



marimekko

Osavuosisikatsaus

1-3/2023

Marimekko Oyj, Osavuositarkastus 16.5.2023 klo 8.00.

Marimekon ensimmäinen neljännes yhtiön odotusten mukainen: liikevaihto laski kaksi prosenttia, vertailukelpoinen liikevoitto jäi ennätysellisestä vertailukaudesta

Ensimmäinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto laski 2 prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta ja oli 35,3 miljoonaa euroa (36,0). Liikevaihtoa laskivat ennakoitusti Suomen tukkumyynnin pienentyminen sekä lisenssituottojen lasku EMEA:n alueella. Suomen vähittäismyynnin ja kansainvälisen tukkumyynnin kasvu puolestaan tukivat liikevaihtoa.
- Liikevaihto Suomessa heikkeni 3 prosenttia, kun heikentynyt yleinen kulutuskysyntä laski kotimaan tukkumyyntiä. Kansainvälinen liikevaihto oli lähes vertailukauden tasolla alemmista lisenssituotoista huolimatta. Vuosineljänneksen välisestä ennakoitusta vaihtelusta huolimatta koko vuoden liikevaihdon arvioidaan kasvavan sekä Suomessa että kansainvälisesti.
- Liikevoitto oli 3,8 miljoonaa euroa (6,6) ja vertailukelpoinen liikevoitto oli 3,8 miljoonaa euroa (6,6) eli 10,9 prosenttia liikevaihdosta (18,4). Liikevoittoa laskivat erityisesti suhteellisen myyntikatteen heikkeneminen pääasiassa alempien lisenssituottojen vuoksi sekä vertailukautta korkeammat kiinteät kustannukset.
- Varsinainen yhtiökokous päätti jakaa vuodelta 2022 osinkoa 0,34 euroa osakkeelta. Osinko maksettiin 24.4.2023.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2023

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2023 kasvavan edellisvuodesta (2022: 166,5 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoitaan 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 osavuositarkastuksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	1-3/ 2023	1-3/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Liikevaihto	35,3	36,0	-2	166,5
Kansainvälinen myynti	17,3	17,5	-1	68,3
osuus liikevaihdosta, %	49	49		41
Käyttökate (EBITDA)	6,1	9,1	-33	39,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	6,2	9,1	-33	40,0
Liikevoitto	3,8	6,6	-43	30,2
Liikevoittomarginaali, %	10,8	18,4		18,2
Vertailukelpoinen liikevoitto	3,8	6,6	-42	30,4
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	10,9	18,4		18,2
Kauden tulos	2,4	5,0	-52	22,7
Tulos/osake, euroa	0,06	0,12	-52	0,56
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,06	0,12	-52	0,56
Liiketoiminnan rahavirta	-2,0	-3,1	-34	20,1
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	27,7	35,2		31,5
Omavaraisuusaste, %	53,6	57,2		49,2
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)	0,15	-0,31		0,03
Bruttoinvestoinnit	0,2	0,1	39	1,0
Henkilöstö kauden lopussa	449	409	10	459
joista Suomen ulkopuolella	76	74	3	76
Brändimyynti ¹	84,5	88,3	-4	382,3
josta Suomen ulkopuolella	60,0	61,8	-3	251,9
kansainvälisen myynnin osuus, %	71	70		66
Myymlöiden lukumäärä	154	147	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 vero vaikutus huomioiden. Vaihtoehtoisten tunnuslukujen täsmäytys IFRS-tilinpäätöslukuihin ja vertailukelpoisiin eriin liittyvä johdon harkinta on esitetty tämän osavuosisikatsauksen 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 arvonnalisäveroa, 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

”Liiketoimintamme kehittyi vuoden ensimmäisellä neljänneksellä ennakoidusti. Vahva taloudellinen asemamme mahdollistaa panostukset pitkän aikavälin kasvuun.



Marimekon liikevaihto ensimmäisellä neljänneksellä heikkeni kaksi prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta ja oli 35,3 miljoonaa euroa (36,0). Liikevaihtoa laskivat ennakoidusti Suomen heikommasta yleisestä kulutuskysynnästä johtuva kotimaan tukkumyynnin pienentyminen sekä lisenssituottojen lasku EMEA:n alueella. Brändimme vetovoimasta kuitenkin kertoo Suomen vähittäismyynnin hyvän kehityksen jatkuminen – kasvua kertyi 12 prosenttia. Monikanavainen vähittäismyyntimme nousi globaalisti yhdeksän prosenttia. Kansainvälinen tukkumyynti kasvoi kahdeksan prosenttia, mutta tukkumyynti yhteensä heikentyi neljä prosenttia kotimaan tukkumyynnin laskusta johtuen. Samasta syystä Suomessa liikevaihto pieneni kolme prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto oli lähes vertailukauden tasolla. Huolimatta tästä ennakoidusta vuosineljännesten välisestä vaihtelusta, koko vuodelta arvioimme liikevaihdon kasvavan sekä Suomessa että kansainvälisesti.

