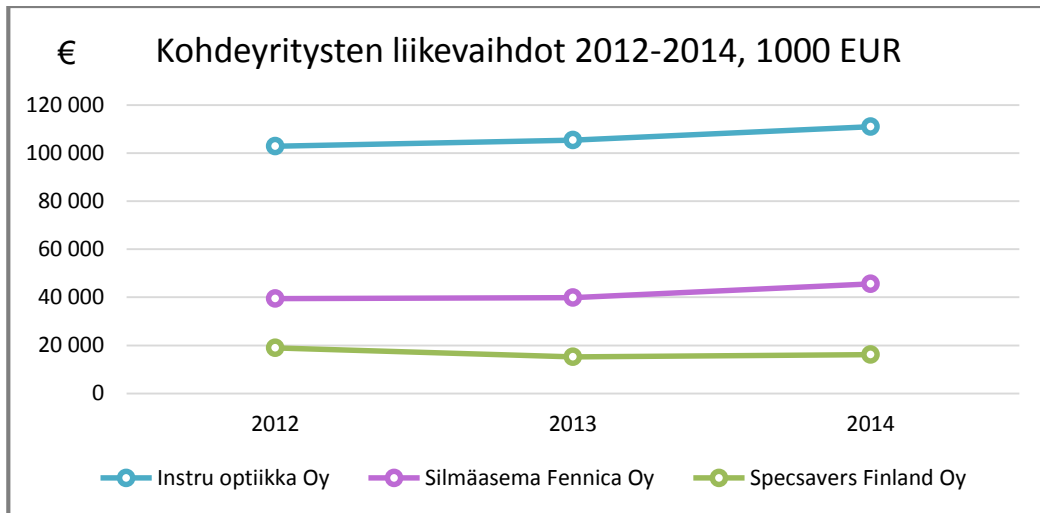


Kuva 14. Kohdeyritysten current ration arvot

Yritysten tarkasteluvuosien kasvukehitys varsinkin vuosina 2012 ja 2013 oli kuitenkin heikkoa. Vuonna 2012 kaikkien kohdeyritysten kasvukehitys oli liikevaihdon kasvuprosentin perusteella selvästi negatiivista. Instru optiikalla ja Silmäasemalla kehitys kääntyi kuitenkin vuonna 2013 jo hieman positiiviseksi ja kasvuprosentin arvot paranivat vielä vuonna 2014. Varsinkin Silmäaseman vuoden 2014 kasvu oli suurta. Specsaversilla vuonna 2013 liikevaihdon kasvukehitys jatkui vielä selvästi negatiivisena, mutta vuonna 2014 se oli jo muiden yritysten tavoin positiivista.

Alkuvuosien heikosta kehityksestä huolimatta kaikkien kohdeyritysten liikevaihdon määrät olivat joka vuosi selvästi toimialan mediaania suurempia. Yritysten liikevaihdot olivat myös toisiinsa nähden selvästi erisuuruisia. Instru optiikan liikevaihdon määrät olivat joka vuosi huomattavasti muiden yritysten lukuja suurempia. Silmäaseman ja Specsaversin liikevaihdot olivat hieman lähempänä toisiaan, mutta myös Silmäaseman luvut olivat selvästi Specsaversin lukuja suurempia.

Kuvassa 15 on havainnollistettu kohdeyritysten liikevaihtojen suuruuksia tarkastelujakson ajalta.



Kuva 15. Kohdeyritysten liikevaihdot

## 7 Johtopäätökset ja pohdinta

Kokonaisuudessaan kaikkien kohdeyritysten taloudellinen tila on tulosten perusteella etenkin yleiseen taloustilanteeseen nähden melko hyvällä mallilla. Kaikki yritykset ovat lukujen perusteella vakavaraisia ja yritysten maksuvalmiuskin oli jokaisena tarkasteluvuonna vähintään tyydyttävällä tasolla. Vuosi 2012 oli kaikilla yrityksillä kannattavuudeltaan heikoin ja siitä eteenpäin yritysten kannattavuus parani joka vuosi.

Varsinkin kannattavuuden näkökulmasta Instru optiikka Oy pärjäsikin selvästi kohdeyrityksistä parhaiten. Yrityksen tilikausien tulokset ovat huomattavasti muiden yritysten tuloksia suurempia ja kannattavuuden tunnusluvut kokonaisuudessaan kaikkina tarkasteluvuosina muiden yritysten arvoja parempia. Instru optiikan menestys yritysten välisessä vertailussa ei kuitenkaan ole suuri yllätys, sillä jo markkinaosuuksien perusteella sen ero muihin yrityksiin näkyy selvästi.

