



marimekko

Puolivuosisikatsaus

1-6/2023

Marimekko Oyj, Puolivuosikatsaus 17.8.2023 klo 8.00.

Marimekon liikevaihto kasvoi ja liikevoitto parani toisella vuosineljänneksellä

Toinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 6 prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta ja oli 40,3 miljoonaa euroa (38,0). Liikevaihtoa nostivat erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin sekä lisenssituottojen kasvu.
- Vähittäismyynti Suomessa kasvoi, mutta yhteensä liikevaihto Suomessa heikkeni 3 prosenttia, kun heikentynyt yleinen kulutuskysyntä laski kotimaan tukkumyyntiä. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 21 prosenttia.
- Liikevoitto oli 6,6 miljoonaa euroa (5,7) ja vertailukelpoinen liikevoitto oli 6,8 miljoonaa euroa (5,7) eli 16,8 prosenttia liikevaihdosta (15,0).
- Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu sekä suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kustannusten kasvaminen.

Tammi-kesäkuu lyhyesti

- Yhtiön liikevaihto kasvoi 2 prosenttia ja oli 75,6 miljoonaa euroa (74,0). Liikevaihtoa nostivat kansainvälisen tukkumyynnin kasvu sekä Suomen vähittäismyynnin hyvä kehitys.
- Liikevaihto Suomessa laski 3 prosenttia, kun heikentynyt yleinen kulutuskysyntä laski kotimaan tukkumyyntiä. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 9 prosenttia.
- Liikevoitto oli 10,4 miljoonaa euroa (12,3) ja vertailukelpoinen liikevoitto oli 10,6 miljoonaa euroa (12,3) eli 14,0 prosenttia liikevaihdosta (16,6).
- Liikevoittoa laskivat korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen aleneminen. Liikevoittoa puolestaan paransi liikevaihdon kasvu.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2023

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2023 kasvavan edellisvuodesta (2022: 166,5 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2022: 18,2 prosenttia). Vuoden 2023 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys, globaalit toimitusketjujen häiriöt sekä yleinen inflaatiokehitys.

Liikevaihdon ja tuloksen kehitykseen liittyviä merkittäviä epävarmuustekijöitä on kuvattu tarkemmin tämän puolivuosisikatsauksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	4-6/ 2023	4-6/ 2022	Muutos, %	1-6/ 2023	1-6/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Liikevaihto	40,3	38,0	6	75,6	74,0	2	166,5
Kansainvälinen myynti	18,1	15,0	21	35,4	32,5	9	68,3
osuus liikevaihdosta, %	45	39		47	44		41
Käyttökate (EBITDA)	8,8	8,1	9	15,0	17,3	-13	39,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	9,0	8,1	11	15,2	17,3	-12	40,0
Liikevoitto	6,6	5,7	16	10,4	12,3	-16	30,2
Liikevoittomarginaali, %	16,4	15,0		13,8	16,6		18,2
Vertailukelpoinen liikevoitto	6,8	5,7	19	10,6	12,3	-14	30,4
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	16,8	15,0		14,0	16,6		18,2
Kauden tulos	4,8	4,8		7,2	9,8	-27	22,7
Tulos/osake, euroa	0,12	0,12		0,18	0,24	-27	0,56
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,12	0,12	1	0,18	0,24	-25	0,56
Liiketoiminnan rahavirta	5,0	4,4	12	2,9	1,4	115	20,1
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %				34,4	42,3		31,5
Omavaraisuusaste, %				47,4	44,6		49,2
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				0,43	0,29		0,03
Bruttoinvestoinnit	0,5	0,1		0,7	0,3	166	1,0
Henkilöstö kauden lopussa				484	460	5	459
joista Suomen ulkopuolella				69	73	-5	76
Brändimyynti ¹	104,0	101,8	2	188,5	190,1	-1	382,3
josta Suomen ulkopuolella	78,6	72,2	9	138,6	134,0	3	251,9
kansainvälisen myynnin osuus, %	74	71		73	70		66
Myymlöiden lukumäärä				157	150	5	154

Taulukossa esitetyt muutosprosentit on laskettu tarkoista luvuista ennen lukujen pyöristämistä miljooniksi euroiksi. Vertailukelpoinen tulos/osake -tunnusluvussa on huomioitu vastaavat erät kuin vertailukelpoisessa liikevoitossa verovaihtus huomioiden. Vaihtoehtoisten tunnuslukujen täsmäytys IFRS-tilinpäätöslukuihin ja vertailukelpoisiin eriin liittyvä johdon harkinta on esitetty tämän puolivuosisikatsauksen taulukko-osassa.

¹ Vaihtoehtoisena ei-IFRS-tunnuslukuna esitetään brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta. Brändimyynti on epävirallinen arvio Marimekko-tuotteiden myynnistä kuluttajahinnoin, ja se lasketaan lisäämällä yhtiön oman vähittäiskaupan liikevaihtoon muiden jakelijoiden arvioitu Marimekko-tuotteiden vähittäismyyntiarvo, joka perustuu yhtiön toteutuneeseen tukkumyyntiin ja lisenssituottoihin. Brändimyynti ei sisällä arvonnäköä, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Osa lisenssikumppaneista toimittaa tarkan vähittäismyyntitiedon, jolloin brändimyynti raportoidaan sen mukaisesti. Muissa lisenssisopimuksissa on käytetty Marimekon omia eri markkinoiden vähittäismyyntikertoimia.

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Toisella neljänneksellä liikevaihtomme kasvoi ja liikevoittomme parani. Kansainvälinen myyntimme kehittyi vahvasti, ja jatkamme määrätietoisesti kannattavan kasvumme skaalaamista.



Marimekon liikevaihto toisella neljänneksellä kasvoi kuusi prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta ja oli 40,3 miljoonaa euroa (38,0). Liikevaihtoa nostivat erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin sekä lisenssituottojen kasvu. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi kaiken kaikkiaan 21 prosenttia. Suomen liikevaihto heikkeni kolme prosenttia vähittäismyynnin kasvusta huolimatta, kun heikentynyt yleinen kulutuskysyntä vaikutti kotimaan tukkumyyntiin. Tukkumyyntimme kehittyi hyvin erityisesti Aasian-Tyynenmeren alueella sekä Pohjois-Amerikassa ja kasvoi globaalisti yhteensä neljä prosenttia. Monikanavainen vähittäismyynti puolestaan kasvoi globaalisti kaksi prosenttia.

Huhti-kesäkuussa vertailukelpoinen liikevoittomme parani selvästi ja ylsi 6,8 miljoonaan euroon (5,7) ollen 16,8 prosenttia liikevaihdosta (15,0). Tulosta paransivat erityisesti liikevaihdon kasvu sekä suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Strategiamme mukaisesti jatkoimme panostuksiamme liiketoimintamme ja kasvun skaalaamiseksi erityisesti kansainvälisillä markkinoilla, mikä kasvatti kiinteitä kustannuksiamme aiemmin arvioidun mukaisesti.

Tammi-kesäkuussa liikevaihtomme kasvoi kaksi prosenttia ja oli 75,6 miljoonaa euroa (74,0). Vertailukelpoinen liikevoittomme ensimmäisellä vuosipuoliskolla oli 10,6 miljoonaa euroa (12,3) eli 14,0 prosenttia liikevaihdosta (16,6).