Vertailukelpoinen liikevoittomme oli tammi-maaliskuussa 3,8 miljoonaa euroa (6,6) eli 10,9 prosenttia liikevaihdosta (18,4). Liiketulokseemme alkuvuonna vaikuttivat odotetusti erityisesti alemmat lisenssituotot, jotka heikensivät suhteellista myyntikatetta, sekä korkeammat kiinteät kustannukset. Kiinteitä kuluja lisäsivät erityisesti vähittäismyynnin kasvua tukevat myymälöiden nousseet henkilöstökulut sekä panostukset kansainvälisen kasvun edellytyksiin. Kannattavana yhtiönä meillä on mahdollisuus jatkaa kilpailukykyämme vahvistavia, pitkän aikavälin kasvua tukevia panostuksia heikommasta yleisestä taloustilanteesta huolimatta.

Olemme Marimekossa aloittaneet vuoden alusta uuden strategiakauden, jonka aikana keskitymme skaalaamaan liiketoimintaamme ja kasvua erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Kansainvälisen kasvumme tärkeimpänä maantieteellisenä alueena keskitymme tulevana vuosina Aasiaan. Se tarkoittaa muun muassa monikanavaisen myymäläverkostomme kehittämistä edelleen näillä markkinoilla. Ensimmäisellä neljänneksellä Pekingissä Kiinassa avattiin kaksi uutta Marimekko-myymälää. Myös Kiinan verkkokauppa laajeni toiselle verkkomyyntialustalle. Lisäksi Japanissa avattiin kaksi pop-up-myymälää ja Taiwanissa yksi. Inspiroivat myymälät ja luovat vähittäiskauppa-konseptit ovat paitsi tärkeitä jakelukanavina myös brändikulttuurin sydäminä, jotka rakentavat tunnettuutta, syventävät asiakaskokemusta ja tukevat myyntiä myös muissa kanavissa. Thaimaassa puolestaan järjestettiin maaliskuussa Marimekon kesämallistoa 2023 esittelevä muotinäytös. Tämä onnistunut ulkoilmatapahtuma kokosi yhteen suuren joukon Marimekon ystäviä, lehdistöä ja alan vaikuttajia. Ensimmäisellä neljänneksellä liikevaihto strategisesti tärkeällä Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 16 prosenttia, vaikka vertailukautta tuki joidenkin vuoden 2021 viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien siirtyminen vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle.

Kansainvälisen tunnettuuden kasvattamisessa tärkeässä roolissa ovat erilaiset brändiyhteistyöt. Maaliskuussa IKEA-tavarataloissa maailmanlaajuisesti tuli myyntiin rajatun ajan saatavilla oleva pohjoismaista designia, saunakulttuuria ja hyvinvointia yhdistävä BASTUA-mallisto, joka otettiin vastaan innostuneesti. Hieman myöhemmin maaliskuussa lanseerasimme puolestaan Marimekon kuviotaiteen ja adidaksen laaja-alaisen urheiluvaate-, jalkine- ja asusteosaamisen yhdistävän uuden yhteistyömalliston, joka ilahdutti asiakkaita ympäri maailmaa.

Tulevaisuuden voittajabrändit ja -yhtiöt määritetään haastavissa markkinatilanteissa. Jatkamme päättäväisesti Marimekon tulevaisuuden rakentamista viime vuosien hyväksi havaittua menestysreseptiämme edelleen kehittämällä ja vahvistamalla tuoden iloa ja optimismia koko ajan kasvavalle joukolle Marimekon omaperäisen ja ajattoman designin ystäviä.”

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden kasvuennusteet ovat alkuvuonna hieman parantuneet, mutta epävarmuus on edelleen suurta. Vaikka yleinen inflaatio on hidastunut, se on edelleen korkealla tasolla. Epävarmuutta luovat myös esimerkiksi nopeasti nousseet korot ja erilaiset geopoliittiset jännitteet. Vuonna 2023 maailmantalouden ennakoidaan kasvavan noin 2,8 prosentin vauhtia, mutta euroalueelle odotetaan vain 0,8 prosentin kasvua.

