



**marimekko**

Osavuosisikatsaus

1-9/2023

Marimekko Oyj, Osavuositarkastus 8.11.2023 klo 8.00.

## Marimekon liikevaihto kasvoi ja liikevoitto parani kolmannella vuosineljänneksellä

### Kolmas vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 9 prosenttia ja oli 47,9 miljoonaa euroa (44,1). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu sekä kansainvälisesti että Suomessa.
- Liikevaihto Suomessa nousi yhteensä 6 prosenttia, kun kertaluonteiset kampanjatoimitukset kasvattivat kotimaan tukkumyyntiä ja vähittäismyynti ylsi lähes vertailukauden ennätystasolle. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 13 prosenttia.
- Liikevoitto oli 12,9 miljoonaa euroa (11,1) ja vertailukelpoinen liikevoitto 13,1 miljoonaa euroa (11,1) eli 27,4 prosenttia liikevaihdosta (25,2).
- Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu mutta myös suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kustannusten kasvaminen.

### Tammi-syyskuu lyhyesti

- Yhtiön liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 123,5 miljoonaa euroa (118,1). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin kasvu.
- Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 10 prosenttia. Liikevaihto Suomessa oli vertailukauden tasolla.
- Liikevoitto oli 23,3 miljoonaa euroa (23,4) ja vertailukelpoinen liikevoitto 23,7 miljoonaa euroa (23,4) eli 19,2 prosenttia liikevaihdosta (19,8).
- Liikevaihdon kasvu paransi liikevoittoa. Liikevoittoa puolestaan laskivat korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen aleneminen.

### 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 näkyviin volatiliiteettia 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)	7-9/ 2023	7-9/ 2022	Muutos, %	1-9/ 2023	1-9/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Liikevaihto	47,9	44,1	9	123,5	118,1	5	166,5
Kansainvälinen myynti	19,7	17,4	13	55,1	49,9	10	68,3
osuus liikevaihdosta, %	41	39		45	42		41
Käyttökate (EBITDA)	15,2	13,5	13	30,2	30,7	-2	39,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	15,4	13,5	15	30,6	30,7	0	40,0
Liikevoitto	12,9	11,1	16	23,3	23,4	0	30,2
Liikevoittomarginaali, %	27,0	25,2		18,9	19,8		18,2
Vertailukelpoinen liikevoitto	13,1	11,1	18	23,7	23,4	1	30,4
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	27,4	25,2		19,2	19,8		18,2
Kauden tulos	10,3	8,9	17	17,5	18,7	-6	22,7
Tulos/osake, euroa	0,25	0,22	17	0,43	0,46	-6	0,56
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,26	0,22	19	0,44	0,46	-4	0,56
Liiketoiminnan rahavirta	5,4	7,0	-23	8,4	8,4	0	20,1
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %				32,0	35,6		31,5
Omavaraisuusaste, %				53,2	48,3		49,2
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				0,34	0,25		0,03
Bruttoinvestoinnit	0,5	0,5	-13	1,2	0,8	46	1,0
Henkilöstö kauden lopussa				451	432	4	459
joista Suomen ulkopuolella				76	63	21	76
Brändimyynti <sup>1</sup>	92,4	108,5	-15	280,8	298,6	-6	382,3
josta Suomen ulkopuolella	54,7	72,5	-25	191,5	206,5	-7	251,9
kansainvälisen myynnin osuus, %	59	67		68	69		66
Myymlöiden lukumäärä				166	151	10	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.

<sup>1</sup> 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

”Hyvä kehityksemme jatkui kolmannella neljänneksellä. Liikevaihtomme kasvoi sekä Suomessa että kansainvälisesti ja liikevoittomme parani. Aasiassa avattiin yhdeksän Marimekko-myymälää. Jatkamme kannattavan kasvumme skaalaamista määrätietoisesti.



Marimekon liikevaihto kasvoi kolmannella neljänneksellä yhdeksän prosenttia ja oli 47,9 miljoonaa euroa (44,1). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu kaikilla markkina-alueilla. Globaali tukkumyynti kasvoi yhteensä 17 prosenttia. Monikanavainen vähittäismyynti oli vertailukauden hyvällä tasolla. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi heinä-syyskuussa yhteensä 13 prosenttia. Suomessa liikevaihto nousi kuusi prosenttia kertaluonteisten kampanjatoimitusten kasvattaessa kotimaan tukkumyyntiä.

Vertailukelpoinen liikevoittomme parani heinä-syyskuussa 18 prosenttia ja ylsi 13,1 miljoonaan euroon (11,1) ollen 27,4 prosenttia liikevaihdosta (25,2). Liikevoittoa paransivat erityisesti liikevaihdon kasvu mutta myös suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Jatkoimme päättäväisesti strategiamme mukaisia kasvupanostuksiamme ja näin kiinteät kustannuksemme nousivat suunnitelmiamme mukaisesti.

