

Componenta

Seurannan aloitus 7.10.2026



Julkaisuajankohta
7.10.2026 10:53

Joustavan kumppanin kasvualusta on valmis

- Componentan tehokkaassa sopimusvalmistusprosessissa ja asiakaskeskeisessä strategiassa on näkemysmme mukaan merkittävää keskipitkän aikavälin tuloskasvupotentiaalia.** Vahva tase mahdollistaa epäorgaanisen kasvun ja liiketoiminnan kehittämisen asiakastoimialojen muutostrendien mukaisesti. Arvostuskertoimet ovat matalat ja aliarvioivat sekä tuloskasvupotentiaalia että toimialan kehitysajureihin kytkeytyviä keskipitkän aikavälin mahdollisuuksia. Aloitamme Componentan seurannan 10,70 euron tavoitehinnalla ja OSTA– suosituksella.
- Suomen suurin konepajateollisuuden sopimusvalmistaja.** Componentalla on laaja sopimusvalmistuksen palvelutarjonta eri asiakassektoreille sekä vahvat referenssit joustavaan tuotantoon perustuvan liiketoimintamallin toimivuudesta. Arviomme mukaan yhtiö pystyy kasvattamaan tuotantomääriään nykyisestä merkittävästi ilman huomattavia investointeja. Erityisesti puolustus- ja energiateollisuuden asiakkuuksien kasvunäkymät ovat lähivuosille poikkeuksellisen myönteiset.
- Kohti kunnianhimoisempia tavoitteita.** Componenta tavoittelee liikevaihdon kasvatamista orgaanisesti yli 150 miljoonaan euroon ja yli 5 prosentin liikevoittomarginaalia vuoteen 2027 mennessä. Ennustamme molempien tavoitteiden toteutuvan ja seuraavalle tavoitekaudelle asetettavien kannattavuustavoitteiden olevan nykyisiä korkeammat. Arvioimme nettovelattoman yhtiön palaavan osingonmaksajaksi kuluvalta tilikaudelta alkaen.
- Arvostus laskee tuloskasvun myötä.** Ennustamme vertailukelpoisen käyttökatteen kasvavan tänä vuonna yli 50 prosenttia, minkä jälkeen tuloskasvu jatkuu maltillisena vuosina 2027-2028. Lähivuosien ennusteillamme laskettuna arvostuskertoimet (EV/EBITDA ja P/E) ovat matalat ja aliarvioivat sekä tuloskasvua että toimialan kehitysajureihin kytkeytyviä mahdollisuuksia.
- 10,70 euroa ja OSTA.** Aloitamme Componentan seurannan 10,70 euron tavoitehinnalla ja OSTA– suosituksella. Tavoitehintamme perustuu kolmen arvonmääritysmenetelmän yhdistelmään: EV/EBITDA-kerroin 7 (2026-2028), P/E-kerroin 12 (2026-2028) sekä kassavirtamalliin.

Suositus

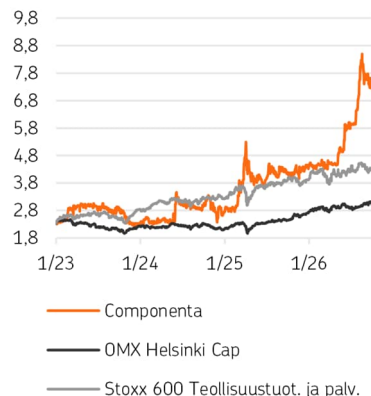
OSTA

Tavoitehintaa (€)

10,70

Hinta (€)*	7,10
Ylin (12kk)	8,58
Alin (12kk)	3,95
Markkina-arvo (M€)	70
Indeksipaino	0 %
Beta	0,34
Kaupankäytintunnus	CTH1V
Seuraava tulosjulkistuspäivä	30.10.2026

Kurssikehitys	1kk	3kk	12kk
Hinta (€)	7,70	5,92	4,18
Kurssimuutos	-7,8 %	19,9 %	69,9 %
Kokonaistuotto	-7,8 %	19,9 %	69,9 %



Lähde: OP Markets, Bloomberg, *) 6.10. 10:36

Componenta

Milj.euroa	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Liikevaihto	102	97	116	139	150	162
Liikevaihdon kasvu (%)	-7 %	-5 %	19 %	20 %	8 %	8 %
Käyttökate ilman kertaeriä	5	5	10	15	17	17
Käyttökate (%)	5,2 %	5,1 %	8,4 %	10,8 %	11,1 %	10,6 %
Liikevoitto ilman kertaeriä	4	0	4	9	11	11
Liikevoitto (%)	3,7 %	-0,5 %	3,7 %	6,6 %	7,1 %	6,9 %
Tulos ennen veroja	2	-3	2	8	9	10
Tulos/osake, ilman kertaeriä	0,16	-0,28	0,82	0,61	0,76	0,81
Osinko/osake	0,00	0,00	0,00	0,20	0,25	0,28
Osinkotuotto (%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	2,8 %	3,5 %	3,8 %
EV/EBITDA	6,1	6,6	4,7	4,5	3,9	3,6
P/E	15,0	-9,7	5,4	11,6	9,4	8,7
ROCE	80 %	-1 %	10 %	20 %	24 %	24 %
Omavaraisuusaste	45 %	41 %	45 %	47 %	50 %	52 %
Gearing	35 %	21 %	6 %	-5 %	-10 %	-15 %

Lähde: OP Markets, vuoden 2025 EPS ilman kertaeriä sisältää laskennallisen verosaamisen



Seniorianalyttikko

Henri Parkkinen

+358 10 252 4409

henri.parkkinen@op.fi

Investment case

- Konepajateollisuuden johtava sopimusvalmistaja:** Componenta on Suomen suurin konepajateollisuuden sopimusvalmistaja. Yhtiö on käynyt läpi merkittävän rakennemuutoksen viimeksi kuluneen kymmenen vuoden aikana, minkä seurauksena se on aiempaa tehokkaampi, suhdannekestävämpi ja vakavaraisempi. Yhtiön tavoiteasetanta on läpinäkyvä, ja tunnistamme yhtiölle selkeitä pitkän aikavälin kilpailuetuja. Laaja palvelutarjoama tukee kasvua sekä nykyisissä että uusissa asiakkuuksissa.
- Asiakassegmenttien vahva kasvupotentiaali:** Componentan asiakkaat ovat pääosin globaalisti toimivia kone- ja laitevalmistajia, jotka edustavat laajasti eri toimialoja. Asiakaskunnan toimialahajautus tasaa suhdannevaihteluiden vaikutuksia ja vahvistaa yhtiön edellytyksiä toteuttaa investointi- ja kasvuhankkeita. Componenta on aktiivinen energia- ja puolustusteollisuuden asiakkuuksissa ja sillä on edustava referenssipohja muun muassa Puolustusvoimien toimitussopimuksista.
- Epäorgaanisen kasvun mahdollisuudet:** Componenta on vakavarainen yhtiö ja ennustamme vakavaraisuuden vahvistuvan edelleen lähivuosina suotuisan tuloskehityksen tukemana. Sopimusvalmistuksen markkina on pirstaloitunut, minkä vuoksi arvioimme yhtiön investoivan lähivuosien aikana tarjontakyvykkyttä vahvistamaan ja asiakaskunnan edustettavuutta voimistamaan epäorgaaniseen kasvuun. Ennustamme yhtiön palaavan osingonmaksajaksi tilikaudelta 2026 alkaen.

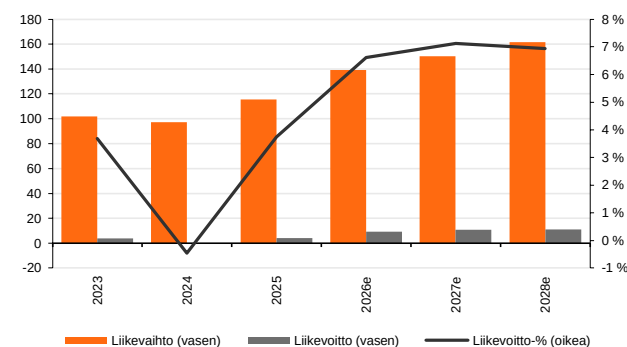
Ajurit

- Pitkäaikaiset asiakassuhteet:** Componentalla on laaja asiakaskunta ja vahvat, suorituskyvyllä ja toimitusvarmuudella ansaitut suhteet kriittisiin pääasiakkuuksiin. Yhtiö toimittaa tuotteita useille asiakastoimialoille, mikä on liiketoiminnan riskejä tasaava tekijä.
- Puolustusväline- ja energiateollisuus:** Julkiset ja yksityiset toimijat investoivat vähintään seuraavan vuosikymmenen ajan merkittäviä määriä puolustuskyvykkyteen ja yhteiskuntien sähköistymiseen ja digitalisoitumiseen.
- Vahva taloudellinen asema:** Vahva tase luo perustan liike-toiminnan kehittämiseksi, teknologisen osaamisen skaalautamiseksi ja yritysostoille. Tuotantolaitoksissa ei ole merkittävää investointivelkaa.

Riskit

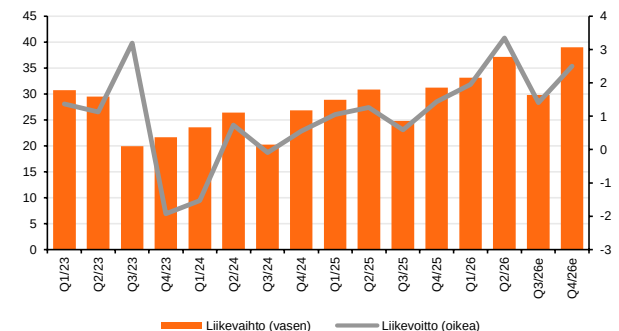
- Asiakasriski:** Kolmen suurimman asiakkaan yhteenlaskettu osuus liikevaihdosta on merkittävä. Keskeisen asiakkaan menettäminen tai asiakkaiden hankintamäärien vähentyminen heikentäisi arviomme mukaan kapasiteetin käyttöastetta ja kannattavuutta mahdollisesti jopa usean vuoden ajaksi. Yhtiön asiakassuhteet ovat kuitenkin keskimäärin pitkiä ja toimituskokonaisuudet verrattain laajoja, joten todennäköisyys asiakkaan menettämiselle kokonaisuudessaan on pieni. Yhtiö ei ole viime vuosina menettänyt tärkeitä asiakkuuksia.
- Suhdanneriski:** Kone- ja laitevalmistuksen aktiviteetti on alitis suhdannevaihteluille. Talouskasvun hidastuminen, yritysten luottamuksen heikkeneminen tai korkotason nousu voivat lykätä investointipäätöksiä ja heikentää kysyntää.
- Kilpailun kiristyminen:** Sopimusvalmistus on voimakkaasti kilpailtu markkina, ja alan kannattavuusmarginaalit ovat tyyppillisesti melko matalat. Uusien toimijoiden markkinoille tulo tai markkinoilla jo toimivien kilpailijoiden muutokset hinnoittelustrategioissa voivat kiristää kilpailua entisestään.

Vuosittainen liikevaihto ja -voitto



Lähde: OP Markets

Kvartaalittainen liikevaihto ja -voitto



Lähde: OP Markets

Yhteenveto: liiketoiminta, ennusteet ja tavoitehinta

Componentan liiketoiminta ja historia

Componenta on suomalainen teknologiayhtiö, joka keskittyy sopimusvalmistukseen ajoneuvo-, kone- ja laitevalmistajille. Yhtiö valmistaa valettuja ja koneistettuja metallikomponentteja, takeita (valmiita takomotuotteita), putkituotteita, hitsattuja rakenteita sekä levyleikkeitä. Liiketoiminta kattaa tuotteiden suunnittelun, tuotannon ja toimitukset asiakkaan määrittämään sijaintiin. Componentan liikevaihto oli 115,7 milj. euroa vuonna 2025 ja vertailukelpoinen käyttökate 9,7 milj. euroa. Kesäkuun 2026 lopussa yhtiön palveluksessa työskenteli 718 henkilöä.

Componentan liiketoiminnan historiallinen perusta on Karkkilassa sijaitsevassa Högforsin ruukissa, jonka toiminta alkoi yli 200 vuotta sitten. Yhtiön yrityshistoriallinen perusta puolestaan on Helsingissä vuonna 1918 perustetussa Rauta- ja Metallivalimo Suomessa. Componenta-konserni syntyi vuonna 1999 sen jälkeen, kun silloisen Santasalo-JOT-konsernin vaihdeliiketoiminta myytiin Metsolle. Santasalo-JOT:iin jäänyt liiketoiminta organisoitiin Componentaan, joka listautui Helsingin Pörssiin vuonna 2000. Koko pörssihistoriansa ajan yhtiö on keskittynyt ainoastaan valimo- ja/tai konepajatoimintaan.

Karkkilan valimo



Kuvan lähde: Componenta

Componentan kaikki tuotantoyksiköt sijaitsevat Suomessa. Yhtiön valimot sijaitsevat Porissa ja Karkkilassa ja koneistusyksiköt Härmässä, Jyväskylässä, Kurikassa, Sastamalassa ja Sepänylässä (Mustasaaren kunnassa). Lisäksi yhtiöllä on levyleikekomponentteihin ja putkituotteisiin keskittyneet tuotantoyksiköt sekä takomo Jyväskylän seudulla. Kalajoella sijaitseva yksikkö on erikoistunut hitsaukseen, koneistukseen ja pintakäsittelyyn. Yhtiön tuotantotoiminta on kokonaisuudessaan Suomessa, mutta käsityksemme mukaan yhtiö ei ole sulkenut pois mahdollisuutta toiminnan laajentamiseksi esimerkiksi Ruotsiin.

Componenta ei julkaise yhteenvetotietoja toimitusmääristään. Valmistettavien tuotteiden kokoluokat vaihtelevat huomattavasti ja suurimpien toimitettavien tuotteiden paino mitataan tonneissa. Yhtiö on profiloitunut erityisesti lyhyiden ja keski suurten tuotantosarjojen valmistukseen. Keski suurlelle tuotantosarjalle ei ole vakiintunutta määritelmää, mutta käsityksemme mukaan sarjakoot voivat nousta kymmeniin tuhansiin kappaleisiin.

Componentan Suomen ja Ruotsin liiketoiminnot hakeutuivat yrityssaneeraukseen vuonna 2016 ja Ruotsin tytäryhtiö ajautui myöhemmin konkurssiin vuonna 2019. Samana vuonna yhtiö osti Komas Oy:n ja kasvoi tällä yrityskaupalla Suomen johtavaksi metallikomponenttivalmistajaksi. Componentan saneerausohjelma päättyi vuoden 2021 ensimmäisellä puoliskolla eikä yhtiöllä ole enää yrityssaneeraukseen liittyviä sopimusoikeudellisia velvoitteita. Taseeseen kirjattuja laskennallisia verosaamisia ja kirjaamattomia laskennallisia verosaamisia käsittelemme tarkemmin raportin osassa Taloudellinen kehitys. Näkemyksemme mukaan yhtiön liiketoiminta on nykyisin selvästi fokusoituneempaa kuin ennen yrityssaneerausta. Strategia perustuu yksinomaan sopimusvalmistukseen, mikä on selkeyttänyt liiketoimintarakennetta ja yhtiön markkina-asemaa.

Tuotosmäärät	2022	2023	2024	2025
Valimotuotteet (tonnia)	25760	22225	18966	20307
Koneistukset (kpl)	578963	702344	1091728	647639
Putkituotteet (kpl)	595515	524000	344862	411847
Levyleikkeet (kpl)	137700	119000	92615	94411
Takeet (kpl)	2654	1889	1623	1748
Hitsatut ja koneistetut levyrakenteet (tonnia)			1289*	3888

Lähde: Componenta, OP

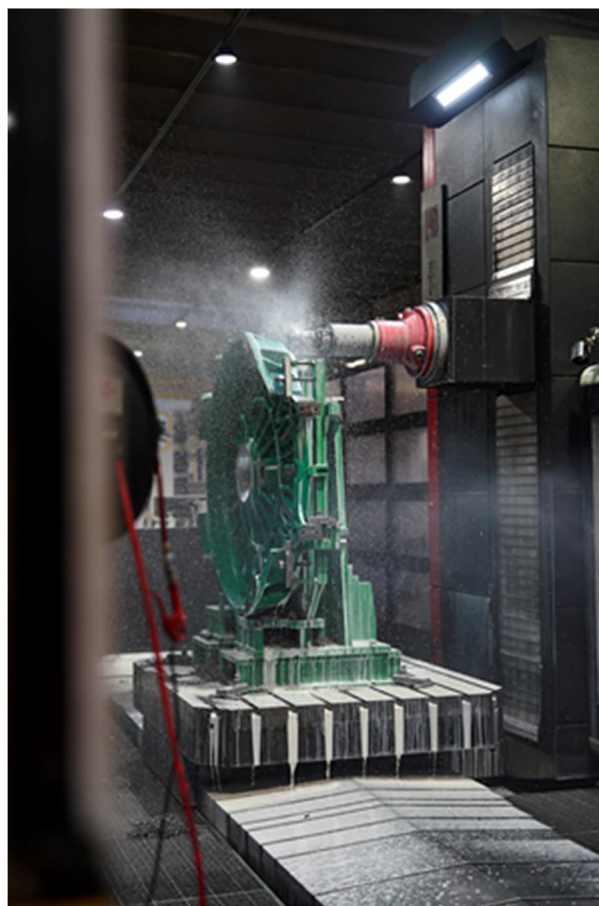
*10-12/2024

Valuprosessia Porin valimolla



Kuvan lähde: Componenta

Koneistusta Härmän tuotantoyksikössä



Kuvan lähde: Componenta

Viimeaikainen taloudellinen kehitys

Componentan nykyinen strategiakausi kattaa vuodet 2024–2026. Yhtiön liikevaihto on vaihdellut viimeisen neljän kalenterivuoden aikana 97–116 miljoonan euron välillä ja operatiivinen käyttökate vastaavasti 4,9–9,7 miljoonan euron välillä. Yhtiö saavutti nykyisen konsernirakenteen aikaisen historiansa korkeimman liikevaihdon ja korkeimman vertailukelpoisen käyttökateen vuonna 2025 (liikevaihto 115,7 miljoonaa euroa ja vertailukelpoinen käyttökate 9,7 miljoonaa euroa). Yhtiö ei ole maksanut osinkoa kuluvaan vuosikymmenen aikana, mutta ennustamme sen palaavan osingonmaksajaksi tilikaudelta 2026.

Vuoden 2026 ensimmäisellä puoliskolla Componentan liikevaihto kasvoi 70,3 miljoonaan euroon (H1/25: 59,7 milj. euroa). Vertailukelpoinen käyttökate oli 8,2 miljoonaa euroa ja vertailukelpoinen liiketulos 5,3 milj. euroa. Yhtiön käyttökate kasvoi (v/v) vuoden 2026 toisella vuosineljänneksellä kahdeksatta vuosineljännestä peräkkäin.

Yhtiö on ohjeistanut vuodelle 2026 liikevaihdon kasvua ja vertailukelpoisen liiketuloksen parantamista vuoteen 2025 verrattuna.

Componenta						
Milj.euroa	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Liikevaihto	102	97	116	139	150	162
Liikevaihdon kasvu (%)	-7 %	-5 %	19 %	20 %	8 %	8 %
Käyttökate ilman kertaeriä	5	5	10	15	17	17
Käyttökate (%)	5,2 %	5,1 %	8,4 %	10,8 %	11,1 %	10,6 %
Liikevoitto ilman kertaeriä	4	0	4	9	11	11
Liikevoitto (%)	3,7 %	-0,5 %	3,7 %	6,6 %	7,1 %	6,9 %
Tulos ennen veroja	2	-3	2	8	9	10
Tulos/osake, ilman kertaeriä	0,16	-0,28	0,82	0,61	0,76	0,81
Osinko/osake	0,00	0,00	0,00	0,20	0,25	0,28
Osinkotuotto (%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	2,8 %	3,5 %	3,7 %
EV/EBITDA	6,1	6,6	4,7	4,6	4,0	3,7
P/E	15,0	-9,7	5,4	11,8	9,6	8,9
ROCE	80 %	-1 %	10 %	18 %	19 %	19 %
Omavaraisuusaste	45 %	41 %	45 %	47 %	50 %	52 %
Gearing	35 %	21 %	6 %	-5 %	-10 %	-15 %

Lähde: OP Markets, vuoden 2025 EPS ilman kertaeriä sisältää laskennallisen verosaamisen

Taloudelliset tavoitteet

Componentan pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet on asetettu vuosille 2025-2027. Yhtiö tavoittelee liikevaihdon kasvattamista orgaanisesti yli 150 miljoonaan euroon ja yli 5 prosentin liikevoittomarginaalia vuoteen 2027 mennessä. Ennustamme molempien tavoitteiden toteutuvan ja seuraavalle tavoiteperiodille asetettavien tavoitteiden olevan kannattavuuden osalta korkeammat.

