

The background features a repeating pattern of stylized flowers. Each flower has a dark blue outer ring, a bright yellow center with a scalloped edge, and a solid orange oval in the middle. The flowers are arranged in a staggered grid on a white background.

marimekko

Osavuosisikatsaus

1-3/2024

Marimekko Oyj, Osavuositarkastus 15.5.2024 klo 8.00.

Marimekon liikevaihto kasvoi ensimmäisellä neljänneksellä etenkin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ajoituksen seurauksena ja liikevoitto parani

Ensimmäinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 7 prosenttia ja oli 37,7 miljoonaa euroa (35,3). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu Suomessa, kun arvioitua merkittävästi enemmän kertaluonteisia kampanjatoimituksia ajoittui jo ensimmäiselle neljännekselle. Myös kansainvälisen liikevaihdon kasvu nosti liikevaihtoa.
- Liikevaihto Suomessa nousi 8 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 6 prosenttia, kun sekä Aasian-Tyynenmeren alueella että Pohjois-Amerikassa tukkumyynti kehittyi hyvin ja lisenssituotot kasvoivat merkittävästi.
- Liikevoitto oli 5,1 miljoonaa euroa (3,8) ja vertailukelpoinen liikevoitto 5,2 miljoonaa euroa (3,8) eli 13,8 prosenttia liikevaihdesta (10,9).
- Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu ja suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan laskivat liikevoittoa.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2024

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2024 kasvavan edellisvuodesta (2023: 174,1 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoitaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2023: 18,4 prosenttia). Vuoden 2024 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys erityisesti Suomessa, 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/ 2024	1-3/ 2023	Muutos, %	1-12/ 2023
Liikevaihto	37,7	35,3	7	174,1
Kansainvälinen myynti	18,2	17,3	6	75,2
osuus liikevaihdosta, %	48	49		43
Käyttökate (EBITDA)	7,4	6,1	21	40,6
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	7,5	6,2	22	41,2
Liikevoitto	5,1	3,8	33	31,4
Liikevoittomarginaali, %	13,4	10,8		18,0
Vertailukelpoinen liikevoitto	5,2	3,8	36	32,0
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	13,8	10,9		18,4
Kauden tulos	3,9	2,4	61	23,6
Tulos/osake, euroa	0,10	0,06	61	0,58
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,10	0,06	63	0,59
Liiketoiminnan rahavirta	-0,7	-2,0	64	29,4
Bruttoinvestoinnit	0,5	0,2	135	2,0
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	34,1	27,7		33,0
Omavaraisuusaste, %	58,4	53,6		54,1
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-1,8	9,6		-6,3
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)	-0,03	0,15		-0,10
Henkilöstö kauden lopussa	446	449	-1	468
joista Suomen ulkopuolella	78	76	3	83
Brändimyynti ¹	99,7	84,5	18	376,7
josta Suomen ulkopuolella	73,7	60,0	23	249,0
kansainvälisen myynnin osuus, %	74	71		66
Myymlöiden lukumäärä	162	154	5	167

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

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

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Vuosi 2024 käynnistyi Marimekolla hyvin ja brändiviestinnällisesti näyttävästi. Tänä vuonna juhlistamme 60-vuotista Unikko-kuosia, mikä tarjoaa meille ainutlaatuiset eväät jatkaa määrätietoista työtämme kannattavan kasvumme skaalaamiseksi heikommasta yleisestä markkinatilanteesta huolimatta.



Marimekon liikevaihto vuoden 2024 ensimmäisellä neljänneksellä kasvoi seitsemän prosenttia ja oli 37,7 miljoonaa euroa (35,3). Liikevaihtoa nosti erityisesti Suomen tukkumyynti, joka kasvoi, kun arvioitua merkittävästi enemmän kertaluonteisia kampanjatoimituksia ajoittui jo ensimmäiselle neljännekselle. Myös kansainvälisen liikevaihdon kasvu nosti liikevaihtoa. Kansainvälinen liikevaihtomme nousi kuusi prosenttia. Sitä nostivat hyvin kehittynyt tukkumyynti Aasian-Tyynenmeren alueella ja Pohjois-Amerikassa sekä merkittävästi kasvaneet lisenssituotot. Suomessa yleinen markkinatilanne jatkui haastavana. Brändimme vetovoimasta kuitenkin kertoo Suomen monikanavaisen vähittäismyyntimme kehittyminen edelleen myönteisesti – hyvin taktisessa liiketoimintaympäristössäkkin kasvua kertyi kaksi prosenttia. Yhteensä liikevaihto Suomessa nousi kahdeksan prosenttia.

Liikevaihdon kasvu ja suhteellisen myyntikatteen parantuminen nostivat liiketulostamme ja tammi-maaliskuussa vertailukelpoinen liikevoittomme parani 36 prosenttia ollen 5,2 miljoonaa euroa (3,8) eli 13,8 prosenttia liikevaihdosta (10,9). Kiinteät kustannuksemme kasvoivat suunnitelmiamme mukaisesti etenkin kasvupanostuksien seurauksena. Kaiken kaikkiaan Marimekon taloudellinen asema jatkui vahvana.