Suhdannetilanne Suomessa on pysynyt heikkona. Arviot tulevasta ovat kuitenkin parantuneet hieman. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori vahvistui huhtikuussa 2023 ollen kuitenkin yhä alle pitkän aikavälin keskiarvon. Vähittäiskaupan myynti on pysynyt ennallaan edelliskuukausiin verrattuna, ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat kääntyneet lievään kasvuun. Myös varastot ovat pysyneet lähellä edelliskuukausien tasoa. Kuluttajien luottamus talouteen on yhä keskimääräistä alhaisempi, mutta vahvistui viime kuukausien synkistä lukemista. Arviot oman talouden nykytilasta olivat edelleen hyvin matalalla tasolla, mutta odotukset oman talouden kehittymisestä nousivat jo keskimääräiselle tasolle. Arviot Suomen talouden kehityksestä ovat yhä melko heikolla tasolla, mutta selvästi aiempaa parempia. Arviot inflaation nykytilasta ovat ennallaan ja odotukset inflaation kehityksestä ovat laskeneet edelleen hieman.

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

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi maaliskuussa 2,6 prosenttia edellisvuodesta myynnin määrän laskiessa 5,8 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi tammi-maaliskuussa 4,3 prosenttia, mutta myynnin määrä laski 4,1 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennako, maaliskuu 2023).

Liikevaihto

Tammi-maaliskuussa 2023 konsernin liikevaihto laski 2 prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta ja oli 35 287 tuhatta euroa (36 044). Liikevaihtoa laskivat ennakoidusti Suomen tukkumyynnin pientyminen sekä lisenssituottojen lasku EMEA:n alueella. Lisäksi toimenpiteet harmaaviennin kontrolloimiseksi heikensivät tukkumyyntiä EMEA:n alueella. Suomen vähittäismyynnin ja kansainvälisen tukkumyynnin kasvu puolestaan tukivat liikevaihtoa. Yhteensä liikevaihto Suomessa heikkeni 3 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto oli lähes vertailukauden tasolla alemmista lisenssituotoista huolimatta.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi ensimmäisellä neljänneksellä 9 prosenttia. Myynti kasvoi sekä omissa myymälöissä että verkkokaupassa. Tukkumyynti laski 4 prosenttia, kun Suomen tukkumyynti laski heikentyneen yleisen kulutuskysynnän seurauksena, ja lisenssituotot heikkenivät 71 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli 18 003 tuhatta euroa (18 498). Vähittäismyynti nousi 12 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti Suomessa kasvoi 4 prosenttia. Heikentynyt yleinen kulutuskysyntä Suomessa vaikutti tukkumyyntiin, joka laski 20 prosenttia ennätysellisestä vertailukaudesta.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 16 prosenttia 8 416 tuhanteen euroon (7 278) sekä tukku- että vähittäismyynnin noustessa alueella. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 15 prosenttia ja alueen yhtiölle merkittävimässä maassa Japanissa 1 prosentin. Vertailukaudella tukkumyyntiä alueella tuki osaltaan joidenkin vuoden

2021 viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien siirtyminen vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 25 prosenttia.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	1-3/ 2023	1-3/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Suomi	18 003	18 498	-3	98 237
Kansainvälinen myynti	17 284	17 546	-1	68 278
Skandinavia	3 457	2 990	16	13 956
EMEA	3 791	5 463	-31	16 014
Pohjois-Amerikka	1 621	1 815	-11	7 999
Aasian-Tyynenmeren alue	8 416	7 278	16	30 309
Yhteensä	35 287	36 044	-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 osavuosikatsauksen taulukko-osassa.

Taloudellinen tulos

Tammi-maaliskuussa 2023 konsernin liikevoitto oli 3 802 tuhatta euroa (6 629). Liikevoittoon sisältyi 31 tuhatta euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 3 833 tuhatta euroa (6 629). Liikevoittoa laskivat erityisesti suhteellisen myyntikatteen aleneminen ja vertailukautta korkeammat kiinteät kustannukset. Myös liikevaihdon lasku heikensi liikevoittoa.

Suhteellista myyntikatetta heikensivät pääasiassa vertailukautta alemmat lisenssituotot. Tuotekatteen säilyivät hyvällä tasolla. Kiinteitä kuluja ensimmäisellä vuosineljänneksellä puolestaan lisäsivät erityisesti vähittäismyyntin kasvua tukevat myymälöiden nousseet henkilöstökulut sekä panostukset kansainvälisen kasvun edellytyksiin, mikä nosti esimerkiksi henkilöstö- ja IT-kuluja.

Markkinointiin käytettiin katsauskaudella 1 489 tuhatta euroa (1 715) eli 4 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot olivat 2 321 tuhatta euroa (2 488) eli 7 prosenttia liikevaihdosta (7).

Liikevoittomarginaali oli tammi-maaliskuussa 10,8 prosenttia (18,4) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 10,9 prosenttia (18,4).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -832 tuhatta euroa (-111) eli 2 prosenttia liikevaihdosta (0). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -520 tuhatta euroa (167), joista realisoitumattomia oli -484 tuhatta euroa (187). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -246 tuhatta euroa (-160).