Yhtiön osinkopolitiikan mukaan osinkoina pyritään jakamaan noin kolmasosa tilikauden nettotuloksesta. Osinkoennusteemme perustuvat operatiiviseen tulosesitykseen. Eli emme ota tulosenusteissamme kantaa siihen, minä ajankohtina vahvistettuihin tappioihin liittyviä laskennallisia verosaamia mahdollisesti kirjataan tuloslaskelmaan.

Componentan pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

- Liikevaihto yli 150 miljoona euroa orgaanisesti 2027
- Liikevoittomarginaali yli 5,0 % vuonna 2027
- Pyrkimys jakaa osinkoa kolmannes (1/3) tuloksesta tilikaudelta 2025 alkaen
- Pyrkimys nopeuttaa kasvua ja parantaa kannattavuutta myös yritysostoin

Lähde: Componenta

Ennustamme keskimäärin (CAGR) 15 prosentin EBITDA-kasvua vuosille 2026-2030

Componentan asiakaskeskeisen strategian tärkeä kulmakivi on pitkäaikaiset asiakassuhteet. Ennustamme yhtiön kasvattavan osuuttaan tärkeimpien asiakkaiden sopimusvalmistusvolyymeista vuosina 2027-2030. Investoinnit puolustusteollisuuteen ja energiainfrastruktuurin vahvistamiseen luovat arviomme mukaan merkittävän liiketoimintapotentiaalin vähintään seuraavaksi vuosikymmeneksi.

Ennustamme Componentan liikevaihdon kasvavan keskimäärin 9 prosenttia vuosina 2026-2030 ja vertailukelpoisen käyttökateen vastaavasti keskimäärin 15 prosenttia. Ennustamme taseeltaan vahvan yhtiön osinkotuoton olevan, vallitsevalle osakekurssille laskettuna, keskimäärin 3,3 prosenttia vuosina 2026-2028.

Aloitamme seurannan 10,70 euron tavoitehinnalla ja OSTA- suosituksella

Määritämme Componentan tavoitehinnan kolmen arvonmäärittäysperusteen yhdistelmällä:

- EV/EBITDA-kerroin 7 vuosien 2026-2028 tulos- ja tase-ennusteiden keskiarvoilla ja päättävillä taseilla laskettuna
- P/E-kerroin 12 2026-2028 tulosennusteiden keskiarvolla laskettuna
- Kassavirtamallin perusskenaarion mukainen arvo

Aloitamme seurannan 10,70 euron tavoitehinnalla ja OSTA- suosituksella.

Componenta- arvostus

2026-2028			
		Osakkeen arvo, e	Painotus
Käyttökate , Me	16	12,1	40,0 %
EV/EBITDA 7,0			
EPS	0,73	8,7	40,0 %
P/E 12,0			
Kassavirtalaskelma		11,6	20,0 %
Painotettu keskiarvo			10,7

Merkittävin riski liittyy asiakassuhteisiin

Sopimusvalmistukseen perustuvassa liiketoiminnassa ei käsityksemme mukaan voi ylikorostaa asiakassuhteisiin liittyvää riskiä. Tämä sekin huomioiden, että Componenta ei ole viime vuosien aikana menettänyt sellaisia asiakkaita, jotka ovat täyttäneet kriteerit asiakassuhteen ylläpidolle. Asiakassuhteisiin liittyvistä riskeistä suurin on strategisen asiakkaan menettäminen. Jos yhtiö menettää jonkun kolmesta suurimmasta asiakkaastaan, olisi seurauksena arviomme mukaan kapasiteetin käyttöasteen painuminen vähintään väliaikaisesti epäoptimaaliselle tasolle. Tällä olisi todennäköisesti kielteinen vaikutus sekä kannattavuuteen että tuloskehitykseen, kunnes menetettyä volyymia saataisiin korvattua uusilla tilauksilla tai asiakkuuksilla. Näkemyksemme mukaan riski strategisen asiakkaan menettämiselle on hyvin alhainen. Jos näin kävisi, toteutuisi volyymien aleneminen arviomme mukaan hitaasti. On myös mahdollista, että yksittäinen asiakas tai useammat asiakkaat vähentävät esimerkiksi oman liiketoimintansa kehitykseen liittyvistä syistä hankintavolyymejaan Componentalta.

Valimon toiminta ja Componentan tuotteet ja palvelut

Componenta tarjoaa asiakkailleen valuja, koneistuksia, levyleikekomponentteja, putkituotteita, hitsattuja rakenteita ja takeita. Yhtiö ei noudata tuotanto-/sopimusvalmistustoiminnassaan kaavamaisesti toistuvia prosesseja vaan jokaisen tilauksen yksityiskohdat sovitaan erikseen asiakkaan kanssa. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että tuotteet voidaan valmistaa joko Componentan itse tuottamista aihioista tai ostomateriaaleista. Lisäksi yhtiö hyödyntää alihankintaverkostoaan esimerkiksi pintakäsittelyyn liittyvissä työvaiheissa.

Seuraavassa, yksinkertaistetussa kaaviossa on esitetty valun valmistuminen sen jälkeen, kun valamista valmistelevat vaiheet (suunnittelu, mallivarusteiden valmistus) on suoritettu.



Valurautakomponentit

Componentan liiketoiminnan historiallinen perusta on ei-jatkojalostettujen valurautakomponenttien valmistuksessa, mutta sen osuus liikevaihdosta on käsityksemme mukaan pienentynyt kuluneen vuosikymmenen aikana. Valuprosessissa sulatettu materiaali kaadetaan valumuottiin ja tuote viimeistellään valmiiksi sen jälkeen, kun valu on jäähtynyt. Valurautamuotissa on halutun muodon mukainen alue, jossa sula materiaali jähmettyy. Componentan valettavat materiaalit ovat rautaa tai kierrätysterästä.

Valimon tärkein raaka-aine on rauta. Componenta käyttää valimoissaan sekä neitseellistä että kierrätettyä rautaa. Neitseellinen rauta hankitaan pääasiassa Euroopasta, mutta myös Euroopan ulkopuolisilta markkinoilta. Kierrätysraudan osalta yhtiön tärkeimmät hankintakanavat ovat käsityksemme mukaan Suomessa toimivat suuret kierrätyspalveluyhtiöt.

Tuotannossa käytettäviä taeaihioita



Kuvan lähde: Componenta

Valuprosessin muita raaka-aineita ovat hiili (grafiittimuodossa), seosaineet (esimerkiksi pii, mangaani, kromi, nikkeli ja kupari), hiekka (muotit), savi ja vesi. Valuprosessi kuluttaa sähköä. Componenta käyttää, vuoden 2026 toiminta-asteeseen perustuvan arviomme mukaan, vajaat 100 tuhatta megawattituntia uusiutuvilla tuotantomuodoilla tuotettua sähköä vuodessa. Valuprosessissa syntyvä ylijäämärautamateriaali (hiotut tai leikatut osat) käytetään sulatuksessa uudelleen. Kaavaukseen ja keernojen valmistukseen käytettävä hiekka käytetään prosessissa mahdollisimman monta kertaa uudelleen.



Kuvan lähde: Componenta

Componentan valutuotteista noin 80 prosenttia perustuu pallografiittivalurautaan (GJS) ja noin 20 prosenttia suomugrafiittivalurautaan (GJL). Molemmat ovat käsityksemme mukaan yleisesti käytettyjä materiaaleja konepajateollisuudessa ja laitevalmistuksessa ja niiden keskeinen ero on se, miten hiili niissä esiintyy. Näihin valurautatyyppeihin sisältyy merkittävä määrä erilaisia standardimateriaaleja murtolujuuden ja murtovenymän mukaisesti luokiteltuina. Eri luokka saadaan aikaiseksi seosaineita ja/tai lämpökäsittelyjä hyväksikäyttäen. Componenta tarjoaa asiakkailleen myös valurautakomponenttien suunnittelupalvelua.

Componentan valimot

	Kapasiteetti, tuh tonnia	Valumitat, kiloa	Sarjakoot, kappaletta per vuosi
Karkkila	30 000	30-350	100-60 000
Pori	18 600	1-100	100-50 000

Lähde: Componenta ja OP Markets

Valurautakomponentteja



Kuvan lähde: Componenta

Componentan Karkkilassa ja Porissa sijaitsevat valimot ovat automaattivalimoita, eli niiden toiminta perustuu automaattikaavauslinjoihin. Kaavaus on valimon työvaihe, jossa valumallien avulla muotoillaan kaavaushiekasta muotti valukappaletta varten. Automaattivalimoilla kaavauslinjoille on syötetty mallit, joiden mukaan muotit valmistuvat täysin automaattisesti.

Componentan automaattivalimoissa käytetään muotin valmistuksessa menetelmänä tuorehiekkaprosessia, joka soveltuu erinomaisesti sarjatuotantotarpeisiin. Valu jäähtyy muotissa ja huoneilmassa. Componenta käyttää tiettyjen tuotteiden jatkokäsittelyyn myös lämpökäsittelyä valetun kappaleen ominaisuuksien muokkaamiseen sekä esimerkiksi sisäisten jännitteiden hallitsemiseen (muodonmuutosten, halkeilun ja lohkeamisen estäminen).

Automaattikaavauslinjojen käyttö parantaa käsityksemme mukaan komponenttien mittatarkkuutta, sarjojen toistettavuutta ja materiaalipintojen laatua. Niiden avulla kyetään käsityksemme mukaan myös luomaan muotteihin monimutkaisempia muotoja kuin manuaalisessa tai puoliautomaattisessa kaavaamisessa.

Keernatykki Porin valimolla



Kuvan lähde: Componenta

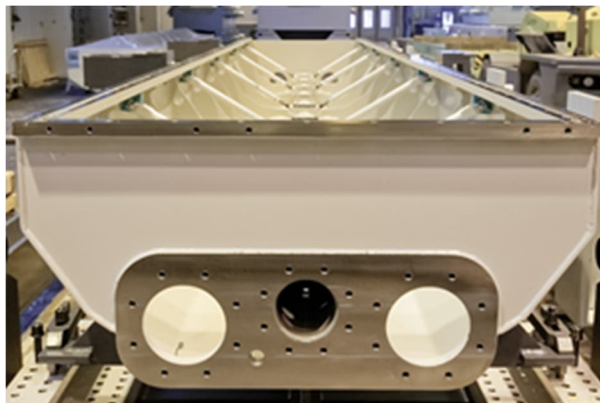
Suomessa ei tietojemme mukaan ole käytössä muita automaattivalimoita, ja Ruotsissakin niitä on tietääksemme käytössä vain muutamia. Eräillä ruotsalaisilla teollisuusyrityksillä on käytössään automaattivalimoita, mutta niissä valmistetut tuotteet käytetään käsityksemme mukaan omassa valmistuksessa ja tuotteiden kokoonpanossa.

Koneistaminen

Koneistus tarkoittaa valetun metallikomponentin käsittelyä ja jalostamista pääosin tietokoneohjatuilla työstökoneilla. Eli toisin sanoen, valetusta aihioista poistetaan materiaaleja (jyrsintä, sorvaus, poraus, työstö, hionta, hoonaus) komponentin täsmällisen ja tarkan muodon aikaansaamiseksi. Komponentan koneistusyksiköissä ei enää juurikaan käytetä manuaalisia työstömenetelmiä. Tietokoneohjelmoituun järjestelmiin perustuva koneistaminen mahdollistaa äärimmäisen tarkkuuden ja pienentää tuotantoaikaa ja mikä olennaista; luo mahdollisuuden valmistaa täysin identtisiä kappaleita sarjatuotantona.

Componenta koneistaa valuja, takeita, polttoleikkeitä, rakenne- ja koneterästä, nuorrutus- ja hii-letysterästä ja alumiinia. Esimerkkejä koneistetuista tuotteista ovat esimerkiksi koneiden ja ajo-neuvojen akselit ja kantavat rungot ja hammaspyörät.

Hitsattu, maalattu ja
koneistettu tuote Kala-
joen tuotantoyksikössä



Kuvan lähde: Componenta

Taonta

Componentan Jyväskylässä sijaitseva takomo tuottaa mittatilauksena taeaihioita ja kookkaita komponentteja. Taeaihio on normaalisti pyöreästä tai neliskanttisesta tangosta sahaamalla tai leikkaamalla erotettu materiaalikappale, jonka asiakas työstää valmiiksi tuotteeksi/komponentiksi. Materiaalien taonta tapahtuu – koneistamisen tapaan – lähes kokonaisuudessaan koneellisesti (vasarointi, puristaminen ja valssaaminen) ja sillä pyritään vaikuttamaan kappaleen lujuus- ja sitkeysominaisuuksiin. Koneellinen taonta on sarjatuotantoperusteista ja edistyneimmillä laitteistoilla materiaalihukka on pientä. Componentan takomia komponentteja käytetään muun muassa alusten potkurilaitteistoissa, tuulivoimaloissa, teollisuusvaihteissa, paperikoneiden telissä, masuuneissa sekä porauslaitteistoissa.

Taeaihio takomolla

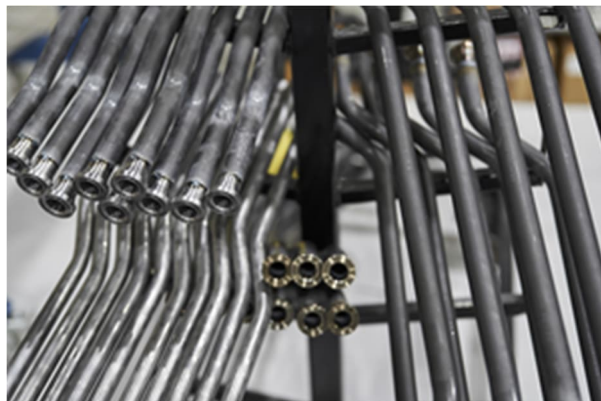


Kuvan lähde: Componenta

Putket ja putkisarjat

Jyväskylässä sijaitseva putkipalveluiden tuotantoyksikkö valmistaa asennusvalmiita teräsputkia ja putkisarjoja. Componenta hankkii putkimateriaalit (sinkitetty teräsputki, musta teräsputki ja haponkestävä putki) tukkukauppialta ja sen palvelut kattavat taivutuksen, sahauksen, pesun, liitinasennuksen, kokoonpanon, hitsauksen, kovajuotosten tekemisen ja 3D-mittaukset. Putkipalvelu rinnastuu materiaalien asiakaskohtaisesti räätälöityyn jatkojalostukseen. Putkipalveluiden valmistamia tuotteita ovat esimerkiksi taivutetut hydraulikkaputket, jarruputket ja voitelu- ja suutinputket.

Putkipalveluiden tuotteita



Kuvan lähde: Componenta

Levypalvelu

Componentan levypalveluyksikkö sijaitsee Jyväskylän pohjoispuolelle sijoittuvalla Leppävedellä. Levypalvelu on levy materiaalien erityyppistä muokkaamista ja käsittelyä (mm. kaas- ja plasmaleikkaus, särmäys ja koneistaminen). Asiakkaille toimitettavat tuotteet ovat esimerkiksi levyleikkeitä, hitsattuja kokoonpanoja ja koneistusaihioita.

Levypalveluiden tuotteita



Kuvan lähde: Componenta

Hitsaus ja pintakäsittely

Componentan hitsaus- ja pintakäsittely-yksikkö sijaitsee Kalajoella. Yksikkö muokkaa ja viimeistelee mm. hitsaamalla, pintakäsittelemällä ja maalaamalla pääasiassa kokoluokaltaan suuria teräskomponentteja. Tyypillinen Componentan asiakkaalle toimittama hitsattu tuote on esimerkiksi ajoneuvon tai aluksen moottorin suojakansi (huom. ei sylinterikansi) tai datakeskusinfrastruktuurin sisäpuolinen rakenneos.



Kuvan lähde: Componenta

Kaikki tuotanto perustuu asiakastilauksiin

Componenta ei ilmoita tuotantokapasiteettinsa tonnikohtaista maksimimäärää. Käytännössä edes kovinkaan tarkan maksimikapasiteetin määrittäminen ei näkemyksemme mukaan ole mahdollista. Tämä siksi, että yhtiö valmistaa hyvin erityyppisiä tuotteita ja sarjojen koot vaihtelevat huomattavasti. Kaikkia prosessin kuormituspisteitä ei kyetä eikä edes haluta rasittaa tasaisesti. Yhtiön johdon kanssa käymiemme keskustelujen perusteella meille on syntynyt käsitys, että tuotantomääriä voidaan kasvattaa nykytasolta huomattavasti ilman merkittäviä investointitarpeita.



Kuvan lähde: Componenta

Componenta ei valmista tuotteita varastoon vaan kaikki tuotanto on asiakkaan tilaamaa. Sopimusvalmistuksessa käytettävien materiaalien hankinnasta sovitaan asiakas-/sopimuskohtaisesti.

Metallikomponenttien valmistuksessa tarvittavien raaka-aineiden ja energian hankintahinnat laskutetaan tulkintamme mukaan ennalta sovitusti asiakkaalta. Niiden hintakehitys huomioidaan indeksoiduilla hintasopimuksilla siten, että raaka-aineiden hintamuutokset huomioidaan takautuvasti seuraavan vuosineljänneksen myyntihinnoissa. Mekanismi toimii molempiin suuntiin, raaka-ainehintojen noustessa ja laskiessa.

Componenta ei saa eikä vaadi asiakkaaltaan juurikaan ennakkomaksuja. Suurin osa yhtiön kapalemääräisestä tuotannosta muodostuu tuotteista, jotka ovat yksikköarvoltaan alhaisia. Asiaa voi lähestyä näkemyksemme mukaan myös liikevaihdon rakenteesta tiedetyn näkökulmasta. Esimerkiksi vuonna 2025 kolmen suurimman asiakkaan osuus liikevaihdosta oli 47 prosenttia. Nämä asiakkaat ovat käsityksemme mukaan pitkäaikaisia, säännöllisesti tilaavia asiakkaita. Heitä laskutetaan säännöllisin väliajoin. Componenta ei pääsääntöisesti myönnä yli 30 päivän maksuaikoja asiakkailleen. Myyntisaamisia ja käyttöpääoma käsitellään tarkemmin raportin osiossa "Tuloskehitys".

Valmiit tuotteet toimitetaan asiakkaan ilmoittamaan sijaintiin asiakkaan rahtisopimuksilla. Käytännössä toimitusprosessi on organisoitu siten, että Componenta luovuttaa tuotteet myyjän valtuuttamalle rahdinkuljetusyhtiölle. Componenta ei siis vastaa valmiiden tuotteiden rahtikustannuksista.

Valmiita tuotteita asiakkaalle toimitettavaksi



Kuvan lähde: Componenta

Componenta omistaa osan tuotantolaitosten pääkoneista ja osa on hankittu pitkäaikaisilla leasing-sopimuksilla. Osa koneista on rakennettu/luovutettu paikalleen "tarkoitukseen sopiviksi" (fit for purpose). Osan koneiden ja laitteiden tarvitsemasta huollosta ja kunnossapidosta suorittaa yhtiön omat työntekijät ja osan vastaavasti ulkopuoliset palveluntarjoajat. Karkkilan ja Porin valimoissa on säännönmukaisesti minimissään kaksi viikkoa kestävä huoltojaksot puolen vuoden välein.