Vuonna 2024 juhlistamme tunnetuimman kuosimme, Maija Isolan suunnitteleman Unikko-kuvion 60-vuotista taivalta. Juhlavuoden kunniaksi mallistoissamme on lukuisia erikoistuotteita, ja vuodenvaihteesta alkaen Unikko on ilahduttanut Marimekon ystäviä eri puolilla maailmaa esimerkiksi installaatiolla Helsingin LUX-valotaidetapahtumassa, katukuvassa Hongkongissa kaupungin ikonisessa raitiovaunussa sekä muotinäytöksissä Kööpenhaminan muotiviikolla ja Bangkokissa. Japanissa Marimekolla oli kunnia olla ensimmäisenä kansainvälisenä brändinä mukana Tokion Rakuten-muotiviikolla, jossa esittelimme maaliskuun puolivälissä tulevan syksyn vaatemallistoamme. Unikko-kuvion juhla jatkuu läpi vuoden tarjoten meille erinomaisen mahdollisuuden jatkaa johdonmukaisesti työtämme yhä uusien yleisöjen tutustuttamiseksi Marimekkoon ja syventääksemme suhdettamme Marimekko-yhteisöön Suomessa ja maailmalla.

Kasvustrategiamme edellyttämän kansainvälisen bränditunnettuuden kasvattamisessa myös erilaisilla brändiyhteistyöillä on tärkeä rooli. Ensimmäisellä neljänneksellä lanseerasimme uuden, rajoitetun ajan saatavilla olevan yhteistyömalliston globaalin japanilaisen vaatebrändi UNIQLON kanssa sekä yhteistyökokonaisuuden globaalin teknologiayhtiö Samsungin kanssa. Katsauskauden jälkeen olemme puolestaan kertoneet toisesta mallistosta UNIQLON kanssa ja tulevasta, Unikko-kuosia juhlistavasta yhteistyöstä suomalaisen Kalevala Korun kanssa.

Samalla kun huolehdimme siitä, että Marimekko-brändi on globaalisti yhtenäinen, haluamme olla vahvasti läsnä kullakin markkinalla paikallisten asiakkaidemme arjessa ja iloissa. Olemme määritelleet Aasian kansainvälisen kasvumme tärkeimmäksi maantieteelliseksi alueeksi tulevina vuosina. Mallistoissamme tämä näkyi kevään aikana esimerkiksi kiinalaista uuttavuotta ja japanilaisille tärkeää kirsikankukintaa eli sakuraa juhlistavina erikoistuotteina ja tapahtumina. Jakelustrategiamme ytimessä ovat meidän tai loose franchise -partnereidemme operoima monikanavainen Marimekko-vähittäismyynti. Ensimmäisellä neljänneksellä täydensimme monikanavaista verkostoaamme Aasiassa avaamalla uuden digitaalisen kanavan Kiinassa ja sen lisäksi sekä Vietnamin että Malesiassa avautuivat Marimekko-verkkokaupat. Koshigayassa ja Sendaissa Japanissa avattiin kaksi Marimekko-myyrmälää. Lisäksi kaksi pop-up-myyrmälää ilahduttivat asiakkaitamme Australiassa. Kaiken kaikkiaan liikevaihtomme Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi ensimmäisellä neljänneksellä 22 prosenttia.

Kansainvälisesti kasvava bränditunnettuus, kehittyvä monikanavainen myymäläverkostomme sekä vaikuttavat, yhteisölliset kokemukset Marimekko-brändin ympärillä tukevat meitä liiketoimintamme skaalaamisessa. Jatkamme innolla globaalin Marimekko-ilmiön rakentamista yhdessä jatkuvasti laajentuvan Marimekko-yhteisön, osakkeenomistajiemme, koko henkilöstömme ja partneriemme kanssa.”

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden ennakoitaan kasvavan vuonna 2024, mutta kasvuvauhti vaihtelee alueittain selvästi. Yhdysvaltojen myönteinen kehitys on nostanut odotuksia hieman ja maailmantalouden ennakoitaan nyt kasvavan 3,2 prosenttia vuonna 2024. Euroalueelle puolestaan odotetaan vain 0,8 prosentin kasvua. Keskeistä globaalin talouden kannalta on edelleen inflaatiokehitys ja mahdolliset korkojen laskut. Geopoliittiset ja -taloudelliset tilanteet luovat edelleen suurta epävarmuutta maailmantalouden kehitykseen.

Suhdannetilanne Suomessa on edelleen heikko, ja arviot nykytilasta ovat yhä heikommat kuin korona-aikana. Yritysten arviot tulevasta suhdannekehityksestä ovat nousseet alkuvuodesta, mutta ovat edelleen alhaisella tasolla. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori on heikentynyt alkuvuodesta ja on sekä selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon että heikompaa kuin muissa EU-maissa keskimäärin. Myynti kaupan alalla on supistunut yhä, ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat heikot. Kuluttajien luottamus heikkeni ja on selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Arviot sekä oman talouden että Suomen talouden nykytilasta ovat laskeneet. Erityisesti odotukset Suomen talouden kehityksestä olivat synkällä tasolla, mutta myös odotukset oman talouden kehityksestä ja varsinkin nykytilan arvio olivat hyvin heikot. Arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä laskivat, mutta olivat edelleen korkealla tasolla.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, huhtikuu 2024; Luottamusindikaattorit, huhtikuu 2024. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus, huhtikuu 2024.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto laski maaliskuussa 0,4 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä väheni 0,2 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto laski tammi-maaliskuussa 1,1 prosenttia ja myynnin määrä väheni 1,6 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennako, maaliskuu 2024).