Tammi-syyskuussa liikevaihtomme kasvoi viisi prosenttia ja oli 123,5 miljoonaa euroa (118,1). Vertailukelpoinen liikevoittomme yhdeksältä kuukaudelta oli 23,7 miljoonaa euroa (23,4) eli 19,2 prosenttia liikevaihdosta (19,8).

Vuodenvaihteessa alkaneen strategiakautemme 2023–2027 aikana Marimekko keskittyy skaalaamaan liiketoimintaansa ja kasvuaan erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Lähestymme tärkeimpiä markkinoitamme avainkaupunkien kautta. Tavoitteemme on rakentaa avainkaupunkeihin monikanavainen ekosysteemi sekä vahva paikallinen Marimekko-yhteisö ja tavoittaa näin kuluttajat heille tärkeissä kanavissa ja hetkissä. Kolmannella neljänneksellä vahvistimme asemaamme erityisesti Aasiassa ja Skandinaviassa.

Elokuussa esittelimme Kööpenhaminan muotiviikolla vuoden 2024 kesämallistomme, joka juhlistaa kansainvälisesti tunnetuinta designikoniamme, Maija Isolan suunnittelemaa ja ensi vuonna 60 vuotta täyttävää Unikko-kuosia. Tanskan designmuseon sisäpihalla pidetty kaikille avoin ulkoilmanäytös ilahdutti suurilukuista joukkoa Marimekon ystäviä, mediaa ja alan ammattilaisia. Syyskuussa Tukholmassa avautui Marimekon uusimman, dynaamisesti muuntautuvan myymäläkonseptin mukaisesti remontoitu lippulaivamyymälä, ja katsauskauden jälkeen lokakuussa juhlimme avajaisia Kööpenhaminan-lippulaivamyymälässä. Tukholman ja Kööpenhaminan myymälät ovat strategisia investointeja, joilla on tärkeä rooli Marimekon bränditunnettuuden ja -positiionin rakentamisessa sekä monikanavaisen myynnin kasvattamisessa Skandinaviassa.

Kansainvälisen kasvumme tärkein maantieteellinen alue strategiakaudella on Aasia. Kasvat markkinat, vahva brändin sopivuus ja toimivaksi todettu loose franchise -partnerimalli luovat hyvän perustan Marimekon monikanavaisen kasvun kiihdyttämiselle Aasiassa, jossa jo ensimmäisellä vuosipuoliskolla avattiin kuusi Marimekko-myymlää. Kolmannella neljänneksellä eri puolilla Aasiaa avattiin yhdeksän uutta partneriomisteista Marimekko-myymlää. Näistä kolme sijaitsee Marimekolle uusilla markkinoilla Singaporessa ja Vietnamin. Katsauskauden jälkeen avautui myös ensimmäinen Marimekko-myymlä Malesiassa. Singapore on Kaakkois-Aasiassa globaalisti tärkeä metropoli, josta brändin läsnäolon vaikutus ulottuu myös laajemmin Aasiaan. Vietnam ja Malesia ovat puolestaan nopeasti kasvavia markkinoita, ja uskomme, että juuri nyt on hyvä aika mennä mukaan näille kiinnostavia kasvumahdollisuuksia tarjoaville markkinoille.

Heikommasta yleisestä markkinatilanteesta huolimatta jatkunut liiketoimintamme hyvä kehitys ja vahva taloudellinen asemamme mahdollistavat meille kilpailukykyämme vahvistavien sekä pitkän aikavälin kasvuamme tukevien panostusten tekemisen. Uskomme, että brändin haluttavuus, vahva kaupallinen osaaminen ja ketteryys ovat aineksia menestykselle myös heikentyneessä yleisessä kulutuskysyntäympäristössä. Jatkamme innolla Marimekon tulevaisuuden rakentamista yhdessä jatkuvasti laajentuvan Marimekko-yhteisön, kasvavan osakkeenomistajien joukon, koko henkilöstömme ja partneriemme kanssa.”

## Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden kasvuennusteet vuodelle 2023 ovat pysyneet lähes ennallaan, mutta epävarmuus maailmanpolitiikassa heijastuu voimakkaasti yritysten toimintaan. Keskeisintä globaalin talouden kannalta on edelleen inflaation kehitys. Geopoliittisten tilanteiden luomat epävarmuudet esimerkiksi energiamarkkinoilla voivat aiheuttaa inflaation kiihtymistä uudelleen ja näin viivästyttää korkotason kääntymistä laskuun. Vuonna 2023 maailmantalouden ennakoitaan kasvavan noin 3,0 prosentin vauhtia, mutta euroalueelle odotetaan enää vain 0,7 prosentin kasvua.