Jatkoimme huhti-kesäkuussa monikanavaisen myymäläverkostomme kehittämistä. Pekingissä, Taipeiissa ja Taichungissa avattiin kussakin uusi Marimekko-myymälä ja Bangkokissa shop-in-shop-myymälä. Tampereella puolestaan avattiin uusi oma myymälä. Lisäksi Soulessa avautui kolme pop-up-myymälää. Kesäkuussa kerroimme, että Marimekko laajentaa monikanavaista myymäläverkostoaan syksyllä Singaporeen, jossa ensimmäinen myymälä aukeaa syyskuussa, ja katsauskauden jälkeen ilmoitimme laajentumisesta vuonna 2023 myös Malesiaan ja Vietnamiin ensimmäisten myymälöiden avautuessa myöhemmin tänä vuonna. Kuten muutkin Marimekko-myymälät ja suurin osa Marimekko-verkkokaupoista Aasiassa, nämä uudet myymälät ovat loose franchise -partneriomisteisia. Suunnitelmiamme mukaan vuoden 2023 aikana avataan kaiken kaikkiaan yhteensä arviolta 15–20 uutta Marimekko-myymälää ja -shop-in-shopia. Valtaosa näistä suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan, joka on strategiamme mukaisesti kansainvälisen kasvumme tärkein maantieteellinen alue. Toisella neljänneksellä liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 28 prosenttia.

Huhtikuussa Marimekko esitteli alkusyksyllä myyntiin tulevaa kodinmallistoaan kansainvälisesti tärkeällä Milanon designviikolla, jossa julkistettiin tuorein keramiikkaa ja kodintekstiilejä sisältävä taiteilijayhteistyö Sabine Finkenauerin kanssa sekä Matti Klenellin suunnittelema uusi lasisarja. Pohjois-Amerikassa puolestaan lanseerattiin toukokuussa rajoitetun ajan saatavilla

oleva kesäinen yhteistyömallisto moderneihin huonekaluihin ja kodinsisustukseen keskittyvän West Elm -kauppaketjun kanssa. Laajaa näkyvyyttä tuovien globaalien brändiyhteistöiden ohella kohdennetut paikalliset yhteistyöt ovat tärkeä tapa tutustuttaa yhä uusia yleisöjä Marimekkoon.

Toukokuussa Suomessa juhlittiin Marimekko-päivää muun muassa Helsingissä järjestetyillä kaikille avoimilla muotinäytöksillä, jotka keräsivät Esplanadin puistoon sankan joukon Marimekon ystäviä. Samaan aikaan Helsingin lippulaivamyymälän edustalle avattiin koko kesän ihmisiä ilahduttava Marimekko Terassi -kesäravintola. Yli kolmekymmentä vuotta vanha perinteemme kaikille avoimista muotinäytöksistä heijastelee inklusiivista lähestymistapaamme designiin ja tekee näkyväksi Marimekolle tärkeitä arvoja – yhteisöllisyyttä, tasa-arvoa ja mukaan ottamista. Nämä samat arvot näkyivät yhteistyössämme Helsinki Pride 2023 -tapahtuman kanssa ja Pride-kuukauden kunniaksi tehdyissä taideinstallaatioissa myymälöidemme ikkunoissa Helsingissä, Bangkokissa ja New Yorkissa. Olemme iloisia, että voimme monin eri tavoin tuoda väriä ja iloa yhteisöllemme eri puolilla maailmaa.

Kansainvälisesti kasvava bränditunnettuus, kehittyvä monikanavainen myymäläverkostomme sekä inspiroivat, yhteisölliset kokemukset Marimekko-brändin ympärillä tukevat meitä liiketoimintamme skaalaamisessa. Vahva taloudellinen asemamme sekä liiketoiminnan hyvä kehitys mahdollistavat kilpailukykyämme edelleen vahvistavat, pitkän aikavälin kasvua tukevat panostukset heikommassakin markkinatilanteessa. Ilolla jatkamme Marimekon kasvattamista yhdessä uskollisten kanta-asiakkaidemme, uusien brändimme ystävien ja koko ajan laajentuvan osakkeenomistajien joukon kanssa.”

Toimintaympäristö

Alla kuvatut suhdanne- ja luottamusnäkyvät perustuvat Elinkeinoelämän keskusliiton EK:n ja Tilastokeskuksen julkaisuihin.

Maailmantalouden kasvuennusteet vuodelle 2023 ovat pysyneet lähes ennallaan. Korkojen nopea nousu on hidastanut inflaatiota mutta myös talouden kasvuodotuksia tuleville vuosille. Myös esimerkiksi Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa luo edelleen epävarmuutta Euroopan talouskehitykseen. Vuonna 2023 maailmantalouden ennakoidaan kasvavan noin 3,0 prosentin vauhtia, mutta euroalueelle odotetaan vain 0,9 prosentin kasvua.

Suhdanne tilanne Suomessa on heikentynyt edelleen. Myös arviot tulevasta suhdannekehityksestä ovat laskeneet keväästä. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori heikkeni heinäkuussa 2023 ja oli selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Vähittäiskaupan myynti on kasvanut vain hieman edelliskuukausiin verrattuna, ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat kääntyneet selvään laskuun. Varastot ovat kasvaneet edelliskuukaudesta. Kuluttajien luottamus talouteen on yhä keskimääräistä alhaisempi. Arviot oman talouden nykytilasta ovat edelleen hyvin heikolla tasolla. Odotukset oman ja Suomen talouden kehityksestä ovat yhä melko heikolla tasolla, mutta selvästi parempia kuin vastaavana ajankohtana vuosi sitten. Arviot inflaation nykytilasta ja odotuksen sen kehityksestä ovat lähes ennallaan ja edelleen korkealla tasolla.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, heinäkuu 2023; Luottamusindikaattorit, heinäkuu 2023. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus, heinäkuu 2023.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi kesäkuussa 0,8 prosenttia edellisvuodesta myynnin määrän laskiessa 3,3 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi tammi-kesäkuussa 3,5 prosenttia, mutta myynnin määrä laski 3,3 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennako, kesäkuu 2023).

Liikevaihto

Liikevaihto toisella neljänneksellä

Huhti-kesäkuussa 2023 konsernin liikevaihto kasvoi 6 prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta ja oli 40 311 tuhatta euroa (37 981). Liikevaihtoa nostivat erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin sekä lisenssituottojen kasvu. Liikevaihtoa puolestaan heikensi Suomen tukkumyynnin lasku vertailukaudesta. Yhteensä liikevaihto Suomessa heikkeni 3 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 21 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi toisella neljänneksellä 2 prosenttia. Tukkumyynti kehittyi hyvin erityisesti Aasian-Tyynenmeren alueella sekä Pohjois-Amerikassa ja kasvoi globaalisti yhteensä 4 prosenttia. Lisenssituotot nousivat merkittävästi vertailukaudesta.

Liikevaihto Suomessa oli 22 191 tuhatta euroa (22 995). Vähittäismyynti nousi 3 prosenttia. Suomen myymäläverkostossa on tapahtunut useampia muutoksia vertailukaudesta. Vertailukelpoinen vähittäismyynti Suomessa laski prosentin. Heikentynyt yleinen kulutuskysyntä Suomessa vaikutti tukkumyyntiin, joka laski 19 prosenttia.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 28 prosenttia 8 759 tuhanteen euroon (6 818) kun tukkumyynti ja lisenssituotot alueella nousivat. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 23 prosenttia ja alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa 20 prosenttia. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella heikkeni 7

prosenttia. Vertailukaudella vähittäismyyntiä tukivat onnistuneet kertaluonteiset tapahtumat Australiassa.

Liikevaihto tammi-kesäkuussa

Tammi-kesäkuussa 2023 konsernin liikevaihto kasvoi 2 prosenttia vahvasta vertailukaudesta ja oli 75 598 tuhatta euroa (74 025). Liikevaihtoa nostivat kansainvälisen tukkumyynnin kasvu sekä Suomen vähittäismyynnin hyvä kehitys. Ensimmäisellä vuosipuoliskolla Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi yhteensä 5 prosenttia. Tukkumyynti ja lisenssituotot olivat vertailukauden tasolla. Liikevaihto Suomessa laski 3 prosenttia, kun heikentynyt yleinen kulutuskysyntä laski kotimaan tukkumyyntiä. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 9 prosenttia huolimatta siitä, että toimenpiteet harmaaviennin kontrolloimiseksi heikensivät tukkumyyntiä EMEA:n alueella.

