



Bokslutsrapport

97



SWEDISH MATCH

Bokslutsrapport för 1997

- * **Resultat efter finansnetto ökade till 1 558 MSEK (1 530).**
- * **Koncernens försäljning under 1997 uppgick till 7 465 MSEK (7 416), samma nivå som föregående år.**
- * **Tobaksskatt höjningar genomfördes i Sverige under året på totalt 63 procent. Den i Sverige skattebelagda cigarettförsäljningen minskade med 27 procent.**
- * **Försäljningen för Snus ökade 20 procent till 1 079 MSEK och rörelseresultatet med 21 procent till 522 MSEK. Marknadsandelarna på den amerikanska marknaden ökade från 2,3 procent till 3,2 procent.**
- * **Den rökfria tobakens andel av rörelseresultatet ökade till 51 procent (41). Cigaretters andel har minskat till 29 procent (41).**
- * **Under året har intressen i tillverkande företag förvärvats i Turkiet, Finland, Bulgarien och Indien. Därtill har ett distributionsföretag i Sverige förvärvats.**
- * **Vinst per aktie blev 2:25 SEK (2:39).**
- * **Föreslagen utdelning per aktie för 1997 1:10 SEK (1:10), motsvarande 510 MSEK.**
- * **Aktieinlösen för cirka 1 200 MSEK föreslås av styrelsen.**

Swedish Match koncernens försäljning för 1997 uppgick till 7 465 MSEK (7 416). Försäljningen har påverkats av en positiv valutaeffekt på 5 procent.

Försäljningsökningar för ett flertal divisioner, främst Snuff Division kompenserade nedgången för Cigarette Division.

Rörelseresultatet före jämförelsestörande poster uppgick till 1 586 MSEK (1 723) efter en positiv valuta-effekt på 5 procent. Vinstbortfallet för Cigarette Division har därvid endast delvis kunnat kompenseras av förbättringar från rökfri tobak och tändstickor.

Koncernens resultaträkning i sammandrag

(MSEK)	1997	1996
Försäljning	7 465	7 416
Rörelseresultat före jämförelsestörande poster	1 586	1 723
Rörelseresultat	1 586	1 600
Resultat efter finansnetto	1 558	1 530
Årets resultat	1 045	1 109

Försäljning per division

(MSEK)	1997	1996	Förändring %
Chewing Tobacco	1 149	1 043	10
Cigarettes	1 546*	1 983	- 22
Cigars	691	678	2
Lighters	834	846	- 1
Matches	1 299	1 241	5
Pipe Tobacco	166	196	- 15
Snuff	1 079	900	20
Koncerngemensamt	701*	529	33
Totalt	7 465	7 416	1

* Efter den 1 maj 1997 redovisas den externa faktureringen avseende Prince cigaretter under Koncerngemensamt. I Cigarette Division kvarstår legotillverkningen. Detta innebär att av total Prince-försäljning under maj-december om 340 MSEK redovisas 121 MSEK i Cigarette Division och 219 MSEK under Koncerngemensamt.

Rörelseresultat före jämförelsestörande poster per division

(MSEK)	1997	1996	Förändring %
Chewing Tobacco	420	368	14
Cigarettes	537*	789	-32
Cigars	131	136	-4
Lighters	53	48	10
Matches	147	118	25
Pipe Tobacco	28	41	-32
Snuff	522	431	21
Koncerngemensamt	- 252*	- 208	- 21
Totalt	1 586	1 723	-8

* Det huvudsakliga bidraget från försäljningen av Prince cigaretter redovisas i Cigarette Division.

Tuggtobak

Chewing Tobacco Divisions verksamhet bedrivs uteslutande på den nordamerikanska marknaden, främst i USA.

Divisionens försäljning uppgick till 1 149 MSEK (1 043), en ökning med 10 procent jämfört med 1996. För-

säljningsökningen beror huvudsakligen på prishöjningar och en starkare dollar. Rörelseresultatet steg till 420 MSEK (368), motsvarande en ökning med 14 procent. Uttryckt i lokal valuta (USD) minskade försäljningen med 3 procent från 1996, under det att rörelseresultatet var



oförändrat. Tuggtobaksmarknaden i USA har under nittiotalet minskat med 2-3 procent per år. Marknadsnedgången förefaller vara något större under 1997.