Liikevaihto

Marimekon liikevaihto tammi-maaliskuussa 2024 kasvoi 7 prosenttia ja oli 37 678 tuhatta euroa (35 287). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu Suomessa, kun arvioitua merkittävästi enemmän kertaluonteisia kampanjatoimituksia ajoittui jo ensimmäiselle neljännekselle. Myös kansainvälisen liikevaihdon kasvu nosti liikevaihtoa. Yhteensä liikevaihto Suomessa nousi 8 prosenttia ja kansainvälinen liikevaihto kasvoi 6 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kasvoi lähes kaikilla markkina-alueilla. Yhteensä se nousi ensimmäisellä neljänneksellä 4 prosenttia. Tukkumyynti puolestaan kasvoi globaalisti 5 prosenttia. Suomen lisäksi tukkumyynti kehittyi hyvin sekä Aasian-Tyynenmeren alueella että Pohjois-Amerikassa. Lisenssituotot nousivat merkittävästi vertailukaudesta.

Suomessa yleinen markkinatilanne jatkui haastavana ja liiketoimintaympäristö hyvin taktisena, mikä vaikutti sekä vähittäis- että tukkumyyntiin. Liikevaihto Suomessa kasvoi kuitenkin 8 prosenttia ja nousi 19 435 tuhanteen euroon (18 003). Erityisesti kotimaan tukkumyynti nousi, sillä arvioitua merkittävästi enemmän kertaluonteisia kampanjatoimituksia ajoittui tänä vuonna jo ensimmäiselle neljännekselle. Tukkumyyntiä puolestaan heikensi osin joidenkin vuoden 2024 ensimmäisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien aikaistuminen jo vuoden 2023 viimeiselle neljännekselle. Marimekko-brändin vetovoimasta kertoo osaltaan Suomen vähittäismyynnin 2 prosentin kasvu vaikeassa markkinatilanteessa. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudelta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, kasvoi 1 prosentin.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 22 prosenttia 10 242 tuhanteen euroon (8 416) tukkumyynnin ja lisenssituottojen noustessa. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 16 prosenttia. Alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa tukkumyynti nousi 5 prosenttia. Tukkumyynnin kasvua Japanissa tuki osaltaan joidenkin toisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien aikaistuminen jo ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella laski 7 prosenttia pääosin Australian myymäläverkostossa vertailukaudella tapahtuneen muutoksen seurauksena.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	1-3/ 2024	1-3/ 2023	Muutos, %	1-12/ 2023
Suomi	19 435	18 003	8	98 914
Kansainvälinen myynti	18 243	17 284	6	75 191
Skandinavia	3 037	3 457	-12	15 557
EMEA	2 444	3 791	-36	14 645
Pohjois-Amerikka	2 521	1 621	56	9 575
Aasian-Tyynenmeren alue	10 242	8 416	22	35 415
Yhteensä	37 678	35 287	7	174 105

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 2024 konsernin liikevoitto parani 33 prosenttia ja oli 5 065 tuhatta euroa (3 802). Liikevoittoon sisältyi 135 tuhatta euroa (31) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 5 200 tuhatta euroa (3 833). Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu ja suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan laskivat liikevoittoa.

Kiinteitä kuluja ensimmäiselle vuosineljänneksellä lisäsivät kasvaneet henkilöstö- ja markkinointikulut. Vertailukautta korkeampiin henkilöstökuluihin vaikuttivat osaltaan yleiskorotukset eri markkinoilla. Markkinointikuluja kasvatti suunnitellusti panostukset muun muassa Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuoteen. Suhteellista myyntikatetta tukivat merkittävästi nousseet lisenssituotot sekä vertailukautta pienemmät alennuskustannukset.

Katsauskaudella markkinointiin käytettiin 2 040 tuhatta euroa (1 489) eli 5 prosenttia konsernin liikevaihdosta (4).

Konsernin poistot tilikaudella olivat 2 326 tuhatta euroa (2 321) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (7).

Liikevoittomarginaali oli tammi-maaliskuussa 13,4 prosenttia (10,8) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 13,8 prosenttia (10,9).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -208 tuhatta euroa (-832) eli 1 prosentti liikevaihdosta (2). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -77 tuhatta euroa (-520), joista realisoitumattomia oli -47 tuhatta euroa (-484). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -270 tuhatta euroa (-246).

Konsernin tulos ennen veroja oli tammi-maaliskuussa 4 857 tuhatta euroa (2 970). Katsauskauden tulos oli 3 886 tuhatta euroa (2 421) ja tulos osaketta kohden 0,10 euroa (0,06).

Tase

Konsernin tase 31.3.2024 oli 121 200 tuhatta euroa (109 940). Oma pääoma oli 69 737 tuhatta euroa (58 019) eli 1,72 euroa osaketta kohden (1,43).

Pitkäaikaiset varat olivat tilikauden lopussa 36 963 tuhatta euroa (35 716). Vuokrasopimusvelat olivat 31 847 tuhatta euroa (31 594). Marimekolla ei katsauskauden lopussa ollut rahoitusvelkoja (2 042 tuhatta euroa). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 559 tuhatta euroa (30 633).