Henkilöstö

Henkilöstön kokonaismäärä oli vuoden 2025 lopussa 663 ja vuoden 2026 ensimmäisen vuosipuoliskon lopussa 718. Yhtiö hyödyntää tarpeen mukaan myös vuokratyövoimaa. Vuoden 2025 lopussa yhtiössä työskenteli 15 henkilön vuokratyövoima ja vuoden 2026 puolivälin tilanteessa vastaavasti 18 henkilön vuokratyövoima.

Suurin osa Componentan henkilöstöstä työskentelee tuotannollisissa tehtävissä esimerkiksi koneistajina, hitsaajina, seppinä ja muissa teknistä ammattitaitoa vaativissa tehtävissä. Tyypilliset toimihenkilötason työroolit liittyvät mm. liiketoiminnan ja prosessien kehittämiseen, myyntiin ja asiakassuhteiden hoitoon ja henkilöstöhallintoon (mukaan lukien työnjohdolliset tehtävät). Componentan toimipaikoilla ei käsityksemme mukaan ole toteutettu viime vuosien aikana yhtiökohtaisia työtaistelutoimia. Teollisuusliiton työtaistelutoimien seurauksena tuotanto pysähtyi osassa yhtiön toimipaikkoja vuonna 2024.

Yhtiö operoi tuotantolaitoksiaan vuorotyöperusteisesti ja työaikakäytäntö määräytyy kulloisenkin tarpeen mukaan. Tällä hetkellä yhtiön tuotantolaitoksilla noudatetaan pääosin kahden vuoron työaikamallia. Korkeimman kuormituksen aikaan työaikamallina on keskeytyvä kolmivuorotyö, jossa työtä tehdään kolmessa vuorossa maanantain ja perjantain välisenä aikana.

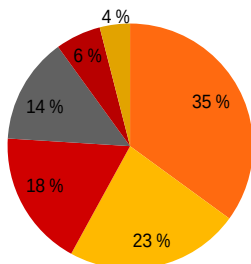
Asiakassegmentit

Componentan liiketoiminta on kokonaisuudessaan yritysten välistä eli toisin sanoen, yhtiö ei myy tuotteitaan kuluttajille. Yhtiön valmistamista metallikomponenteista rakennetaan ja kokoonpannaan kooltaan pääosin isoja ja samoin yksikköarvoltaan pääosin kalliita koneita, laitteita ja kulku-neuvoja. Esimerkkejä loppukäyttökohteista ovat traktorit, raskaat ajoneuvot, hissit, nosturit, robotit, dieselmoottorit ja metsäkoneet.

Componenta raportoi liikevaihtonsa kuudelle eri asiakassegmentille ja viidelle eri maantieteelliselle alueelle jaoteltuna. Yhtiöllä ei ole segmenttiraportointia.

Seuraavissa graafeissa ja taulukoissa on esitetty liikevaihdon jakauma markkina-alueittain ja toimialoittain vuosina 2024 ja 2025. Yhtiö on Suomen suurin ja merkittävin konepajateollisuuden so-pimusvalmistaja ja arvioimme yhtiön kasvun Suomessa olevan seuraavan viiden vuoden aikana keskimäärin voimakkaampaa muiden markkina-alueiden keskimääräiseen kasvuun verrattuna. Markkina-alueittainen liikevaihto määärtyy sen pohjalta, minne tavarat tai palvelut toimitetaan eli se ei välttämättä kuvaa sitä markkina-aluetta, jossa asiakkaan varsinainen kone- tai laitevalmistus tapahtuu.

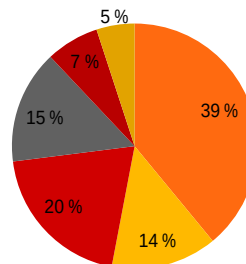
Liikevaihdon jakauma vuonna 2025



Koneenrakennus Energiateollisuus Maatalouskoneet
 Puolustusvälineiteollisuus Metsäkoneet Muut teollisuudenalat

Lähde: Componenta ja OP Markets

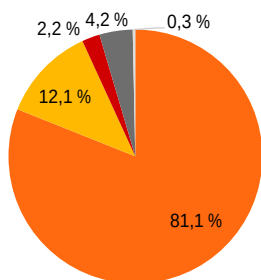
Liikevaihdon jakauma vuonna 2024



Koneenrakennus Energiateollisuus Maatalouskoneet
 Puolustusvälineiteollisuus Metsäkoneet Muut teollisuudenalat

Lähde: Componenta ja OP Markets

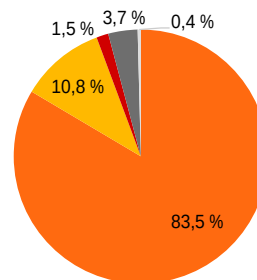
Liikevaihdon jakauma markkina-alueittain vuonna 2025



Suomi Ruotsi Saksa Muu Eurooppa Muut maat

Lähde: Componenta ja OP Markets

Liikevaihdon jakauma markkina-alueittain vuonna 2024

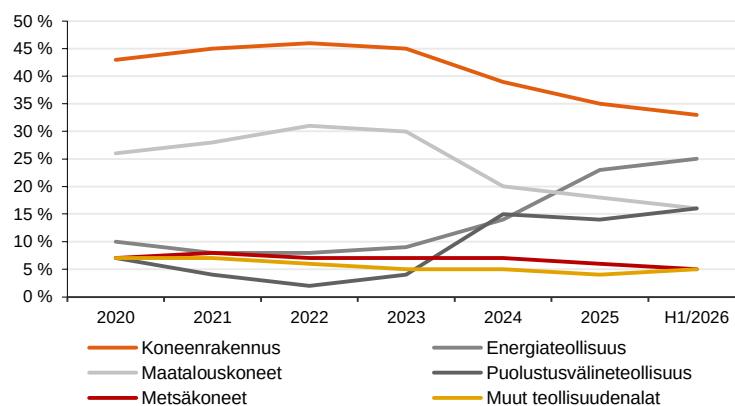


Suomi Ruotsi Saksa Muu Eurooppa Muut maat

Lähde: Componenta ja OP Markets

Ruotsin osuus vuoden 2025 liikevaihdosta oli 12,1 prosenttia. Yhtiöllä ei ole omaa valmistus- tai jatkojalostusyksikköä Ruotsissa. Yhtiö toimittaa koneistettuja valuja ja raakavaluja sekä hitsattuja rakenteita Ruotsiin sekä Tier 1 -roolissa suoraan asiakkaille, että Tier 2 -roolissa paikallisille alihankkijoille, jotka jatkojalostavat niitä ja toimittavat lopputuotteen asiakkaille.

Liikevaihto toimialoittain (%)

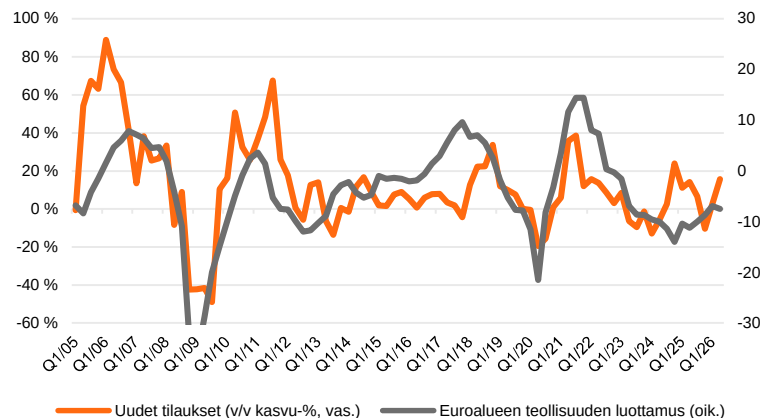


Lähde: Componenta

Kone- ja laiterakennuksen näkymät

Teollisissa loppukäytöissä käytettävien koneiden sekä maa- ja metsäkoneiden kysyntä on vahvasti suhdanneriippuvaista. Koneinvestointien kehitys korreloi näkemyksemme mukaan positiivisesti teollisen tuotannon volyymiin, teollisuustuotteiden hintakehityksen ja rahoitusolosuhteiden kanssa. Tämän vuoksi teollisuuden luottamusta kuvaavat suhdanneindikaattorit tarjoavat käyttökelpoisen lähtökohdan kone- ja laiteinvestointien pidemmän aikavälin kehityksen arviointiin.

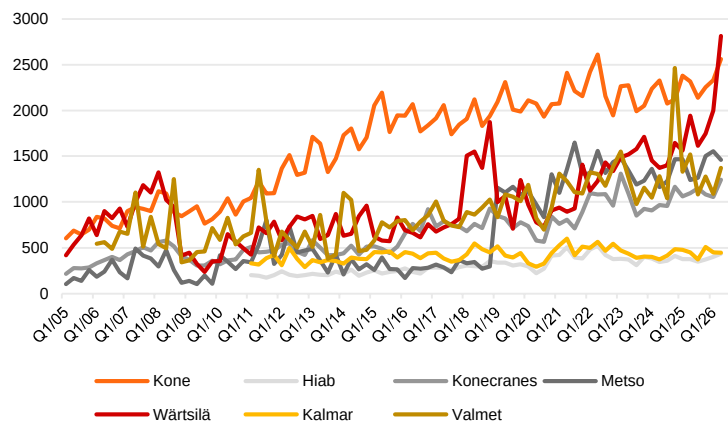
Konepajojen uusien tilausten vuosimuutos ja EU:n teollisuuden luottamus



Lähde: OP Markets, Bloomberg

Componentan valmistamien komponenttien kysyntään vaikuttaa asiakkaiden saamat tilaukset. Näin ollen esimerkiksi pohjoismaisten, pörssilistattujen investointitavarateollisuusyhtiöiden uusien tilausten ja tilauskannan kehitykseen liittyvä informaatio on näkemyksemme mukaan erittäin käyttökelpoista materiaalia ennustettaessa Componentan liikevaihdon kehitystä. Tämä siitäkin huolimatta, että Componenta ei julkaise informaatiota yksittäisistä asiakkaistaan.

Konepajojen uusien tilausten kehitys (milj. euroa)



Lähde: OP Markets, Yhtiöt

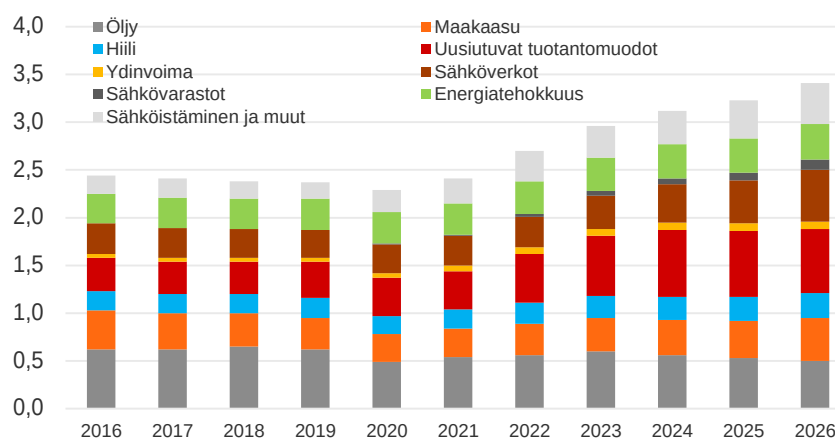
Energiateollisuuden näkymät

Energiateollisuutta edustavien asiakkaiden osuus liikevaihdosta oli 23 prosenttia vuonna 2025 ja puolustusvälineiteollisuuden asiakkuuksien osuus vastaavasti 14 prosenttia. Näiden asiakassegmenttien kehitys on näkemyksemme mukaan vähintään seuraavan vuosikymmenen ajan eniten riippuvaista huoltovarmuuteen, energiamarkkinoiden murrokseen ja puolustuskyvyyden vahvistamiseen liittyvistä päätöksistä. Käytännössä tämä tarkoittaa huomattavia yksityisen ja erityisesti julkisen sektorin investointeja mm. uusiutuvan energian tuotantoon, sähköverkkoihin, sähkön varastointikapasiteettiin ja puolustusinfrastruktuuriin.

Energiamarkkinoiden rakenne kehittyneissä maissa on muuttunut kuluvaan vuosituhannen aikana merkittävästi ja vallitsevien ennusteiden mukaan rakennemuutos jatkuu näköpiirissä olevassa lähitulevaisuudessa. Uusiutuvien tuotantomuotojen osuus tuotannosta on kasvanut investointikustannusten alentumisen ja päästöille asetettujen rajoitteiden ja maksuvelvoitteiden (esimerkiksi Euroopan Unionin päästökauppa) seurauksena. Sähkön kulutus kasvaa ja esimerkiksi eräissä Euroopan maissa tarve verkkoinfrastruktuurin lisäämiselle ja uudistamiselle on hyvin ajankohtainen tai jopa kriittinen. Erityyppisten datakeskusten määrän on ennustettu monikertaistuvan seuraavan vuosikymmenen aikana ja tällä on käsityksemme mukaan huomattava vaikutus sähkömarkkinoiden dynamiikkaan. Elinkeinoelämän keskusliiton syyskuussa 2025 julkaistun arvion mukaan Suomessa oli julkisesti ilmoitettuja datakeskusinvestointisuunnitelmia noin 12 miljardin euron arvosta, ja hankkeisiin liittyvä kokonaispotentiaali ylittää 30 miljardia euroa.

Seuraavassa kuvassa on esitetty IEA:n (International Energy Agency) tuottama aineisto globaaleista energiainvestoinneista. Taulukon informaatio perustuu vuoden 2025 valuuttakursseihin. Vuoden 2026 osalta kuvassa on esitetty IEA:n arviot.

Globaalit energiainvestoinnit, biljoonaa dollaria



Lähde: IEA (2026), Global investment in energy, 2016-2026, IEA

Puolustusteollisuuden investoinnit

Euroopan Unionin jäsenvaltiot kasvattavat runsaasti puolustusmenojaan, vahvistaakseen ja kasvattaakseen sotilaallisen maanpuolustuksen voimavaroja ja toimintaedellytyksiä. Tämä tarkoittaa esimerkiksi investointeja puolustuskyvykkyyden ylläpitoa vahvistaviin aseisiin, koneisiin ja laitteisiin ja puolustuskyvykkyyttä parantavien tilojen rakentamista. Puolustusmenot kattavat ase- ja kalustohankintojen lisäksi mm. henkilöstökulut, kulut operatiivisen toiminnan järjestämisestä, hallintokulut ja puolustukseen liittyvän tutkimus- ja kehitystoiminnan.

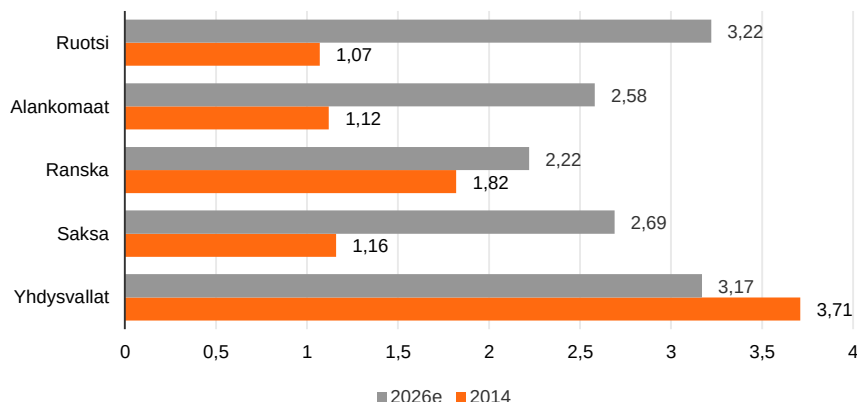
Valikoitujen maiden puolustusmenot vuonna 2025, miljardia dollaria

Maa	Puolustusmenot	Puolustusmenojen kasvu 2016-2025 prosenttia
Yhdysvallat	954	11
Saksa	114	118
Ranska	68	21
Hollanti	29	133
Ruotsi	17	159
Suomi	8	87

Lähde: SIPRI ja OP Markets

Puolustusliitto NATO on asettanut jäsenmailleen tavoitteeksi nostaa puolustukseen liittyvät menot viiteen prosenttiin BKT:stä vuoteen 2035 mennessä. 5 prosentin kokonaistavoitteesta 3,5 prosenttiyksikköä kohdistuu suoriin puolustusmenoihin ja 1,5 prosenttiyksikköä puolustusta tukeviin infrastruktuurihankkeisiin. Tavoitteelle saa perspektiiviä siitä, että NATOn kesäkuussa 2026 julkaiseman selvityksen mukaan lähes jokainen yksittäinen NATO-maa oli tuohon mennessä saavuttanut vuonna 2014 asetetun tavoitteen puolustusmenojen nostamiseksi kahteen prosenttiin BKT:stä.

Valikoitujen NATO-maiden puolustusmenot suhteessa BKT:hen, prosenttia



Lähde: NATO ja OP Markets, vuoden 2026 arviot: NATO

Puolustusvälineteollisuuden osuus Componentan liikevaihdosta oli 14 prosenttia vuonna 2025 ja 16 prosenttia vuoden 2026 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Yhtiö noudattaa, sovitun mukaisesti ja täysin ymmärrettävistä syistä, korostetun valikoivaa ja niukkaa tiedonantopolitiikkaa puolustusvälineteollisuuden asiakkuuksista.

Componenta on viimeksi kuluneen reilun kahden vuoden aikana tiedottanut seuraavista tilauksista Puolustusvoimilta:

- 31.5.2024: 120 mm:n kranaatinheitinten kuori-pyrstökokoonpanojen toimittaminen. Kaupan arvo on noin 50 miljoonaa euroa ja toimitukset ajoittuvat vuosille 2025-2028. Kauppa sisälsi noin 9 miljoonan euron arvoisen option vuodelle 2028.
- 2.12.2024: Puolustusvoimien aiemmin sovitun 9 miljoonan euron option käyttö varmistui.
- 25.8.2025: Puolustusvoimat hankkii Componentalta tuotteita 10,4 miljoonan euron arvosta. Kaupan kokonaisarvo sisältää noin 4,4 miljoonan euron suuruisen option, joka on lunastettava 31.12.2026 mennessä. Toimitukset ajoittuvat vuosille 2025–2028.
- 23.3.2026: Puolustusvoimat hankkii Componentalta tuotteita 20,5 miljoonan euron arvosta.

Yksi konkreettinen esimerkki huoltovarmuuteen liittyvistä liiketoimintamahdollisuuksista on Componentan ja Puolustusvoimien kuluvan vuoden kesäkuussa solmima, ampumatarvike- ja räjähddealan puolustustarvikkeita koskeva kumppanuussopimus. Tuolloin tiedotetun mukaan osapuolet ovat jo pidempään tehneet yhteistyötä ampumatarvike- ja räjähddealan tuotteiden hankinnoissa (ks. edellä todettu Puolustusvoimilta saaduista tilauksista). Kumppanuussopimuksella varmistetaan Componentan valmistamien tuotteiden saatavuus ja sotilaallinen huoltovarmuus Puolustusvoimille kaikissa valmiustiloissa.

Kumppanuussopimus on voimassa toistaiseksi ja siinä ei sovita tuotantomääristä. Mahdolliset hankintasopimukset tehdään erikseen ja Componentan mahdollisesti saamien tilausten arvo riippuu Puolustusvoimien kulloisestakin varustelutarpeesta ja käsityksemme mukaan myös siitä, miten eri tarvike- ja varustekategorioita priorisoidaan kulloisissakin rahoituskehikoissa.

Kranaatin kuoria logistiikkalaitoksen varastolla. Kuvan lähde: Puolustusvoimat.