Cigaretter

Av Cigarette Divisions försäljning avser 80 procent försäljning på den svenska marknaden. Divisionen säljer även cigaretter till Estland och till taxfree samt filter och cigarett-papper till Storbritannien.

Försäljningen för Cigarette Division under 1997 uppgick till 1 546 MSEK (1 983) innebärande en minskning med 22 procent. Den stora nedgången beror i huvudsak på ett kraftigt volymtapp på den svenska marknaden. Försäljning om uppskattningsvis 75 MSEK tidigare lades till 1996 som en följd av hamstring inför skattechöjningen den 1 januari 1997. Goda försäljningsökningar redovisas däremot för taxfree, Estland och Storbritannien.

Det nya Prince-avtalet med Skandinavisk Tobakskompagni A/S (STK) trädde i kraft den första maj 1997. Avtalet innebär att Swedish Match svarar för tillverkning och distribution av Prince, medan STK svarar för marknadsföring genom sitt dotterbolag House of Prince. Av divisionens försäljningsnedgång hän-

för sig 160 MSEK till lägre prisnivå på leveranser av Prince cigaretter från divisionen till Tobaksvaruimporten (extern fakturering sker från Tobaksvaruimporten som redovisas under Koncerngemensamt).

Divisionens rörelseresultat uppgick till 537 MSEK (789). Resultateffekten av volymnedgången i Sverige har endast till cirka en tredjedel kunnat kompenseras av prishöjningar. Hamstringseffekten på rörelseresultatet vid årsslutet 1996 har beräknats till 45 MSEK. Resultatet har belastats med kostnader i samband med relansering av nya Blend samt för att möta den hårdnande konkurrenssituationen på den svenska marknaden. Vinstförbättringar redovisas dock för taxfree, Estland och Storbritannien. Jämfört med 1996 har divisionens rörelseresultat genom Prince-avtalet påverkats negativt med cirka 60 MSEK. En tillkommande distributionsersättning om 16 MSEK redovisas under Koncerngemensamt.

Den svenska totalmarknaden för cigaretter har sjunkit under året med



27 procent (6 procentenheter beroende av hamstringseffekten från föregående års tobaksskattehöjning) från en försäljning 1996 om 8,3 miljarder cigaretter till 6 miljarder 1997. Nedgången i volym är starkt korrelerad med de två skattechöjningarna på tobak under året på totalt 62,8 procent. Följderna av skattechöjningarna kommer att få fullt genomslag på försäljningen under 1998. Marknadsandelen för Swedish Match produkter uppgår till drygt 50 procent. Allt tyder på att nedgången i konsumtion avsevärt understiger 27 procent genom en kraftig ökning av smuggling, gränshandel, postorderförsäljning och taxfreeförsäljning.

Som en följd av lägre leveranser har av Swedish Match under 1997 i Sverige utdebiterad tobaksskatt på cigaretter minskat med 0,6 procent till 6 343 MSEK, trots en genomsnittlig skattechöjning under 1997 om cirka 40 procent.



Cigarrer

Cigar Division är en av världens största tillverkare av cigarrer och cigariller. Den viktigaste marknaden för divisionen är Västeuropa.

Försäljningen för 1997 uppgick till 691 MSEK (678). Rörelseresultatet sjönk till 131 MSEK (136). En till-

fällig volymnedgång i Holland samt kostnader i samband med introduktion av nya produkter samt satsningar på USA-marknaden är huvudanledningarna bakom resultatnedgången.

En fortsatt introduktion av premiumcigarrer, s k "longfillers" med

testförsäljningar och initiala marknadsinvesteringar har genomförts i USA innebärande en viss volymökning men samtidigt en negativ resultatpåverkan för divisionen. Under året såldes totalt cirka en miljon handrullade cigarrer, vilka tillverkas vid divisionens enhet i Indonesien.



Förutom handrullade cigarrer tillverkas i Indonesien även halvfabrikat för de europeiska fabrikena. Valutakrisen i Asien får därmed en viss positiv effekt för divisionens resultat. Om den politiska situationen förvärras i Indonesien kan det dock inte uteslutas att detta kan medföra produktionsstörningar. Tillverkningen i Härnösand lades

ned under 1997 och flyttades till Belgien.