Nettokäyttöpääoma oli katsauskauden lopussa 31 495 tuhatta euroa (27 858) ja vaihto-omaisuus oli 31 047 tuhatta euroa (33 353).

Rahavirta ja rahoitus

Tammi-maaliskuussa 2024 liiketoiminnan rahavirta oli -725 tuhatta euroa (-2 030) eli -0,02 euroa osaketta kohden (-0,05). Liiketoiminnan rahavirtaa paransi liiketuloksen nousu. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli -1 185 tuhatta euroa (-2 226).

Konsernin rahavarat olivat katsauskauden päättyessä 33 126 tuhatta euroa (28 082). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli erinomaisella tasolla, 34,1 prosenttia (27,7). Vertailukaudesta poiketen Marimekolla ei ollut katsauskaudella käytössä korollista luottolimiittiä (2 042 tuhatta euroa). Konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 559 tuhatta euroa (30 633), mukaan lukien 16 000 tuhannen euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 58,4 prosenttia (53,6). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli -1,8 prosenttia (9,6). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli -0,03 (0,15) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Tammi-maaliskuussa 2024 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 459 tuhatta euroa (195) eli 1 prosentti liikevaihdosta (1). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa digitaalisuuden kehittämiseen. Bruttoinvestointeihin ei sisällytetä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) katsauskaudella tai vertailukaudelle.

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. Vuoden 2024 ensimmäisellä neljänneksellä avattiin uudet Marimekko-myymälät Koshigayassa ja Sendaissa Japanissa. Lisäksi Australiassa katsauskauden aikana asiakkaita palveli kaksi pop-up-myymälää. Marimekko vaihtoi alkuvuodesta Taiwanin markkinasta vastaavan loose franchise -

partnerinsa. Partnerivaihdoksen seurauksena myymäläverkosto uudistetaan täysin vuonna 2024. Ensimmäisellä neljänneksellä suljettiin kaksi myymälää Taipeissa ja shop-in-shopit Taichungissa, Tainanissa ja Taipeissa, ja vuoden aikana uusi partneri Imaginex suunnittelee avaavansa arviolta viisi uutta myymälää tai shop-in-shopia Taipeissa ja Tainanissa. Ensimmäisellä neljänneksellä suljettiin lisäksi myymälä Suwonissa Etelä-Koreassa ja Sendaissa Japanissa. Yhteensä Marimekko-myymöitä ja -shop-in-shopeja oli maaliskuun lopussa 162 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 kasvoi ensimmäisellä neljänneksellä. Kiinassa verkkomyynti laajeni katsauskauden lopussa uudelle Red-alustalle ja sekä Vietnamin että Malesiassa avattiin partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat. Yhteensä yhtiön omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita 37 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.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.3.2024	31.3.2023	31.12.2023
Suomi	66	65	66
Skandinavia	8	8	8
EMEA	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	3	3
Aasian-Tyynenmeren alue	84	77	89
Yhteensä	162	154	167

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

Henkilöstö

Tammi-maaliskuussa 2024 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 446 (447) ja kauden lopussa 446 (449), joista 78 (76) työskenteli Suomen ulkopuolella. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 36 (25), Pohjois-Amerikka 15 (16) ja Aasian-Tyynenmeren alue 28 (35). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 200 (202).

Muutokset yhtiön johdossa

Aiemmin tiedotetun mukaisesti Mikko-Heikki Inkeroinen aloitti 29.1.2024 Marimekon teknologiajohtajana (CTO) ja johtoryhmän jäsenenä. Yhtiön johdossa ei ensimmäisellä neljänneksellä tapahtunut muita muutoksia.

Marimekko-konsernin johtoryhmän muodostivat maaliskuun 2024 lopussa Tiina Alahuhta-Kasko puheenjohtajana sekä jäseninä Elina Anckar (talousjohtaja), Rebekka Bay (luova johtaja), Tina Broman (hankinta- ja tuotejohtaja), Natacha Defrance (myyntijohtaja, Region East), Mikko-Heikki Inkeroinen (teknologiajohtaja), Noora Laurila (myyntijohtaja, Region West), Sanna-Kaisa Niikko (markkinointijohtaja), Tanya Strohmayer (henkilöstöjohtaja), Essi Weseri (lakiasianjohtaja) ja Riika Wikberg (liiketoiminnan kehityksestä vastaava johtaja).

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 2024 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 39 019 osakkeenomistajaa (38 656). Osakkeista 13,91 prosenttia (12,87) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 31.3.2024 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 2024 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 2 040 968 kappaletta (3 624 344) eli 5,02 prosenttia (8,92) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-maaliskuussa 25 062 924 euroa (33 770 779). Osakkeen alin kurssi oli 10,82 euroa (8,82), ylin 13,89 euroa (9,90) ja keskikurssi 12,28 euroa (9,32). Maaliskuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 12,43 euroa (9,76).

Yhtiön markkina-arvo 31.3.2024 oli 504 302 253 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (395 976 669).

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 ja se päättyi 16.4.2024.

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 ja se päättyi 16.4.2024.

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

Katsauskauden jälkeiset tapahtumat

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinainen yhtiökokous 16.4.2024 vahvisti vuoden 2023 tilinpäätöksen ja myönsi vastuuvapauden hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti jakaa vuodelta 2023 osinkoa 0,37 euroa osakkeelta. Osinko maksettiin 25.4.2024.