Konsernin tulos ennen veroja oli tammi-maaliskuussa 2 970 tuhatta euroa (6 518). Katsauskauden tulos oli 2 421 tuhatta euroa (5 044) ja tulos osaketta kohden 0,06 euroa (0,12).

Tase

Konsernin tase 31.3.2023 oli 109 940 tuhatta euroa (119 381). Oma pääoma oli 58 019 tuhatta euroa (67 292) eli 1,43 euroa osaketta kohden (1,66).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 35 716 tuhatta euroa (34 996). Vuokrasopimusvelat olivat 31 594 tuhatta euroa (30 862) ja rahoitusvelat 2 024 tuhatta euroa (2 493). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 30 633 tuhatta euroa (14 348).

Nettokäyttöpääoma oli katsauskauden lopussa 27 858 tuhatta euroa (18 699) ja vaihto-omaisuus oli 33 353 tuhatta euroa (26 504). Vaihto-omaisuutta vertailukaudesta on kasvattanut osin varautuminen jatkuvan malliston kysyntään mahdollisissa toimitusketjujen häiriötilanteissa.

Rahavirta ja rahoitus

Tammi-maaliskuussa 2023 liiketoiminnan rahavirta oli -2 030 tuhatta euroa (-3 079) eli -0,05 euroa osaketta kohden (-0,08). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli -2 226 tuhatta euroa (-3 191).

Konsernin rahavarat olivat katsauskauden päättyessä 28 082 tuhatta euroa (46 952). Rahavarojen laskuun vaikutti varsinaisen ja lisäosingon maksaminen keväällä 2022. Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli 27,7 prosenttia (35,2). Korollista luottolimiittia oli käytössä 2 042 tuhatta euroa (2 493). Lisäksi konsernilla oli tilikauden lopussa nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 30 633 tuhatta euroa (14 348), 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 53,6 prosenttia (57,2). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 9,6 prosenttia (-20,2). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli 0,15 (-0,31) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Tammi-maaliskuussa 2023 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 195 tuhatta euroa (140) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (0). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa myymälöiden rakentamiseen ja tuotantokalustoon. 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. Ensimmäisellä neljänneksellä Seinäjoella Suomessa oma myymälä avattiin uudessa sijainnissa aiempaa suurempana ja outlet-myymäläksi muutettuna. Pekingissä Kiinassa avattiin kaksi uutta Marimekko-myymälää. Lisäksi Kiinan verkkokauppa laajeni toiselle verkkomyyntialustalle. Australiassa ja Thaimaassa puolestaan suljettiin yksi myymälä kummassakin. Lisäksi Japanissa avattiin kaksi pop-up-myymälää ja Taiwanissa yksi. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli maaliskuun lopussa 154 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 kasvuaan ensimmäisellä neljänneksellä. Yhtiön omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat tavoittavat 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

	31.3.2023	31.3.2022	31.12.2022
Suomi	65	64	65
Skandinavia	8	7	8
EMEA	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	3	3
Aasian-Tyynenmeren alue	77	72	77
Yhteensä	154	147	154

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

Henkilöstö

Tammi-maaliskuussa henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 447 (406) ja kauden lopussa 449 (409), joista 76 (74) työskenteli ulkomailla. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 25 (24), EMEA 0 (1), Pohjois-Amerikka 16 (13) ja Aasian-Tyynenmeren alue 35 (36). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 202 (181).

Muutokset yhtiön johdossa

Marimekon hallitus nimitti helmikuussa siihen asti Kiinan, Etelä-Korean ja Kaakkois-Aasian markkinoista vastaavana johtajana työskennelleen Natacha Defrancen Marimekon Region East - alueen myyntijohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi sekä yhtiön lakiasiaintoimitusjohtajaksi Essi Weserin johtoryhmän jäseneksi. Molemmat aloittivat uusissa tehtävissään 16.2.2023 ja raportoivat toimitusjohtaja Tiina Alahuhta-Kaskolle.

Marimekko-konsernin johtoryhmän muodostivat maaliskuun 2023 lopussa Tiina Alahuhta-Kasko puheenjohtajana sekä jäseninä Elina Anckar (talousjohtaja), Rebekka Bay (luova johtaja), Tina Broman (hankinta- ja tuotejohtaja), Natacha Defrance (myyntijohtaja, Region East), Kari Härkönen (digitaalisesta liiketoiminnasta vastaava johtaja), Noora Laurila (myyntijohtaja, Region West), Sanna-Kaisa Niikko (markkinointijohtaja), Tanya Strohmayer (henkilöstöjohtaja), Riika Wikberg (liiketoiminnan kehityksestä vastaava johtaja) ja Essi Weseri (lakiasiaintoimitusjohtaja).