I slutet av november förvärvade Swedish Match R.J. Reynolds cigarrtillverkning och cigarrvarumärken i Finland, som har en årlig volym på 50 miljoner cigarrer motsvarande 80 MSEK, och en andel av 67 procent på den finska marknaden. R.J. Reynolds kommer även

fortsättningsvis att för Swedish Matchs räkning handha försäljning och distribution.

Beslut har fattats innebärande nedläggning av fabriken i Jakobstad, Finland under september 1998 samt överföring av produktionen till Belgien.



Tändare

Swedish Match är världens tredje största tillverkare av engångständare med en årlig produktion om cirka 400 miljoner tändare. De viktigaste marknaderna är Västeuropa, Östeuropa, USA och delar av Asien.

Divisionens försäljning uppgick till 834 MSEK (846), en minskning med drygt 1 procent jämfört med

föregående år. Rörelseresultatet ökade till 53 MSEK (48), vilket medförde en något förbättrad vinstmarginal, 6,4 procent (5,7). Utleverade volymer sjönk med 3,5 procent främst pga lägre försäljning till den amerikanska marknaden. I årets resultat ingår en kostnad om totalt 10 MSEK avseende rationalisering av fabriken i Manilla, Filippinerna.



Kostnadsbesparingar har uppnåtts som bland annat beror på en kraftig reduktion av sortimentet och en ökad grad av automatisering i tillverkningen. Såväl försäljning som resultat påverkades positivt av valutautvecklingen.



Tändstickor

Match Division är världens enda globala tändstickstillverkare. Divisionen säljer tändstickor främst i Europa och Brasilien, men har också stora exportvolymerna till ett hundratal länder. Divisionen tillverkar även maskinutrustning för tändstickstillverkning genom Swedish Match Arenco.

Försäljningen ökade under året med 5 procent till 1 299 MSEK (1 241). Lägre volymer på den europeiska tändsticksmarknaden samt låg försäljning från Arenco har mer än kompensats av högre priser och kursvinster.

Rörelseresultatet förbättrades med 25 procent till 147 MSEK (118). Förutom tidigare nämnda faktorer har genomförda produktionsrationaliseringar främst i Brasilien påverkat rörelseresultatet positivt. Den för Swedish Match betydelsefulla brasili-

anska marknaden är på väg att stabiliseras med förbättrade marginaler som följd.

Under hösten tecknade Swedish Match ett avtal med turkiska KAV Orman San A.S. om ett joint venture för utveckling av tändstickor och andra Swedish Match produkter i Turkiet och andra länder i regionen. Avtalet innebär att ett nytt bolag bildas, som Swedish Match kommer att äga till 60 procent. KAV överläter sin befintliga tändsticksverksamhet (omsättning 100 MSEK) som i dagsläget har en marknadsandel på 45-50 procent av den turkiska marknaden.

I december 1997 förvärvade Swedish Match majoriteten i två investemntföretag i Singapore, vilka äger 39 procent av aktierna i det börsnoterade indiska tändsticksföretaget Wimco Ltd. Detta företag är en av de största enskilda tändstickstill-

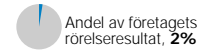
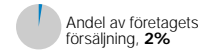
verkarna i världen och har också ett av de mest välutvecklade distributionsnätet för konsumentprodukter i Indien. Omsättningen uppgår till cirka 375 MSEK för tändsticksverksamheten.

Vid årsskiftet träffades avtal om förvärv av 58 procent av aktierna i PLAM Bulgarski Kibrit JSCo, som är Bulgariens dominerande tändstickstillverkare med en omsättning på cirka 35 MSEK. Hälften av de tändstickor som produceras går på export till grannländerna.

Genom ovannämnda förvärv avser Swedish Match att i samverkan med lokala partners med lokal kunskap och erfarenhet, expandera med tändstickor, tändare och tobaksprodukter på nya marknader.