Yhtiökokous päätti, että hallitukseen valitaan kuusi jäsentä. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Carol Chen, Mika Ihamuotila, Teemu Kangas-Kärki, Tomoki Takebayashi ja Marianne Vikkula. Uutena jäsenenä hallitukseen valittiin Massimiliano Brunazzo. 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 Mika Ihamuotilan ja Marianne Vikkulan. Enemmistö tarkastus- ja palkitsemisvaliokunnan jäsenistä on yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista riippumattomia.

Yhtiökokous päätti korottaa hallituksen palkkioita. Hallituksen jäsenille maksetaan vuosipalkkiota seuraavasti: puheenjohtajalle 55 000 euroa, varapuheenjohtajalle 40 000 euroa ja muille jäsenille 30 000 euroa. Hallituksen jäsenille, joiden kotipaikka on muualla kuin Suomessa, maksetaan 1 000 euroa jokaisesta sellaisesta hallituksen kokouksesta, jossa jäsen on ollut fyysisesti paikalla. Lisäksi päätettiin, että valiokuntatyöstä suoritetaan valiokuntaan valittaville henkilöille erillinen kokouskohtainen palkkio: puheenjohtajalle 2 000 euroa ja jäsenille 1 000 euroa. Mika Ihamuotilalle ei makseta palkkiota valiokuntatyöskentelystä. 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.–31.3.2024 on julkistettu, tai ensimmäisenä sellaisena ajankohtana, kun se soveltuvan lainsäädännön mukaan on mahdollista. Palkkio maksetaan kokonaan rahana, mikäli hallituksen jäsenellä on yhtiökokouspäivänä 16.4.2024 hallussaan yli 1 000 000 euron arvosta yhtiön osakkeita.

Yhtiön tilintarkastajaksi valittiin uudelleen tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab. Päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Heli Tuuri. Lisäksi yhtiökokous päätti valita tilintarkastajan varmentamaan yhtiön kestävyysraportoinnin tilikaudelta 2024. Päätettiin, että tilintarkastajalle maksetaan palkkiot yhtiön hyväksymän laskun mukaan.

Yhtiökokous myös valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,4 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 16.10.2025 asti ja se korvaa vuoden 2023 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 200 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta. Määrä vastaa noin 0,5 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 16.10.2025 asti ja se korvaa vuoden 2023 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. Myös pandemiat sekä epidemiat voivat vaikuttaa negatiivisesti Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan sekä yhtiön toimitusketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

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

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. Yhtiön vahva tase ja vakaa taloudellinen asema tuovat joustavuutta poikkeustilanteissakin. Riskejä lievennetään myös monipuolisella maantieteellisellä läsnäololla koko arvoketjussa.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

Yhtiön kasvu pidemmällä aikavälillä perustuu etenkin monikanavaiseseen 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. Heikko makrotaloudellinen tilanne on syventänyt vaikeuksia joidenkin toimijoiden kohdalla edelleen.

Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myynnin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukykyyn ylläpitäminen nopeasti muuttuvassa ja digitalisaation mullistamassa toimintaympäristössä edellyttää yhtiöltä ketteryyttä, tehokkuutta, joustavuutta ja jatkuvaa toimintojen uudelleenarviointia.

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

Muita merkittäviä riskejä ovat yhtiön designin, tuotevalikoiman sekä tuotteiden jakelun ja hinnoittelun muutoksiin liittyvät riskit. Kasvanut kustannusinflaatio aiheuttaa painetta hintojen nostoon, kun taas maailmantalouden ja toimintaympäristön epävarmuudet voivat vaikuttaa negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja -käyttäytymiseen. Nopea reagointi ja kilpailukykyinen hinnoittelu ovat erityisen tärkeitä taktisessa toimintaympäristössä. Yhtiön kyvyllä suunnitella, kehittää ja kaupallistaa uusia kuluttajien odotuksia vastaavia tuotteita ja samanaikaisesti varmistaa tuotannon, hankinnan ja logistiikan tehokkuus, reagointinopeus sekä aktiivinen vastuullisuustyö 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 tuotantotehtäjäiden hinnoissa sekä logistiikan hintaa ja saatavuutta. Esimerkiksi geopoliittiset jännitteet, kyberhäiriötilanteet sekä mahdolliset epidemiat ja pandemiat sekä muut maailmantalouden epävarmuustekijät voivat aiheuttaa tuotanto- ja

logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Toimittajakumppaneiden tehtaille, Marimekon omaan kangaspainoon tai logistiikkaketjun toiminnalle voi lisäksi aiheutua vahinkoja esimerkiksi tulipalojen, luonnonmullistusten ja konerikkojen seurauksena. Kaiken kaikkiaan oman kangaspainon toimintavarmuuden varmistaminen kaikissa olosuhteissa on ensiarvoisen tärkeää. Painon toiminnan kannalta kriittistä on muun muassa biokaasun saatavuus. Yhtiöllä on omaisuus- ja liiketoiminnan keskeytysvakuutusohjelma, joka kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannon tekijöiden korkeammat kustannukset voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Poikkeustilanteiden, kuten Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa, 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 myyntiä, kassavirtaa sekä suhteellista kannattavuutta. Tukkumyynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaatiot voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta.