Liikevaihto Suomessa oli 40 193 tuhatta euroa (41 493). Vähittäismyynti nousi 6 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti Suomessa kasvoi 1 prosentin. Heikentynyt yleinen kulutuskysyntä Suomessa vaikutti tukkumyyntiin, joka laski 20 prosenttia.

Liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 22 prosenttia ja oli 17 175 tuhatta euroa (14 096). Kasvua toivat erityisesti tukkumyynnin ja lisenssituottojen nousu. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 19 prosenttia ja alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa 9 prosenttia. Vertailukaudella tukkumyyntiä alueella tuki osaltaan joidenkin vuoden 2021 viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien siirtyminen vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 7 prosenttia.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/ 2023	4-6/ 2022	Muutos, %	1-6/ 2023	1-6/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Suomi	22 191	22 995	-3	40 193	41 493	-3	98 237
Kansainvälinen myynti	18 120	14 986	21	35 404	32 532	9	68 278
Skandinavia	3 016	2 987	1	6 472	5 977	8	13 956
EMEA	3 755	3 165	19	7 546	8 628	-13	16 014
Pohjois-Amerikka	2 590	2 016	28	4 211	3 831	10	7 999
Aasian-Tyynenmeren alue	8 759	6 818	28	17 175	14 096	22	30 309
Yhteensä	40 311	37 981	6	75 598	74 025	2	166 515

Taulukon yksittäiset luvut ja loppusummat on pyöristetty tuhansiksi euroiksi, mistä syystä yhteenlaskuissa saattaa esiintyä pyöristyseroja. Laajempi taulukko, jossa liikevaihto markkina-alueittain on jaoteltu vähittäismyyntiin, tukkumyyntiin ja lisenssituottoihin, on tämän puolivuosisikatsauksen taulukko-osassa.

Taloudellinen tulos

Huhti-kesäkuussa 2023 konsernin liikevoitto ylsi 6 602 tuhanteen euroon (5 690). Liikevoittoon sisältyi 176 tuhatta euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 6 778 tuhatta euroa (5 690). Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu sekä suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kustannusten kasvaminen.

Kiinteitä kuluja toisella vuosineljänneksellä lisäsi erityisesti työsuhde-etuuksista aiheutuvien kulujen kasvu, joka on seurausta panostuksista kansainvälisen kasvun edellytyksiin sekä myymälöiden nousseista henkilöstökuluista. Suhteellista myyntikatetta vahvistivat merkittävästi kasvaneet lisenssituotot. Myös alemmat kuljetuskustannukset tukivat suhteellista myyntikatetta. Vertailukautta suuremmat alennukset puolestaan heikensivät suhteellista myyntikatetta.

Tammi-kesäkuussa 2023 konsernin liikevoitto oli 10 404 tuhatta euroa (12 319). Liikevoittoon sisältyi 207 tuhatta euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 10 611 tuhatta euroa (12 319). Korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen aleneminen laskivat liikevoittoa. Tulosta puolestaan paransi liikevaihdon kasvu.

Kiinteitä kuluja tammi-kesäkuussa nostivat kansainvälisen kasvun edellytysten vahvistamiseksi aiemmin tehdyt rekrytoinnit ja myymälöiden kasvaneet henkilöstökulut. Suhteellista myyntikatetta heikensivät erityisesti vertailukautta suuremmat alennukset. Kuljetuskustannusten lasku puolestaan tuki suhteellista myyntikatetta.

Markkinointiin käytettiin katsauskaudella 3 947 tuhatta euroa (4 219) eli 5 prosenttia konsernin liikevaihdosta (6).

Konsernin poistot olivat 4 551 tuhatta euroa (4 937) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (7).

Liikevoittomarginaali oli tammi-kesäkuussa 13,8 prosenttia (16,6) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 14,0 prosenttia (16,6). Vuoden toisella neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 16,4 prosenttia (15,0) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 16,8 prosenttia (15,0).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -1 367 tuhatta euroa (172) eli 2 prosenttia liikevaihdosta (0). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -750 tuhatta euroa (621), joista realisoitumattomia oli -672 tuhatta euroa (678). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -493 tuhatta euroa (-315).

Konsernin tulos ennen veroja oli tammi-kesäkuussa 9 038 tuhatta euroa (12 491). Katsauskauden tulos oli 7 177 tuhatta euroa (9 822) ja tulos osaketta kohden 0,18 euroa (0,24).

Tase

Konsernin tase 30.6.2023 oli 105 495 tuhatta euroa (97 908). Oma pääoma oli 49 165 tuhatta euroa (42 825) eli 1,21 euroa osaketta kohden (1,05).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 35 132 tuhatta euroa (34 318). Vuokrasopimusvelat olivat 30 900 tuhatta euroa (30 075) ja rahoitusvelat 1 321 tuhatta euroa (1 887). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 244 tuhatta euroa (14 986).

Nettokäyttöpääoma oli katsauskauden lopussa 30 104 tuhatta euroa (21 070) ja vaihto-omaisuus oli 36 742 tuhatta euroa (30 847). Vaihto-omaisuutta vertailukaudesta on kasvattanut osin varautuminen jatkuvan malliston kysyntään mahdollisissa toimitusketjujen häiriötilanteissa.

Rahavirta ja rahoitus

Huhti-kesäkuussa 2023 liiketoiminnan rahavirta oli 4 975 tuhatta euroa (4 447) eli 0,12 euroa osaketta kohden (0,11). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 4 467 tuhatta euroa (4 292).

Tammi-kesäkuussa 2023 liiketoiminnan rahavirta oli 2 945 tuhatta euroa (1 368) eli 0,07 euroa osaketta kohden (0,03). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli katsauskaudella 2 242 tuhatta euroa (1 101).

Konsernin rahavarat olivat katsauskauden päättyessä 16 150 tuhatta euroa (19 398). Katsauskaudella osinkoja maksettiin 13 794 tuhatta euroa (37 372). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli 34,4 prosenttia (42,3). Korollista luottolimiittia oli käytössä 1 288 tuhatta euroa (1 887). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 244 tuhatta euroa (14 986), kun tammikuussa 2023 hankittiin talouden yleisen epävarmuuden jatkuessa aiempien luottolimiittien lisäksi 16 000 tuhannen euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 47,4 prosenttia (44,6). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 32,7 prosenttia (29,3). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteseen oli 0,43 (0,29) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Tammi-kesäkuussa 2023 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 703 tuhatta euroa (264) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (0). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa myymälöiden rakentamiseen. Bruttoinvestointeihin ei sisällytetä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) katsaus- tai vertailukaudella.

Myymäläverkosto

Yhtiön jakelustrategian ytimessä on yhtiön itsensä tai sen partnereiden operoima monikanavainen Marimekko-vähittäismyynti. Valikoidut ja yhä useammin verkossa toimivat jälleenmyyjät puolestaan laajentavat Marimekon tuotteiden saatavuutta ja tavoittavat uusia asiakkaita. Myös digitalisoituneessa liiketoiminnassa fyysisillä myymälöillä on tärkeä rooli paitsi jakelukanavana myös brändikulttuurin sydäminä, jotka lisäksi tukevat verkkokauppaa ja myyntiä muissa kanavissa.