Tulosten perusteella myös yritysten tulevaisuus vaikuttaa hyvältä. Kaikki kohdeyritykset ovat melko vakavaraisia ja yritysten kannattavuus on parantunut jokaisena tarkasteluvuonna. Yritykset ovat myös selvästi optisen alan isoimmat toimijat ja tulevat todennäköisesti jatkossakin vahvistamaan asemiaan pienempien toimijoiden poistuessa markkinoilta. Varsinkin Instru optiikan markkina-asema

vaikuttaa hyvin turvalliselta ja yrityksen markkinaosuus on myös toimintakertomusten perusteella kasvanut jokaisena tarkasteluvuonna.

Optisen alan pienemmistä toimijoista ei siis todennäköisesti ainakaan lähivuosina ole yritysten liiketoiminnalle suurta uhkaa. Kohdeyritykset tulevat kuitenkin varmasti keskenään kilpailemaan markkinaosuuksista ja asiakasmääristä. Instru optiikka on tarkasteluvuosina ollut alan selvä markkinajohtaja ja yrityksen vahvuutena voidaan nähdä etenkin useat toisistaan eroavat myymäläbrändit, joiden avulla on mahdollista tavoittaa laaja asiakaskunta.

Muillakin kohdeyrityksillä on kuitenkin varmasti omat vahvuutensa alalla menestymisen takana ja ne voivat tulevaisuudessa vaikuttaa yritysten välisiin suhteisiin vielä enemmän. Esimerkiksi Silmäasema-ketjun kotimaisuus voi tulevaisuudessa vaikuttaa asiakkaiden ostopäätöksiin entistä enemmän ja myös muun muassa yritysten välisellä hintakilpailulla ja mainonnalla voi olla merkittävä rooli.

Yritysten toiminta ja tuotteet kehittyvät myös jatkuvasti. Esimerkiksi Specsaversin toimintakertomuksissa mainittu uudistettu liikepaikkastrategia tai Silmäaseman toimintakertomuksissa mainittu sairaalatoiminnan kehittäminen voivat tulevaisuudessa vaikuttaa yritysten menestymiseen positiivisesti.

Optinen toimiala on yleiseen taloustilanteeseen ja erikoiskaupan olosuhteisiin nähden pärjännyt viime vuosina myös melko hyvin ja tulee todennäköisesti tulevaisuudessakin pärjäämään. Optinen ala on osa terveydenhuoltoa ja heikosta taloustilanteesta huolimatta silmälaseille ja silmänterveyden palveluille on aina tarvetta. Varsinkin väestön ikääntyessä tarve kasvaa. Kohdeyritykset ovat myös hyvin vakavaraisia, joten vaikka alalla tulisikin yksittäisiä heikkoja vuosia, ei yritysten liiketoiminta tule todennäköisesti niihin kaatumaan.

## **8 Yhteenveto**

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä kilpailija-analyysi kolmesta Suomen optisen alan suurimmasta yrityksestä. Työn tavoitteena oli tutkia yritysten taloudellista tilaa ja taloudellisia toimintaedellytyksiä analysoimalla löytää mahdollisia eroja yritysten välillä. Tavoitteena oli myös pohtia saatuihin tuloksiin vaikuttavia

tekijöitä sekä yritysten tulevaisuudennäkymiä. Kilpailija-analyysi toteutettiin opin-  
näytetyössä tilinpäätösanalyysin avulla.

Työn teoriaosuudessa käsiteltiin kilpailija-analyysiä ja tilinpäätösanalyysiä sekä  
käytiin läpi yrityksen taloudelliset toimintaedellytykset ja niitä mittaavat työssä  
analysoitavaksi valitut tunnusluvut. Myös optinen toimiala ja työhön valitut yrityk-  
set esiteltiin. Teoriaosuudesta oli tavoitteena tehdä kattava mutta tiivis ja toimiva  
kokonaisuus, jossa käsitellään vain opinnäytetyön kannalta oleelliset ja tarpeelli-  
set asiat. Lähteinä käytettiin kilpailija-analyysiin ja tilinpäätösanalyysiin liittyvää  
kirjallisuutta sekä internet-lähteitä.

Työn tutkimusosuus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena,  
jossa yritysten taloudellista tilaa verrattiin toisiinsa tilinpäätösanalyysin avulla. Ti-  
linpäästö tietojen perusteella laskettiin työhön valitut tunnusluvut, joiden avulla yri-  
tysten taloudellisia toimintaedellytyksiä analysoitiin ja yrityksiä vertailtiin keske-  
nään. Nämä toimintaedellytykset olivat kannattavuus, vakavaraisuus, maksuval-  
mius sekä kasvu. Tunnuslukujen arvoja analysoitiin vertaamalla niitä mahdollisiin  
ohjearvoihin sekä toimialan mediaaniarvoihin. Vertailu toteutettiin kolmen vuoden  
ajalta, vuosilta 2012–2014.