Piptobak



Pipe Tobacco Division är en av världens största tillverkare och försäljare av piptobak med en världsmarknadsandel på cirka 10 procent i volym räknat. De viktigaste marknaderna för divisionen är USA, Sverige samt övriga Västeuropa.

Försäljningen för 1997 sjönk med 15 procent till 166 MSEK (196) och

rörelseresultatet med 32 procent till 28 MSEK (41). Den minskade försäljningen har huvudsakligen sin förklaring i vikande huvudmarknader samt i tidigareläggande av vissa leveranser i slutet av 1996.

I Sverige har fabriken i Arvika avvecklats och produktionen flyttats till Malmö-fabriken. I USA har rätten till marknadsföring av Borkum

Riff på den amerikanska marknaden förvärvat från US Tobacco. Detta förväntas leda till ökad försäljning och bättre resultat fr o m 1998. Avtalet med US Tobacco härrör från tiden innan Swedish Match hade egen verksamhet i USA.



Snus



Snuff Divisions största marknader är Sverige inkl taxfree (82 procent av försäljningen) och USA (15 procent).

Försäljningen ökade med 20 procent under 1997 till 1 079 MSEK (900). Högre volymer i USA samt höjda priser i Sverige bidrog till försäljningsökningen.

Rörelseresultatet förbättrades med 21 procent till 522 MSEK (431).

Förutom ovannämnda faktorer har rörelseresultatet påverkats positivt av att andelen portionssnus i Sverige, mätt i antal snusdosor, ökat till närmare 40 procent.

Skattehöjningarna i Sverige under 1997 påverkade den inhemska försäljningen något negativt i volym räknat, men detta kompensades mer än väl av en 60-procentig ökning av taxfreeförsäljningen. På den amerikanska marknaden har

marknadsandelarna ökat under året från 2,3 procent till 3,2 procent. Marknadsledande US Tobacco gjorde i augusti en lågprissatsning, varvid Snuff Division tvingades sänka priset på huvudprodukten Timber Wolf från USD 1,10 till USD 0,70 per dosa. En prishöjning från USD 0,70 till USD 0,90 genomfördes av US Tobacco i samband med års slutet.



Koncerngemensamt

Nettokostnaderna för de koncerngemensamma aktiviteterna ökade till 252 MSEK (208). I beloppet ingår bland annat kostnader för deltagandet som sponsor i världskappseglingen Whitbread Round the World Race samt kostnader för ett globalt internt projekt, Swedish Match Global Challenge. Kostnaderna för dessa projekt beräknas få samma omfattning under 1998. Det interna projektet har till syfte, i linje med den nya koncernstrukturen från 1 januari 1997, att stärka den globala samverkan inom företaget och därigenom också stärka den globala affärsverksamheten.

Tobaksskattehöjningar i Sverige

Under året har tobakskatten höjts med 25 procent den 1 januari och med 30 procent den 1 augusti. I samband härmed har även Swedish Matchs priser höjts. Prisökningarna

för två av de viktigaste produkterna visas nedan. Under 1997 har Swedish Match till kunder i Sverige utdebiterat tobaksskatt och mervärdesskatt på tobaksprodukter till ett belopp om 9 387 MSEK (9 155).

Blend Gul cigaretter (fast högsta pris)

	Per 1/1 1996	Per 1/1 1997	Per 1/8 1997
Försäljningspris			
Swedish Match	4,38	4,76	5,28
Handelsmarginal	5,11	5,25	5,40
Varuskatt	15,31	19,19	24,92
Moms	6,20	7,30	8,90
Pris till konsument	31,00	36,50	44,50

General lössnus (riktpris)

	Per 1/1 1996	Per 1/1 1997	Per 1/8 1997
Försäljningspris			
Swedish Match	4,65	4,98	5,53
Handelsmarginal	4,00	4,62	5,52
Varuskatt	3,75	4,80	6,15
Moms	3,10	3,60	4,30
Pris till konsument	15,50	18,00	21,50