Marimekolle on keskeistä olla hyvillä, kohdeyleisöään palvelevilla liikepaikoilla. Myymäläverkoston toimintaa ja tehokkuutta arvioidaan ja kehitetään jatkuvasti. Toisella neljänneksellä Pekingissä, Taipeissa ja Tampereella avattiin uudet Marimekko-myymälät ja Bangkokissa shop-in-shop. Taichungissa avattiin yksi myymälä ja suljettiin toinen. Myös Kööpenhaminassa suljettiin yksi myymälä samalla, kun kaupungissa valmistaudutaan uuden lippulaivamyymälä avaukseen neljännellä vuosineljänneksellä. Soulissa avattiin kolme pop-up-myymälää. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli kesäkuun lopussa 157 ympäri maailmaa. Myymälöiden liikevaihto kullakin markkinalla kertyy pääosin myynnistä paikallisille asiakkaille, vaikka etenkin lomakausien aikana myynti turisteille on tiettyjen keskeisten myymälöiden myynnistä merkittävä.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti jatkoi kasvuun toisella neljänneksellä. Yhtiön omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita jo 35 maassa. Lisäksi Marimekolla on jakelua myös muiden verkkomyyntikanavien kautta.

Digitaalisten palveluratkaisujen myötä verkkomyynnin ja myymälöissä tehtävän kaupan integroituminen lisääntyy jatkuvasti. Tästä syystä Marimekko raportoi oman verkkokaupan liikevaihdon osana vähittäismyyntiä ja myynnin muiden verkkomyyntikanavien kautta osana tukkumyyntiä.

Pitkän aikavälin kansainvälisen kasvunsa vauhdittamiseksi Marimekko jatkaa panostuksiaan digitaaliseen ja monikanavaiseen liiketoimintaan. Verkkomyynnin merkitys yhtiön liiketoiminnassa kasvaa edelleen, ja asiakkaiden siirtyminen digitaalisiin myyntikanaviin vaikuttaa Marimekon tulevaisuuden jakelukanavapainotuksiin.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2023	30.6.2022	31.12.2022
Suomi	66	65	65
Skandinavia	7	7	8
EMEA	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	2	3
Aasian-Tyynenmeren alue	80	75	77
Yhteensä	157	150	154

Laajempi taulukko, joka sisältää jaottelun yhtiön omiin vähittäismyymälöihin ja jälleenmyyjäomisteisiin myymälöihin ja shop-in-shopeihin, on tämän puolivuositiedotuksen taulukko-osassa.

Henkilöstö

Tammi-kesäkuussa henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 456 (422) ja kauden lopussa 484 (460), joista 69 (73) työskenteli ulkomailla. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 24 (34), EMEA 0 (1), Pohjois-Amerikka 15 (12) ja Aasian-Tyynenmeren alue 30 (36). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 236 (217).

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2023 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 13.4.2023 sekä osavuositiedotuksessa 16.5.2023.

Osake ja osakkeenomistajat

Osakepääoma ja osakkeiden määrä

Katsauskauden päättyessä yhtiön kaupparekisteriin merkitty täysin maksettu osakepääoma oli 8 040 000 euroa ja osakkeiden lukumäärä 40 649 170 kappaletta.

Osakeomistus

Kesäkuun 2023 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 39 118 osakkeenomistajaa (30 843). Osakkeista 12,56 prosenttia (17,54) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 30.6.2023 hallussaan 77 790 omaa osaketta, mikä vastaa noin 0,19 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Yhtiön hallussa olevilla omilla osakkeilla ei voi äänestää eikä niille makseta osinkoa.

Kuukausittain päivittyvät tiedot suurimmista osakkeenomistajista löytyvät yhtiön verkkosivuilta company.marimekko.com kohdasta Sijoittajat/Osaketieto/Osakkeenomistajat.

Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Tammi-kesäkuussa 2023 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 5 951 441 kappaletta (7 572 470) eli 14,64 prosenttia (18,63) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden vaihtoa raportoitaessa on otettu huomioon maksuttomassa osakeannissa yhtiökokouksen 12.4.2022 päätöksen mukaisesti annetut uudet osakkeet. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-kesäkuussa 55 309 051 euroa (105 199 526). Osakkeen alin kurssi oli 8,56 euroa (10,92), ylin 9,94 euroa (17,60) ja keskimurssi 9,29 euroa (12,88). Kesäkuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 9,09 euroa (12,34).

Yhtiön markkina-arvo 30.6.2023 oli 368 793 844 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (501 267 829).

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 12.4.2022 valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastasi noin 0,4 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet voitiin hankkia vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähensivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Marimekko Oyj:n hallitus päätti 14.11.2022 hankkia 50 000 omaa osaketta valtuutuksen perusteella. Osakeostot saatiin päätökseen 22.11.2022. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 13.4.2023.

Yhtiökokous 12.4.2022 valtuutti hallituksen myös päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 250 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta. Määrä vastasi noin 0,6 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Valtuutusta ei käytetty ja se päättyi 13.4.2023.

Varsinainen yhtiökokous 13.4.2023 valtuutti hallituksen päättämään enintään 200 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,5 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet hankittaisiin vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittaisiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Valtuutus on voimassa 13.10.2024 asti.

Lisäksi yhtiökokous 13.4.2023 valtuutti hallituksen päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 250 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta. Määrä vastaa noin 0,6 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Hallitus voi päättää osakeannista suunnatusti eli osakkeenomistajien etuoikeudesta poiketen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, kuten osakkeiden käyttäminen osana yhtiön kannustinjärjestelmää, henkilöstöannin toteuttaminen, yhtiön pääomarakenteen kehittäminen, osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa tai muiden liiketoimintajärjestelyjen toteuttaminen. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja sen kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Valtuutus on voimassa 13.10.2024 asti.

Hallituksella ei ollut katsauskaudella voimassa olevia valtuutuksia optio- tai vaihtovelkakirjalainoihin.

Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät

Marimekon liiketoiminta altistaa yhtiön erilaisille riskitekijöille. Alla on esitelty sellaiset riskit ja epävarmuustekijät, jotka voivat olennaisesti heikentää Marimekon liiketoiminnan edellytyksiä, myyntiä, taloudellista tulosta ja asemaa. Marimekon riskienhallintakäytännöt on kuvattu selvityksessä hallinto- ja ohjausjärjestelmästä.

Taloudellinen ja poliittinen toimintaympäristö

Maailmantalouden yleiseen kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät, kuten taloudellisen taantuman riski, sekä geopoliittiset jännitteet vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja käyttäytymiseen kaikilla Marimekon markkina-alueilla. Kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman heikentymisellä voi olla merkittävä epäedullinen vaikutus Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Tämä riski korostuu Suomessa ja Japanissa, jotka ovat yhtiön merkittävimmät yksittäiset toimintamaat.

Geopoliittiset jännitteet voivat myös vaikuttaa Marimekon hankinta- ja logistiikkaketjuihin sekä toimintamahdollisuuksiin tietyissä maissa. Geopoliittiset jännitteet voivat johtaa sotilaallisiin toimiin, kauppakiistoihin, talouspakotteisiin sekä vienti- ja tuontirajoituksiin, jotka voivat vaikuttaa yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen. Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa ei ole suoraan vaikuttanut Marimekon liiketoimintaan, mutta sota aiheuttaa edelleen häiriöitä globaaleihin toimitusketjuihin ja vaikuttaa osaltaan maailmantalouden kehittymiseen sekä kuluttajien ostovoimaan ja -käyttäytymiseen.

Markkinoiden äkilliset liikkeet, inflaation kehitys, muutokset tuotannontekijöiden hintakehityksessä, valuuttakursseissa (erityisesti Yhdysvaltain dollari) ja yhtiön verotuksessa sekä korkojen nousu voivat vaikuttaa Marimekon taloudelliseen asemaan.

Koronaviruspandemia on ollut globaalille muotialalle ja erikoiskaupalle pahin kriisi vuosikymmeniin, ja sen taloudelliset ja yhteiskunnalliset seuraukset voivat edelleen hidastaa maailmantalouden elpymistä ja vaikuttaa Marimekon tuotteiden kysyntään, henkilöstön terveyteen ja yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen. Mahdolliset uudet pandemiat tai epidemiat ja niihin liittyvät rajoitustoimet voivat vaikuttaa negatiivisesti Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan sekä yhtiön toimitusketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

Marimekko on alttiina myös työmarkkinakiistoille, ja lakot sekä muut työmarkkinahäiriöt voivat vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoimintaan.