Suhdannetilanne Suomessa on heikentynyt edelleen, ja arviot nykytilasta ovat nyt korona-ajan tasolla. Myös arviot tulevasta suhdannekehityksestä ovat laskeneet kesästä. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori parani lokakuussa 2023 hieman mutta oli edelleen selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Vähittäiskaupan myynti on supistunut syksyn aikana, ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat edelleen negatiiviset. Varastot ovat pienentyneet hieman edelliskuukausista. Kuluttajien luottamus talouteen on heikentynyt kesästä. Arviot oman talouden nykytilasta sekä odotukset oman ja Suomen talouden kehityksestä ovat hyvin heikolla tasolla. Arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä ovat ennallaan ja edelleen korkealla tasolla.

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

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

## Liikevaihto

### Liikevaihto kolmannella neljänneksellä

Heinä-syyskuussa 2023 konsernin liikevaihto kasvoi 9 prosenttia ja oli 47 884 tuhatta euroa (44 077). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu sekä kansainvälisesti että Suomessa. Yhteensä liikevaihto Suomessa kasvoi 6 prosenttia ja kansainvälinen liikevaihto 13 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti oli kolmannella neljänneksellä vertailukauden hyvällä tasolla. Tukkumyynti kehittyi hyvin sekä Suomessa että kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla ja kasvoi globaalisti yhteensä 17 prosenttia. Lisenssituotot jäivät 27 prosenttia vertailukaudesta.

Liikevaihto Suomessa kasvoi 6 prosenttia ja oli 28 217 tuhatta euroa (26 693). Kertaluonteiset kampanjatoimitukset nostivat kotimaan tukkumyyntiä, joka kasvoi kolmannella neljänneksellä 18 prosenttia. Heikentyneestä yleisestä kulutuskysynnästä huolimatta Marimekon vähittäismyynti ylsi lähes vertailukauden ennätystasolle. Suomen myymäläverkostossa on tapahtunut useampia muutoksia vertailukaudesta. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudesta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, laski näin ollen 4 prosenttia.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 11 prosenttia 9 223 tuhanteen euroon (8 307) erityisesti tukkumyynnin noustessa. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 8 prosenttia. Alueen yhtiölle merkittävimässä maassa Japanissa tukkumyynti nousi 1 prosentin. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 5 prosenttia.

### Liikevaihto tammi-syyskuussa

Tammi-syyskuussa 2023 konsernin liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 123 482 tuhatta euroa (118 101). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin kasvu. Tukkumyynti nousi sekä Aasian-Tyynenmeren alueella, Pohjois-Amerikassa että Skandinaviassa. Toimenpiteet harmaaviennin kontrolloimiseksi heikensivät tukkumyyntiä EMEA:n alueella. Yhteensä kansainvälinen liikevaihto kasvoi 10 prosenttia. Liikevaihto Suomessa oli vertailukauden tasolla. Ensimmäisen yhdeksän kuukauden aikana Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kasvoi globaalisti 3 prosenttia ja tukkumyynti nousi 6 prosenttia. Lisenssituotot laskivat 8 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli 68 410 tuhatta euroa (68 186). Vähittäismyynti nousi 3 prosenttia. Monet muutokset kotimaan myymäläverkostossa vaikuttivat vertailukelpoiseen vähittäismyyntiin, joka laski 1 prosentin. Vahvasta kolmannelle neljännekselle huolimatta kumulatiivinen tukkumyynti Suomessa jäi 5 prosenttia vertailukaudesta heikentyneen yleisen kulutuskysynnän seurauksena.

Liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 18 prosenttia ja oli 26 398 tuhatta euroa (22 403). Kasvua toivat erityisesti tukkumyynnin ja lisenssituottojen nousu. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 15 prosenttia ja alueen yhtiölle merkittävimässä maassa Japanissa 6 prosenttia. Vertailukaudella tukkumyyntiä alueella tuki osaltaan joidenkin vuoden 2021 viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien siirtyminen vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 6 prosenttia.

### LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	7-9/ 2023	7-9/ 2022	Muutos, %	1-9/ 2023	1-9/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
Suomi	28 217	26 693	6	68 410	68 186	0	98 237
Kansainvälinen myynti	19 667	17 384	13	55 071	49 916	10	68 278
Skandinavia	4 340	3 506	24	10 812	9 483	14	13 956
EMEA	3 585	3 714	-3	11 131	12 341	-10	16 014
Pohjois-Amerikka	2 519	1 857	36	6 730	5 688	18	7 999
Aasian-Tyynenmeren alue	9 223	8 307	11	26 398	22 403	18	30 309
Yhteensä	47 884	44 077	9	123 482	118 101	5	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 osavuositarkastuksen taulukko-osassa.