Sopimusvalmistus käytännössä ja kilpailuedut

Sopimusvalmistus on yksinkertaisimmillaan kahden eri osapuolen välinen sopimus yksilöidyn tuotantovaiheen toteuttamisesta. Sopimusvalmistaja valmistaa asiakkaille tuotteita, osia ja komponentteja sovitun mukaisesti. Eli toisin sanoen, asiakas ulkoistaa osan tuotantoprosessistaan sopimusvalmistajalle. Valmistettavien tuotteiden omistus ja immateriaalioikeudet ovat asiakkaalla ja lähes poikkeuksetta sopimusvalmistuksen piirissä olevien tuotteiden tuotekehityksestä vastaa vain ja ainoastaan asiakas. Sopimusvalmistaja ei pääsääntöisesti myy tai toimita valmistamiaan tuotteita asiakasyrityksen puolesta vaan liikenne kulkee sopimusvalmistajalta asiakkaalle / asiakkaan tuotantolaitokseen. Asiakas myy sopimusvalmistuksena valmistetut tuotteet omille asiakkailleen tai käyttää ne tuotteidensa valmistukseen. Sopimusvalmistajan tuotemerkit eivät ole näkyvissä asiakkaiden lopputuotteissa.

Yritykset valitsevat sopimusvalmistuksen monista eri syistä. Siihen päädytään esimerkiksi silloin, kun oman tuotantokapasiteetin tai osavalmistuskyykytyden rakentaminen ei ole perusteltua taloudellisista tai aikaan liittyvistä syistä johtuen. Sopimusvalmistajan käyttö poistaa investointitarpeen, tarvittavan asiantuntijaresurssin rekrytoinnin ja se voi sujuvoittaa omaa tuotantoprosessia merkittävästi. Sopimusvalmistus voi vahvistaa myös kyykytyttä sietää suhdannevaihteluita: kysynnän voimistuessa sopimusvalmistaja hoitaa osan tuotantovaiheista ja vastaavasti, kysynnän heikentyessä yhtiö voi välttää toimintojen uudelleenjärjestelytarpeilta eikä sen pääomia ole sitoutunut vajaakäytöllä olevaan osaan tuotantoprosessia.

Robotti Porin valimolla



Kuvan lähde: Componenta

Asiakas saa monesti sopimusvalmistajan kautta välillisesti käyttöönsä kalliin erikoislaitteiston tuotantokyykytyden, ilman investointirasitusta. Sopimusvalmistajan tekninen tuotanto-osaaminen voi tarkoittaa tuotteiden valmistuksen lisäksi esimerkiksi yleiseen tuotedokumentaatioon ja sertifiointiin liittyviä prosesseja ja kyykytyksiä.

Sopimusvalmistusliiketoimintaan suunnitellun kapasiteetin lisääminen uusinvestoinneilla vaatii käsitksemme mukaan yhä vahvemman ja pidempiaikaisen näkyvyyden asiakkuuksiin ja säännöllisesti toistuviin toimitusvolyyymeihin. Koneiden ja laitteiden hinnat ovat nousseet ja investointiprojekteihin tarvittavan työvoiman saatavuudessa on niukkuutta. Uusinvestointien korkeahko kynnys on näkemysksemme mukaan keskivahva kilpailua rajoittava tekijä Componentan näkökulmasta.

Koneistettuja tuotteita



Kuvan lähde: Componenta

Componentalla ei ole sellaisia kilpailijoita, jotka tarjoaisivat samankaltaista teknologista osaamista ja joilla olisi vastaava asiakaskunta. Käsityksemme mukaan suurin osa Componentan kilpailijoista on liikevaihdoltaan pienempiä, yhden tai kaksi tuotantolaitosta omistavia yhtiöitä. Sopimusvalmistusliiketoiminnalle on ominaista kireä hintakilpailu ja suhteellisen matalat kannattavuusmarginaalit.

Sopimusvalmistuksen keskeiset menestysedellytykset ovat näkemyksemme mukaan valmistusprosessien joustavuus, suurtuotannon mahdollistavat ja taloudellisesti ja teknologisesti kilpailukykyiset tuotantolaitteet ja toimivat prosessit hankinta- ja tukitoimintojen (mukaan lukien materiaalien osto ja alihankinta) johtamiseen. Sopimusvalmistaja pyrkii maksimoimaan kulloinkin käytössään olevan kapasiteetin ja työpanoksen ja toimittamaan oikeanlaatuiset komponentit asiakkaille oikeaan aikaan.

Suurimmalla osalla Suomessa ja Ruotsissa toimivia sopimusvalmistajia strategia perustuu käsityksemme mukaan teknologiseen kyvykkyyteen. Tämä tarkoittaa sitä, että sopimusvalmistaja myy asiakkaille teknistä tuotanto-osaamista ja -kyvykkyyttä pääasiassa yksittäiseen työvaiheeseen/rajoittuneeseen määrään työvaiheita. Tämän tyyppisessä sopimusvalmistuksen mallissa valmistettavien tuotteiden (osat/komponentit) valikoima on käsityksemme mukaan pääsääntöisesti suppea.



Kuvan lähde: Componenta

Componentalla on asiakaskeskeinen strategia

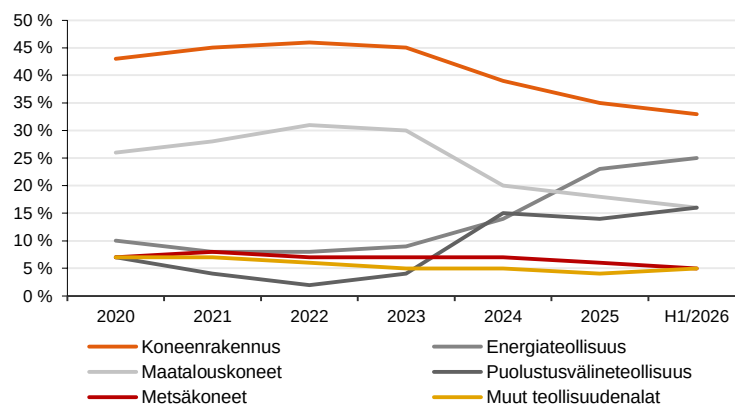
Componentan liiketoiminta ja strategia perustuu asiakaskeskeisyyteen ja pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin. Tämä tarkoittaa tulkintamme mukaan sitä, että yhtiö pyrkii olemaan ensisijainen sopimusvalmistuskumppani rajatulle määrälle asiakkaita ja asiakastoimialoja. Asiakkaille tarjotaan laajaa kokonaispalvelua suunnittelutuesta komponenttien valmistukseen ja laadunhallintaan ja edelleen logistisista palveluista laajempien materiaalikokonaisuuksien toimitukseen. Yhtiö kehittää ja suunnittelee komponentteja aktiivisesti asiakkaiden kanssa, pyrkii tunnistamaan asiakastarpeita ja tuo esiin prosessien ja käytäntöjen parannuskeinoja. Componenta pyrkii olemaan asiakkailleen yhden pysähdyskeskisen-sopimusvalmistaja ("one-stop partner"), joka hoitaa mahdollisimman suuren osan asiakkaan sopimusvalmistustarpeesta.

Componenta pystyy tarjoamaan laajaa teknologista kyvykkyyttä (= eri teknologioita) eri asiakas-segmenteille siten, että toimipaikkaverkosto on rajatulla alueella. Tämän ansiosta prosessien läpimenoajat pienentyvät ja sopimusvalmistus kyetään integroimaan sujuvasti osaksi asiakkaan tuotantoa.

Näkemyksemme mukaan asiakaskeskeisen strategian yksi tavoite on se, että asiakasportfolio olisi mahdollisimman tasapainoinen suhteessa toimituskykyyn. Määrällisesti riittävän suuri ja toimialakohtaisesti monipuolinen asiakaskunta toisaalta vähentää suhdannetilanteeseen ja toimialakehitykseen liittyviä riskejä. Talouden korkeasuhdanteessa sopimusvalmistuksen kapasiteetin saata-vuus ja nopea toimituskyvykyys ovat käsityksemme mukaan korostuneempia asiakkaiden prioriteettitilaisuuksissa. Vastaavasti matalasuhdanteessa korostuu kustannustehokkuus.

Asiakaskunnan laajuuden hallinnan yksi ohjaava tekijä on käsityksemme mukaan myös varmistuminen siitä, että toiminnasta kertyy kustannushyötyjä (tulosta) molemmille osapuolille. Yhtiö ei voi eikä se halua kasvattaa asiakasmääräänsä esimerkiksi tuhanteen eikä sen näkemyksemme mukaan ole perusteltua laajentaa toimintaansa korostetun marginaalisiin asiakassegmentteihin.

Liikevaihto toimialoittain (%)



Lähde: Componenta

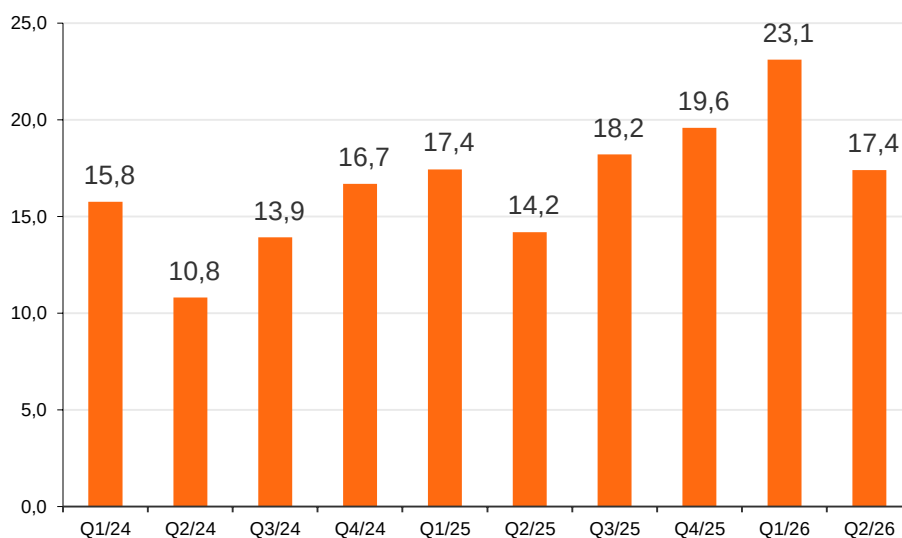
Sopimusvalmistusta käyttävät asiakkaat jakavat hankintojaan eri sopimusvalmistajille. Näin toimiminen pienentää yksittäiseen yhtiöön ja/tai yksittäiseen tuotantopaikkaan liittyvää tuotanto- ja toimitusriskiä ja parantaa asiakkaan omien prosessien ennustettavuutta. Ennustettavuuden merkitystä korostaa teollisuusyhtiöiden pyrkimys pääomien käytön optimointiin ja varastojen kierron nopeuttamiseen. Käsityksemme mukaan asiakkailta on osille ja komponenteille normaalisti yksi päätoimittaja ja muutamia vaihtoehtoisia/rinnakkaisia toimittajia. Usean sopimusvalmistajan käyttö on asiakkaalle myös luontainen keino ylläpitää kilpailua ja osakeino valvoa prosessien kannattavuutta.

Sopimusvalmistaja voi käyttää alihankkijoita osassa sopimusvalmistusprosessissa. Sopimusvalmistuksessa toimivien yhtiöiden julkaisemien, toimintansa kuvausta sisältävien materiaalien perusteella meillä on syntynyt käsitys, että liiketoiminnan määrittelyissä alihankinnaksi tai sopimusvalmistukseksi ei noudateta korostetun yhtenäisiä käytäntöjä. Componenta ei julkaise yksityiskohtaista tietoa käyttämistään alihankkijoista.

Tilaukanta

Componenta raportoi tilaukantaansa osana osavuosi - ja liiketoimintakatsauksiaan. Yhtiön määritelmä tilaukannalle poikkeaa siitä, kuinka esimerkiksi valtaosa teollisuustuotteita valmistavia pörssiyrityksiä tilaukantaansa määrittää. Componentan tilaukanta sisältää asiakkaille varmistetut tilaukset vain vuosineljänneksen loppua seuraavalle kahdelle kuukaudelle. Yhtiö ei raportoi uusia tilauksia eikä tarjouskantaansa. Teknisenä yksityiskohtana todettakoon, että vuosineljänneskohtaista uusien tilauksien määrää ei voi laskea auki taloudellisista raporteista. Tarjouskannan raportoinnille ei näkemyksemme mukaan ole löydettävissä perusteita, koska merkittävä osa liikevaihdosta muodostuu toistuvasta valmistuksesta pitkäaikaisille asiakkaille.

Tilaukanta (milj. euroa)



Lähde: Componenta

Kuinka asiakkaat varaavat sopimusvalmistuskapasiteettia?

Asiakkaat varaavat Componentan sopimusvalmistuskapasiteettia eri tavalla sen mukaan, millainen heidän sopimussuhteensa on. Kapasiteetin varaamisella asiakas varmistaa tuotteiden saatavuuden ja sopimusvalmistaja vastaavasti saa ensiarvoisen tärkeää informaatiota toimintansa suunnitteluun (esimerkiksi raaka-aineiden ja työvoiman varmistaminen).

Componenta saa merkittävimmitä asiakkailtaan normaalisti 12 kuukauden volyyymiennusteen ja tarkan, sitovan sopimuksen alaisen tarvemäärän lyhyemmälle ajalle (esimerkiksi seuraavat kuusi kuukautta). Sitovan sopimuksen alainen kapasiteettivaraus velvoittaa molempia osapuolia.

On myös asiakkaita, jotka varaavat kapasiteettia sille ajalle, kun sitä seuraavan kerran on vapaana. Eli asiakas saa kapasiteettivarauksen tehdessään tiedon tuotannon käynnistymisajankohdasta. Käsityksemme mukaan Componenta noudattaa tämän tyyppisissä asiakkuusmalleissa 5-6 viikon 'tuotannon jäädytysikkunaa'. Eli jos asiakas tilaa tänään, tuotanto alkaa aikaisintaan viiden viikon kuluttua. Asiakas saa tilausta tehdessään tiedon aikaisimmasta mahdollisesta toimitusajankohdasta.

Käytettävät kapasiteetin varausmallit eivät käsityksemme mukaan ole jäykkiä eli niitä käytetään soveltaen ja yhdistäen. Kapasiteetin varaamista koskeissa sopimuksissa on käsityksemme mukaan määritelty toimintatavat esimerkiksi sen varalta, että sitovan sopimuksen alainen tuotantomäärä muuttuu tai jos asiakkaalla on tarve muuttaa sopimusvalmistustuotannon ajankohtaa.

Asiakkaat

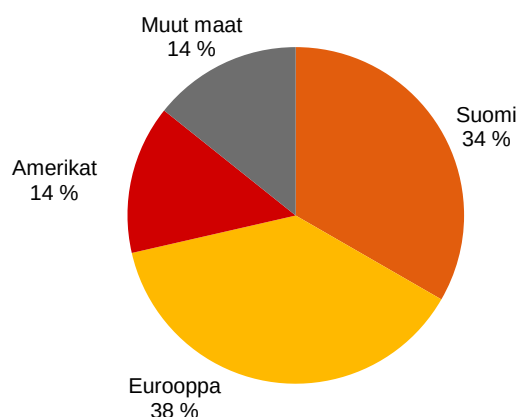
Vuosikertomuksessa esitetyn mukaan Componentalla oli vuonna 2025 kolme merkittävää asiakasta, joiden jokaisen osuus konsernin liikevaihdosta ylitti 10 prosenttia. Näiden asiakkaiden kerryttämä yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2025 oli 54,8 Me (2024: 33,2), mikä vastasi 47,3 prosentin (2024: 34,2) osuutta koko konsernin liikevaihdosta.

Vuoden 2025 liikevaihdon jakaumasta esitetyn perusteella voidaan tehdä seuraavat johtopäätökset:

- 1) Yhdenkään yksittäisen asiakkaan osuus liikevaihdosta ei ollut yli 27,3 prosenttia
- 2) Kahden suurimman asiakkaan osuus liikevaihdosta oli yli 31,5 prosenttia
- 3) Kolmen suurimman asiakkaan kerryttämä liikevaihto kasvoi vuonna 2025 noin 21,6 miljoonalla eli noin 65 prosentilla.
- 4) Muiden asiakkaiden kerryttämä liikevaihto vastaavasti laski noin 3,0 miljoonalla eurolla eli noin 4,9 prosentilla vuonna 2025.

Kuten aiemmin todettua, Componentan strategia ja liiketoimintamalli perustuu pitkäaikaisiin asiakkassopimuksiin. Käsityksemme mukaan yhtiö priorisoi strategisiksi määrittämiään asiakkaita. Yhtiön johdon kanssa käymiemme keskustelujen perusteella meille on syntynyt käsitystä, että suurimpien yksittäisten asiakkaiden liiketoiminnassa on huomattava tulevaisuuden potentiaali Componentalle. Käsityksemme perustuu suurimmiksi arvioimiemme asiakkaiden liiketoiminnan tämänhetkiseen kokoon ja niiden lähitulevaisuuden kasvutavoitteisiin

10 suurimman asiakkaan myynnin jakauma, yhtiön arvio



Lähde: Componenta

Kilpailutilanne

Osien ja komponenttien sopimusvalmistus on vahvan kilpailtua ja tämän vuoksi sopimusvalmistuksessa toimivien yhtiöiden pidemmän aikavälin menestysedellytykset korreloivat käsityksemme mukaan vahvasti kilpailuetekijöiden kanssa. Kilpailuetu voi yhtäältä vahvistaa sietokykyä uusien markkinatoimijoiden toimiin tai edesauttaa pyrkimyksissä vahvistaa asemaa olemassa olevissa asiakkuuksissa.

Valimokapasiteetin yhteenlasketusta määrästä Suomessa tai Euroopassa ei ole saatavilla yksityiskohtaista tietoa. Euroopan Unionin¹ ja eurooppalaisen takomoteollisuuden etujärjestö Eurofor- gen² julkaisemien tilastojen perusteella arvioimme Euroopassa olevan vähintään 300-400 aktiivista, sopimusvalmistusperiaatteella toimivaa valimoa/takomoa. Näistä lähes puolet sijaitsee Saksassa.

Osa itsenäisissä sijainneissa toimivista valimoista on käsityksemme mukaan integroitu omistajansa kone- ja laitetuotantoon ja erityisen yleistä tämäntyyppinen toimintamalli on käsityksemme mukaan autojen kokoonpanoteollisuudessa Saksassa. Osa erityisesti pienemmän kapasiteetin valimoista käy arviomme mukaan säännönmukaisesti hyvin alhaisilla käyntiasteilla. Joka tapauksessa Euroopassa on käsityksemme mukaan yhä huomattava rakenteellinen valimoylikapasiteetti ja näin ollen ainakaan lyhyellä aikavälillä ei ole perusteltua olettaa hintakilpailun rauhoittuvan.

Componentan kilpailuetu kilpailullisessa ympäristössä

Componentan keskeisin kilpailuetu on tarjoamalaajuus. Tämä tarkoittaa sitä, että yhtiö pystyy toimittamaan tuotteita heterogeenisen asiakaskunnan erilaisiin ja yli ajan vaihtuviin tarpeisiin. Eli esimerkiksi yksittäinen konevalmistaja voi hyödyntää Componentan sopimusvalmistuskapasiteettia oman valmistus-/kokoonpanoprosessinsa eri vaiheissa tarvittavien osien ja komponenttien valmistukseen. Laaja tarjoama on näkemyksemme mukaan etu pyrittäessä syventämään yhteneväisiin intressilähtökohtiin perustuvaa tuotekehitys- ja laadunparantamisyhteistyötä. Componenta on käsityksemme mukaan useille asiakkailleen kriittinen toimija. Kriittisyys ei tarkoita asemaa ainoana mahdollisena sopimusvalmistajana vaan toiminnan kautta saavutettua asemaa luotettavana yhteistyökumppanina. Yhtiön merkittävimmillä asiakkailla on käsityksemme mukaan lähes poikkeuksetta useampi sopimusvalmistaja toiminnan kannalta tärkeimmille komponenteille.

Componenta ei julkaise, listatuille teknologia- ja teollisuusyhtiöille ominaiseen tapaan, toimipaikakohtaisia tuotanto- tai kannattavuustietoja. Yhtiön jokainen tuotantoyksikkö on sisäisessä tavoiteasetannassa myös itsenäinen tulosityksikkö. Tämä tarkoittaa sitä, että niiden on yllettävä asetettuihin tavoitteisiin ja suoriutumisellaan lunastettava paikkansa osana konsernissa. Hiukan suoraviivaisemmin ilmaistuna tämä tarkoittaa riittävää kannattavuutta. Konsernin asiakasstrategiat luodaan ja niitä pyritään ohjaamaan siten, että kokonaisuus on kapasiteetin kuormituksen ja asiakkaille luvattujen asioiden näkökulmasta tasapainossa. Toiminnanohjauksen tavoitteena on luoda toimintaan pitkäjänteisyyttä ja varmistaa mahdollisimman vahva suhdannekestävyys.