Preliminär överenskommelse i USA

Under året nådde Philip Morris Incorporated, R.J. Reynolds Tobacco Company, Brown & Williamson Tobacco Corporation, Lorillard Tobacco Company och United States Tobacco Company en preliminär överenskommelse med de 39 delstater som inlämnat stämningar mot dessa företag i USA. I utbyte bland annat mot att dessa stämningar dras tillbaka och vissa begränsningar rörande framtida stämningar avseende produktansvar, har de fem bolagen åtagit sig att göra utbetalningar som under den närmaste 25-årsperioden uppgår till närmare 370 miljarder dollar. Enligt den preliminära överenskommelsen accepterar de fem bolagen nya restriktioner rörande tillverkning, marknadsföring och distribution av cigaretter och rökfria tobaksprodukter som säljs i USA (uppgörelsen täcker ej piptobak och cigarrer). Den föreslagna överenskommelsen förutsätter att dess villkor tas in i ny lagstiftning. Om den föreslagna överenskommelsen materialiseras skulle den få en betydande påverkan på tobaksindustrin i USA inklusive Swedish Matchs verksamhet.

Den föreslagna uppgörelsen är för närvarande föremål för omfattande analys och debatt. Det går ännu inte att säga om och i vilken omfattning ny lagstiftning kommer att beslutas och när den i så fall kommer att införas. Det är därför för närvarande ej möjligt att förutsäga omfattningen av den påverkan uppgörelsen kommer att få på Swedish Matchs verksamhet i USA.

Vinst per aktie och förslag till utdelning

Vinst per aktie blev 2:25 SEK (2:39). Styrelsen har i enlighet med företagets utdelningspolicy beslutat att föreslå bolagsstämman att till aktieägarna utdela 1:10 SEK (1:10) per aktie. Årets föreslagna utdelning motsvarar 49 procent av nettoresultatet.

Inlösen av aktier

Inom ramen för av styrelsen antaget aktieägarprogram (se sid 7) samt med hänsyn till Swedish Matchs starka finansiella ställning och betydande överföringskapacitet har styrelsen för Swedish Match beslutat att utöver ordinarie utdelning för räkenskapsåret 1997 föreslå den ordinarie bolagsstämman den 29 april 1998 inlösen av egna aktier. Vid inlösen överförs kapital, som ej anses nödvändigt för verksamheten, till aktieägarna. Därmed minskar det egna kapitalet och antal aktier. Inlösen kommer att föreslås ske med ett belopp i storleksordningen 1 200 MSEK. Närmare information om exakta villkor kommer att lämnas under mitten av april dock senast den 22 april. En särskild extra bolagsstämma planeras till omkring den 7 juli varefter utbetalning av inlösenbelopp beräknas kunna ske i slutet av juli.

Finansiellt resultat

Räntenettot uppgick till -17 MSEK (-81). Övriga finansiella poster, netto -11 MSEK (11), hänför sig till bl a kursvinster och kursförluster på finansiella tillgångar och skulder. Den övervägande delen av kursförlusterna har uppkommit i dotterbolag i Indonesien och Filippinerna.

Investeringar, finansiering och likviditet

Koncernens investeringar i materiella tillgångar under året uppgick till 292 MSEK (217). Avskrivningarna enligt plan uppgick till 268 MSEK (270). Likvida medel inklusive kortfristiga placeringar var vid utgången av perioden 563 MSEK jämfört med 942 MSEK vid periodens inledning. De likvida medlen är placerade på bankräkning och i form av bankdepositioner. Nettoskulden var vid periodens slut 471 MSEK, en ökning med 394 MSEK från december 1996. Nettoskulden var vid 1996 års utgång låg beroende på att skulder för såväl inkomstskatter som tobaksskatter var totalt cirka 500 MSEK högre än normalt. Dessa skulder har nedbetalats och ligger nu på en normal nivå. Under året upptogs ett treårigt fast förräntat obligationslån om 200 MSEK. Bolagets huvudsakliga lånefinansiering är ett svenskt certifikatprogram med en låneram om 2 000 MSEK, vilken per den 31 december var utnyttjad med 777 MSEK. Härutöver finns även ett syndikerat banklån med en låneram om 2 000 MSEK, vilken per den 31 december var helt utnyttjad.

Medelantal anställda i koncernen

Medelantalet anställda i koncernen under året var 6 467 jämfört med 6 580 under 1996. Medelantalet i Sverige uppgick till 1 485 jämfört med 1 467 föregående år.