## Taloudellinen tulos

Heinä-syyskuussa 2023 konsernin liikevoitto ylsi 12 927 tuhanteen euroon (11 118). Liikevoittoon sisältyi 204 tuhatta euroa (0) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 13 131 tuhatta euroa (11 118). Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu mutta myös suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kustannusten kasvaminen.

Kiinteitä kuluja kolmannella vuosineljänneksellä lisäsi erityisesti työsuhde-etuuksista aiheutuvien kulujen kasvu, joka on seurausta myymälöiden nousseista henkilöstökuluista sekä aiemmista panostuksista kansainvälisen kasvun edellytyksiin. Suhteellista myyntikatetta tukivat alemmat kuljetuskustannukset. Alennuskustannukset olivat vertailukauden tasolla.

Tammi-syyskuussa 2023 konsernin liikevoitto oli 23 331 tuhatta euroa (23 437). Liikevoittoon sisältyi 411 tuhatta euroa (0) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 23 743 tuhatta euroa (23 437). Liikevaihdon kasvu paransi liikevoittoa. Liikevoittoa puolestaan laskivat korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen aleneminen.

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

Markkinointiin käytettiin katsauskaudella 5 853 tuhatta euroa (5 935) eli 5 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot olivat 6 842 tuhatta euroa (7 285) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (6).

Liikevoittomarginaali tammi-syyskuussa 2023 oli 18,9 prosenttia (19,8) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 19,2 prosenttia (19,8). Vuoden kolmannella neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 27,0 prosenttia (25,2) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 27,4 prosenttia (25,2).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -1 415 tuhatta euroa (329) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (0). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -522 tuhatta euroa (1 027), joista realisoitumattomia oli -422 tuhatta euroa (1 049). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -749 tuhatta euroa (-488).

Konsernin tulos ennen veroja tammi-syyskuussa 2023 oli 21 917 tuhatta euroa (23 766). Katsauskauden tulos oli 17 512 tuhatta euroa (18 680) ja tulos osaketta kohden 0,43 euroa (0,46).

## Tase

Konsernin tase 30.9.2023 oli 113 524 tuhatta euroa (108 516). Oma pääoma oli 59 506 tuhatta euroa (51 640) eli 1,47 euroa osaketta kohden (1,27).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 36 065 tuhatta euroa (36 973). Vuokrasopimusvelat olivat 31 598 tuhatta euroa (32 354) ja rahoitusvelat 993 tuhatta euroa (2 072). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 593 tuhatta euroa (14 812).



Nettokäyttöpääoma oli katsauskauden lopussa 36 928 tuhatta euroa (24 942) ja vaihtomaisuus oli 34 015 tuhatta euroa (34 199).

## Rahavirta ja rahoitus

Heinä-syyskuussa 2023 liiketoiminnan rahavirta oli 5 448 tuhatta euroa (7 034) eli 0,13 euroa osaketta kohden (0,17). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 4 978 tuhatta euroa (6 491). Rahavirtaa ennen rahoituksen rahavirtoja heikensi lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten nousu. Marimekolla on käytössään sekä tehokkaat sisäiset luottoihin liittyvät prosessit, remburssit että asiakasluottovakuutus saamistensa turvaamiseksi.

Tammi-syyskuussa 2023 liiketoiminnan rahavirta oli 8 393 tuhatta euroa (8 402) eli 0,21 euroa osaketta kohden (0,21). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli katsauskaudella 7 220 tuhatta euroa (7 592). Myös katsauskauden rahavirtaa ennen rahoituksen rahavirtoja heikensi lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten nousu.

Konsernin rahavarat olivat katsauskauden päättyessä 19 104 tuhatta euroa (24 151). Katsauskaudella osinkoja maksettiin 13 794 tuhatta euroa (37 372). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli 32,0 prosenttia (35,6). Korollista luottolimiittä oli käytössä 992 tuhatta euroa (2 072). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 593 tuhatta euroa (14 812), 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 53,2 prosenttia (48,3). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 22,7 prosenttia (19,9). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli 0,34 (0,25) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

## Investoinnit

Tammi-syyskuussa 2023 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 1 181 tuhatta euroa (810) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (1). 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. Kolmannella neljänneksellä eri puolilla Aasiaa avattiin yhteensä yhdeksän uutta Marimekko-myymälää. Takatsukissa, Hongkongissa, Taoyuanissa, Chiangmaissa ja Soulissa avautui kokonaan uudet myymälät, ja Nagashimassa aiemmin tänä vuonna pop-upina aloittaneesta myymälästä tehtiin pysyvä. Näiden kuuden myymälän lisäksi Marimekko aloitti kahdella uudella markkinalla: Singaporessa, jossa avattiin yksi Marimekko-myymälä, ja Vietnämässä, jossa avattiin

kolmannella neljänneksellä myymälät sekä Hanoissa että Ho Chi Minhissä. Espoossa yksi myymälä muutettiin outlet-myymääläksi ja Tukholman-lippulaivamyymälä uudistettiin. Varsinaisten myymälöiden lisäksi kolmannella neljänneksellä avattiin yksi pop-up-myymäälä Espoossa, yksi Busanissa ja yksi Gimbossa. Yhteensä Marimekko-myymäälöitä ja -shop-in-shopeja oli syyskuun lopussa 166 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 kolmannella 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