Marimekko seuraa jatkuvasti taloudellisen ja poliittisen toimintaympäristön kehittymistä, huomioi liiketoimintansa johtamisessa erilaisia skenaarioita ja sopeuttaa toimintaansa tarpeen mukaan.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

Yhtiön kasvu pidemmällä aikavälillä perustuu pääasiassa monikanavaisen vähittäiskauppaan: verkkomyynnin kasvattamiseen, partnerivetoiseen Aasian-vähittäiskauppaan sekä olemassa olevien myymälöiden neliömyynnin parantamiseen yhtiön päämarkkina-alueilla. Lisäksi yhtiö laajentaa jakeluaan brändilleen sopivien fyysisten ja digitaalisten tukkumyyntikanavien kautta. Aasian-Tyynenmeren alue on Marimekon toiseksi suurin markkina, ja erityisesti Aasiassa on tärkeä rooli yhtiön kansainvälisessä kasvussa.

Monikanavaisuuden merkitys vähittäiskaupassa on viime vuosina korostunut. Kansainvälinen verkkokauppa on lisännyt kuluttajille tarjolla olevia vaihtoehtoja ja suurien verkkokauppatoimijoiden merkitystä. Lisäksi koronaviruspandemia vauhditti vähittäiskaupan digitalisoitumista ja kärjisti joidenkin muotitoimialan perinteisten tukkuasiakkaiden, kuten tavaratalojen ja monimerkkimyymälöiden, taloudellisia vaikeuksia. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myynnin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukykyyn ylläpitäminen nopeasti muuttuvassa ja digitalisaation mullistamassa toimintaympäristössä edellyttää yhtiöltä ketteryyttä, tehokkuutta, joustavuutta ja jatkuvaa toimintojen uudelleenarviointia.

Merkittäviin kumppanivalintoihin sekä partneri- ja muihin yhteistyösopimuksiin liittyy huomattavia riskejä. Myös myymälöiden vuokrasopimuksiin Suomessa ja ulkomailla sisältyy riskejä. Yhtiön kansainvälistyessä ja brändin kiinnostavuuden kasvaessa harmaavientiin liittyvät riskit voivat lisääntyä, ja sillä voi olla vaikutusta yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Lisäksi yhtiön kustannusrakenteen muutoksiin sekä asiakkaiden ja kumppaneiden maksuvalmiuteen liittyvillä riskeillä voi olla vaikutusta yhtiön taloudelliseen asemaan.

Muita merkittäviä riskejä ovat yhtiön designin, tuotevalikoiman sekä tuotteiden jakelun ja hinnoittelun muutoksiin liittyvät riskit. Kasvanut kustannusinflaatio aiheuttaa painetta hintojen nostoon, kun taas maailmantalouden ja toimintaympäristön epävarmuudet vaikuttavat negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja -käyttäytymiseen. Yhtiön kyvyllä suunnitella, kehittää ja kaupallistaa uusia kuluttajien odotuksia vastaavia tuotteita ja samanaikaisesti varmistaa tuotannon, hankinnan ja logistiikan tehokkuus, reagointinopeus ja vastuullisuus on vaikutusta yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen.

Toimitusketju

Marimekon toimitusketjuun liittyvät riskit koskevat erityisesti tuotantoa, hankinta- ja logistiikkaprosesseja ja niiden toimintavarmuutta, joustavuutta ja tehokkuutta, muutoksia raaka-aineiden ja muiden tuotannontekijöiden hinnoissa sekä logistiikan hintaa ja saatavuutta. Esimerkiksi Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa sekä mahdolliset epidemiat ja pandemiat voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Oman kangaspainon toimintavarmuuden varmistaminen kaikissa olosuhteissa on ensiarvoisen tärkeää.

Raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannontekijöiden korkeammat kustannukset voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Poikkeustilanteiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan liittyviä riskejä.

Toimitusketjun häiriöiden ja tuotetilauksiin entistä varhaisemman sitoutumisen lisäksi varastojen ja tavaravirtojen hallintaan liittyvät riskit kasvavat tuotteiden jakelun laajentuessa ja toiminnan monipuolistuessa, mikä voi heikentää yhtiön kassavirtaa sekä suhteellista kannattavuutta. Tukkumyynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaatiot voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta. Toimitusketjun häiriöiden riskiä lisäävät myös kyberhäiriötilanteet, mahdolliset epidemiaan tai pandemiaan liittyvät sulkutoimet, geopoliittiset jännitteet ja muut maailmantalouteen liittyvät epävarmuustekijät. Marimekko työskentelee aktiivisesti vähentääkseen tuotanto- ja logistiikkaketjujen häiriöiden ja nousseiden kustannuksien negatiivisia vaikutuksia sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

Vastuullisuus

Vastuullisuuden kehittämisen merkitys kilpailukyvyllä kasvaa Marimekon toimialalla, mikä voi vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen, sillä kehitystyö edellyttää laaja-alaisesti panostuksia. Riskejä ja mahdollisuuksia Marimekon vastuullisuustyön ja -tavoitteiden kannalta ovat muun muassa muutokset kuluttajakäyttäytymisessä ja yhtiön tuoteportfoliopainotuksissa, jatkuvasti kehittyvät parhaat toimintatavat toimialalla sekä lisääntyvä sääntely, joka voi vaikuttaa esimerkiksi yhtiön tuotteisiin ja arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoita muutoksia, reagoida niihin ja kehittää vastuullisempia tuotteita ja toimintatapoja on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyyn kannalta. Vastuullisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen on tärkeää myös asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyy maine-, korvaus- ja liiketoiminnallisia riskejä.

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalien muoti- ja design-liiketoiminnan arvoketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiöille haastavaksi koko arvoketjun vastuullisuudesta varmistumisen aktiivisesta vastuullisuustyöstä huolimatta. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (esimerkiksi ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti ja jatkuvasti lisääntyvän sääntelyn mukaisesti viestimisellä on kasvava merkitys asiakkaille. Nämä vastuullisuuskysymykset koskevat sekä Marimekon hankintaa ja omaa tuotantoa että lisensoituja tuotteita.

Ympäristö ja ilmastonmuutos

Ilmastonmuutos lisää sään ääri-ilmiöiden ja luonnonkatastrofien, kuten tulvien, metsä- ja maastopalojen sekä myrskyjen, todennäköisyyttä. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit ovat riski Marimekon arvoketjun toimintavarmuudelle ja tehokkuudelle. Ilmastonmuutoksesta johtuvat helteet, kuivuus, haasteet veden saatavuudessa, maaperän köyhtyminen ja muut muutokset voivat puolestaan vaikuttaa Marimekon tuotteissa käytettyjen raaka-aineiden, kuten puuvillan, saatavuuteen ja hintaan. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit voivat vaikuttaa myös tuotteiden saatavuuteen, jos niistä koituu vahinkoja yhtiön toimittajakumppaneiden tehtaille tai haittaa logistiikkaketjujen toiminnalle. Lisäksi Marimekolla on myymälöitä ja toimistoja alueilla, joilla sään ääri-ilmiöitä tai luonnonkatastrofeja voi esiintyä, ja mikäli ne aiheuttavat vahinkoja myymälöille, toimistoille tai hetkellisiä muutoksia kuluttajakäyttäytymisessä, saattaa siitä seurata myynninmenetystä sekä kustannuksia.