Marimekko työskentelee aktiivisesti tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, viivästysten välttämiseksi, yleisesti nousseiden kustannuksien negatiivisten vaikutusten 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, viestintään ja laajemmin arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoita muutoksia, reagoida niihin ja aktiivisesti edistää vastuullisuustavoitteitaan läpi arvoketjun on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyllä kannalta. Vastuullisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen on tärkeää myös asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyvä maine-, korvaus- ja liiketoiminnallisia riskejä.

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

Ympäristö ja ilmastonmuutos

Ilmastonmuutos lisää sään ääri-ilmiöiden ja luonnonkatastrofien, kuten tulvien, metsä- ja maastopalojen sekä myrskyjen, todennäköisyyttä. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit ovat riski Marimekon arvoketjun toimintavarmuudelle ja tehokkuudelle. Ilmastonmuutoksesta johtuvat helteet, kuivuus, haasteet veden saatavuudessa, maaperän köyhtyminen ja muut muutokset voivat puolestaan vaikuttaa Marimekon tuotteissa käytettyjen raaka-aineiden, kuten puuvillan, saatavuuteen ja hintaan. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit voivat vaikuttaa myös tuotteiden saatavuuteen, jos niistä koituu vahinkoja yhtiön toimittajakumppaneiden tehtaille, omaan kangaspainoon 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 päästöintensivisiä ja vettä valmistuksessaan tarvitsevia materiaaleja mallistoissa ja kartoittamalla uusia materiaali- ja tuotantomenetelmäinnovaatioita. Marimekon vakuutusohjelma kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Sääntelyn noudattaminen ja vaatimustenmukaisuus

Soveltuvan lainsäädännön, määräysten ja eettisten 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 sekä järjestelmämuutokset voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynninmenetystä. Tietoturvaloukkaukset voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia, sakkoja ja maineriskejä. Marimekko hallinnoi riskejä kyberturvallisuuden järjestelmällisellä ylläpidolla ja kehittämisellä. Yhtiöllä on lisäksi kyberturvallisuusvakuutusohjelma.

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 henkilöstön kouluttamiseen, seuraajasuunnitteluun ja suorituskyvyn johtamiseen, jotka tukevat tuloksellista, monimuotoista ja inklusiivista kulttuuria.

Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2024

Maailmantalouden kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät kuten geopoliittiset jännitteet ja niiden vaikutus yleiseen taloudelliseen tilanteeseen sekä yleinen kustannusinflaatio vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja -käyttäytymiseen ja voivat näin vaikuttaa Marimekon liiketoimintaan vuonna 2024 erityisesti tärkeällä kotimarkkinalla Suomessa. Erilaiset poikkeustilanteet 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. Myyntiin Suomessa vuonna 2024 vaikuttaa heikko yleisen talouden tila ja alhaisella tasolla oleva kuluttajien luottamus sekä ostovoiman ja -käyttäytymisen kehittyminen. Myös toimintaympäristön taktisuus vaikuttaa liiketoimintaan. Kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ajoittuminen neljännesten välillä sekä kampanjatoimitusten koko vaihtelevat tyypillisesti vuosittain. Vuonna 2024 tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ennakoidaan olevan merkittävästi vertailuvuotta pienemmät ja painottuvan selvästi vuoden ensimmäiselle puoliskolle. Heikosta markkinatilanteesta huolimatta liikevaihdon Suomessa odotetaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla.

Kansainvälisen liikevaihdon arvioidaan kasvavan vuonna 2024. Strategiakaudella 2023–2027 Marimekko keskittyy Aasiaan kansainvälisen kasvun tärkeimpänä maantieteellisenä alueena. Vuonna 2024 liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella, yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla, odotetaan kasvavan. Japani on Marimekolle selvästi merkittävin maa tällä alueella, ja siellä on jo varsin kattava Marimekko-myymälöiden verkosto. Kaikki Marimekko-myymälät ja suurin osa Marimekko-verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Vuonna 2024 tavoitteena on avata arviolta 10–15 uutta Marimekko-myymälää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Lisenssituottojen vuodelta 2024 arvioidaan olevan suunnilleen edellisvuoden ennätystasolla.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja -tulokertymä painottuu perinteisesti tilikauden toiselle vuosipuoliskolle.

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on tulevina vuosina skaalata kannattavaa kasvuaan. Vuonna 2024 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon vuonna 2024. Henkilöstökuluihin vaikuttavat muun muassa yleiskorotukset eri markkinoilla. Marimekko viettää Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlaa vuonna 2024, mikä tarjoaa yhtiölle ainutlaatuisen mahdollisuuden kasvattaa kansainvälistä tunnettua muun muassa erilaisin tapahtumin ympäri maailmaa. Markkinointikustannuksien odotetaan kasvavan (2023: 9,5 miljoonaa).

Poikkeustilanteiden seurauksena osin entisestään aikaistunut alalla tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostaen myös varastojen hallintaan ja suhteelliseen kannattavuuteen liittyviä riskejä. Myös kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset lisäävät varastoriskejä. Marimekko

työskentelee aktiivisesti tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, viivästysten välttämiseksi, yleisesti nousseiden kustannuksien negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

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

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2024

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2024 kasvavan edellisvuodesta (2023: 174,1 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2023: 18,4 prosenttia). Vuoden 2024 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys erityisesti Suomessa, 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

Marimekon puolivuositarkastus tammi-kesäkuulta julkistetaan torstaina 15.8.2024 klo 8.00 ja osavuositarkastus tammi-syyskuulta keskiviikkona 6.11.2024 klo 8.00.