	30.9.2023	30.9.2022	31.12.2022
Suomi	66	65	65
Skandinavia	7	8	8
EMEA	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	2	3
Aasian-Tyynenmeren alue	89	75	77
<b>Yhteensä</b>	<b>166</b>	<b>151</b>	<b>154</b>

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

## Henkilöstö

Tammi-syyskuussa 2023 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 460 (427) ja kauden lopussa 451 (432), joista 76 (63) työskenteli ulkomailla. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 34 (22), EMEA 0 (1), Pohjois-Amerikka 15 (12) ja Aasian-Tyynenmeren alue 27 (28). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 196 (186).

## 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

Syyskuun 2023 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 39 136 osakkeenomistajaa (33 953). Osakkeista 13,12 prosenttia (16,74) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 30.9.2023 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](http://company.marimekko.com) kohdasta Sijoittajat/Osaketieto/Osakkeenomistajat.

### Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Tammi-syyskuussa 2023 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 7 706 431 kappaletta (7 066 271) eli 18,96 prosenttia (17,38) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden vaihtoa raportoidessa on otettu huomioon maksuttomassa osakeannissa yhtiökokouksen 12.4.2022 päätöksen mukaisesti annetut uudet osakkeet. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-syyskuussa 72 726 378 euroa (140 829 917). Osakkeen alin kurssi oli 8,56 euroa (8,38), ylin 11,34 euroa (17,60) ja keskimurssi 9,44 euroa (13,02). Syyskuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 10,51 euroa (8,70).

Yhtiön markkina-arvo 30.9.2023 oli 426 405 204 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (353 406 006).

### Valtuutukset

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 oli 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 monikanavaiseen 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. 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. 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. Painon toiminnan kannalta kriittistä on muun muassa biokaasun saatavuus.

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 nostamalla 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. Tukku-myynnin 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, mahdolliset epidemiaan tai pandemiaan liittyvät sulkutoimet, geopoliittiset jännitteet ja muut maailmantalouteen liittyvät epävarmuustekijät. Marimekko työskentelee aktiivisesti tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, yleisesti nousseiden kustannuksien negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi 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 kilpailukyvyn 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. Globaalin 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 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 myynninmenetyksiä. 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.

## **Katsauskauden jälkeiset tapahtumat**

### **Muutokset yhtiön johdossa**

Katsauskauden jälkeen 2.11.2023 Marimekko kertoi yhdistävänsä Digitaalisen liiketoiminnan yksikkönsä sekä IT-organisaationsa yhdeksi Teknologia-yksiköksi ja nimittäneensä Marimekon teknologiajohtajaksi (CTO) ja johtoryhmän jäseneksi Mikko-Heikki Inkeröisen. Hän aloittaa tehtävässä 29.1.2024 ja raportoi toimitusjohtajalle. Inkeröinen luopuu Marimekon hallituksen jäsenyydestä samana päivänä eli 29.1.2024. Marimekon digitaalisesta liiketoiminnasta vastannut johtaja (CDO) Kari Härkönen lopetti tehtävässään ja johtoryhmän jäsenenä 2.11.2023. Asiasta on sovittu yhteisymmärryksessä.

## 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. Myyntiin Suomessa vaikuttaa voimakkaasti yleisen talouden sekä erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys.

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-myymlöt ja suurin osa Marimekko-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-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 ennakoitua vertailukaudesta kotimaan tukkumyynnin 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 kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan ja suhteelliseen kannattavuuteen liittyviä riskejä. Myös kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset lisäävät varastoriskejä. Marimekko työskentelee aktiivisesti tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, yleisesti nousseiden kustannuksien negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi 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 osavuosikatsauksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

## Vuosikalenteri 2024

Marimekko Oyj:n tilinpäätöstiedote vuodelta 2023 julkistetaan torstaina 15.2.2024 klo 8.00. Vuoden 2023 tilinpäätös julkistetaan viimeistään viikolla 12. Vuonna 2024 osavuosi- ja puolivuosisikatsaukset julkistetaan seuraavasti: tammi-maaliskuulta keskiviikkona 15.5.2024 klo 8.00, tammi-kesäkuulta torstaina 15.8.2024 klo 8.00 ja tammi-syyskuulta torstaina 7.11.2024 klo 8.00.

Varsinainen yhtiökokous 2024 on suunniteltu pidettäväksi tiistaina 16.4.2024 klo 14.00.