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

Maaliskuun 2023 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 38 656 osakkeenomistajaa (25 376). Osakkeista 12,87 prosenttia (18,04) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 31.3.2023 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-maaliskuussa 2023 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 3 624 344 kappaletta (4 275 225) eli 8,92 prosenttia (10,52) 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-maaliskuussa 33 770 779 euroa (60 722 203). Osakkeen alin kurssi oli 8,82 euroa (11,70), ylin 9,90 euroa (17,60) ja keskimurssi 9,32 euroa (14,21). Maaliskuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 9,76 euroa (15,24).

Yhtiön markkina-arvo 31.3.2023 oli 395 976 669 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (619 069 831).

Johdon pitkän aikavälin kannustinjärjestelmä

Marimekon hallitus päätti helmikuussa käynnissä olevan johdon pitkän aikavälin kannustinjärjestelmän toisen ansaintajakson tavoitteista ja mahdollisista palkkioista. Samalla hallitus päätti laajentaa johtoryhmälle suunnatun kannustinjärjestelmän ensimmäistä

ansaintajaksoa niin, että myös siihen kuuluu nyt toimitusjohtaja mukaan lukien 11 jäsentä. Tarkemmin päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 16.2.2023.

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 12.4.2022 valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Lukumäärässä on huomioitu maksuttoman osakeannin vaikutus yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti. 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 enää katsauskaudella ja se päättyi 13.4.2023.

Lisäksi yhtiökokous 12.4.2022 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. Lukumäärässä on huomioitu maksuttoman osakeannin vaikutus yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti. Määrä vastasi noin 0,6 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Hallitus saattoi päättää osakeannista suunnatusti eli osakkeenomistajien etuoikeudesta poiketen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, kuten osakkeiden käyttäminen osana yhtiön osakepalkkiojärjestelmää, 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 olisi merkitty sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 13.4.2023.

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

Katsauskauden jälkeiset tapahtumat

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinainen yhtiökokous 13.4.2023 vahvisti vuoden 2022 tilinpäätöksen ja myönsi vastuuvapauden hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti jakaa vuodelta 2022 osinkoa 0,34 euroa osakkeelta. Osinko maksettiin 24.4.2023.

Yhtiökokous päätti, että hallitukseen valitaan kuusi jäsentä. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Carol Chen, Mika Ihamuotila, Mikko-Heikki Inkeroinen, Teemu Kangas-Kärki, Tomoki Takebayashi ja Marianne Vikkula. Hallituksen toimikausi kestää seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen loppuun. Järjestäytymiskokouksessaan hallitus valitsi keskuudestaan hallituksen puheenjohtajaksi Mika Ihamuotilan ja varapuheenjohtajaksi Teemu Kangas-Kärjen sekä tarkastus- ja palkitsemisvaliokunnan puheenjohtajaksi Teemu Kangas-Kärjen ja jäseniksi

Mikko-Heikki Inkeröisen ja Marianne Vikkulan. Tarkastus- ja palkitsemisvaliokunnan jäsenet ovat yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista riippumattomia.

Hallituksen jäsenten palkitseminen päätettiin pitää ennallaan, ja heille maksetaan vuosipalkkiota seuraavasti: puheenjohtajalle 48 000 euroa, varapuheenjohtajalle 35 000 euroa ja muille jäsenille 26 000 euroa. Hallituksen jäsenten vuosipalkkiosta noin 40 prosenttia maksetaan yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti markkinoilta hankittavina Marimekko Oyj:n osakkeina ja loput rahana. Osakkeet hankitaan suoraan hallituksen jäsenten lukuun kahden viikon kuluessa siitä, kun osavuosikatsaus ajalta 1.1.–31.3.2023 on julkistettu, tai ensimmäisenä sellaisena ajankohtana, kun se soveltuvan lainsäädännön mukaan on mahdollista. Palkkio maksetaan kokonaan rahana, mikäli hallituksen jäsenellä oli yhtiökokouspäivänä 13.4.2023 hallussaan yli 1 000 000 euron arvosta yhtiön osakkeita. Valiokuntatyöstä päätettiin edelleen suorittaa erillisenä kokouskohtaisena palkkiona valiokunnan puheenjohtajalle 2 000 euroa ja jäsenille 1 000 euroa.

Yhtiön tilintarkastajaksi valittiin uudelleen tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab, päävastuullisena tilintarkastajanaan KHT Heli Tuuri. Päätettiin, että tilintarkastajalle maksetaan palkkio yhtiön hyväksymän laskun mukaan.

Yhtiökokous päätti muuttaa yhtiöjärjestyksen 9 §:ä siten, että siinä mahdollistetaan yhtiökokouksen järjestäminen yhtiön kotipaikan Helsingin lisäksi kokonaan ilman kokouspaikkaa niin sanottuna etäkokouksena. Muilta osin yhtiöjärjestys säilyi muuttumattomana.