Analyysin tulosten perusteella kaikkien kohdeyritysten taloudellinen tila oli tarkas-  
telujakson aikana melko hyvä. Kaikki yritykset ovat tunnuslukujen perusteella va-  
kavaraisia ja myös yritysten maksuvalmius oli jokaisena tarkasteluvuonna vähin-  
tään tyydyttävällä tasolla. Kannattavuuden näkökulmasta vuosi 2012 oli kaikilla  
yrityksillä heikoin, mutta siitä eteenpäin yritysten kannattavuus parani joka vuosi.  
Kohdeyritysten kasvukehitys oli tarkastelujakson alussa myös heikkoa, mutta  
vuonna 2014 varsinkin Silmäaseman kasvu oli suurta. Kilpailija-analyysin perus-  
teella tarkastelujakson aikana kohdeyrityksistä selvästi parhaiten taloudellisesti,  
varsinkin kannattavuudeltaan, pärjäs Instru optiikka Oy.

Kokonaisuudessaan opinnäytetyö toteutui melko suunnitellusti ja tavoitteisiin  
päästiin suurimmilta osin. Tuloksiin vaikuttavien tekijöiden pohdinta jäi työssä kui-  
tenkin melko vähäiseksi. Työssä olisi tietysti voinut tarkastella myös vielä useam-

pia tunnuslukuja ja pidemmältä tarkasteluväliltä, sekä pohtia juuri lukujen taustalla vaikuttavia tekijöitä syvällisemmin. Työ oli kuitenkin opinnäytetyön melko tiukkaan aikatauluun nähden sopivan laajuinen toteutettavaksi.

## **Kaavat**

- Kaava 1. Liiketulosprosentti, s. 12
- Kaava 2. Käyttökateprosentti, s. 13
- Kaava 3. Nettotulosprosentti, s. 13
- Kaava 4. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti, s. 14
- Kaava 5. Oman pääoman tuottoprosentti, s. 15
- Kaava 6. Omavaraisuusaste, s. 16
- Kaava 7. Gearing-prosentti, s. 16
- Kaava 8. Suhteellinen velkaantuneisuus-prosentti, s. 17
- Kaava 9. Quick Ratio, s. 18
- Kaava 10. Current ratio, s. 18
- Kaava 11. Rahoitustulosprosentti, s. 19
- Kaava 12. Liikevaihdon kasvuprosentti, s. 20

## **Kuvat**

- Kuva 1. Tunnuslukuanalyysi, tilinpäätösanalyysi ja yritystutkimus, s. 9
- Kuva 2. Instru optiikan ja toimialan mediaanin käyttökateprosentit, s. 24
- Kuva 3. Instru optiikan ja toimialan mediaanin nettotulosprosentit, s. 25
- Kuva 4. Instru optiikan ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteet, s. 26
- Kuva 5. Instru optiikan ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentit, s. 28
- Kuva 6. Silmäaseman ja toimialan mediaanin nettotulosprosentit, s.30
- Kuva 7. Silmäaseman ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteet, s. 32
- Kuva 8. Silmäaseman ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentit, s. 33
- Kuva 9. Specsaversin ja toimialan mediaanin nettotulosprosentit, s. 36
- Kuva 10. Specsaversin ja toimialan mediaanin omavaraisuusasteet, s. 37
- Kuva 11. Specsaversin ja toimialan mediaanin rahoitustulosprosentit, s. 39
- Kuva 12. Kohdeyritysten nettotulosprosentit, s. 40
- Kuva 13. Kohdeyritysten omavaraisuusasteet, s. 41
- Kuva 14. Kohdeyritysten current ration arvot, s. 42
- Kuva 15. Kohdeyritysten liikevaihdot, s. 43

## **Taulukot**

- Taulukko 1. Instru optiikka Oy:n kannattavuuden tunnusluvut, s. 24
- Taulukko 2. Instru optiikka Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut, s. 26
- Taulukko 3. Instru optiikka Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut, s. 27
- Taulukko 4. Instru optiikka Oy:n liikevaihto ja sen kasvuprosentti, s. 28
- Taulukko 5. Silmäasema Fennica Oy:n kannattavuuden tunnusluvut, s. 29
- Taulukko 6. Silmäasema Fennica Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut, s. 31
- Taulukko 7. Silmäasema Fennica Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut, s. 32
- Taulukko 8. Silmäasema Fennica Oy:n liikevaihto ja sen kasvuprosentti, s. 34
- Taulukko 9. Specsavers Finland Oy:n kannattavuuden tunnusluvut, s. 35
- Taulukko 10. Specsavers Finland Oy:n vakavaraisuuden tunnusluvut, s. 37
- Taulukko 11. Specsavers Finland Oy:n maksuvalmiuden tunnusluvut, s. 38
- Taulukko 12. Specsavers Finland Oy:n liikevaihto ja sen kasvuprosentti, s. 39

## Lähteet

Balance Consulting. Tunnuslukuopas.