Helsingissä 7. marraskuuta 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)	7-9/2023	7-9/2022	1-9/2023	1-9/2022	1-12/2022
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>47 884</b>	44 077	<b>123 482</b>	118 101	166 515
Liiketoiminnan muut tuotot	20	31	76	79	108
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	-2 908	3 547	-46	8 286	7 721
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-15 102	-20 278	-46 587	-52 585	-72 115
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-7 716	-7 071	-24 195	-21 707	-30 846
Poistot ja arvonalentumiset	-2 291	-2 348	-6 842	-7 285	-9 651
Liiketoiminnan muut kulut	-6 961	-6 840	-22 556	-21 453	-31 497
<b>LIIKEVOITTO</b>	<b>12 927</b>	11 118	<b>23 331</b>	23 437	30 236
Rahoitustuotot	52	622	148	1 714	1 241
Rahoituskulut	-100	-464	-1 563	-1 385	-2 339
	-48	157	-1 415	329	-1 097
<b>TULOS ENNEN VEROJA</b>	<b>12 879</b>	11 275	<b>21 917</b>	23 766	29 139
Tuloverot	-2 544	-2 417	-4 404	-5 086	-6 430
<b>KATSAUSKAUDEN TULOS</b>	<b>10 336</b>	8 858	<b>17 512</b>	18 680	22 708
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	10 336	8 858	17 512	18 680	22 708
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,25	0,22	0,43	0,46	0,56

**LAAJA TULOSLASKELMA**

(1 000 euroa)	7-9/2023	7-9/2022	1-9/2023	1-9/2022	1-12/2022
<b>KATSAUSKAUDEN TULOS</b>	<b>10 336</b>	8 858	<b>17 512</b>	18 680	22 708
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi					
Muuntoeron muutos	-115	-96	26	-215	-40
<b>KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS</b>	<b>10 221</b>	8 762	<b>17 538</b>	18 465	22 668
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	10 221	8 762	17 538	18 465	22 668

**KONSERNITASE**

(1 000 euroa)

**30.9.2023** 30.9.2022 31.12.2022**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	<b>205</b>	327	288
Aineelliset hyödykkeet	<b>34 215</b>	35 383	34 560
Muut rahoitusvarat	<b>548</b>	523	512
Laskennalliset verosaamiset	<b>1 096</b>	741	748
	<b>36 065</b>	36 973	36 108

**LYHYTAIKAISET VARAT**

Vaihto-omaisuus	<b>34 015</b>	34 199	33 784
Myyntisaamiset ja muut saamiset	<b>24 246</b>	13 193	11 983
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	<b>95</b>	-	-
Rahavarat	<b>19 104</b>	24 151	32 711
	<b>77 460</b>	71 543	78 479

**VARAT YHTEENSÄ****113 524** 108 516 114 587

## KONSERNITASE

(1 000 euroa)

30.9.2023

30.9.2022

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	-96	-296	-122
Kertyneet voittovarot	50 875	42 756	46 820
Oma pääoma yhteensä	59 506	51 640	55 425

## PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	25 010	24 657	25 277
	25 010	24 657	25 277

## LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	21 427	21 706	24 752
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	-	744	416
Vuokrasopimusvelat	6 588	7 698	6 547
Rahoitusvelat	993	2 072	2 169
	29 009	32 219	33 885

Velat yhteensä	54 019	56 876	59 162
----------------	--------	--------	--------

## OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ

113 524

108 516

114 587

## KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-9/2023 1-9/2022 1-12/2022

## LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	17 512	18 680	22 708
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	6 842	7 285	9 651
Rahoitustuotot ja -kulut	1 415	-329	1 097
Verot	4 404	5 086	6 430
Osakeperusteiset maksut	337	714	750
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	30 510	31 436	40 636
Käyttöpääoman muutos	-15 803	-15 700	-11 212
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-12 266	-1 363	49
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-283	-8 141	-7 809
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-3 254	-6 196	-3 452
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	14 707	15 735	29 424
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-1 141	-854	-1 130
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	99	142	166
Maksetut verot	-5 272	-6 621	-8 319
<b>LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA</b>	<b>8 393</b>	<b>8 402</b>	<b>20 141</b>

**KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA**

(1 000 euroa)

	1-9/2023	1-9/2022	1-12/2022
<b>INVESTOINTIEN RAHAVIRTA</b>			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 173	-810	-999
<b>INVESTOINTIEN RAHAVIRTA</b>	<b>-1 173</b>	<b>-810</b>	<b>-999</b>
<b>RAHOITUKSEN RAHAVIRTA</b>			
Lyhytaikaisten lainojen nostot	150	876	1 049
Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-1 197	-671	-665
Omien osakkeiden hankinta	-	-	-454
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-5 469	-6 639	-8 485
Maksetut osingot	-13 794	-37 372	-37 372
<b>RAHOITUKSEN RAHAVIRTA</b>	<b>-20 311</b>	<b>-43 806</b>	<b>-45 927</b>
<b>Rahavarojen muutos</b>	<b>-13 091</b>	<b>-36 214</b>	<b>-26 784</b>
Rahavarat katsauskauden alussa	32 711	59 726	59 726
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-516	639	-230
Rahavarat katsauskauden lopussa	19 104	24 151	32 711

Marimekolla on nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 593 tuhatta euroa (14 812).