Kapitalstruktur

Styrelsen och ledningen för Swedish Match har i februari 1998 slutfört en omfattande analys av bolagets långsiktiga finansiella situation och struktur. Analysarbetet har medfört att befintliga finansiella mål vidareutvecklats, nya finansiella mål har tillkommit samt att styrelsen har angivit en programförklaring för överföring av överskottsmedel till aktieägarna, ett aktieägarprogram.

Finansiella mål

- **Genomsnittligt avkastningskrav på förvärv samt nyinvesteringar**

Förvärv samt expansionsinvesteringar som syftar till organisk tillväxt i befintlig verksamhet skall ge en avkastning om lägst 10 procent efter skatt på investerat eget kapital. Kravet avser investering i svenska kronor och vid nu gällande inflations- och räntenivå. Avkastningskravet för enskilda investeringar och förvärv varierar bland annat beroende på typ av investering, produktområde och geografisk marknad. Utifrån specifika förhållanden åsätts varje större enskild investering en individuell riskpremie.

- **Skuldsättningsgrad och räntetäckningsgrad**

Målsättningen är att skuldsättningsgraden ej långsiktigt skall överstiga 100 procent. Vid rådande balansräkningsstruktur motsvarar detta en soliditet på cirka 30 procent. Räntetäckningsgraden skall vid nuvarande räntenivå ej understiga 10 gånger.

Aktieägarprogram

- **Styrelsen har angivit följande programförklaring för överföring av överskottsmedel till aktieägarna:**

”Under förutsättning av att de mål som uppställts för koncernens finansiella risktagande är uppfyllda, kommer styrelsen att, utöver ordinarie utdelning, överväga att på lämpligt sätt till aktieägarna överföra de medel som ej bedömts nödvändiga för koncernens expansion och konsolidering. Formerna för överföring kommer vid varje tidpunkt att avgöras utifrån en samlad bedömning av tillgängliga metoder och de sammantagna effekterna för Swedish Match-koncernen och dess aktieägare.”

- **Utdelningspolitik**

Företagets hittillsvarande utdelningspolitik ligger fast. Swedish Match avser således att långsiktigt dela ut 40–50 procent av koncernens nettoresultat. Storlek på och tidpunkt för utdelning är beroende av Swedish Matchs finansiella ställning, nettoresultat, förväntad framtida lönsamhet, kassaflöde, investeringar, expansionsplaner och andra faktorer som måste beaktas.

Incitamentsprogram

Styrelsen har beslutat medverka till att ett 20-tal ledande befattningshavare inom koncernen erbjuds förvärva köpoptioner avseende aktier i Swedish Match AB. Erbjudandet omfattar paket med optioner med tre olika löptider, 3, 4 resp. 5 år. Vid full anslutning kommer optioner motsvarande 1 065 000 aktier att utfärdas. Tilldelningen motsvarar maximalt mellan 30 000 och 105 000 optioner för aktuella befattningshavare. Prissättningen av optionerna sker på marknadsmässiga villkor. Företaget utreder även möjligheten till införandet av ett vinstdelningssystem för koncernens anställda.

Övrig information

Denna rapport har inte varit föremål för särskild granskning av bolagets revisorer.

Ordinarie bolagsstämma hålls i Stockholm den 29 april 1998. Årsredovisningen för 1997 beräknas publiceras och skickas ut under vecka 12, 1998. Rapport över verksamheten under de tre första månaderna 1998 publiceras den 29 april.

Stockholm den 24 februari 1998

Styrelsen

Nyckeltal

	1997	1996
Rörelsemarginal före jämförelsestörande poster, %	21,2	23,2
Avkastning på operativt kapital före jämförelsestörande poster, %	42,7	49,9
Avkastning på eget kapital, %	39,5	57,3
Räntetäckningsgrad, ggr	24,9	9,6
Skuldsättningsgrad, %	15,7	3,2
Sollditet, %	41,9	34,4
Investeringar, MSEK	292	217
Medelantal anställda	6 467	6 580
<i>Data per aktie</i>		
Vinst före jämförelsestörande poster, SEK	2:25	2:59
Vinst efter jämförelsestörande poster, SEK	2:25	2:39
Utdelning, SEK	1:10*	1:10
Börskurs vid årets slut, SEK	26:50	24:00
Eget kapital, SEK	6:41	4:99
P/E-tal efter skatt	11,8	10,0
Antal aktier	463 558 252	463 558 252

* Styrelsens förslag.