Yhtiökokous myös 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. Valtuutus on voimassa 13.10.2024 asti ja se korvaa vuoden 2022 yhtiökokouksen antaman valtuutuksen.

Lisäksi yhtiökokous 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. Valtuutus on voimassa 13.10.2024 asti ja se korvaa vuoden 2022 yhtiökokouksen antaman valtuutuksen.

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.

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

Marimekko monitoroi 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 pandemia 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. Kilpailukyvyyn 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. Pandemiatilanne erityisesti rajoituksia vastikään purkaneessa Kiinassa sekä Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa 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. Tukkumyynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvaihtelut voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta. Toimitusketjun häiriöiden riskiä lisäävät myös kyberhäiriötilanteet, 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. Marimekon vastuullisuustavoitteiden kannalta suurimmat riskit ja mahdollisuudet liittyvät kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin ja mahdolliseen uuteen sääntelyyn, joka voi vaikuttaa yhtiön tuotteisiin ja arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoida muutoksia, reagoida niihin ja kehittää vastuullisempia tuotteita on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyyn kannalta.

Vastuullisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen on tärkeää 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. 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 tuotantomenetelmänovaatioita 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 koronavirusinfektioaalto tai uudet pandemiat voivat lisätä riskejä henkilöstön terveydestä ja turvallisuudesta huolehtimisessa sekä työvoiman riittävyyden varmistamisessa pandemian aiheuttamissa sairastapauksissa. Mahdolliset pandemiaan liittyvät rajoitustoimet voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan sekä yhtiön toimitusketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

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 geopolittiset 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-myymlöiden verkosto. Kaikki Marimekko-myymlät 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 10–15 uutta Marimekko-myymlää 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

ennakoidusti 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 jäävän 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 kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan 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 volatilitteettia aiheuttavat erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys, globaalit toimitusketjujen häiriöt sekä yleinen inflaatiokehitys.

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

Vuosikalenteri 2023

Marimekon puolivuositarkastus tammi-kesäkuulta julkistetaan torstaina 17.8.2023 klo 8.00 ja osavuositarkastus tammi-syyskuulta keskiviikkona 8.11.2023 klo 8.00.

Helsingissä 15. toukokuuta 2023

Marimekko Oyj
Hallitus

Osavuositarkastuksen taulukot

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

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)	1-3/2023	1-3/2022	1-12/2022
LIKEVAIHTO	35 287	36 044	166 515
Liiketoiminnan muut tuotot	26	23	108
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	-551	692	7 721
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-13 444	-14 046	-72 115
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-7 773	-7 141	-30 846
Poistot ja arvonalentumiset	-2 321	-2 488	-9 651
Liiketoiminnan muut kulut	-7 422	-6 455	-31 497
LIKEVOITTO	3 802	6 629	30 236
Rahoitustuotot	253	311	1 241
Rahoituskulut	-1 085	-421	-2 339
	-832	-111	-1 097
TULOS ENNEN VEROJA	2 970	6 518	29 139
Tuloverot	-549	-1 474	-6 430
KATSAUSKAUDEN TULOS	2 421	5 044	22 708
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	2 421	5 044	22 708
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,06	0,12	0,56

LAAJA TULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	1-3/2023	1-3/2022	1-12/2022
KATSAUSKAUDEN TULOS	2 421	5 044	22 708
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi			
Muuntoeron muutos	76	-66	-40
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	2 497	4 978	22 668
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	2 497	4 978	22 668

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.3.2023 31.3.2022 31.12.2022**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	239	422	288
Aineelliset hyödykkeet	34 079	33 577	34 560
Muut rahoitusvarat	522	505	512
Laskennalliset verosaamiset	875	492	748
	35 716	34 996	36 108

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	33 353	26 504	33 784
Myyntisaamiset ja muut saamiset	11 981	10 866	11 983
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	809	62	-
Rahavarat	28 082	46 952	32 711
	74 224	84 385	78 479

VARAT YHTEENSÄ**109 940** 119 381 114 587

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.3.2023

31.3.2022

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	-45	-148	-122
Kertyneet voittovarot	49 338	58 259	46 820
Oma pääoma yhteensä	58 019	67 292	55 425

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	25 194	22 745	25 277
	25 194	22 745	25 277

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	18 284	18 733	24 752
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	-	-	416
Vuokrasopimusvelat	6 400	8 117	6 547
Rahoitusvelat	2 042	2 493	2 169
	26 726	29 343	33 885

Velat yhteensä	51 920	52 088	59 162
----------------	--------	--------	--------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	109 940	119 381	114 587
-------------------------------------	----------------	----------------	----------------