## 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					18 680	18 680
Muuntoerot				-215		-215
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-215	18 680	18 465
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-37 372	-37 372
Osakeperusteiset maksut			123		591	714
Oma pääoma 30.9.2022	8 040	1 228	-87	-296	42 756	51 640
Oma pääoma 1.1.2023	8 040	1 228	-541	-122	46 820	55 425
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					17 512	17 512
Muuntoerot				26		26
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				26	17 512	17 538
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-13 794	-13 794
Osakeperusteiset maksut					337	337
<b>Oma pääoma 30.9.2023</b>	<b>8 040</b>	<b>1 228</b>	<b>-541</b>	<b>-96</b>	<b>50 875</b>	<b>59 506</b>



**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. 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	-82	1 282	673	1 956
Lisäykset	667	8 207	771	8 978
Vähennykset	-609	-	-3 018	-3 018
Siirrot erien välillä	-628	-	-	-
Hankintameno 30.9.2022	9 895	71 631	27 786	99 417
Kertyneet poistot 1.1.2022	10 060	32 664	25 650	58 314
Muuntoerot	-82	979	673	1 653
Vähennysten kertyneet poistot	-609	-	-3 018	-3 018
Katsauskauden poistot	199	6 561	526	7 086
Kertyneet poistot 30.9.2022	9 568	40 204	23 831	64 035
Kirjanpitoarvo 30.9.2022	327	31 427	3 955	35 383
Hankintameno 1.1.2023	9 887	72 094	26 412	98 507
Muuntoerot	-2	-360	-96	-457
Lisäykset	378	5 332	1 111	6 443
Vähennykset	-269	-18	-1 380	-1 398
Siirrot erien välillä	-309	-	-	-
Hankintameno 30.9.2023	9 686	77 048	26 047	103 095
Kertyneet poistot 1.1.2023	9 600	41 479	22 467	63 946
Muuntoerot	-2	-270	-96	-366
Vähennysten kertyneet poistot	-269	-10	-1 380	-1 390
Katsauskauden poistot	152	6 135	554	6 690
Kertyneet poistot 30.9.2023	9 481	47 334	21 546	68 880
<b>Kirjanpitoarvo 30.9.2023</b>	<b>205</b>	<b>29 714</b>	<b>4 501</b>	<b>34 215</b>

## LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	7-9/ 2023	7-9/ 2022	Muutos, %	1-9/ 2023	1-9/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2022
<b>Suomi</b>	<b>28 217</b>	26 693	6	<b>68 410</b>	68 186	0	98 237
Vähittäismyynti	16 701	16 904	-1	45 003	43 564	3	64 559
Tukkumyynti	11 478	9 735	18	23 297	24 488	-5	33 491
Lisenssituotot	38	54	-30	110	134	-18	187
<b>Skandinavia</b>	<b>4 340</b>	3 506	24	<b>10 812</b>	9 483	14	13 956
Vähittäismyynti	997	1 012	-1	2 954	2 918	1	4 157
Tukkumyynti	3 343	2 494	34	7 783	6 565	19	9 799
Lisenssituotot	-	-		75	-		-
<b>EMEA</b>	<b>3 585</b>	3 714	-3	<b>11 131</b>	12 341	-10	16 014
Vähittäismyynti	618	583	6	2 030	1 700	19	2 492
Tukkumyynti	2 887	2 761	5	8 417	8 843	-5	11 603
Lisenssituotot	80	370	-78	684	1 798	-62	1 919
<b>Pohjois-Amerikka</b>	<b>2 519</b>	1 857	36	<b>6 730</b>	5 688	18	7 999
Vähittäismyynti	1 145	936	22	2 994	3 327	-10	4 621
Tukkumyynti	1 291	676	91	3 430	1 845	86	2 761
Lisenssituotot	84	245	-66	307	516	-41	617
<b>Aasian-Tyynenmeren alue</b>	<b>9 223</b>	8 307	11	<b>26 398</b>	22 403	18	30 309
Vähittäismyynti	1 510	1 444	5	4 578	4 313	6	6 619
Tukkumyynti	7 393	6 817	8	20 542	17 886	15	23 455
Lisenssituotot	320	47		1 277	205		234
<b>Kansainvälinen myynti yhteensä</b>	<b>19 667</b>	17 384	13	<b>55 071</b>	49 916	10	68 278
Vähittäismyynti	4 270	3 974	7	12 557	12 258	2	17 890
Tukkumyynti	14 914	12 749	17	40 172	35 139	14	47 618
Lisenssituotot	483	661	-27	2 343	2 519	-7	2 770
<b>Yhteensä</b>	<b>47 884</b>	44 077	9	<b>123 482</b>	118 101	5	166 515
Vähittäismyynti	20 971	20 878	0	57 560	55 821	3	82 448
Tukkumyynti	26 392	22 483	17	63 470	59 627	6	81 109
Lisenssituotot	521	715	-27	2 452	2 653	-8	2 957