Suomessa on huomattava määrä sellaisia investointitavarateollisuudelle sopimusvalmistusta tarjoavia yhtiöitä, joiden vuotuinen liikevaihto on maksimissaan muutamia miljoonia euroja. Monilla niistä asiakaskunta on hyvin suppea, mikä lisää altistumista asiakaskohtaiselle riskille ja käsityksemme mukaan myös hintakannibalismille. Asiakkaiden sopimusvalmistukselle asettamat kriteerit tulevat arviomme mukaan todennäköisemmin kiristymään kuin lieventymään keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä.

¹ European Commission, Joint Research Centre, Aries, E., Chronopoulos, G., Schorcht, F. and Roudier, S., Best Available Techniques (BAT) Reference Document for the Smithries and Foundries Industry (SF BREF), Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2024, https://data.europa.eu/doi/10.2760/4805267_JRC140209.

² <https://www.euroforge.org/wp-content/uploads/2026/02/Production-Statistics-2024-FC2025.pdf>

Perustamme näkemyksemme asiakkaiden kriteeristöjen tiukentumisesta suurten teollisuusyhtiöiden esittämiin tavoitteisiin tuotannon tehostamisesta, automaation lisäämisestä ja vasteaikojen lyhentämisestä. Tämä johtaa arviomme mukaan sopimusvalmistuksen konsolidoitumiseen. Tämäntyyppisen kehityskulun toteutuessa Componenta on arviomme mukaan todennäköisimmin toimialan konsolidoija kuin konsolidoitava nykyisillä markkinoillaan (Suomi ja Ruotsi). Yhtiö on yksi pohjoismaiden suurimpia sopimusvalmistajia ja toimialojen konsolidoitumisesta yleisesti tiedetyn mukaan sitä vauhdittava tekijä on teknisten kyvykkyyksien vahvistaminen/laventaminen ja asiakaskunnan laajentaminen.

Strategia

Componenta on edellisen kerran päivittänyt strategiansa vuoden 2023 vuosituloksen julkistamisen yhteydessä. Strategia kattaa vuodet 2024-2026. Yhtiö julkaisi kesäkuussa 2025 uudet pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet vuosille 2025-2027. Olemme yhdistäneet strategian ja taloudellisten tavoitteiden keskeiset osat seuraavaan kaavioon.

Arvot	Painopistealueet	Tavoitteet
- Avoimuus - Rehellisyys - Arvostus	- Syvällinen asiakastuntemus - Vastuullisuus - Operatiivinen uudistuminen - Henkilöstö on avain menestykseen - Epäorgaaninen kasvu	- Liikevaihto yli 200 milj. euroa - Orgaanisen kasvun tuloksena yli 150 milj. euron liikevaihto vuonna 2027 - Yritysjärjestelyiden ja epäorgaanisen kasvun kautta 50 milj. euron liikevaihtolisäys - Yli 5 prosentin liikevaihtomarginaali vuonna 2027 - Kannattavuuden jatkuva parantaminen

Käynnissä olevan strategiakauden toimintaympäristö on arviomme mukaan poikennut jopa hyvinkin merkittävästi strategiapäivityksen keskeisiin taustaoletuksiin verrattuna. Talouden laajamittainen toipuminen koronaviruksen jälkeen on ollut pitkä prosessi, Venäjä käy edelleen hyökkäyssotaa Ukrainaa vastaan ja muun muassa Lähi-idän kireä tilanne on kiihdyttänyt inflaatiota. Talouden toimijoiden luottamuskehityksen ja investointihalukkuuden ennustettavuus on käsityksemme mukaan ollut vähintään keskivahvan epäkelvollista kuluvalle vuosikymmenellä.

Olemme käsittäneet yhtiön strategian keskeiset osat seuraavasti:

Arvot: Tuotantotoimintaa ja asiakastyötä suunnitellaan, ohjataan ja valvotaan arvoperusteisesti. Arvojen mukainen toiminta luo perustan tavoitellulle, kannattavaan ja vastuulliseen toimintaan pohjautuvalle yritysidentiteetille. Arvojen pitkäjänteisellä noudattamisella ja arvoperustan kriittisellä sisäisellä tarkastelulla halutaan varmistua siitä, että olennaisten ulkoisten sidosryhmien muodostama yritysmielikuva yhtiöstä vastaa mahdollisimman hyvin yritysidentiteettiä.

Painopistealueet: Componenta pyrkii olemaan asiakkaan ensisijainen vaihtoehto sopimusvalmistukseen ja tarkemmin; se tavoittelee jatkossakin asiakkaikseen toiminta-alueensa johtavia alkuperäisiä laitevalmistajia ("oem = original equipment manufacturer"). Yhtiöllä on käsityksemme mukaan riittävän laaja ja riittävän heterogeeninen asiakasreferenssien joukko. Yhtiö ei ole viimeksi kuluneen 10 vuoden aikana menettänyt yhtään sellaista asiakasta, josta se ei olisi halunnut luopua.

Toimintaa kehitetään yhdessä asiakkaiden kanssa, tarveperusteisesti ja jatkuvaan parantamiseen pyrkien. Asiakasstrategioissa korostetaan pitkäjänteisyyttä. Asiakastuntemuksen syventäminen vahvistaa asiakasvalinnan ja asiakaspreferoinnin työkaluja. Yhtiö huolehtii henkilöstön ammattitaidon ajantasaisuudesta ja siitä, että tuotantotilat ja tuotantolaitteistot mahdollistavat huippuluokan suorituskyvyn. Yhtiöllä on käytössä suoriteperusteisia palkanosia. Yhtiöllä on toimivat menetelmät arvioida ja ennustaa tehtaiden ylläpitotoimista seuraavia ylläpitokuluja ja niiden operatiivisen suorituskyvyn vahvistumiseen myötävaikuttavia investointimahdollisuuksia.

Sopimusvalmistuksen markkina Suomessa on pirstaloitunut ja arviomme mukaan asiakastarpeet ja -vaatimukset muuttuvat ajan myötä yhä vaativammiksi. Componenta arvioi aktiivisesti epäorgaanisen kasvun mahdollisuuksia yhtäältä pidemmän aikavälin liiketoimintapotentiaalin kuin vakavaraisuuteen kytkeytyvien yksityiskohtien näkökulmasta.

Componentalla ei ole julkaistua kriteeristöä epäorgaaniselle kasvulle. Yhtiön johdon kanssa käymiemme keskustelujen perusteella meille on syntynyt käsitys, että yksi keskeinen kriteeri mahdollisille yritysostoille on, kauppahinnan ja arvostuskertoimien lisäksi, ostettavan yrityksen synergioiden ennustettavuus. Tämä tarkoittaa sitä, että yhtiöllä on riittävästi kykyä ja resursseja viedä ostettavan yhtiön integrointiprosessi läpi ilman, että olemassa olevan liiketoiminnan sujuvuus ja katkeamattomuus on uhattuna. Pelkän kapasiteetin ostaminen ei ole itseisarvo vaan tärkeämpi peruste mahdollisille yritysostoille on asiakaskunta ja mahdolliset uudet asiakkuudet.

Esimerkki epäorgaanisesta kasvusta – tuotantoyksiköiden osto Fortacolta vuonna 2024:

Componenta ilmoitti helmikuussa 2024 ostavansa Fortaco Groupilta kaksi tuotantoyksikköä, Kalajoella sijaitsevan tehtaan ja Sepänkylässä sijaitsevan koneistus- ja palvelukeskuksen. Ostetut tuotantoyksiköt keskittyivät tuolloin ja keskittyvät edelleen teräksisten osavalmisteiden ja komponenttien hitsaukseen, koneistukseen, pintakäsittelyyn ja asennukseen. Ostettujen liiketoimintojen ja kiinteistöjen kauppahinta oli 2,8 miljoonaa euroa. Liiketoimintojen hankinta vahvisti Componentan asemaa raskaamman tuotannon sopimusvalmistuksessa. Componentan johdon kanssa käymiemme keskustelujen perusteella meille on syntynyt käsitys, että tuolloin ostettujen liiketoimintojen tuotteita toimitetaan huomattavissa määrin pitkäaikaisille, strategisille asiakkuuksille. Liiketoimintojen hankinta vahvisti käsityksemme mukaan yhtiön asemaa erityisesti energiasektorin arvoketjun tuotteissa. Käsityksemme mukaan Kalajoen ja Sepänkylän tuotantoyksiköiden käyttöasteet ovat kehittyneet merkittävästi myönteiseen suuntaan sen jälkeen, kun ne siirtyivät Componentan omistukseen.

Kalajoen tuotantoyksikkö

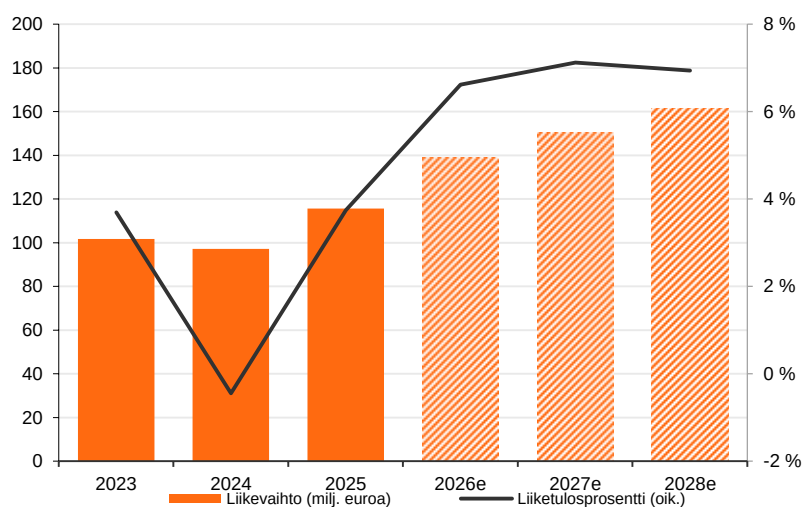


Kuvan lähde: Componenta

Käsityksemme mukaan Componentan ja laajemmin, koko valimoteollisuuden asiakkaat ovat yhä vaativampia ja kriittisempiä tuotanto- ja toimitusprosessien eri vaiheiden vastuullisuuden ja läpinäkyvyyden suhteen. Tämä tarkoittaa esimerkiksi käytettyjen raaka-aineiden alkuperän raportointia ja varmistumista työolojen turvallisuudesta. Vastuullisuuden eri osa-alueiden huomioiminen ja niiden yksityiskohtainen, julkinen raportointi on näkemyksemme mukaan selkeä kilpailuetu suurimmalle osalle eurooppalaisia sopimusvalmistajia.

Taloudelliset tavoitteet: Componentan taloudelliset tavoitteet ovat näkemyksemme mukaan yksiselitteiset ja riittävän laajat vertailtaessa niitä vastaavankokoisiin pohjoismaisiin pörssiyhtiöihin. Ne ovat arviomme mukaan riittävän kunnianhimoiset sekä suhteessa yhtiön taloudelliseen kehitykseen viimeksi kuluneen 10 vuoden aikana, että suhteessa sopimusvalmistuksen tyypillisestä kannattavuudesta tiedettyyn. Taloudelliset tavoitteet täyttävät keskeisten sidosryhmien (esimerkiksi asiakkaat ja sijoittajat) vertailukohtatarpeita yksiselitteisesti ja toimivat käsityksemme mukaan myös sisäisinä kannustimina koko henkilöstölle.

Componentan liikevaihto ja oikaistu liiketulosprosentti



Lähde: Componenta ja OP Markets (2026-2028e), vuoden 2023 liiketulosprosentti oikaisematon

Taloudellinen kehitys ja ennusteet

Componenta noudattaa taloudellisen kehityksen raportoinnissaan kansainvälistä IFRS-kirjanpito-käytäntöä (International Financial Reporting Standards) ja julkaisee tällä hetkellä noudattamansa käytännön mukaisesti tilinpäätöksen, puolivuositarkastuksen vuoden ensimmäiseltä vuosipuoliskolta ja kaksi liiketoimintakatsausta (Q1 ja Q3). Yhtiöllä ei käsityksemme mukaan ole suunnitelmassa siirtyä säännölliseen neljännesvuosiraportointiin lähiaikoina.

Kuten aiemmin todettua, yhtiössä on toteutettu merkittävä tervehdyttämis- ja rakennemuutosohjelma viimeksi kuluneen 10 vuoden aikana. Yhtiö on kirjannut lähihistoriassaan muutamia merkittäviä positiivisia kertaluonteisia eriä tulokseensa. Tässä raportissa esitetty historiallinen tilinpäätösaineisto perustuu vertailukelpoiseen, kertaeristä oikaistuun kehitykseen vuodesta 2024 alkaen. Oikaisu perustuu osin yhtiön ilmoittamiin vertailukelpoisin lukuihin ja osin tekemiimme oikaisuihin.

Yhtiö ilmoitti vuoden 2026 puolivuosituloksensa yhteydessä muuttavansa tunnuslukujen laskentaperiaatteita siten, että uuden toiminnanohjausjärjestelmän ja siihen läheisesti liittyvien järjestelmien käyttöönotosta seuraavat kulut oikaistaan pois oikaistusta käyttökatteesta ja oikaistusta liiketuloksesta. Yhtiön arvion mukaan järjestelmien käyttöönotosta seuraa noin 2,5 miljoonan euron kulut ja niiden arvioidaan jakautuvan vuosille 2026-2028. Järjestelmien käyttöönotosta ei ole vielä toistaiseksi tehty kulukirjauksia, vaan ne käynnistyvät kuluvaan vuoden jälkimmäiseltä vuosipuoliskolta alkaen. Osa edellä mainitusta 2,5 miljoonan euron kulusta aktivoidaan taseeseen.

Liikevaihto

Componentan liikevaihto muodostuu tuotteiden (rautavalukomponentit) ja palveluiden (esimerkiksi koneistuspalvelut asiakkaiden tuotteille) myynnistä ja tuloutus tapahtuu tuotteiden ja palveluiden luovutushetkellä. Tuotteiden luovutus tapahtuu käsityksemme mukaan lähes poikkeuksetta yhdellä ajanhetkellä eli toisin sanoen, yhtiö ei toimita asiakkailleen osatuloutettavia projektikokonaisuuksia. Yhtiö noudattaa pääsääntöisesti 30 päivän maksuaikoja eikä se pääsääntöisesti kerää asiakkailta ennakkomaksuja. Vuoden 2025 lopussa yhtiöllä ei ollut yhtään sellaista sopimusta, jossa maksuaika ylittäisi kolme kuukautta.

Vuoden 2025 päättävään taseeseen sisältyi 60 tuhatta euroa ennakkomaksuja ja 2,31 miljoonaa euroa myyntisaamisia, joista 1,81 milj. euroa oli erääntymättömiä. Yhtiö pienentää asiakaslaakusaataviin liittyviä riskejä teollisuusyhtiölle tavanomaisilla menetelmillä – myytyjen myyntisaatavien määrä oli vuoden 2025 lopussa 13,1 milj. euroa. Tämä vastasi reilun 11 prosentin osuutta vuoden 2025 liikevaihdosta.

Componenta ei rahoita asiakkaitaan missään vaiheessa toimitusprosessia.

Componentan liikevaihto on viimeksi kuluneen viiden vuoden aikana kasvanut (v/v) kolmena vuonna (2021, 2022 ja 2025) ja vastaavasti laskenut kahtena vuonna (2023 ja 2024). Liikevaihdon vuosimuutoksiin on toimitusvolyyminkehityksen lisäksi vaikuttanut voimakkaasti vaihdellut kustannusinflaatio. Esimerkiksi vuonna 2022 energian ja materiaalien hinnat nousivat voimakkaasti, ja tällä oli myös myyntihintoja nostava vaikutus. Kustannusten muutokset siirtyivät asiakashintoihin sovittujen indeksiehtolausekkeiden mukaisesti keskimäärin noin kolmen kuukauden viiveellä.

Ennustamme Componentan tilauskannan kasvavan vuosina 2026-2028 erityisesti puolustus- ja energiainfrastruktuurisektoreiden asiakkuuksissa. Ennustamme liikevaihdon kasvavan tänä vuonna 20 prosenttia ja 8 prosenttia vuosina 2027-2028. Ennustamme keskimäärin (CAGR) 3,7 prosentin vuotuista liikevaihdon kasvua vuosille 2029-2036. Liikevaihtoennusteemme perustuvat nykyiseen yhtiörakenteeseen (ks. aiemmin kappale "Strategia").

Kiinteät ja muuttuvat kustannukset

Componenta jakaa liiketoimintansa kulut hyvin yksityiskohtaisesti konsernitilinpäätöksessään. Aineiden, tarvikkeiden ja tavaroiden (44,8 milj. euroa) osuus oli 42,1 prosenttia vuoden 2025 liiketoiminnan kuluista ja henkilöstökulujen (38,3) osuus vastaavasti 36,0 prosenttia. Näiden jälkeen kaksi merkittävintä kuluerää olivat ulkopuoliset palvelut (5,72) ja energia (4,63). Ulkopuoliset palvelut koostuvat pääosin ostetuista alihankintatöistä.

Yhtiöllä on säännöllisiä liiketoiminnan muita tuottoja tulkintamme mukaan lähinnä vuokrasopimuksista. Vuonna 2025 vuokratulot olivat 364 tuhatta euroa (2024: 342).

Componentan kustannukset pääerittäin vuosina 2024 ja 2025, milj. euroa

	2024	2025
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varaston muutos	-0,5	1,4
Valmistus omaan käyttöön	0,1	0,2
Aineet, tarvikkeet ja tavarat	-36,8	-44,8
Ulkopuoliset palvelut	-6,7	-5,7
Henkilöstökulut	-31,5	-38,3
Vuokrat	-0,3	-0,5
Jäte-, kiinteistö- ja kunnossapitokulut	-3,9	-4,4
Energia	-4,4	-4,6
Myynti ja markkinointi	0,0	-0,1
IT-ohjelmat	-2,2	-2,2
Tuotantotyökalut	-2,1	-3,0
Rahdit	-0,3	-0,4
Liiketoiminnan muut kulut	-4,0	-4,1
Liiketoiminnan kulut yhteensä	-92,8	-106,5

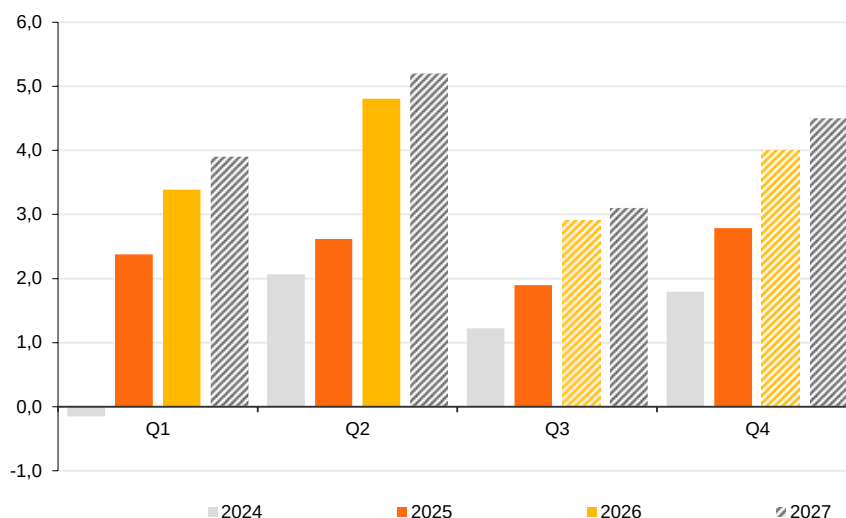
Lähde: Componenta

Componentan henkilöstön lukumäärä on kasvanut viime vuosien aikana keskimäärin parilla kymmenellä henkilöllä vuosittain ja osin liiketoimintojen hankinnan seurauksena. Yhtiön johdon kanssa käymiemme keskustelujen perusteella meille on syntynyt käsitys, että yhtiöllä on kapasiteettinsa puolesta kyvykyys nykyistä huomattavasti suurempiinkin toimitusmääriin. Toimitusmäärien kasvu ei tulkintamme mukaan ainakaan ensivaiheessa synnyttäisi tarvetta huomattavalle henkilöstön lisäämiselle.