Ilmastonmuutokseen liittyviä riskejä hallitaan muun muassa lisäämällä vähemmän päästöintensivisten ja vettä valmistuksessaan tarvitsevien materiaalien osuutta mallistoissa, kartoittamalla uusia vastuullisempia materiaali- ja tuotantomenetelmännovaatioita sekä yleisesti monipuolistamalla toimintaa.

Sääntelyn noudattaminen ja vaatimustenmukaisuus

Soveltuvan lainsäädännön, määräysten ja vastuullisten toimintatapojen noudattaminen sekä tuoteturvallisuus ja laatu ovat ensiarvoisen tärkeitä Marimekolle. Mahdolliset väitteet, epäonnistumiset tai virheet voivat johtaa esimerkiksi yhtiön maine- ja liiketoiminnallisiin riskeihin, sakkoihin, korvausvaatimuksiin tai rikossyytteisiin. Kansainvälistyminen kasvattaa yhtiön toimintaan kohdistuvaa sääntelyä ja lisää mahdollisten väitteiden, epäonnistumisten ja virheiden riskiä. Riskejä ehkäistään panostamalla vastuullisuus- ja compliance-työhön sekä tuoteturvallisuudesta huolehtimalla ja jatkuvalla laadunvalvonnalla.

Aineettomat oikeudet

Aineettomilla oikeuksilla on keskeinen rooli yhtiön menestyksessä, ja yhtiön kyvyllä hallinnoida ja suojella näitä oikeuksia voi olla vaikutusta yhtiön liiketoimintaan, arvoon ja maineeseen. Aineettomien oikeuksien hallintaan liittyvät myös keskeisesti freelance-suunnittelijoiden kanssa solmitut yhteistyösopimukset ja sopimusten perusteella maksettavat palkkiot. Yhtiön kasvaessa ja kansainvälistyessä aineettomiin oikeuksiin, erityisesti yhtiön tunnetuimpiin kuvioihin, liittyvät riskit voivat lisääntyä.

Tietoturvariskit

Tietojärjestelmien toimintavarmuuteen, luotettavuuteen ja yhteensopivuuteen liittyy riskejä. Digitalisaation, kansainvälistymisen sekä Venäjän hyökkäyssodan myötä myös kyberrikollisuus ja -hyökkäykset, erilaiset muut tietoturvariskit ja henkilötietojen suojaamiseen liittyvät riskit ovat kasvaneet. Palvelunestohyökkäykset, häiriöt tietoliikenteessä tai esimerkiksi yhtiön omassa verkkokaupassa voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynninmenetystä. Tietoturvaloukkaukset voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia, sakkoja ja maineriskejä.

Henkilöstö ja osaaminen

Mahdolliset uudet vakavammat koronavirusinfektioaallot tai uudet epidemiat tai pandemiat voivat lisätä riskejä henkilöstön terveydestä ja turvallisuudesta huolehtimisessa sekä työvoiman riittävyyden varmistamisessa sairastapauksissa.

Koska Marimekko on pieni yhtiö, riskit kansainväliseen kasvuun tarvittavan osaamisen varmistamisesta sekä avainhenkilöriskit voivat olla merkittäviä. Osaamisen kehittämiseksi

Marimekko panostaa muun muassa johdon ja esihenkilöiden kouluttamiseen, seuraajasuunnitteluun ja suorituskyvyn johtamiseen, jotka tukevat tuloksellista, monimuotoista ja inklusiivista kulttuuria.

Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2023

Maailmantalouden yleiseen kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät kuten taloudellisen taantuman riski, yleinen kustannusinflaatio, korkojen nousu ja energiakriisi sekä geopoliittiset jännitteet vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja käyttäytymiseen ja voivat näin vaikuttaa Marimekon liiketoimintaan vuonna 2023 erityisesti tärkeällä kotimarkkinalla Suomessa. Erilaiset poikkeustilanteet, kuten Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa, voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan.

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdosta. Myynnin Suomessa odotetaan kasvavan edellisvuodesta. Vuoden 2023 tukkumyyntiin Suomessa vaikuttavat positiivisesti kertaluonteiset kampanjatoimitukset, joiden kokonaisarvon arvioidaan olevan edellisvuotta merkittävästi suurempi. Toimitukset painottuvat voimakkaasti toiselle vuosipuoliskolle.

Aasian-Tyynenmeren alue on Marimekon toiseksi suurin markkina, ja sillä on tärkeä rooli yhtiön kansainvälisessä kasvussa. Japani on Marimekolle selvästi merkittävin maa tällä alueella, ja siellä on jo varsin kattava Marimekko-myyvälöiden verkosto. Kaikki Marimekko-myyvälät ja suurin osa -verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella odotetaan kasvavan vuonna 2023, samoin kuin koko kansainvälisen liikevaihdon. Vuonna 2023 tavoitteena on avata arviolta 15–20 uutta Marimekko-myyvälää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja -tulokertymä painottuu perinteisesti tilikauden toiselle vuosipuoliskolle. Vuonna 2023 Marimekon liikevaihdon arvioidaan kasvavan. Vuoden ensimmäisen neljänneksen liikevaihto jäi ennakoitua vertailukaudesta kotimaan tukkumyynnin alkuvuoden heikommista näkymistä ja alemmista lisenssituotoista johtuen. Lisäksi ensimmäisen neljänneksen liikevaihtoa vuonna 2022 nostivat vuoden 2021 viimeiseltä vuosineljännekseltä osin vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle siirtyneet tukkutoimitukset Aasian-Tyynenmeren alueella. Lisenssituottojen koko vuodelta 2023 arvioidaan kasvavan vuoden 2022 ennätystasosta.

Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon edelleen vuonna 2023. Marimekon alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Poikkeustilanteiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttämisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan ja suhteelliseen kannattavuuteen liittyviä riskejä. Myös kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset lisäävät varastoriskejä. Marimekko työskentelee aktiivisesti vähentääkseen tuotanto- ja logistiikkaketjujen häiriöiden ja nousseiden kustannuksien negatiivisia vaikutuksia sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on strategiakaudella 2023–2027 skaalata kasvuaan erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Vuonna 2023 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Markkinointikustannuksien odotetaan kasvavan (2022: 9,2 miljoonaa).

Yhtiö seuraa tarkasti yleistä taloudellista tilannetta, kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehittymistä sekä Venäjän hyökkäyssodan ja muiden mahdollisten poikkeustilanteiden vaikutuksia ja sopeuttaa toimintaansa ja suunnitelmiaan olosuhteiden mukaan.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2023

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2023 kasvavan edellisvuodesta (2022: 166,5 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2022: 18,2 prosenttia). Vuoden 2023 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys, globaalit toimitusketjujen häiriöt sekä yleinen inflaatiokehitys.

Liikevaihdon ja tuloksen kehitykseen liittyviä merkittäviä epävarmuustekijöitä on kuvattu tarkemmin tämän puolivuosisikatsauksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

Vuosikalenteri 2023

Marimekon osavuosisikatsaus tammi-syyskuulta keskiviikkona 8.11.2023 klo 8.00.