<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>. Luettu 3.4.2016.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Hämeenlinna : Kariston Kirjapaino Oy.

Instrumentarium. <https://www.instru.fi/instrumentarium>. Luettu 10.5.2016.

Instru optiikka Oy. Faktaa yrityksestä. <http://instruoptiikka.fi/faktaa-yrityksesta/>. Luettu 3.4.2016.

Kallunki, J-P. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum.

Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2002. Uusi tilinpäätösanalyysi. 3. uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Kauppalehti. Instru optiikka Oy. <http://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/instru+optiikka+oy/17897272>. Luettu 15.4.2016.

Kauppalehti. Silmäasema Fennica Oy. <http://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/silmaasema+fennica+oy/18277112>. Luettu 15.4.2016.

Kauppalehti. Specsavers Finland Oy. <http://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/specsavers+finland+oy/20060844>. Luettu 15.4.2016.

Keops optiikka. <http://www.keops.fi/etusivu>. Luettu 10.5.2016.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2003. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita.

Nissen. <https://www.nissen.fi/>. Luettu 10.5.2016.

Pirttilä, A. 2000. Kilpailijaseuranta. Helsinki: WSOY.

Silmäasema. Yritysesittely. <http://www.silmaasema.fi/silmaasema/>. Luettu 3.4.2016.

Specsavers optikko. Tietoa Specsaversista.

<http://www.specsavers.fi/specsavers/specsavers-suomi>. Luettu 3.4.2016.

Suomen optinen toimiala 2012. Optisen alan toimialastrategia 2012.

[http://www.optometria.fi/media/tutkimukset/sot\\_strategia2012\\_a4\\_net.pdf](http://www.optometria.fi/media/tutkimukset/sot_strategia2012_a4_net.pdf). Luettu 26.4.2016.

Suomen optinen toimiala 2013. Optikkoliikkeiden määrä väheni selvästi.

<http://www.optometria.fi/medialle/tiedotteet/optikkoliikkeiden-maara-vaheni-selvasti.html>. Luettu 26.4.2016.

Suomen optinen toimiala 2014. Optinen kauppa pärjäsikin muuta kauppaa paremmin 2013. <http://www.optometria.fi/medialle/tiedotteet/optinen-kauppa-parjasi-muuta-kauppaa-paremmiin-2013.html>. Luettu 26.4.2016.



Suomen optinen toimiala 2015a. Optinen kauppa kävi vilkkaasti vuonna 2014 - Viime vuonna Suomessa myytiin yli miljoonat silmälasit. <http://www.optometria.fi/medialle/tiedotteet/optinen-kauppa-kavi-vilkkaasti-vuonna-2014-viime-vuonna-suomessa-myytiin-yli-miljoonat-silmalaset.html>. Luettu 26.4.2016.

Suomen optinen toimiala 2015b. Toimialakatsaus 31.8.2015. <http://www.optometria.fi/media/2015-sot/toimialakatsaus-q2-2015.pdf>. Luettu 3.4.2016.

Toimiala Online. Finnveran tilinpäätöstilastot. <http://www2.toimialaonline.fi/>. Luettu 29.4.2016.

Yritystutkimus ry 2011. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 9. korjattu painos. Helsinki: Gaudeamus.

47783 Optisen alan vähittäiskauppa, mediaaniarvot	2012	2013	2014
Liikevaihto, 1000 €	362,0	300,0	363,0
Liikevaihdon muutos, %	-4,2	4,5	8,9
Liiketulos, %	2,3	0,2	1,6
Käyttökate, %	5,1	1,9	5,1
Nettotulos, %	1,3	0,0	1,1
Sijoitetun pääoman tuotto, %	8,5	0,8	5,8
Omavaraisuusaste, %	25,0	11,0	17,2
Quick ratio	0,8	0,6	0,5
Current ratio	1,6	1,3	1,5
Rahoitustulos, %	2,9	1,3	4,3

Lähde: Toimiala Online, Finnvera Oyj:n tilinpäätöstilastot