Koncernens resultaträkningar i sammandrag

(MSEK)	1997	1996
Försäljning, inklusive tobaksskatt	15 231	15 007
Avgår tobaksskatt	-7 766	-7 591
Försäljning	7 465	7 416
Kostnad för sålda varor	-3 615	-3 653
Bruttovinst	3 850	3 763
Försäljnings- och adm. kostnader m.m.	-2 281	-2 056
Resultatandelar i intressebolag	17	16
	1 586	1 723
Jämförelsestörande poster		-123
Rörelseresultat	1 586	1 600
Räntenetto	-17	-81
Övriga finansiella poster, netto	-11	11
Finansiella poster, netto	-28	-70
Resultat före inkomstskatter och minoritetsandelar	1 558	1 530
Inkomstskatter	-512	-439
Minoritetsandelar	-1	18
Årets resultat	1 045	1 109

Koncernens balansräkningar i sammandrag

(MSEK)	31 dec 1997	31 dec 1996
Immateriella anläggningstillgångar	757	516
Materiella anläggningstillgångar	2 226	2 033
Finansiella anläggningstillgångar	308	278
Kortfristiga operativa tillgångar	3 125	2 964
Kortfristiga finansiella fordringar	153	144
Kassa och bank	563	942
Summa tillgångar	7 132	6 877
Eget kapital	2 972	2 314
Minoritetsintressen	20	54
Avsättningar	656	663
Långfristiga lån	209	4
Övriga långfristiga skulder	27	29
Kortfristiga lån	825	1 015
Övriga kortfristiga skulder	290	508
Kortfristiga operativa skulder	2 133	2 290
Summa skulder och eget kapital	7 132	6 877
Operativt kapital	3 975	3 224
Nettoskuld	471	77

Koncernens kassaflödesanalyser i sammandrag

(MSEK)	1997	1996
Kassaflöde från rörelsen	773	1 806
<i>Investeringar</i>		
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	-292	-217
Investeringar i varumärken	-249	-1
Övrigt	-111	-122
Kassaflöde från investeringar	-652	-340
<i>Finansiering</i>		
Förändring av lån	-21	-1 012
Utdelning till aktieägare/moderbolaget	-510	-300
Kassaflöde från finansiering	-531	-1 312
Omräkningsdifferens hänförlig till kassa och bank	31	-16
Minskning (ökning) av kassa och bank	-379	138
Kassa och bank vid årets början	942	804
Kassa och bank vid årets slut	563	942

Kvartalsresultat

(MSEK)	96 Q3	96 Q4	97 Q1	97 Q2	97 Q3	97 Q4
Försäljning inklusive tobaksskatt	3 793	4 116	3 181	3 994	4 173	3 883
Avgår, tobaksskatt	-1 938	-2 136	-1 497	-2 052	-2 219	-1 998
Försäljning	1 855	1 980	1 684	1 942	1 954	1 885
Kostnad för sålda varor	-893	-967	-807	-968	-959	-881
Bruttovinst	962	1 013	877	974	995	1 004
Försäljnings- och administrativa kostnader m.m.	-484	-515	-548	-571	-540	-622
Resultatandelar i intressebolag	4	2	5	4	5	3
Rörelseresultat före jämförelsestörande poster	482	500	334	407	460	385
Jämförelsestörande poster	—	—	—	—	—	—
Rörelseresultat	482	500	334	407	460	385
Räntenetto	-17	-8	-3	-4	-6	-4
Övriga finansiella poster, netto	0	1	21	3	-17	-18
Finansiella poster, netto	-17	-7	18	-1	-23	-22
Resultat före inkomstskatter och minoritetsandelar	465	493	352	406	437	363
Inkomstskatter	-149	-116	-116	-110	-155	-131
Minoritetsandelar	1	17	-2	-2	2	1
Årets resultat	317	394	234	294	284	233