Helsingissä 16. elokuuta 2023

Marimekko Oyj
Hallitus

Puolivuositiedon taulukot

Konsernituloslaskelma ja laaja tuloslaskelma
Konsernitase
Konsernin rahavirtalaskelma
Laskelma konsernin oman pääoman muutoksista
Laadintaperiaatteet
Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet
Liikevaihto markkina-alueittain
Liikevaihto tuotelinjoittain

Muut tiedot

Konsernin tunnuslukuja
Vaihtoehtoisten tunnuslukujen täsmäytys IFRS-tilinpäätöslukuihin
Liikevaihdon ja tuloksen kehitys vuosineljänneksittäin
Myymälät ja shop-in-shopit
Tunnuslukujen laskentakaavat

KONSERNITULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	4-6/2023	4-6/2022	1-6/2023	1-6/2022	1-12/2022
LIKEVAIHTO	40 311	37 981	75 598	74 025	166 515
Liiketoiminnan muut tuotot	31	25	56	48	108
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	3 412	4 047	2 862	4 739	7 721
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-18 042	-18 261	-31 486	-32 307	-72 115
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-8 706	-7 495	-16 480	-14 636	-30 846
Poistot ja arvonalentumiset	-2 230	-2 449	-4 551	-4 937	-9 651
Liiketoiminnan muut kulut	-8 173	-8 158	-15 595	-14 612	-31 497
LIKEVOITTO	6 602	5 690	10 404	12 319	30 236
Rahoitustuotot	-157	781	96	1 092	1 241
Rahoituskulut	-377	-499	-1 463	-920	-2 339
	-535	282	-1 367	172	-1 097
TULOS ENNEN VEROJA	6 067	5 973	9 038	12 491	29 139
Tuloverot	-1 311	-1 195	-1 861	-2 669	-6 430
KATSAUSKAUDEN TULOS	4 756	4 778	7 177	9 822	22 708
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 756	4 778	7 177	9 822	22 708
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,12	0,12	0,18	0,24	0,56

LAAJA TULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	4-6/2023	4-6/2022	1-6/2023	1-6/2022	1-12/2022
KATSAUSKAUDEN TULOS	4 756	4 778	7 177	9 822	22 708
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi					
Muuntoeron muutos	64	-52	140	-119	-40
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	4 820	4 725	7 317	9 703	22 668
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 820	4 725	7 317	9 703	22 668

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

30.6.2023 30.6.2022 31.12.2022**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	238	384	288
Aineelliset hyödykkeet	33 423	32 777	34 560
Muut rahoitusvarat	519	549	512
Laskennalliset verosaamiset	951	608	748
	35 132	34 318	36 108

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	36 742	30 847	33 784
Myyntisaamiset ja muut saamiset	16 347	13 153	11 983
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	1 126	192	-
Rahavarat	16 150	19 398	32 711
	70 364	63 590	78 479

VARAT YHTEENSÄ**105 495** 97 908 114 587

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

30.6.2023

30.6.2022

31.12.2022

OMA PÄÄOMA JA VELAT

EMOYHTIÖN OMISTAJILLE KUULUVA OMA PÄÄOMA

Osakepääoma	8 040	8 040	8 040
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1 228	1 228	1 228
Omat osakkeet	-541	-87	-541
Muuntoerot	18	-200	-122
Kertyneet voittovarot	40 419	33 844	46 820
Oma pääoma yhteensä	49 165	42 825	55 425

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	24 661	22 662	25 277
	24 661	22 662	25 277

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	24 110	23 122	24 752
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	-	-	416
Vuokrasopimusvelat	6 239	7 413	6 547
Rahoitusvelat	1 321	1 887	2 169
	31 670	32 421	33 885

Velat yhteensä	56 331	55 083	59 162
----------------	--------	--------	--------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ

105 495

97 908

114 587

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-6/2023 1-6/2022 1-12/2022

LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	7 177	9 822	22 708
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	4 551	4 937	9 651
Rahoitustuotot ja -kulut	1 367	-172	1 097
Verot	1 861	2 669	6 430
Osakeperusteiset maksut	217	660	750
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	15 172	17 916	40 636
Käyttöpääoman muutos	-7 922	-11 008	-11 212
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-4 253	-1 237	49
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-3 041	-4 811	-7 809
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-628	-4 960	-3 452
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	7 250	6 909	29 424
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-759	-590	-1 130
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	78	62	166
Maksetut verot	-3 624	-5 013	-8 319
LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	2 945	1 368	20 141

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

	1-6/2023	1-6/2022	1-12/2022
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-703	-267	-999
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-703	-267	-999
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Lyhytaikaisten lainojen nostot	152	654	1 049
Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-881	-625	-665
Omien osakkeiden hankinta	-	-	-454
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-3 587	-4 563	-8 485
Maksetut osingot	-13 794	-37 372	-37 372
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-18 110	-41 907	-45 927
Rahavarojen muutos	-15 868	-40 806	-26 784
Rahavarat katsauskauden alussa	32 711	59 726	59 726
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-693	477	-230
Rahavarat katsauskauden lopussa	16 150	19 398	32 711

Marimekolla on nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 244 tuhatta euroa (14 986).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(1 000 euroa)

Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma

	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan omanosakkeet pääoman rahasto	Omat	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2022	8 040	1 228	-210	-81	60 856	69 833
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					9 822	9 822
Muuntoerot				-119		-119
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-119	9 822	9 703
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-37 372	-37 372
Osakeperusteiset maksut			123		538	660
Oma pääoma 30.6.2022	8 040	1 228	-87	-200	33 844	42 825
Oma pääoma 1.1.2023	8 040	1 228	-541	-122	46 820	55 425
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					7 177	7 177
Muuntoerot				140		140
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				140	7 177	7 317
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-13 794	-13 794
Osakeperusteiset maksut					217	217
Oma pääoma 30.6.2023	8 040	1 228	-541	18	40 419	49 165

LAADINTAPERIAATTEET

Tämä puolivuositarkastus on laadittu IAS 34 Osavuositarkastukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän tarkastuksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2022 tilinpäätöksessään.

Vuoden 2023 neljännesvuositulokset ovat tilintarkastamattomia. Koko vuotta 2022 koskevat luvut perustuvat vuoden 2022 tilintarkastettuun tilinpäätökseen. Tuhansiksi euroiksi pyöristettyjen lukujen yhteenlaskuissa saattaa esiintyä pyöristyseroja.

Marimekko käyttää vaihtoehtoisia tunnuslukuja (APM) ja noudattaa niihin liittyen ESMA:n antamaa ohjeistusta. Tällaisia tunnuslukuja ovat esimerkiksi vertailukelpoinen liikevoitto, vertailukelpoinen liikevoittomarginaali-%, vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) sekä vertailukelpoinen osakekohtainen tulos (EPS). Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät on esitetty erikseen vaihtoehtoisten tunnuslukujen täsmäytyslaskelman yhteydessä. Konsernin johto käyttää harkintaa tehdessään päätöksiä vertailukelpoisten erien luokittelussa. Vertailukelpoisuuteen vaikuttaviin eriin luetaan mukaan esimerkiksi uudelleenjärjestelyistä aiheutuvat kustannukset, työsuhteen päättymiseen liittyvät kulut sekä poikkeukselliset ja odottamattomat tapahtumat. Vaihtoehtoisena tunnuslukuna esitetään myös brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta.

AINEETTOMAT JA AINEELLISET HYÖDYKKEET

(1 000 euroa)	Aineettomat hyödykkeet	Aineelliset hyödykkeet		Yhteensä
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	
Hankintameno 1.1.2022	10 546	62 142	29 360	91 501
Muuntoerot	-63	629	383	1 013
Lisäykset	213	4 112	230	4 342
Vähennykset	-1 436	-	-824	-824
Siirrot erien välillä	-176	-	-	-
Hankintameno 30.6.2022	9 085	66 883	29 149	96 032
Kertyneet poistot 1.1.2022	10 060	32 664	25 650	58 314
Muuntoerot	-63	584	384	968
Vähennysten kertyneet poistot	-1 436	-	-824	-824
Katsauskauden poistot	140	4 438	359	4 797
Kertyneet poistot 30.6.2022	8 701	37 687	25 568	63 255
Kirjanpitoarvo 30.6.2022	384	29 196	3 581	32 777
Hankintameno 1.1.2023	9 887	72 094	26 412	98 507
Muuntoerot	-69	-705	-205	-909
Lisäykset	298	2 826	650	3 476
Vähennykset	-269	-18	-1 380	-1 398
Siirrot erien välillä	-238	-	-	-
Hankintameno 30.6.2023	9 610	74 198	25 478	99 676
Kertyneet poistot 1.1.2023	9 600	41 479	22 467	63 946
Muuntoerot	-69	-546	-198	-745
Vähennysten kertyneet poistot	-269	-10	-1 380	-1 390
Katsauskauden poistot	110	4 082	359	4 441
Kertyneet poistot 30.6.2023	9 372	45 005	21 248	66 253
Kirjanpitoarvo 30.6.2023	238	29 193	4 230	33 423