Marimekko järjestää pääomamarkkinapäivän sijoittajille, analyytikoille ja talousmedialle Helsingissä keskiviikkona 11.9.2024. Tilaisuudessa Marimekon toimitusjohtaja Tiina Alahuhta-Kasko ja yhtiön muu johto kertovat tarkemmin yhtiön kansainvälisen SCALE-kasvustrategian toteuttamisesta. Tilaisuus pidetään englanniksi. Institutionaaliset sijoittajat, analyytikot ja median edustajat ovat tervetulleita osallistumaan tilaisuuteen Marimekon pääkonttorilla Helsingissä. Pääomamarkkinapäivää voi myös seurata webcast-lähetystenä. Tilaisuuden tarkempi ohjelma ja ohjeet ilmoittautumiseen julkaistaan yhtiön verkkosivuilla myöhemmin.

Helsingissä 14. toukokuuta 2024

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)	1-3/2024	1-3/2023	1-12/2023
LIKEVAIHTO	37 678	35 287	174 105
Liiketoiminnan muut tuotot	52	26	91
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	1 862	-551	-4 489
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-15 943	-13 444	-63 190
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-8 519	-7 773	-33 512
Poistot ja arvonalentumiset	-2 326	-2 321	-9 180
Liiketoiminnan muut kulut	-7 740	-7 422	-32 425
LIKEVOITTO	5 065	3 802	31 400
Rahoitustuotot	401	253	393
Rahoituskulut	-609	-1 085	-2 056
	-208	-832	-1 663
TULOS ENNEN VEROJA	4 857	2 970	29 737
Tuloverot	-971	-549	-6 137
KATSAUSKAUDEN TULOS	3 886	2 421	23 601
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	3 886	2 421	23 601
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,10	0,06	0,58

LAAJA TULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	1-3/2024	1-3/2023	1-12/2023
KATSAUSKAUDEN TULOS	3 886	2 421	23 601
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi			
Muuntoeron muutos	-15	76	90
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	3 871	2 497	23 691
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	3 871	2 497	23 691

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.3.2024 31.3.2023 31.12.2023**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	770	239	453
Aineelliset hyödykkeet	34 449	34 079	35 100
Muut rahoitusvarat	623	522	595
Laskennalliset verosaamiset	1 121	875	1 110
	36 963	35 716	37 259

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	31 047	33 353	29 268
Myyntisaamiset ja muut saamiset	19 490	11 981	19 688
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	573	809	-
Rahavarat	33 126	28 082	37 044
	84 237	74 224	85 999

VARAT YHTEENSÄ**121 200** 109 940 123 258

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.3.2024

31.3.2023

31.12.2023

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	-541	-541
Muuntoerot	-47	-45	-32
Kertyneet voittovarot	61 057	49 338	57 043
Oma pääoma yhteensä	69 737	58 019	65 738

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	24 455	25 194	24 984
	24 455	25 194	24 984

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	19 616	18 284	24 599
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	-	-	12
Vuokrasopimusvelat	7 391	6 400	7 309
Rahoitusvelat	-	2 042	615
	27 007	26 726	32 536

Velat yhteensä	51 463	51 920	57 520
----------------	--------	--------	--------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	121 200	109 940	123 258
------------------------------	---------	---------	---------

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

	1-3/2024	1-3/2023	1-12/2023
LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA			
Katsauskauden tulos	3 886	2 421	23 601
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	2 326	2 321	9 180
Rahoitustuotot ja -kulut	208	832	1 663
Verot	971	549	6 137
Osakeperusteiset maksut	127	97	417
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	7 518	6 220	40 997
Käyttöpääoman muutos	-6 463	-6 007	-3 342
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	227	64	-7 690
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-1 790	388	4 449
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-4 901	-6 459	-101
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	1 055	213	37 655
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-411	-387	-1 532
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	197	55	223
Maksetut verot	-1 566	-1 911	-6 919
LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	-725	-2 030	29 427

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)	1-3/2024	1-3/2023	1-12/2023
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-459	-195	-2 025
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-459	-195	-2 025
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Lyhytaikaisten lainojen nostot	-	154	149
Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-619	-207	-1 562
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-1 992	-1 824	-7 381
Maksetut osingot	-	0	-13 794
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-2 611	-1 877	-22 588
Rahavarojen muutos	-3 795	-4 102	4 814
Rahavarat katsauskauden alussa	37 044	32 711	32 711
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-122	-526	-482
Rahavarat katsauskauden lopussa	33 126	28 082	37 044

Marimekolla on lisäksi nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 559 tuhatta euroa (30 633).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(1 000 euroa)	Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma					
	Osake-pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muuntoerot	Kertyneet voittovarat	Oma pääoma yhteensä
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
Oma pääoma 1.1.2024	8 040	1 228	-541	-32	57 043	65 738
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					3 886	3 886
Muuntoerot				-15		-15
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-15	3 886	3 871
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osakeperusteiset maksut					127	127
Oma pääoma 31.3.2024	8 040	1 228	-541	-47	61 057	69 737

LAADINTAPERIAATTEET

Tämä osavuositarkastus on laadittu IAS 34 Osavuositarkastukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän tarkastuksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2023 tilinpäätöksessään.