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-3/2023 1-3/2022 1-12/2022

LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	2 421	5 044	22 708
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	2 321	2 488	9 651
Rahoitustuotot ja -kulut	832	111	1 097
Verot	549	1 474	6 430
Osakeperusteiset maksut	97	606	750
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	6 220	9 723	40 636
Käyttöpääoman muutos	-6 007	-8 959	-11 212
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	64	1 088	49
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	388	-473	-7 809
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-6 459	-9 574	-3 452
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	213	763	29 424
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-387	-316	-1 130
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	55	53	166
Maksetut verot	-1 911	-3 579	-8 319
LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	-2 030	-3 079	20 141

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

	1-3/2023	1-3/2022	1-12/2022
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-195	-112	-999
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-195	-112	-999
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Lyhytaikaisten lainojen nostot	154	650	1 049
Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-207	-	-665
Omien osakkeiden hankinta	-	-	-454
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-1 824	-2 321	-8 485
Maksetut osingot	0	-8 124	-37 372
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-1 877	-9 795	-45 927
Rahavarojen muutos	-4 102	-12 986	-26 784
Rahavarat katsauskauden alussa	32 711	59 726	59 726
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-526	212	-230
Rahavarat katsauskauden lopussa	28 082	46 952	32 711

Marimekolla on nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 30 633 tuhatta euroa (14 348).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(1 000 euroa)

Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma

	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	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					5 044	5 044
Muuntoerot				-66		-66
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-66	5 044	4 978
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-8 124	-8 124
Osakeperusteiset maksut			123		483	606
Oma pääoma 31.3.2022	8 040	1 228	-87	-148	58 259	67 292
Oma pääoma 1.1.2023	8 040	1 228	-541	-122	46 820	55 425
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					2 421	2 421
Muuntoerot				77		77
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				77	2 421	2 497
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osakeperusteiset maksut					97	97
Oma pääoma 31.3.2023	8 040	1 228	-541	-45	49 338	58 019

LAADINTAPERIAATTEET

Tämä osavuositarkastus 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. Vaihtoehtoisena tunnuslukuna esitetään myös brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta.

AINEETTOMAT JA AINEELLISET HYÖDYKKEET

(1 000 euroa)	Aineettomat hyödykkeet		Aineelliset hyödykkeet	
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	Yhteensä
Hankintameno 1.1.2022	10 546	62 142	29 360	91 501
Muuntoerot	-17	424	151	575
Lisäykset	39	2 612	101	2 713
Vähennykset	-613	-	-653	-653
Siirrot erien välillä	-28	-	-	-
Hankintameno 31.3.2022	9 927	65 177	28 959	94 136
Kertyneet poistot 1.1.2022	10 060	32 664	25 650	58 314
Muuntoerot	-17	337	149	486
Vähennysten kertyneet poistot	-613	-	-653	-653
Katsauskauden poistot	76	2 222	191	2 412
Kertyneet poistot 31.3.2022	9 505	35 223	25 336	60 559
Kirjanpitoarvo 31.3.2022	422	29 954	3 623	33 577
Hankintameno 1.1.2023	9 887	72 094	26 412	98 507
Muuntoerot	-17	-521	-161	-682
Lisäykset	202	1 719	186	1 905
Vähennykset	-269	-	-552	-552
Siirrot erien välillä	-193	-	-	-
Hankintameno 31.3.2023	9 611	73 292	25 884	99 176
Kertyneet poistot 1.1.2023	9 600	41 479	22 467	63 946
Muuntoerot	-17	-401	-158	-559
Vähennysten kertyneet poistot	-269	-	-552	-552
Katsauskauden poistot	58	2 084	179	2 263
Kertyneet poistot 31.3.2023	9 372	43 162	21 936	65 097
Kirjanpitoarvo 31.3.2023	239	30 130	3 949	34 079

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	1-3/2023	1-3/2022	Muutos, %	1-12/2022
Suomi	18 003	18 498	-3	98 237
Vähittäismyynti	11 305	10 109	12	64 559
Tukkumyynti	6 661	8 357	-20	33 491
Lisenssituotot	36	33	9	187
Skandinavia	3 457	2 990	16	13 956
Vähittäismyynti	927	988	-6	4 157
Tukkumyynti	2 455	2 002	23	9 799
Lisenssituotot	75	-	-	-
EMEA	3 791	5 463	-31	16 014
Vähittäismyynti	737	625	18	2 492
Tukkumyynti	2 850	3 469	-18	11 603
Lisenssituotot	204	1 368	-85	1 919
Pohjois-Amerikka	1 621	1 815	-11	7 999
Vähittäismyynti	835	1 187	-30	4 621
Tukkumyynti	645	455	42	2 761
Lisenssituotot	141	172	-18	617
Aasian-Tyynenmeren alue	8 416	7 278	16	30 309
Vähittäismyynti	1 592	1 274	25	6 619
Tukkumyynti	6 796	5 886	15	23 455
Lisenssituotot	27	117	-77	234
Kansainvälinen myynti yhteensä	17 284	17 546	-1	68 278
Vähittäismyynti	4 091	4 075	0	17 890
Tukkumyynti	12 746	11 813	8	47 618
Lisenssituotot	447	1 658	-73	2 770
Yhteensä	35 287	36 044	-2	166 515
Vähittäismyynti	15 397	14 183	9	82 448
Tukkumyynti	19 408	20 170	-4	81 109
Lisenssituotot	483	1 691	-71	2 957