Tukkumyyntiin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

---

**LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN**

(1 000 euroa)	7-9/2023	7-9/2022	Muutos, %	1-9/2023	1-9/2022	Muutos, %	1-12/2022
Muoti	<b>13 690</b>	14 096	-3	<b>39 709</b>	38 250	4	50 525
Kodintuotteet	<b>23 364</b>	19 860	18	<b>53 853</b>	52 155	3	78 273
Laukut ja asusteet	<b>10 830</b>	10 120	7	<b>29 920</b>	27 696	8	37 717
<b>Yhteensä</b>	<b>47 884</b>	44 077	9	<b>123 482</b>	118 101	5	166 515

## Muut tiedot

---

**KONSERNIN TUNNUSLUKUJA**

	1-9/2023	1-9/2022	Muutos, %	1-12/2022
Tulos/osake (EPS), euroa	<b>0,43</b>	0,46	-6	0,56
Oma pääoma/osake, euroa	<b>1,47</b>	1,27	15	1,37
Oman pääoman tuotto (ROE), %	<b>38,8</b>	42,7		36,3
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	<b>32,0</b>	35,6		31,5
Omavaraisuusaste, %	<b>53,2</b>	48,3		49,2
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	<b>22,7</b>	19,9		2,2
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	<b>1 181</b>	810	46	999
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	<b>1,0</b>	0,7		0,6
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	<b>761</b>	868	-12	846
Henkilöstö keskimäärin	<b>460</b>	427	8	434
Henkilöstö kauden lopussa	<b>451</b>	432	4	459
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	<b>40 571 380</b>	40 621 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	<b>40 571 380</b>	40 633 850		40 623 999

## VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(1 000 euroa)	7-9/2023	7-9/2022	1-9/2023	1-9/2022	1-12/2022
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät					
Työsuhde-etuudet	-204	-	-411	-	-146
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-204	-	-411	-	-146
Käyttökate (EBITDA)	15 218	13 466	30 173	30 722	39 887
Työsuhde-etuudet	204	-	411	-	146
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	15 422	13 466	30 585	30 722	40 033
Liikevoitto	12 927	11 118	23 331	23 437	30 236
Työsuhde-etuudet	204	-	411	-	146
Vertailukelpoinen liikevoitto	13 131	11 118	23 743	23 437	30 382
Liikevaihto	47 884	44 077	123 482	118 101	166 515
Liikevoittomarginaali, %	27,0	25,2	18,9	19,8	18,2
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	27,4	25,2	19,2	19,8	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)	7-9/2023	4-6/2023	1-3/2023	10-12/2022
Liikevaihto	47 884	40 311	35 287	48 413
Liikevoitto	12 927	6 602	3 802	6 799
Tulos/osake, euroa	0,25	0,12	0,06	0,10

(1 000 euroa)	7-9/2022	4-6/2022	1-3/2022	10-12/2021
Liikevaihto	44 077	37 981	36 044	48 066
Liikevoitto	11 118	5 690	6 629	7 618
Tulos/osake, euroa *	0,22	0,12	0,12	0,14

\* 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**

	30.9.2023	30.9.2022	31.12.2022
<b>Suomi</b>	<b>66</b>	65	65
Omat myymälät	25	26	26
Omat outlet-myymälät	14	12	12
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
<b>Skandinavia</b>	<b>7</b>	8	8
Omat myymälät	4	5	5
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
<b>EMEA</b>	<b>1</b>	1	1
Omat myymälät	-	-	-
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	1	1	1
<b>Pohjois-Amerikka</b>	<b>3</b>	2	3
Omat myymälät	1	-	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
<b>Aasian-Tyynenmeren alue</b>	<b>89</b>	75	77
Omat myymälät	3	4	4
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	74	60	62
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	12	11	11
<b>Yhteensä</b>	<b>166</b>	151	154
Omat myymälät	33	35	36
Omat outlet-myymälät	15	13	13
Jälleenmyyjämyymälät	87	73	75
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	31	30	30

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m<sup>2</sup>:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli syyskuun 2023 lopussa 48 (48).

---

**TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT**

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoimarginaali, %:

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

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 30.9.

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), %:

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

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):

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