Vertailukelpoinen käyttökate ja liikevoitto

Oikaistu käyttökate vahvistui vuonna 2025 merkittävästi ja saavutti yrityssaneerauksen jälkeisen ajan korkeimman tasonsa. Vuodelle 2026 on ohjeistettu liikevaihdon kasvua ja paranevaa oikaistua liiketulosta vuodesta 2025. Yhtiön poistot eivät arviomme mukaan muutu merkittävästi tänä vuonna viime vuoteen verrattuna. Tulkitsimme ohjeistuksen tulosparannuksesta yleistyvän myös operatiiviseen käyttökatteeseen (huom. yhtiö ei ohjeista operatiivista käyttökatetta vaan ainoastaan operatiivista liiketulosta).

Componentan oikaistu käyttökate vuosineljänneksittäin, milj. euroa



Lähde: Componenta ja OP Markets (Q3/26-Q4/27e)

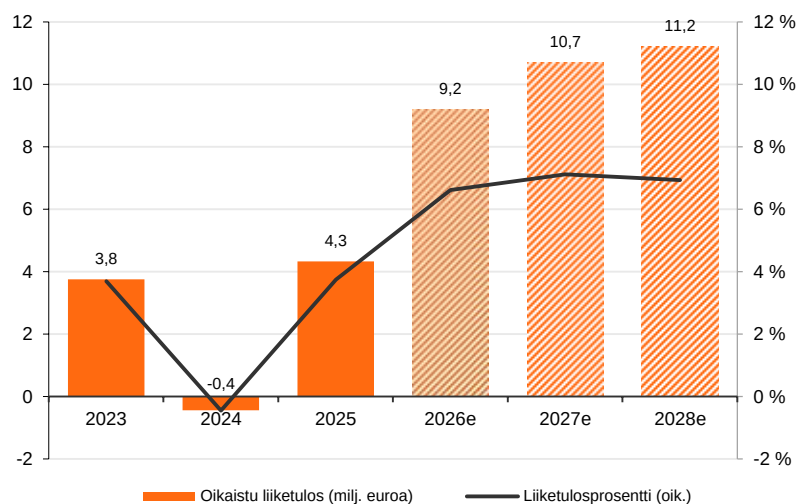
Arviomme mukaan myyntimäärien kasvu pienentää komponenttikohtaista kiinteää kulua erityisesti korkeamman volyyminvaiheen alkuvaiheessa ja loivemmin sen myöhemmässä vaiheessa. Samoin myyntimäärien kasvu vahvistaa arviomme mukaan ainakin hieman materiaalihokkuutta. Olettamme tulostallinnuksessamme, että raaka-aineiden ja muiden tuotantoketjijoiden hankintakustannusten muutokset siirtyvät tulevaisuudessakin noin vuosineljänneksen viiveellä myyntihintoihin.

Ennustamme Componentan oikaistun liikevoittomarginaalin nousevan tänä vuonna 6,6 prosenttiin vuonna 2026 (2025: 3,7 prosenttia). Vuosien 2027 ja 2028 liikevoittomarginaaliennusteemme ovat 7,1 ja 6,9 prosenttia. Vuoden 2028 kannattavuusarviomme sisältää oletuksen kulumassan lievän etupainotteisesta lisääntymisestä seuraavaan kasvuvaiheeseen valmistauduttaessa.

Vuosien 2026-2028 liiketulosmarginaaliennusteemme ovat korkeammat kuin yhtiön tämänhetkisen tavoitteen (yli 5 prosenttia) alalaita. Arviomme mukaan on todennäköistä, että yhtiö nostaa ja/tai muuttaa kannattavuustavoitettaan seuraavan strategiapäivityksen yhteydessä.

Huomionarvoista on, että vuosien 2026-2028 liikevoittomarginaaliennusteemme ovat alhaisemmat kuin yhtiön vuoden 2026 ensimmäisellä vuosipuoliskolla saavuttaman vertailukelpoinen liikevoittomarginaali (7,5 prosenttia).

Componentan oikaistu liiketulos ja liiketulosprosentti



Lähde: Componenta ja OP Markets (2026-2028e), vuoden 2023 liiketulos oikaisematon

Rahoitustuotot ja -kulut

Rahoituskulut muodostuvat pääosin rahoituslaitoksilta (liikepankit) nostettujen lainojen korkomenoista, laskusaatavaraohituksen (factoring) korko- ja palkkiokuluista ja vuokrasopimusten korkokuluista. Tämän lisäksi yhtiö on viime vuosien aikana kirjannut rahoituskuluja vastaan pienehkön määrän muita korko- ja rahoitustuottoja. Arvioimme nettorahoituskulujen laskevan loivasti vuosina 2026- 2028 nettovelan vähentymisestä johtuen.

Verot

Componenta kirjasi vuoden 2025 tulokseensa 5,7 miljoonan euron laskennallisen verosaamisen edellisten tilikausien vahvistetuista tappioista. Yhtiöllä on edelleen huomattava määrä sellaisia vahvistettuja tappioita, jotka ovat hyödynnettävissä tulevaisuudessa syntyvää verotettavaa tulosta vastaan. Yhtiön mukaan vahvistetuista tappioista kirjattun laskennallisen verosaamisen osalta tappioista 12,9 milj. euroa vanhenee vuonna 2026, 7,0 milj. euroa vuonna 2028, 0,3 milj. euroa vuonna 2029 ja vastaavasti 2,5 milj. euroa vuonna 2034. Lisäksi yhtiöllä on huomattava määrä verotuksessa vähentämättömiä poistoja ja korkoja.

Vahvistettu tappio vähennetään, Suomen verolainsäädännön mukaan, voitollisesta tuloksesta kymmenen seuraavan verovuoden aikana sitä mukaan kuin tulo syntyy. Ennusteidemme taustaoletuksena on, että verojen maksuista ei seuraa yhtiölle rahavirtavaikutusta vuosina 2026-2028. Tulosenusteemme eivät huomioi laskennallisten verosaamisten muutoksista mahdollisesti seuraavia tulosvaikutuksia.

Tase

Componentan taseen rakenne on tavanomainen, kun vertailukohtana on saman kokoluokan eurooppalaiset teollisuustuotantoyhtiöt ja kun huomioidaan aiemmin todettu laskennallisista verosaamisista. Aineettomien hyödykkeiden ja liikearvon yhteenlaskettu osuus oli noin kuusi prosenttia tilikauden 2025 päättävässä taseessa (H1/26: 5,5 prosenttia). Vaihto-omaisuus koostuu lähinnä raaka-aineista ja materiaaleista ja keskeneräisistä ja valmiista tuotteista. Konsernin rahavarat olivat 13,25 milj. euroa vuoden 2025 lopussa ja 14,85 milj. euroa H1/26:n lopussa.

Componentan nettovelkaantumistaso oli 6,4 prosenttia vuoden 2025 lopussa ja 1,5 prosenttia H1/26:n lopussa. Seuraavassa taulukossa on esitetty rahoitusvelkojen takaisinmaksujen ja korkomenojen kassavirtajakauma vuoden 2025 lopun tilanteessa, pois lukien ostovelat. Componentan tase on vahva emmekä tunnista yhtiöstä – lähivuosille ennustamamme tuloskehitys huomioiden mainittavia, lyhyen aikavälin maksuvalmiuteen tai vakavaraisuuteen liittyviä riskejä.

Rahoitusvelkojen takaisinmaksujen ja korkojen kassavirtajakauma vuoden 2025 lopussa

	2026	2027	2028	2029	2030	2031+	Yhteensä
Lainat rahoituslaitoksilta	-1,8	-1,8	-1,0	-0,7	-0,6	-	-5,9
Vuokrasopimusvelat	-2,5	-2,1	-1,9	-1,8	-1,2	-0,1	-9,6
Korkokulut lainoista	-0,7	-0,5	-0,3	-0,2	-0,1	0,0	-1,8
Muut velat	0,0	-	-	-	-	-	0,0
Yhteensä	-5,0	-4,4	-3,2	-2,7	-1,8	-0,1	-17,2

Lähde: Componenta

Oman pääoman osuus taseen loppusummasta oli vuoden 2025 lopussa 45,1 prosenttia (H1/26: 44,6). Vastattavaa-puolen muista eristä suurin on ostovelat. Pitkäaikaisten ja lyhytaikaisten rahoituslaitoslainojen määrä oli vuoden 2025 lopussa 5,9 milj. euroa (H1/26: 5,9). Yhtiöllä on taseessaan 9,5 milj. euroa vuokrasopimusvelkoja. Yhtiön tuotantotiloihin liittyvät vuokrasopimukset ovat pituudeltaan keskimäärin 5-6 vuotta. Kyseiseen tase-erään kirjataan myös muiden käyttöomaisuuserien kuin rakennusten käytöstä seuraavia vastuita.

Componentalla on myös yhdysvaltalaisen sijoittajan MPL:n kanssa sovittu enintään 3,0 miljoonan dollarin vaihtovelkakirjajärjestely, joka on yhtiön yksinomaisesta päätöksestä käytettävissä, kokonaan käyttämätön ja voimassa 31.12.2027 saakka.

Componenta voi MPL:n kanssa sovitun rahoitusjärjestelyn puitteissa nostaa enintään 750 tuhanen dollarin erissä lainaa MPL:ltä. Lainaa vastaan se antaa MPL:lle vaihtovelkakirjoja, joiden maturiteetti on 3 vuotta. Vaihtovelkakirjojen vuotuinen korko on 4 prosenttia. Yhtiö voi lunastaa vaihtovelkakirjoja takaisin MPL:ltä koska tahansa, maksamalla vaihtovelkakirjojen pääoman ja kertyneen koron MPL:lle.

MPL voi vaatia vaihtovelkakirjojen konvertointia Componentan osakkeiksi, kun 18 kuukautta on kulunut konvertoitavaksi vaadittavan vaihtovelkakirjan antamisesta. Konversiossa osakekohtainen merkintähinta vastaa yhdeksääkymmentäyhtä ja puolta prosenttia (91,5 %) osakkeen vaihtomäärällä painotetusta keskipäivästä viiden (5) peräkkäisen kaupankäyntipäivän jälkeen siitä päivästä, jolloin MPL esittää konversiopyynnön kyseiselle vaihtovelkakirjalle. Konversiossa osakkeiden merkintähinta kuitataan vaihtovelkakirjoja vaihtamalla.

Vaihtovelkakirjan kokonaismäärä (3,0 miljoonaa dollaria) vastaa nykyisellä euro-dollar-suhteella noin 2,6 miljoonaa euroa. Oletetaan konversiokurssiksi 6,50 euroa (6,50/0,915 = 7,10 euroa). Tällöin vaihtovelkakirja oikeuttaisi laskelmiemme mukaan 400 tuhanteen osakkeeseen (noin 4 prosenttia osakkeiden kokonaismäärästä). Laskelma on suoraviivainen, mutta johtopäätös on selvä: vaihtovelkakirjaan sisältyy, vallitseva osakekurssi olettaen, hyvin maltillinen diluutiovaikutus (huom. vaihtovelkakirjalaina on täysin käyttämätön).

Kassavirta

Seuraavassa taulukossa Componentan vuosien 2021-2025 kassavirta on jaoteltu pääeriinsä. Käyttöpääoman kehityksestä ei tulkintamme mukaan ole tehtävissä vahvoja johtopäätöksiä suuntaan tai toiseen, liikevaihdon ja toimitusmäärien viime vuosien muutoksista tiedetty huomioiden. Yhtiö ei ole viime vuosien aikana toteuttanut maksullisia osakeanteja. Rahoituksen rahavirtaan kirjattavat osakeannit (2025: 0,4 milj. euroa) liittyvät optiopalkitsemisen kirjauksiin.

Milj. euroa	2021	2022	2023	2024	2025
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	4,22	6,06	4,49	5,28	10,53
Käyttöpääoman muutos	-0,4	1,77	-1,29	5,19	-1,21
Rahoituserät ja verot	-0,93	-1,66	-2,07	-2,24	-2,03
Liiketoiminnan rahavirta	2,84	6,17	1,13	8,23	7,28
Investointien rahavirta	-1,19	-2,40	-2,75	-3,17	-2,44
Rahoituksen rahavirta	-13,16	-0,40	-1,70	-1,64	-0,30
Rahavarojen muutos	-11,52	3,37	-3,23	3,43	4,55

Tulosennusteet

Componentan lähivuosien tuloskehitystä koskevien arvioidemme keskeiset taustaoletukset ovat seuraavat:

- Tärkeimpien asiakassektoreiden suhdannetilanne vahvistuu vuosina 2027-2030 hieman vuoden 2026 suhdannetilanteeseen verrattuna.
- Asiakasstrategian onnistuneella toteuttamisella on suhteessa suurempi vaikutus tuloskehitykselle kuin sillä, jos asiakassektoreiden markkinakehitys poikkeaa kohtuullisesti ennustetusta. Tämä siksi, että arvioimme puolustusvälineteollisuuden ja energiainfrastruktuuriin liittyvien toimialojen osuuden liikevaihdosta kasvavan merkittävästi vuosina 2027-2030.
- Yhtiö kykenee siirtämään tuotantopanosten kustannusinflaation hintoihin keskimäärin vastaavalla viiveellä kuin viimeksi kuluneen kolmen vuoden aikana.
- Tulosennusteeseemme ei sisälly oletusta yritysostoista tai liiketoiminnan merkittävästä laajentamisesta Suomen ja Ruotsin ulkopuolelle.
- Yhtiö palaa osingonmaksajaksi tilikaudelta 2026 alkaen.

Ennustamme liikevaihdon kasvavan 20 prosenttia vuonna 2026 ja keskimäärin (CAGR) 4,3 prosenttia vuosina 2027-2030. Toimitusmäärien kasvulla on arviomme mukaan myönteinen vaikutus tuotantotehokkuuteen ja ennustamme lievän loivasti vahvistuvaa kannattavuutta vuosille 2027-2030 vuoteen 2026 verrattuna. Oletamme yhtiön maksavan osinkoina keskimäärin 33 prosenttia tilikauden vertailukelpoisesta, normalisoituun veroasteeseen perustuvasta tuloksesta.

Milj. euroa	2026	2027	2028	2029	2030
Liikevaihto	139	150	162	170	178
Liikevaihdon kasvu	20 %	8 %	8 %	5 %	5 %
Liikevoitto	9,2	10,7	11,2	11,9	12,5
Liikevoitto-%	6,6 %	7,1 %	6,9 %	7,0 %	7,0 %
Bruttoinvestoinnit	6	6	6	6	6
Bruttoinvestoinnit/poistot	1	0,9	0,9	0,9	0,9
Vapaa kassavirta	5,7	9,1	10,2	6,8	10,8

Arvonmääritys

Suoraviivaisin ja rahoitusmarkkinoiden valtavirtakäytäntöä noudatteleva tapa Componentan arvonmääritykseen olisi vertailuryhmään perustuva menetelmä. Pelkästään Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa on listattuna kymmenittäin erikokoisia sopimusvalmistajia. Niiden käyttökelpoisuutta juuri Componentan arvonmääritykseen heikentää kuitenkin merkittävästi se, että ne sopimusvalmistavat esimerkiksi elektroniikkakomponentteja ja sairaanhoitotuotteita tai vaihtoehtoisesti, ovat keskittyneet lähinnä kokoonpanotoimintaan.

Seuraavaan taulukkoon olemme keränneet pörssilistattuja, pääosin elektroniikan sopimusvalmistukseen keskittyneitä yhtiöitä. Korostamme, että yhtiöjoukko ei näkemyksemme mukaan ole arvonmäärityksen näkökulmasta riittävän käyttökelpoinen vertailuryhmä Componentalle. Sen arvostuskertoimista saa kuitenkin vähintään kevyen viitteellisen vertailukohdan sille, millaisia arvostuskertoimia sijoittajat ovat valmiita maksamaan sopimusvalmistukseen keskittyneistä yhtiöistä.

	MARKKINA-ARVO		P/E		EV/EBITDA		EV/EBIT			
	milj. euroa	2026	2027	2028	2026	2027	2028	2026	2027	2028
Scanfil	799	16,4	14,5	13,2	9,6	9,0	8,5	13,6	12,2	11,4
Kitron	1920	23,2	18,9	15,7	14,4	12,0	10,2	18,0	14,7	12,3
Hanza	834	18,9	14,5	12,6	9,2	7,0	6,4	14,9	11,0	10,0
NOTE	436	16,6	13,0	11,8	10,8	9,2	8,5	14,6	12,3	11,5
Fabrinet	11881	27,2	21,0	17,6	34,3	16,8	13,8	39,0	19,3	15,9
TT Electronics	351	15,0	11,4	9,6	7,1	6,4	5,9	10,2	8,4	7,7
Lacroix Group	83	6,2	4,5	3,6	4,6	4,0	3,6	7,3	5,9	5,0
Cicor Technologies	608	16,8	12,4	10,7	8,9	7,2	6,4	13,4	10,2	8,9
Inission	123	12,0	10,7	9,3	7,6	6,8	6,2	11,9	10,1	8,9
AQ Group	1753	25,8	23,0	21,1	14,9	13,4	12,3	20,3	18,1	16,6
Median		16,7	13,7	12,2	9,4	8,1	7,4	14,1	11,6	10,7
Average		17,8	14,4	12,5	12,1	9,2	8,2	16,3	12,2	10,8

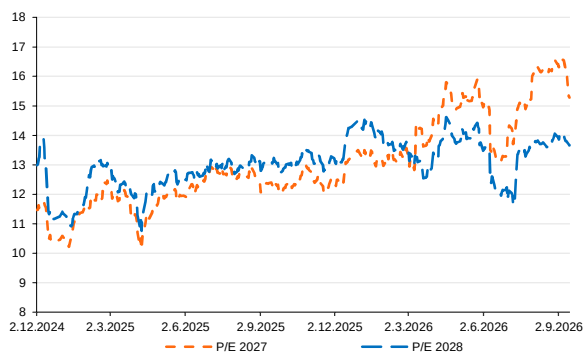
Lähde: OP Markets ja FactSet

Ruotsalainen sopimusvalmistaja Hanza Group ilmoitti heinäkuussa 2026 ostavansa suomalaisen Fortaco Finland Oy:n teräsrakenne- ja kokoonpanoliiketoiminnan. Kauppaan kuului viisi tehdasta (Suomi, Viro ja Puola). Osapuolten mukaan kauppaan kuuluneiden teräsrakenne- ja kokoonpanotoimintojen liikevaihto oli 154 miljoonaa euroa ja vertailukelpoinen käyttökate vastaavasti 21,7 miljoonaa euroa.

Kauppahinta (yritysarvo) oli 144 miljoonaa euroa ja se voi yhtiöiden tiedottaman mukaan nousta, tiettyjen ehtojen toteutuessa, maksimissaan 200 miljoonaan euroon. Kauppahinta (144) vastasi laskelmiemme mukaan EV/EBITDA-kerrointa 6,7, ja Hanza Groupin mukaan vastaavasti EV/EBITA-kerrointa noin 8, toukokuuta 2026 edeltävän 12 kuukauden periodille laskettuna.