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/ 2023	4-6/ 2022	Muutos, %	1-6/ 2023	1-6/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Suomi	22 191	22 995	-3	40 193	41 493	-3	98 237
Vähittäismyynti	16 996	16 551	3	28 302	26 660	6	64 559
Tukkumyynti	5 158	6 397	-19	11 820	14 753	-20	33 491
Lisenssituotot	36	47	-24	72	80	-10	187
Skandinavia	3 016	2 987	1	6 472	5 977	8	13 956
Vähittäismyynti	1 030	918	12	1 957	1 906	3	4 157
Tukkumyynti	1 985	2 069	-4	4 440	4 070	9	9 799
Lisenssituotot	-	-		75	-		-
EMEA	3 755	3 165	19	7 546	8 628	-13	16 014
Vähittäismyynti	675	492	37	1 412	1 117	26	2 492
Tukkumyynti	2 680	2 612	3	5 530	6 082	-9	11 603
Lisenssituotot	400	60		604	1 429	-58	1 919
Pohjois-Amerikka	2 590	2 016	28	4 211	3 831	10	7 999
Vähittäismyynti	1 015	1 204	-16	1 849	2 391	-23	4 621
Tukkumyynti	1 493	714	109	2 139	1 169	83	2 761
Lisenssituotot	82	98	-16	223	271	-18	617
Aasian-Tyynenmeren alue	8 759	6 818	28	17 175	14 096	22	30 309
Vähittäismyynti	1 476	1 594	-7	3 068	2 869	7	6 619
Tukkumyynti	6 353	5 183	23	13 149	11 069	19	23 455
Lisenssituotot	930	41		958	158		234
Kansainvälinen myynti yhteensä	18 120	14 986	21	35 404	32 532	9	68 278
Vähittäismyynti	4 195	4 209	0	8 286	8 284	0	17 890
Tukkumyynti	12 512	10 578	18	25 258	22 391	13	47 618
Lisenssituotot	1 413	200		1 860	1 858	0	2 770
Yhteensä	40 311	37 981	6	75 598	74 025	2	166 515
Vähittäismyynti	21 191	20 760	2	36 588	34 943	5	82 448
Tukkumyynti	17 670	16 974	4	37 078	37 144	0	81 109
Lisenssituotot	1 449	247		1 931	1 938	0	2 957

Tukkumyynnin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/2023	4-6/2022	Muutos, %	1-6/2023	1-6/2022	Muutos, %	1-12/2022
Muoti	14 628	12 038	22	26 019	24 153	8	50 525
Kodintuotteet	15 267	16 930	-10	30 490	32 295	-6	78 273
Laukut ja asusteet	10 416	9 013	16	19 089	17 576	9	37 717
Yhteensä	40 311	37 981	6	75 598	74 025	2	166 515

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-6/2023	1-6/2022	Muutos, %	1-12/2022
Tulos/osake (EPS), euroa	0,18	0,24	-27	0,56
Oma pääoma/osake, euroa	1,21	1,05	15	1,37
Oman pääoman tuotto (ROE), %	43,6	54,6		36,3
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	34,4	42,3		31,5
Omavaraisuusaste, %	47,4	44,6		49,2
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	32,7	29,3		2,2
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	703	264	166	999
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	0,9	0,4		0,6
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	787	876	-10	846
Henkilöstö keskimäärin	456	422	8	434
Henkilöstö kauden lopussa	484	460	5	459
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	40 571 380	40 621 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	40 571 380	40 640 223		40 623 999

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(1 000 euroa)	4-6/2023	4-6/2022	1-6/2023	1-6/2022	1-12/2022
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät					
Työsuhde-etuudet	-176	-	-207	-	-146
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-176	-	-207	-	-146
Käyttökate (EBITDA)					
Työsuhde-etuudet	176	-	207	-	146
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	9 009	8 139	15 162	17 256	40 033
Liikevoitto					
Työsuhde-etuudet	176	-	207	-	146
Vertailukelpoinen liikevoitto	6 778	5 690	10 611	12 319	30 382
Liikevaihto					
Liikevaihto	40 311	37 981	75 598	74 025	166 515
Liikevoittomarginaali, %	16,4	15,0	13,8	16,6	18,2
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	16,8	15,0	14,0	16,6	18,2

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavina erinä on eritelty yhtiön perusliiketoiminnasta erilliset erät. Konsernin johto käyttää harkintaa tehdessään päätöksiä vertailukelpoisten erien luokittelussa.

LIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(1 000 euroa)	4-6/2023	1-3/2023	10-12/2022	7-9/2022
Liikevaihto	40 311	35 287	48 413	44 077
Liikevoitto	6 602	3 802	6 799	11 118
Tulos/osake, euroa	0,12	0,06	0,10	0,22

(1 000 euroa)	4-6/2022	1-3/2022	10-12/2021	7-9/2021
Liikevaihto	37 981	36 044	48 066	42 363
Liikevoitto	5 690	6 629	7 618	13 127
Tulos/osake, euroa *	0,12	0,12	0,14	0,26

* Osakekohtaiset tunnusluvut on laskettu ja vertailukausien luvut on oikaistu osakkeiden uuden kokonaismäärän mukaan maksuttoman osakeannin (ns. split) jälkeen 12.4.2022 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2023	30.6.2022	31.12.2022
Suomi	66	65	65
Omat myymälät	26	26	26
Omat outlet-myymälät	13	12	12
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
Skandinavia	7	7	8
Omat myymälät	4	4	5
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
EMEA	1	1	1
Omat myymälät	-	-	-
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	2	3
Omat myymälät	1	-	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	80	75	77
Omat myymälät	3	4	4
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	65	60	62
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	12	11	11
Yhteensä	157	150	154
Omat myymälät	34	34	36
Omat outlet-myymälät	14	13	13
Jälleenmyyjämyymälät	78	73	75
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	31	30	30

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli kesäkuun 2023 lopussa 48 (47).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoitto, %:

$(\text{Liiketulos} - \text{vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa}) \times 100 / \text{Liikevaihto}$

Tulos/osake (EPS), euroa:

$(\text{Voitto ennen veroja} - \text{tuloverot}) / \text{Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä (keskimäärin katsauskauden aikana)}$

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

$(\text{Vertailukelpoinen voitto ennen veroja} - \text{tuloverot vertailukelpoisesta voitosta}) / \text{Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä (keskimäärin katsauskauden aikana)}$

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 30.6.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

$(\text{Voitto ennen veroja} - \text{tuloverot}) \text{ rullaava } 12 \text{ kk} \times 100 / \text{Oma pääoma (keskimäärin)}$

Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %:

$(\text{Voitto ennen veroja} + \text{korko- ja muut rahoituskulut}) \text{ rullaava } 12 \text{ kk} \times 100 / \text{Taseen loppusumma - korottomat velat (keskimäärin)}$

Omavaraisuusaste, %:

$\text{Oma pääoma} \times 100 / (\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot})$

Nettovelkaantumisaste (gearing), %:

$\text{Korolliset nettovelat} \times 100 / \text{Oma pääoma}$

Nettokäyttöpääoma, euroa:

Vaihto-omaisuus + myyntisaamiset ja muut saamiset + katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset - verovelat - lyhytaikaiset varaukset - ostovelat ja muut velat

Nettovelka/käyttökate (EBITDA):

$\text{Korolliset nettovelat} / \text{vertailukelpoinen rullaava } 12 \text{ kk käyttökate}$