Försäljning per division

(MSEK)	96 Q1	96 Q2	96 Q3	96 Q4	97 Q1	97 Q2	97 Q3	97 Q4
Chewing Tobacco	248	267	296	232	295	261	312	281
Cigarettes	425	489	505	564	349	430	414	353
Cigars	159	168	168	183	151	186	161	193
Lighters	212	217	205	212	211	226	210	187
Matches	329	316	262	334	303	349	297	350
Pipe Tobacco	49	42	51	54	37	41	44	44
Snuff	201	221	229	249	238	267	281	293
Koncerngemensamt och elimineringar	110	128	139	152	100	182	235	184
Totalt	1 733	1 848	1 855	1 980	1 684	1 942	1 954	1 885

Rörelseresultat för jämförelsestörande poster, per division

(MSEK)	96 Q1	96 Q2	96 Q3	96 Q4	97 Q1	97 Q2	97 Q3	97 Q4
Chewing Tobacco	59	98	111	100	104	93	123	100
Cigarettes	143	189	223	234	94	144	175	124
Cigars	25	36	30	45	30	27	39	35
Lighters	11	15	11	11	10	13	16	14
Matches	25	33	24	36	26	43	40	38
Pipe Tobacco	9	5	14	13	5	9	9	5
Snuff	86	100	117	128	115	117	138	152
Koncerngemensamt och elimineringar	-39	-54	-48	-67	-50	-39	-80	-83
Totalt	319	422	482	500	334	407	460	385

Adresser

Product Divisions

Swedish Match

Chewing Tobacco Division

P.O. Box 11588
Richmond, Virginia 23230-1588
USA
Tel. +1 804 287 3220
Fax +1 804 287 3282

Swedish Match

Cigarette Division

118 85 Stockholm
Tel. 08 658 0200
Fax 08 668 7217

Swedish Match

Cigar Division

P.O. Box 1
NL-5550 AA Valkenswaard
Nederländerna
Tel. +31 40 208 5555
Fax +31 40 208 5501

Swedish Match

Lighter Division

P.O. Box 222
CH-1260 Nyon 1
Schweiz
Tel. +41 22 363 9111
Fax +41 22 361 9912

Swedish Match

Match Division

P.O. Box 222
CH-1260 Nyon 1
Schweiz
Tel. +41 22 363 9111
Fax +41 22 363 9172

Swedish Match

Pipe Tobacco Division

P.O. Box 11588
Richmond, Virginia 23230-1588
USA
Tel. +1 804 287 3220
Fax +1 804 287 3208

Swedish Match

Snuff Division

Box 77
401 21 Göteborg
Tel. 031 80 86 00
Fax 031 15 61 04

Sales Regions

Swedish Match

North European Sales Region

118 85 Stockholm
Tel. 08 658 0200
Fax 08 720 6928

Swedish Match

West European Sales Region

P.O. Box 1
NL-5550 AA Valkenswaard
Nederländerna
Tel. +31 40 208 5555
Fax +31 40 208 5507

Swedish Match

East European Sales Region

118 85 Stockholm
Tel. 08 658 0200
Fax 08 84 20 15

Swedish Match

North American Sales Region

P.O. Box 11588
Richmond, Virginia 23230-1588
USA
Tel. +1 804 287 3220
Fax +1 804 287 3208

Swedish Match

Latin American Sales Region

P.O. Box 70052
22422-970 Rio de Janeiro, RJ
Brasilien
Tel. +55 21 522 1122
Fax +55 21 522 1904

Swedish Match

Asia/Pacific Sales Region

P.O. Box 222
CH-1260 Nyon 1
Schweiz
Tel. +41 22 363 9111
Fax +41 22 361 9912

Swedish Match

Africa/Middle East Sales Region

Centro Comercial
Gran Via de Hortaleza
C/Arequipa, 1
E-28043 Madrid
Spanien
Tel. +34 1 381 6400
Fax +34 1 381 7873

Swedish Match

Advertising Products

P.O. Box 222
CH-1260 Nyon 1
Schweiz
Tel. +41 22 363 9111
Fax +41 22 361 9912

www.swedishmatch.se


SWEDISH MATCH

118 85 Stockholm • Tel. 08-658 0200 • Fax 08-658 3522