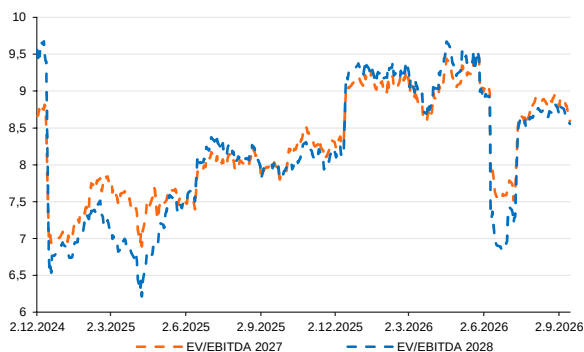
Seuraavissa kuvissa on esitetty Carnegie Sweden Small Cap-indeksin vuosien 2027 ja 2028 ennusteilla määriteltyjen P/E- ja EV/EBITDA-kertoimien kehitys. Carnegie Sweden Small Cap-indeksi on käsityksemme mukaan laajin ja aktiivisesti ylläpidetyin suuret yhtiöt poissulkevista skandinaavista markkinaindekseistä ja siihen kuuluville yhtiöille on saatavilla kohtuullisen hyvin konsensusennusteita. Näin ollen se antaa näkemyksemme mukaan laajimman, edustavan käsityksen markkina-arvoltaan keskikokoisten yhtiöiden markkina-arvostuksista Pohjoismaissa.

Carnegie Sweden Small Cap-indeksin PE (2027e ja 2028e)



Lähde: Bloomberg

Carnegie Sweden Small Cap-indeksin EV/EBITDA (2027e ja 2028e)



Lähde: Bloomberg

Määritämme Componentan tavoitehinnan tulosperusteisten arvostuskertoimien ja kassavirtamallin perusteella. Liikevaihtoon perustuvien tunnuslukujen poisjättämistä perustelemme sopimusvalmistusliiketoiminnan yleispiirteillä: kilpaillussa markkinassa sopimusvalmistajan kate syntyy tuotantosarjojen tehokkaasta läpimenosta ('toimitusluotettavuus'), sujuvasta materiaali- ja logistiikkahallinnasta ja henkilötöön optimoinnista. Materiaalien kustannusinflaatio tai -deflaatio välittyy viiveellä myyntihintoihin, jolloin osa liikevaihdon muutoksesta on tulkintamme mukaan aina 'läpilas-kutusperusteista'.

Mahdolliset yritysjärjestelyt kasvattaisivat liikevaihtoa ja loisivat arviomme mukaan mitä todennäköisimmin mahdollisuuksia esimerkiksi hankintasynergiat. Arviomme mukaan yhtiö pystyisi yritysostojen avulla laventamaan tarjontaansa olemassa oleville asiakkaille. Yritysostojen yksi mahdollinen peruste on monesti myös uudet asiakkuudet. Tulosennusteemme perustuvat yhtiön nykyiseen rakenteeseen.

Määritämme Componentan tavoitehinnan kolmen arvonmäärittäysperusteen yhdistelmällä:

- EV/EBITDA-kerroin 7 vuosien 2026-2028 tulos- ja tase-ennusteiden keskiarvoilla ja päättävillä taseilla laskettuna (40 prosentin painotuksella)
- P/E-kerroin 12 vuosien 2026-2028 tulosennusteiden keskiarvolla laskettuna (40 prosentin painotuksella)
- Kassavirtamallin perusskenaarion mukainen arvo (20 prosentin painotuksella)

Tulosennusteemme eivät ota kantaa vahvistettujen tappioiden hyödyntämisen aikatauluun vaan perustuvat Suomen yhteisöverokannan mukaiseen veroasteeseen. Vahvistettujen tappioiden tuloslaskelmavaikutus rajoittuu ainoastaan tilikauden tulokseen.

Kassavirtamallissamme keskeiset oletukset ovat:

- Riskitön korko 3,50 prosenttia
- Beta 1,25
- Oman pääoman osuus 70 prosenttia sijoitetusta pääomasta
- Vieraan pääoman osuus 30 prosenttia sijoitetusta pääomasta
- Likviditeettipremio 2,50 prosenttiyksikköä

Edellä mainituin oletuksin keskimääräiseksi pääoman kustannukseksi (WACC) muodostuu 10,33 prosenttia.

Kassavirtamallimme perusskenaario johtaa 11,60 euron käypään arvon.

Componenta- arvostus

	2026-2028	
	Osakkeen arvo, e	Painotus
Käyttökate , Me	16	12,1
EV/EBITDA 7,0		40,0 %
EPS	0,73	8,7
P/E 12,0		40,0 %
Kassavirtalaskelma		11,6
		20,0 %
Painotettu keskiarvo		10,7

Aloitamme seurannan 10,70 euron tavoitehinnalla ja OSTA- suosituksella.

Riskit

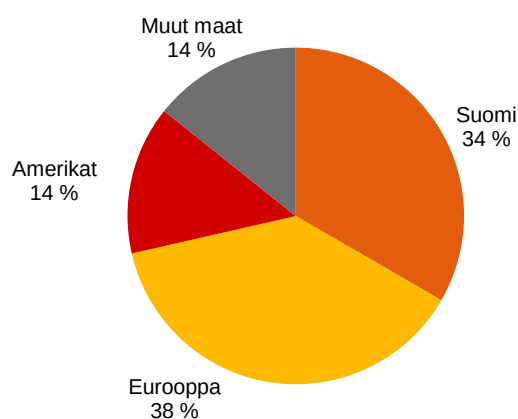
Sopimusvalmistukseen perustuvassa liiketoiminnassa ei käsityksemme mukaan voi ylikorostaa asiakassuhteisiin liittyvää riskiä. Tämä sekin huomioiden, että Componenta ei ole viime vuosien aikana menettänyt sellaisia asiakkaita, jotka ovat täyttäneet kriteerit asiakassuhteen ylläpidolle. Asiakassuhteisiin liittyvistä riskeistä suurin on strategisen asiakkaan menettäminen. Jos yhtiö menettää jonkun kolmesta suurimmasta asiakkaastaan, olisi seurauksena arviomme mukaan kapasiteetin käyttöasteen painuminen vähintään väliaikaisesti epäoptimaaliselle tasolle. On myös mahdollista, että yksittäinen asiakas tai useammat asiakkaat vähentävät esimerkiksi oman liiketoimintansa kehitykseen liittyvistä syistä hankintavolyymejaan Componentalta.

Materiaalien kustannusinflaatio on ollut viime vuosien aikana voimakasta. Jos yhtiön kyky siirtää materiaalien kustannusinflaatiota eteenpäin asiakkaille heikkenee, on seurauksena mitä todennäköisimmin kannattavuusmarginaalien lasku yli suhdanteen.

Sopimusvalmistuksen markkina on käsityksemme mukaan voimakkaan kilpailtua. On mahdollista, että Suomen tai Ruotsin markkinoille saapuu uusi toimijoita ja tämän seurauksena kilpailu kiristyy. On myös mahdollista, että markkinoilla toimivat kilpailijat lisäävät kapasiteettiaan.

Componentan taloudellinen asema tarjoaa näkemyksemme mukaan hyvät mahdollisuudet epäorganiseen kasvuun. Riskinä on, että mahdollisesti ostettavien yhtiöiden tai liiketoimintojen integrointi osaksi konsernia ei suju suunnitellusti tai; ostettavien yhtiöiden tai liiketoimintojen tuloskehitys ei toteudu tavoitellun mukaisesti.

10 suurimman asiakkaan myynnin jakauma, yhtiön arvio



Lähde: Componenta

Tulosennusteet

Componenta- vuosineljänneks

	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26e	4Q26e	1Q27e	2Q27e	3Q27e	4Q27e
Liikevaihto	29	31	25	31	33	37	30	39	36	40	32	42
Käyttökate	2,4	2,6	1,9	2,8	3,4	4,8	2,7	3,8	3,7	5,0	2,9	4,3
Kertaluonteiset erät	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
Käyttökate - ilman kertaeriä	2,4	2,6	1,9	2,8	3,4	4,8	2,9	4,0	3,9	5,2	3,1	4,5
Marginaali												
Käyttökate - ilman kertaeriä	8 %	8 %	8 %	9 %	10 %	13 %	10 %	10 %	11 %	13 %	10 %	11 %
Liikevoitto - ilman kertaeriä	1,1	1,3	0,6	1,4	2,0	3,3	1,4	2,5	2,4	3,7	1,6	3,0
Marginaali												
Liikevoitto - ilman kertaeriä	4 %	4 %	2 %	5 %	6 %	9 %	5 %	6 %	7 %	9 %	5 %	7 %
Tulos ennen veroja	0,5	0,8	0,1	0,9	1,5	2,9	1,0	2,1	2,1	3,4	1,3	2,7
Tulos/osake - ilman kertaeriä	0,05	0,08	0,02	0,64	0,12	0,24	0,08	0,17	0,17	0,27	0,10	0,22

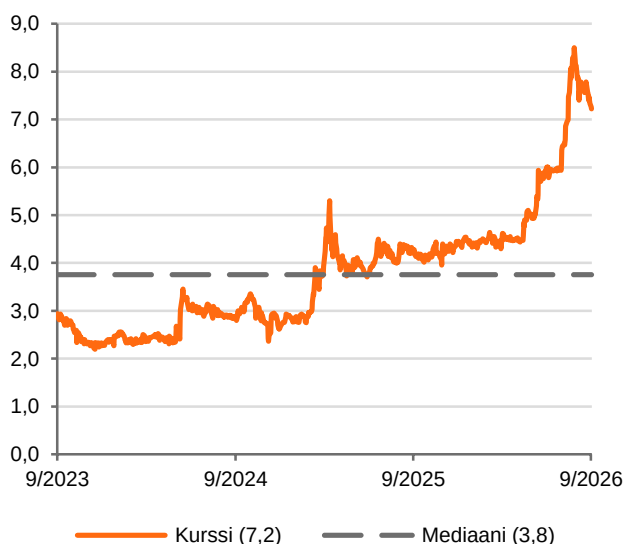
Lähde: OP Markets

Componenta - Segmentit (Vuosi)

	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Liikevaihto	102	97	116	139	150	162
Käyttökate	5,3	7,8	9,7	14,7	15,9	16,4
Kertaluonteiset erät	-	2,9	0,0	-0,4	-0,8	-0,8
Käyttökate - ilman kertaeriä	5,3	4,9	9,7	15,1	16,7	17,2
Marginaali						
Käyttökate - ilman kertaeriä	5 %	5 %	8 %	11 %	11 %	11 %
Liikevoitto - ilman kertaeriä	3,8	-0,4	4,3	9,2	10,7	11,2
Marginaali						
Liikevoitto - ilman kertaeriä	4 %	0 %	4 %	7 %	7 %	7 %
Tulos ennen veroja	2	-3	2	8	9	10
Tulos/osake - ilman kertaeriä	0,16	-0,28	0,79	0,61	0,76	0,81

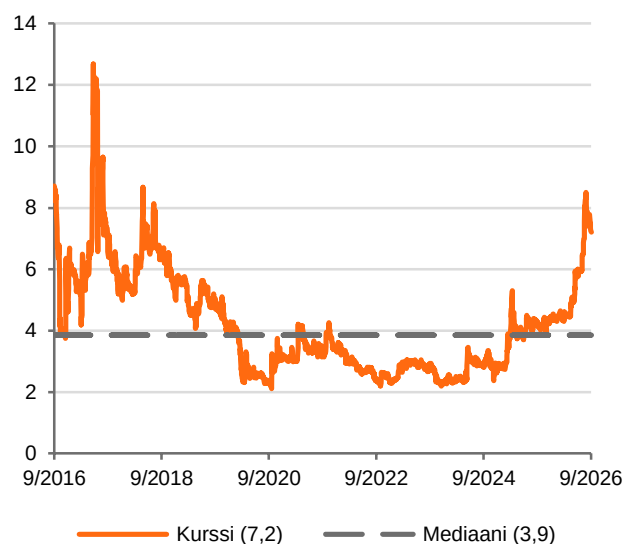
Lähde: OP Markets,

Componenta Oyj - Hintakehitys, 3 vuotta



Lähde: Factset, OP Markets

Componenta Oyj - Hintakehitys, 10 vuotta



Lähde: Factset, OP Markets

Tuloslaskelma

Milj.euroa	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Liikevaihto	102	97	116	139	150	162
Käyttökate	5	5	10	15	17	17
Poistot	2	5	5	6	6	6
Liikevoitto	4	0	4	9	11	11
Osuus osakkuusyhtiöiden tuloksesta	0	0	0	0	0	0
Rahoituserät	2	2	2	2	1	1
Tulos ennen veroja	2	-3	2	8	9	10
Verot	0	0	-6	1	2	2
Vähennistöosuus	0	0	0	0	0	0
Nettotulos	2	-3	8	6	7	8
Tulos/osake	0,16	-0,28	0,82	0,61	0,76	0,81
Osinko/osake	0,00	0,00	0,00	0,20	0,25	0,28

Lähde: OP Markets

Tase

Milj.euroa	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Vastaavaa:						
Liikearvo	3	3	3	3	3	3
Muut aineettomat	2	2	1	1	1	1
Aineelliset hyödykkeet	0	33	33	33	34	35
Sijoitukset	0	0	6	5	5	5
Vaihto-omaisuus	13	14	17	21	24	26
Saamiset	3	3	3	6	7	7
Lyhytaikaiset sijoitukset	0	0	0	0	0	0
Raha- ja pankkisaamiset	5	9	13	17	19	22
Yhteensä	26	63	76	87	93	99
Vastattavaa:						
Osakepääoma	1	1	1	1	1	1
Muu sidottu	3	3	3	3	3	3
Vapaa pääoma	22	22	31	37	42	48
Vähennistöosuus	0	0	0	0	0	0
Oma pääoma yhteensä	26	26	34	40	46	52
Varaukset	0	0	0	0	0	0
Pitk. korollinen vpo	11	11	11	11	11	11
Pitk. koroton vpo	1	1	2	2	2	2
Muu pitkäaikainen vpo	0	0	0	0	0	0
Lyh. korollinen vpo	3	3	4	4	4	4
Lyh. koroton vpo	16	22	24	29	30	31
Yhteensä	57	63	76	87	93	99

Lähde: OP Markets

Kassavirta

Milj.euroa	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Liikevoitto	4	0	4	9	11	11
-Verot	0	0	6	-1	-2	-2
-Korkojen verosuoja	0	0	0	0	0	0
+/- Muut oikaisut	0	0	-6	1	2	2
NOPLAT*	4	0	4	8	11	11
+Poistot	2	5	5	6	6	6
Operatiivinen kassavirta	5	5	9	14	17	17
+Saamiset	3	3	3	6	7	7
+Vaihto-omaisuus	13	14	17	21	24	26
-Lyh. koroton vpo	-16	-22	-24	-29	-30	-31
Nettokäyttöpääoma	-1	-6	-4	-2	0	1
NKP muutos ed.v.	-1	-5	1	2	2	1
-Bruttoinvestoinnit	4	7	4	6	6	6
Vapaa kassavirta	2	3	4	6	9	10

Lähde: OP Markets

Kassavirta

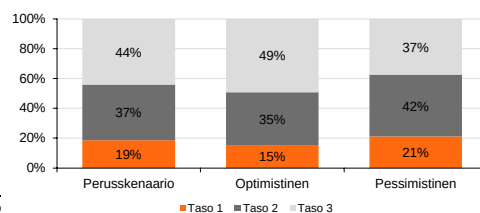
Componenta

KASSAVIRTAENNUSTEET MEUR

	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Liikevaihto	139	150	162	170	178	185	193	198	204	210	217
Liikevaihdon kasvu	20,2 %	8,0 %	7,5 %	5,0 %	5,0 %	4,0 %	4,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %
Liikevoitto	9	11	11	12	12	13	13	14	14	15	15
Liikevoitto %	6,6 %	7,1 %	6,9 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %
Bruttoinvestoinnit	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7
Bruttoinvestoinnit/poistot	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Vapaa kassavirta	6	9	10	7	11	11	11	11	11	12	12

FCF	Perusskenaario kasvu	% na*	Optimistinen kasvu	% na	Pessimistinen kasvu	% na
Taso 1 2026						
:	33,0 %	19 %	33,0 %	15 %	33,0 %	21 %
2028						
Taso 2 2029						
:	2,0 %	37 %	4,0 %	35 %	0,0 %	42 %
2036						
Taso 3 2037						
lyk.arv.yh	2,5 %	44 %	3,5 %	49 %	1,5 %	37 %
	115	100 %	139	100 %	101	100 %

Kassavirran jakauma

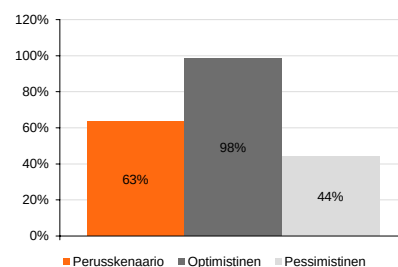


* Tason osuus kassavirtojen nykyarvosta

KASSAVIRTAPERUSTEINEN HINTA vs MARKKINAHINTA

Componenta	Perusskenaario	Optimistinen	Pessimistinen
FCF nykyarvo	115	139	101
- velat (korollinen)	15	15	15
- vähemmistösuus	0	0	0
+ myytävät sijoitukset	0	0	0
+ rahavarat	15	15	15
OPO:n nykyarvo	114	138	101
Osakelkm (mkl)	9,8	9,8	9,8
Kassavirta-perusteinen hinta	11,60	14,07	10,23
Markkinahinta	7,10	7,10	7,10
Erotus (EUR)	4,5	7,0	3,1
Erotus %	63,4 %	98,1 %	44,1 %

Erotus DCF / markkinahinta



HERKKYYSANALYYSI

Korkoherkkyys	Osakkeen kassavirtaperusteinen hinta
	Perusskenaario Optimistinen Pessimistinen
riskiton 3,00 %	12,3 15,1 10,8
korko 3,50 %	11,6 14,1 10,2
4,00 %	10,9 13,2 9,7

WACC vs riskiton korko

Riskiton k.	3,00 %	3,50 %	4,00 %
CAPM	8,63 %	9,13 %	9,63 %
WACC	9,86 %	10,33 %	10,80 %
	WACC ₂	WACC ₁	WACC ₃

Kasvuherkkyys	Osakkeen kassavirtaperusteinen hinta
	Perusskenaario 9,33 % 9,83 % 10,33 % 10,83 % 11,33 % WACC
Jatkuvan 1,50 %	12,4 11,7 11,0 10,4 9,8
2,00 %	12,8 12,0 11,3 10,6 10,0
kassavirta- 2,50 %	13,3 12,4 11,6 10,9 10,3
kasvu 3,00 %	13,9 12,8 12,0 11,2 10,5
3,50 %	14,5 13,4 12,4 11,6 10,9

WACC

Oman pääoman kustannus:

CAPM:	
Riskiton korko	3,50 %
Markkinoiden riskipreemio	4,50 %
Yrityksen beta	1,25
Oman pääoman kustannus	9,13 %

Vieraan pääoman kustannus:

Riskiton korko	3,50 %
Riskipreemio	2,50 %
Veroprosentti	20,0 %
Korkojen verosuojat	1,20 %
Vieraan pääoman kustannus	4,80 %

WACC:

Oman pääoman kustannus	9,13 %
Vieraan pääoman kustannus	4,80 %
Vieraan po:n osuus (target)	30,0 %
Oman po:n osuus (target)	70,0 %
Likviditeettipreemio	2,50 %
WACC	10,33 %

Componentan johtoryhmä



Sami Sivuranta

Toimitusjohtaja (2020-)

Diplomi-insinööri



Marko Karppinen

Talousjohtaja (2016-)

Kauppätieteiden maisteri



Pasi Mäkinen

Operatiivinen johtaja (2020-)

Insinööri



Hanna Seppänen

Lakiasiaintohtaja (2021-)

Oikeustieteiden maisteri

Componentan hallitus



Harri Suutari

Hallituksen puheenjohtaja (2012–2015 ja 2019–)

Hallituksessa 2012–2015 ja 2019–

Insinööri

Johtoryhmässä vuodesta 2017



Anne Koutonen

Hallituksen varapuheenjohtaja

Hallituksen jäsen vuodesta 2017-, varapuheenjohtaja vuodesta 2019–

KTM



Tomas Hedenborg

Hallituksen jäsen vuodesta 2021–

Diplomi-insinööri



Lars Wrebo

Hallituksen jäsen vuodesta 2024–

Diplomi-insinööri (Msc, Mechanical Engineering)

Osakkeenomistajat

Componentan suurimmat osakkeenomistajat 30.9.2026

Osakkeenomistajat	Osakkeet	Osuus osakkeista
Joensuun Kauppa ja Kone Oy	1 243 240	12,61 %
Etra Capital Oy	970 000	9,84 %
Nordea Life Assurance Finland Limited	605 600	6,14 %
Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	275 000	2,79 %
Harri Yrjö Oy	194 679	1,98 %
Noveco Oy	150 200	1,52 %
Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varmia	143 696	1,46 %
Nikula Jukka-Pekka	118 061	1,20 %
Celltronix Oy	73 500	0,75 %
Paatelainen Pekka Johannes	65 242	0,66 %
Rinne Kangas Matti Tapio	62 815	0,64 %
Becmed Oy	59 622	0,60 %
Heikki Tervonen Oy	57 000	0,58 %
Ehmrooth Bernt Henrik	56 939	0,58 %
Paavilainen Mika Tapani	56 649	0,57 %
Tahkola Harri Kalevi	55 000	0,56 %
Lemmetti Jorma Juhani	46 890	0,48 %
Aj Value Hedge Grit Sijoitusrahasto	45 588	0,46 %
Ylönen Sami Juhana	42 244	0,43 %
Suutari Laura Lydyia	42 052	0,43 %
Hallintarekisteröidyt	552 256	5,60 %
Kaikki omistajat yhteensä	9 855 983	100,00 %

Lähde: Componenta, yhtiöllä oli 30.9.2026 tilanteessa yhteensä 8024 tunnettua osakkeenomistajaa.