Vuoden 2024 neljännesvuositulokset ovat tilintarkastamattomia. Koko vuotta 2023 koskevat luvut perustuvat vuoden 2023 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 1.1.2023	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
Hankintameno 1.1.2024	9 968	79 482	26 506	105 988
Muuntoerot	-43	-120	29	-91
Lisäykset	2 266	1 575	112	1 687
Siirrot erien välillä	-1 919	-	-	-
Hankintameno 31.3.2024	10 272	80 938	26 647	107 584
Kertyneet poistot 1.1.2024	9 515	49 245	21 642	70 888
Muuntoerot	-43	-86	38	-48
Katsauskauden poistot	30	2 071	224	2 295
Kertyneet poistot 31.3.2024	9 502	51 231	21 904	73 135
Kirjanpitoarvo 31.3.2024	770	29 707	4 743	34 449

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	1-3/ 2024	1-3/ 2023	Muutos, %	1-12/ 2023
Suomi	19 435	18 003	8	98 914
Vähittäismyynti	11 563	11 305	2	66 627
Tukkumyynti	7 840	6 661	18	32 133
Lisenssituotot	32	36	-10	154
Skandinavia	3 037	3 457	-12	15 557
Vähittäismyynti	1 089	927	17	4 386
Tukkumyynti	1 948	2 455	-21	11 096
Lisenssituotot	0	75		75
EMEA	2 444	3 791	-36	14 645
Vähittäismyynti	764	737	4	3 008
Tukkumyynti	1 471	2 850	-48	10 802
Lisenssituotot	209	204	3	834
Pohjois-Amerikka	2 521	1 621	56	9 575
Vähittäismyynti	1 052	835	26	4 523
Tukkumyynti	1 221	645	89	4 688
Lisenssituotot	248	141	76	365
Aasian-Tyynenmeren alue	10 242	8 416	22	35 415
Vähittäismyynti	1 485	1 592	-7	6 775
Tukkumyynti	7 884	6 796	16	26 883
Lisenssituotot	873	27		1 758
Kansainvälinen myynti yhteensä	18 243	17 284	6	75 191
Vähittäismyynti	4 389	4 091	7	18 691
Tukkumyynti	12 524	12 746	-2	53 469
Lisenssituotot	1 330	447	198	3 031
Yhteensä	37 678	35 287	7	174 105
Vähittäismyynti	15 952	15 397	4	85 318
Tukkumyynti	20 364	19 408	5	85 602
Lisenssituotot	1 362	483	182	3 186

Tukkumyyntiin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(1 000 euroa)	1-3/2024	1-3/2023	Muutos, %	1-12/2023
Muoti	12 647	11 391	11	55 171
Kodintuotteet	16 649	15 223	9	77 475
Laukut ja asusteet	8 382	8 673	-3	41 460
Yhteensä	37 678	35 287	7	174 105

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-3/2024	1-3/2023	Muutos, %	1-12/2023
Tulos/osake (EPS), euroa	0,10	0,06	61	0,58
Oma pääoma/osake, euroa	1,72	1,43	20	1,62
Oman pääoman tuotto (ROE), %	39,2	32,1		39,0
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	34,1	27,7		33,0
Omavaraisuusaste, %	58,4	53,6		54,1
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-1,8	9,6		-6,3
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	459	195	135	2 033
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	1,2	0,6		1,2
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	834	828		739
Henkilöstö keskimäärin	446	447	-0	462
Henkilöstö kauden lopussa	446	449	-1	468
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	40 571 380	40 571 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	40 571 380	40 571 380		40 571 380

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(1 000 euroa)	1-3/2024	1-3/2023	1-12/2023
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät			
Työsuhde-etuudet	-135	-31	-631
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-135	-31	-631
Käyttökate (EBITDA)	7 391	6 123	40 580
Työsuhde-etuudet	135	31	631
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	7 525	6 154	41 211
Liikevoitto	5 065	3 802	31 400
Työsuhde-etuudet	135	31	631
Vertailukelpoinen liikevoitto	5 200	3 833	32 031
Liikevaihto	37 678	35 287	174 105
Liikevoittomarginaali, %	13,4	10,8	18,0
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	13,8	10,9	18,4

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)	1-3/2024	10-12/2023	7-9/2023	4-6/2023
Liikevaihto	37 678	50 624	47 884	40 311
Liikevoitto	5 065	8 069	12 927	6 602
Tulos/osake, euroa	0,10	0,15	0,25	0,12

(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

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.3.2024	31.3.2023	31.12.2023
Suomi	66	65	66
Omat myymälät	25	25	25
Omat outlet-myymälät	14	13	14
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
Skandinavia	8	8	8
Omat myymälät	5	5	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	84	77	89
Omat myymälät	3	3	3
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	72	63	74
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	9	11	12
Yhteensä	162	154	167
Omat myymälät	34	35	34
Omat outlet-myymälät	15	14	15
Jälleenmyyjämyymälät	85	76	87
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	28	30	31

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli maaliskuun 2024 lopussa 49 (49).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoitto, %:

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

Tulos/osake (EPS), euroa:

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

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

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

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 31.3.

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):

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