Tukkumyyntin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(1 000 euroa)	1-3/2023	1-3/2022	Muutos, %	1-12/2022
Muoti	11 391	12 115	-6	50 525
Kodintuotteet	15 223	15 366	-1	78 273
Laukut ja asusteet	8 673	8 563	1	37 717
Yhteensä	35 287	36 044	-2	166 515

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-3/2023	1-3/2022	Muutos, %	1-12/2022
Tulos/osake (EPS), euroa	0,06	0,12	-52	0,56
Oma pääoma/osake, euroa	1,43	1,66	-14	1,37
Oman pääoman tuotto (ROE), %	32,1	42,9		36,3
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	27,7	35,2		31,5
Omavaraisuusaste, %	53,6	57,2		49,2
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	9,6	-20,2		2,2
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	195	140	39	999
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	0,6	0,4		0,6
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	828	900	-8	846
Henkilöstö keskimäärin	447	406	10	434
Henkilöstö kauden lopussa	449	409	10	459
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	40 571 380	40 621 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	40 571 380	40 647 129		40 623 999

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(1 000 euroa)	1-3/2023	1-3/2022	1-12/2022
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät			
Työsuhde-etuudet	-31	-	-146
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-31	-	-146
Käyttökate (EBITDA)	6 123	9 117	39 887
Työsuhde-etuudet	31	-	146
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	6 154	9 117	40 033
Liikevoitto	3 802	6 629	30 236
Työsuhde-etuudet	31	-	146
Vertailukelpoinen liikevoitto	3 833	6 629	30 382
Liikevaihto	35 287	36 044	166 515
Liikevoittomarginaali, %	10,8	18,4	18,2
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	10,9	18,4	18,2

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavina erinä on eritelty yhtiön perusliiketoiminnasta erilliset erät, kuten työsuhde-etuuksiin liittyvät kustannukset. Konsernin johto käyttää harkintaa tehdessään päätöksiä vertailukelpoisten erien luokittelussa.

LIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(1 000 euroa)	1-3/2023	10-12/2022	7-9/2022	4-6/2022
Liikevaihto	35 287	48 413	44 077	37 981
Liikevoitto	3 802	6 799	11 118	5 690
Tulos/osake, euroa	0,06	0,10	0,22	0,12

(1 000 euroa)	1-3/2022	10-12/2021	7-9/2021	4-6/2021
Liikevaihto	36 044	48 066	42 363	32 695
Liikevoitto	6 629	7 618	13 127	4 882
Tulos/osake, euroa *	0,12	0,14	0,26	0,09

* 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

	31.3.2023	31.3.2022	31.12.2022
Suomi	65	64	65
Omat myymälät	25	25	26
Omat outlet-myymälät	13	12	12
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
Skandinavia	8	7	8
Omat myymälät	5	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	3	3
Omat myymälät	1	1	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	77	72	77
Omat myymälät	3	4	4
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	63	57	62
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	11	11	11
Yhteensä	154	147	154
Omat myymälät	35	34	36
Omat outlet-myymälät	14	13	13
Jälleenmyyjämyymälät	76	70	75
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	30	30	30

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli maaliskuun 2023 lopussa 49 (47).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liiketulosmarginaali, %:

(Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa) x 100 / Liikevaihto

Tulos/osake (EPS), euroa:

(Voitto ennen veroja - tuloverot) / Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä (keskimäärin katsauskauden aikana)

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

(Vertailukelpoinen voitto ennen veroja - tuloverot vertailukelpoisesta voitosta) / Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä (keskimäärin katsauskauden aikana)

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 31.3.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

(Voitto ennen veroja - tuloverot) rullaava 12 kk x 100 / Oma pääoma (keskimäärin)

Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %:

(Voitto ennen veroja + korko- ja muut rahoituskulut) rullaava 12 kk x 100 / Taseen loppusumma - korottomat velat (keskimäärin)

Omavaraisuusaste, %:

Oma pääoma x 100 / (Taseen loppusumma - saadut ennakot)

Nettovelkaantumisaste (gearing), %:

Korolliset nettovelat x 100 / Oma pääoma

Nettokäyttöpääoma, euroa:

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

Nettovelka/käyttökate:

Korolliset nettovelat / vertailukelpoinen rullaava 12 kk käyttökate