Lisätietoja OP Yrityspankki Oyj:stä ja sen tuottamista sijoitustutkimuksista:

Tämän tutkimusraportin on laatinut OP Yrityspankki Oyj:n Markets-liiketoiminta-alueen (OP Markets) Analyysi-tiimi (OP Analyysi). OP Yrityspankki Oyj on luottolaitostoinnasta annetun lain mukainen toimiluvan omaava luottolaitos, jonka toimintaa valvoo Euroopan Keskuspankki ja Finanssivalvonta.

Tutkimusraportin ensimmäisellä sivulla näytetään tutkimuksen ensimmäinen julkaisuajankohta ja tutkimusraportin kirjoittaneen analyytikon nimi. Ensimmäinen julkaisuajankohta tarkoittaa tutkimusraportin arvioitua ensimmäistä julkaisuajankohtaa. Valmistumisajankohta on sama kuin tutkimusraportin ensimmäinen julkaisuajankohta. Tutkimusraportti julkaistaan viipymättä sen jälkeen kun tutkimus on valmistunut.

Tutkimusraporttia koskevia tietoja ei ole lähetetty analyysin kohteena olevan arvopaperin liikkeeseenlaskijalle tarkistusta varten ennen raportin julkistamista.

Tämä OP Yrityspankki Oyj:n tuottama materiaali on puolueetonta ja riippumatonta sijoitustutkimusta. Materiaali on tarkoitettu vain yksityiseen käyttöön eikä sen levittäminen ilman OP Yrityspankki Oyj:n kirjallista lupaa ole sallittua. Tämän tutkimusraportin sisältämää tietoa ei tule pitää sijoitusneuvona, tarjouksena eikä kehotuksena ostaa arvopapereita, optioita, futuureja tai muita tällaisiin arvopapereihin liittyviä johdannaisia. OP Yrityspankki Oyj on laatinut tämän julkaisun tai raportin tarkoituksenaan tarjota tietoa yksityisille sijoittajille, joille julkaisu tai raportti on jaeltu, mutta sitä ei tule pitää henkilökohtaisena suosituksena hankkia tiettyjä rahoitusvälineitä tai soveltaa tiettyjä strategioita eikä sitä tule siksi pitää henkilökohtaisesti räätälöitynä sijoitusneuvontana eikä siinä oteta huomioon kunkin sijoittajan taloudellista tilannetta, nykyisiä omistuksia tai vastuita, sijoitustietämystä ja -kokemusta, sijoitustavoitetta ja -aikaa tai riskiprofiilia ja mieltymyksiä.

Tämä raportti voi perustua informaatioon tai sisältää informaatiota, kuten mielipiteitä, suosituksia, arvioita, tavoitehintoja ja arvostuksia, joka perustuu julkisesti saatavilla olevaan informaatioon tai muihin nimettyihin lähteisiin, joita OP Yrityspankki Oyj pitää luotettavina. Tämä ei kuitenkaan takaa, että esitetyt tiedot olisivat kaikilta osin täydellisiä ja virheettömiä. OP Yrityspankki Oyj tai sen palveluksessa oleva henkilökunta ei vastaa raporteista ja näiltä sivuilta saatavan muun informaation perusteella tehtyjen sijoituspäätösten taloudellisesta tuloksesta tai muista vahingoista, joita OP Yrityspankki Oyj:stä saadun informaation käytöstä mahdollisesti aiheutuu. OP Yrityspankki Oyj ei ole missään tapauksessa vastuussa suorista, epäsuorista, satunnaisista, erityisistä tai välillisistä vahingoista, joita tämän julkaisun tai raportin sisältämän informaation käytöstä mahdollisesti aiheutuu. Asiakas vastaa aina itse omien sijoituspäätöksensä taloudellisesta tuloksesta.

OP Yrityspankki Oyj antaa sijoitustutkimuksen kohteena kulloinkin oleville osakkeille tavoitehinnan. OP Yrityspankki Oyj ei anna suosituksia tai tavoitehintoja joukkovelkakirjalainoille. Osakkeen tavoitehinta kuvaa analyytikon näkemystä siitä, paljonko analyytikko odottaa osakkeen kurssin olevan 12 kuukauden kuluttua tavoitehinnan asettamisesta. Tavoitehinnan perusteet ovat yhtiökohtaisia, ja eri arvonnäilymenetelmien käytökelpöisyydessä voi esiintyä merkittäviä yhtiökohtaisia eroja.

OP Yrityspankki Oyj voi määrittää sijoitustutkimuksen kohteena kulloinkin olevien omaisuusluokkien (osakeindeksit, korot, valuutta ja raaka-aineet) kohde-etuuksina oleville sijoituskohteille tavoitetason. Tavoitetaso kuvaa analyytikon näkemystä siitä, miten analyytikko odottaa sijoituskohteen arvon muuttuvan annetulla aikahorisontilla tavoitetason asettamisesta. Tavoitetason perusteet ovat sijoituskohteperusteisia, ja peruseriaatteen perustuvat kansantaloustieteen ja rahoituksen teorioihin. Laskelmat ja menetelmät perustuvat vakioituihin ekonometrisiin työkaluihin ja menetelmiin sekä julkisesti eri sijoituskohteista saatavilla olevaan informaatioon ja tilastoihin.

OP Yrityspankki Oyj käyttää tavoitehinnan arvioinnissa pääasiassa seuraavia menetelmiä: kassavirta-analyysi (DCF = Discounted Cash Flow), vertailuryhmään perustuva analyysi, absoluuttiseen arvostukseen perustuva analyysi, historiallisiin arvostuskertoimiin perustuva analyysi, osien arvon summa, liiketoiminnan ja markkinoiden näkymiin perustuva analyysi, uutisvirtaan perustuva analyysi.

OP Analyysi käyttää neliportaista suositusjärjestelmää: OSTA, LISÄÄ, VÄHENNÄ ja MYY. Suosituksessa arvioidaan osakkeen tuottoa seuraavan 12 kuukauden aikana. Jos osakkeen odotetaan tuottavan yli 15% seuraavan 12 kuukauden aikana, osakkeen suositus on OSTA. Jos osakkeen odotetaan tuottavan 5–15% seuraavan 12 kuukauden aikana, suositus on LISÄÄ. Jos osakkeen odotetaan tuottavan (-5)–5% seuraavan 12 kuukauden aikana, suositus on VÄHENNÄ. Jos osakkeen odotetaan tuottavan alle (-5%), suositus on MYY. Osakkeen odotettu tuotto on tavoitehinnan ja nykyisen osakekurssin välinen ero (%), sisältäen osingot. Poikkeustapauksessa, jossa seurannassa olevan yhtiön osakkeista on tehty julkinen ostotarjous, voi OP Analyysi osoittaa kantansa ostotarjoukseen käyttämällä suosituksia: HYVÄKSY OSTOTARJOUS tai HYLKÄÄ OSTOTARJOUS. Näissä tapauksissa OP Analyysin arvio perustuu käytössä olevien tietojen perusteella tehtyyn analyysiin ostotarjouksen mielekkyydestä osakkeenomistajalle.

OP Yrityspankki Oyj:n tuottamia sijoitussuosituksia ja tavoitehintoja osakkeille tarkastellaan pääsääntöisesti neljä kertaa vuodessa yhtiöiden neljännesvuositulosten yhteydessä. Suosituksia ja tavoitehintoja on aina mahdollista muuttaa myös muina aikoina, jos siihen ilmenee aihetta. Suositusten ja tavoitehintojen päivittämistiheyttä ei ole rajoitettu.

Annetut suositukset tai tavoitehinnat perustuvat oletuksiin, jotka eivät välttämättä toteudu eivätkä ne takaa, että arvopaperin kurssi kehittyisi tehdyn arvion mukaisesti. Arvopaperimarkkinoiden luonteen mukaisesti matillisetkin yhtiön toiminnan tai toimintaympäristön muutokset tai arvopaperimarkkinoiden yleiset vaihtelut voivat aiheuttaa tuntuja arvonmuutoksia. Arvopaperin aiempi arvonkehitys ei myöskään takaa sen tulevaa arvonkehitystä. Kassavirtamallien yhteydessä esitetään numeerisesti tuloseennusteiden herkkyyks keskeisten oletusten muutoksille (herkkyyksianalyysi). Sijoittaessaan yksittäisiin osakkeisiin sijoittaja voi menettää sijoituksensa osittain tai kokonaan.

OP Yrityspankki Oyj:n liiketoiminta-alueilla voidaan käydä omaan lukuun arvopaperikauppaa ja laskea liikkeeseen rahoitusvälineitä. Lisäksi liiketoiminta-alueilla voidaan tarjota liikkeeseenlaskuun ja emission takaamiseen liittyviä palveluja ja rahoitusvälineitä koskevaa sijoitusneuvontaa sekä harjoittaa toisen lukuun arvopaperien myyntiä, ostoa ja välitystä. Asiakastoimeksiantoihin perustuvat rahoitusvälineiden

liikkeeseenlaskuun liittyvät Corporate Finance -toiminnot on eriytetty sijoitustutkimukseen ja välitystoimintaan liittyvistä toiminnoista OP Pohjolan eturistiriitojen hallintaa koskevan ohjeen mukaisesti sekä fyysisesti että operatiivisessa toiminnassa. Lisäksi eturistiriitatilanteena on tunnistettu, että OP Yrityspankki Oyj:n hallituksen puheenjohtaja on Kesko Oyj:n ja Outokumpu Oyj:n hallituksen jäsen ja OP Yrityspankki Oyj:n hallituksen jäsen on Raisio Oyj:n hallintoneuvoston jäsen. Näiden eturistiriitatilanteiden ei arvioida vaarantavan OP Yrityspankki Oyj:n Analyysi-tiimin Kesko Oyj:tä, Outokumpu Oyj:tä ja Raisio Oyj:tä koskevan sijoitustutkimuksen puolueettomuutta ja riippumattomuutta. Lisätietoa eturistiriitojen hallinnasta löytyy OP Pohjolan sijoitus- ja oheispalveluissa noudatettavasta eturistiriitapolitiikasta, joka on saatavilla osoitteessa <http://www.op.fi>.

OP Analyysin analytiikot ja heidän lähipiirinsä voivat omistaa OP Analyysin analysoimien yhtiöiden liikkeeseen laskemia arvopapereita. OP Yrityspankki Oyj:n analytiikot voivat saada tulospalkkioita, jotka perustuvat OP Yrityspankki Oyj:n tai jonkin sen yksikön tai liiketoiminta-alueen yhteenlaskettuun tulokseen. Analytiikoiden palkka ei ole suoraan riippuvainen yksittäisistä OP Yrityspankki Oyj:n tai sen kanssa samaan konserniin kuuluvien yritysten hoitamista investointipankkitoimintaan liittyvistä toimeksiannoista.

OP Yrityspankki Oyj:n ja muiden OP Pohjolan keskusyhteisökonserniin kuuluvien yritysten omistusosuus ylittää 10 %:n rajan Terveystalo Oyj:ssä OP Osuuskunnan osakeomistuksen kautta. OP Yrityspankki Oyj:n ja muiden OP Pohjolan keskusyhteisökonserniin kuuluvien yritysten omistusosuus ylittää 5 %:n rajan SRV Yhtiöt Oyj:ssä Pohjola Vakuutus Oy:n ja OP-Henkivakuutus Oy:n osakeomistusten kautta. Muissa analyysin kohteena olevissa yhtiöissä OP Yrityspankki Oyj:llä tai muulla OP Pohjolan keskusyhteisökonserniin kuuluvalla yrityksellä ei ole yli 5 %:n omistusosuutta. OP Pohjolan liputussääntelyä koskevan poikkeuksen soveltamisen perusteella OP-Rahastoyhtiö Oy:n hallinnoimien sijoitusrahastojen omistamia suomalaisten yhtiöiden arvopapereita ja niiden tuottamia ääniä ei lueta mukaan laskettaessa OP Pohjolan keskusyhteisökonsernin kanssa samaan konserniin kuuluvien yritysten omistusosuutta analyysin kohteena olevissa yhtiöissä.

OP Yrityspankki Oyj tai sen kanssa samaan OP Pohjolan keskusyhteisökonserniin kuuluva yritys ei toimi markkinatakaajana tai muuna likviditeetin tarjoajana analyysin kohteena olevien liikkeeseenlaskijoiden osakkeissa. OP Yrityspankki Oyj tai sen kanssa samaan OP Pohjolan keskusyhteisökonserniin kuuluva yritys voi kuitenkin toimia markkinatakaajana tai muuna likviditeetin tarjoajana analyysin kohteena olevien liikkeeseenlaskijoiden velkainstrumenteille. OP Yrityspankki Oyj voi omistaa position tässä tutkimusraportissa mainitussa rahoitusvälineessä.

OP Yrityspankki Oyj:n eri liiketoiminnot pyrkivät aktiivisesti luomaan erilaisia toimeksiantosuhteita eri liikkeeseenlaskijoiden kanssa tarjotakseen OP Yrityspankki Oyj:n palveluja. OP Yrityspankki Oyj tai sen kanssa samaan OP Pohjolan keskusyhteisökonserniin kuuluva yritys on toiminut pääjärjestäjänä tai järjestäjänä seuraavissa analyysin kohteena olevan liikkeeseenlaskijan arvopapereita koskeneissa julkistetuissa liikkeeseenlaskuissa tai tarjouksissa tai osapuolena muussa liikkeeseenlaskijan kanssa tehdyssä investointipankkipalvelujen tarjoamiseen liittyvässä sopimuksessa analyysin julkaisuhetkellä tai viimeisen 12 kuukauden aikana*: Cibus Nordic, Finnair, Fiskars, HKFoods, Huhtamäki, Rapala, Sato, Teollisuuden Voima, Terveystalo, Tieto, Tokmanni ja YIT.

Tiettyjen seurannassa olevien yhtiöiden osalta OP Yrityspankki Oyj tuottaa osaketutkimusta yhtiön maksamaa korvausta vastaan yhtiön kanssa solmitun sopimuksen nojalla. Tällainen tutkimus tehdään liikkeeseenlaskijan rahoittamaa tutkimusta koskevien EU:n käytännönsäätöjen mukaisesti. Seurantakohteena oleva yhtiö maksaa tutkimuksen osittain, ja osittain tutkimuksen kustannukset katetaan kaupankäyntipalkkioilla. Liikkeeseenlaskijan rahoittamat tutkimusraportit ovat julkisia ja maksutta kaikkien sijoittajien saatavilla osoitteessa <http://www.op.fi/tutkimus>. Tutkimuksesta perittävä maksu ei ole OP Yrityspankki Oyj:n kannalta merkittävä, eikä se OP Yrityspankki Oyj:n arvion mukaan vaaranna OP Analyysin riippumattomuutta. Tutkimuksen tuottamisesta perittävät maksut yhteensä eivät muodostaneet yli 5 %:a OP Yrityspankki Oyj:n viimeksi päättyneen tilikauden liikevaihdesta. Tämän raportin julkaisuhetkellä OP Yrityspankki Oyj:llä oli liikkeeseenlaskijan rahoittamaa tutkimusta koskeva sopimus seuraavien yhtiöiden kanssa: Aspo, Atria, Exel Composites, Fodelia, HKFoods, KH Group, Koskisen, Kreate, LapWall, Merus Power, NoHo Partners, Nurminen Logistics, Rapala, Teleste ja Wetteri. OP Yrityspankki Oyj voi tarjota edellä mainituille yhtiöille rahoitus-, maksuliike- ja muita pankkipalveluita sekä sijoituspalveluita. Yhdenkään edellä mainitun yhtiön OP Yrityspankki Oyj:lle osaketutkimuksen tuottamisesta suorittamat maksut tai muut yhtiöön liittyneet tuotot eivät muodostaneet yli 5 %:a OP Yrityspankki Oyj:n viimeksi päättyneen tilikauden liikevaihdesta.

Suositukset ja tavoitehinnat		Componenta	
Suositus	Tavoitehinta (€)	Kurssi (€)	Päivämäärä
OSTA	10,70	7,10	7.10.2026

OP Yrityspankki Oyj:n suositusten jakauma kaikissa tutkituissa osakkeissa ja niissä osakkeissa, joita koskevissa yllä mainituissa* investointipankkitoimintaan liittyvissä sopimuksissa OP Yrityspankki Oyj tai sen kanssa samaan konserniin kuuluva yritys on ollut osapuolena:

Osakesuosittelun jakauma (25.8.2026)				
Kaikki yhtiöt			Investointipankkisuhteissa*	
Suositus	Kpl	%	Kpl	%
OSTA	23	34	3	38
LISÄÄ	25	37	2	25
VÄHENNÄ	17	25	2	25
MYY	3	4	1	13
	68	100	8	100

Lisätietoja OP Yrityspankki Oyj:n analyysistä ja raporteista löytyy OP-verkkopalvelusta op.fi/tutkimus.

Yhteystiedot

Analyysi

Antti Saari	Pääanalyytikko, strategia, finanssi	010 252 4359
Ilkka Saksa	Senioristrategi, korko, valuutta	010 252 4457
Jari Hännikäinen	Seniorimarkkinaekonomisti	010 252 2792
Carlo Gylling	Seniorianalyytikko, yritysainat	010 252 4392
Joonas Häyhä	Seniorianalyytikko, kauppa, kulutustavarat	010 252 4504
Jussi Mikkonen	Seniorianalyytikko, investointitavarat, yritysainat	010 252 8780
Henri Parkkinen	Seniorianalyytikko, metsä, energia, kemia	010 252 4409
Kimmo Stenvall	Seniorianalyytikko, operaattorit, teknologia	010 252 4561
Joona Harjama	Analyytikko, metalli, kiinteistöt, rakentaminen, media	010 252 4351
Matti Kaurola	Analyytikko, energia, terveydenhuolto, elintarvikkeet	010 252 4408
Saana Metsälä	Analyytikko, yritysainat, projektit	010 252 1543
Auli Valtanen -Huopaniemi	Assistentti	050 413 1362

OP Yrityspankki Oyj

Gebhardinaukio 1
00013 OP POHJOLA
010 252 011
etunimi.sukunimi@op.fi

Asiakkuudet ja myynti

Tuomas Leisti Johtaja 010 252 2058

Instituutiomyynti

Tuomas Kaasalainen 010 252 2534
Kasper Hietanen 010 252 4479
Tomi Kallio 010 252 2993
Ahti Mikkonen 010 252 4677
Terhi Ollikainen 010 252 3148
Carl-Erik Sandell 010 252 8072
Wilhelm Stjernvall 010 252 4436

Execution

Mikael Ahovuo 010 252 1706
Jesse Hoskonen 010 252 1710
Ville Orava 010 252 2672
Ari Triumf 010 252 4349
Ville Viertola 010 252 3870