



marimekko

Osavuosisikatsaus

1-3/2025

Marimekko Oyj, Osavuositiedot 14.5.2025 klo 8.00

Marimekon liikevaihto ensimmäisellä neljänneksellä kasvoi ja liikevoitto oli hyvällä tasolla

Ensimmäinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 39,6 miljoonaa euroa (37,7). Liikevaihtoa kasvattivat erityisesti tukkumyynnin kasvu Euroopassa ja vähittäismyynnin nousu Suomessa.
- Liikevaihdon kehitykseen vaikuttivat negatiivisesti ajoitukselliset tekijät: vertailuvuonna ensimmäiselle neljännekselle ajoittui poikkeuksellisesti suuri määrä kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisia kampanjatoimituksia ja merkittävä osa vuoden lisenssituotoista.
- Liikevaihto Suomessa laski 3 prosenttia kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimituksien pienentyessä. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 14 prosenttia sekä tukku- että vähittäismyynnin kehittyessä hyvin. Lisenssituotot jäivät aiemmin arvioidun mukaisesti merkittävästi vertailukaudesta.
- Liikevoitto jäi vertailukaudesta ja oli 4,3 miljoonaa euroa (5,1). Kausiluonteisesti pienimmän vuosineljänneksen vertailukelpoinen liikevoitto oli 4,4 miljoonaa euroa (5,2) eli 11,1 prosenttia liikevaihdesta (13,8).
- Liikevoittoa laskivat suhteellisen myyntikatteen heikentyminen erityisesti suurempien alennuskustannusten mutta myös lisenssituottojen huomattavan laskun vuoksi. Myös kiinteät kustannukset olivat vertailukautta suuremmat. Liikevoittoa puolestaan tuki liikevaihdon kasvu.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2025

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2025 kasvavan edellisvuodesta (2024: 182,6 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2024: 17,5 prosenttia). Vuoden 2025 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat esimerkiksi nopeat muutokset ja epävarmuudet globaalissa kauppapolitiikassa, kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys yhtiön päämarkkinoilla sekä mahdolliset häiriöt globaaleissa toimitusketjuissa.

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

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	1-3/ 2025	1-3/ 2024	Muutos, %	1-12/ 2024
Liikevaihto	39,6	37,7	5	182,6
Kansainvälinen myynti	20,8	18,2	14	81,6
osuus liikevaihdosta, %	53	48		45
Käyttökate (EBITDA)	6,7	7,4	-10	40,7
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	6,8	7,5	-10	41,3
Liikevoitto	4,3	5,1	-16	31,4
Liikevoittomarginaali, %	10,8	13,4		17,2
Vertailukelpoinen liikevoitto	4,4	5,2	-15	31,9
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	11,1	13,8		17,5
Kauden tulos	3,3	3,9	-16	24,4
Tulos/osake, euroa	0,08	0,10	-16	0,60
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,08	0,10	-16	0,61
Liiketoiminnan rahavirta	-3,2	-0,7		29,1
Bruttoinvestoinnit	0,9	0,5	86	2,3
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	29,9	34,1		31,4
Omavaraisuusaste, %	61,5	58,4		58,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-5,6	-1,8		-12,9
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)	-0,11	-0,03		-0,24
Henkilöstö kauden lopussa	477	446	7	480
joista Suomen ulkopuolella	86	78	10	84
Brändimyynti*	102,7	99,7	3	419,2
joista Suomen ulkopuolella	75,5	73,7	2	287,1
kansainvälisen myynnin osuus, %	74	74		68
Myymälöiden lukumäärä	170	162	5	168

* 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 arvonnäköveroä, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Osa lisenssikumppaneista toimittaa tarkan vähittäismyyntitiedon, jolloin brändimyynti raportoidaan sen mukaisesti. Muissa lisenssisopimuksissa on käytetty Marimekon omia eri markkinoiden vähittäismyyntikertoimia. Lisenssituottojen brändimyynti raportoidaan lisenssituotteiden myyntiajankohdan mukaisesti.

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 vertailukelpoisin eriin liittyvä johdon harkinta on esitetty osavuosikatsauksen taulukko-osassa.

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Marimekon liikevaihto jatkoï kannattavaa kasvuaan ensimmäisellä neljänneksellä. Haastavana jatkuneessa markkinatilanteessa vähittäismyyntin nousu kaikilla markkina-alueilla kertoo Marimekko-brändin kilpailukyvyistä sekä ketterästä tavastamme toimia.



Marimekon liikevaihto kasvoi ensimmäisellä neljänneksellä viisi prosenttia ja ylsi 39,6 miljoonaan euroon (37,7). Liikevaihtoa kasvattivat erityisesti tukkumyyntin kasvu Euroopassa ja vähittäismyyntin nousu Suomessa. Vähittäismyyntimme kehittyi hyvin myös kaikilla muilla markkinoilla ja tukkumyynti kasvoi kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Liikevaihdon kehitykseen vaikuttivat negatiivisesti ajoitukselliset tekijät: vertailuvuonna ensimmäiselle neljännekselle ajoittui poikkeuksellisesti suuri määrä kotimaan tukkumyyntin kertaluonteisia kampanjatoimituksia ja merkittävä osa vuoden lisenssituotoista.

Vähittäismyynti tärkeällä kotimarkkinallamme Suomessa kasvoi yhdeksän prosenttia. Yhteensä liikevaihto Suomessa laski kolme prosenttia, kun kotimaan tukkumyyntin kertaluonteiset kampanjatoimitukset vähenivät. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 14 prosenttia, vaikka lisenssituotot jäivät aiemmin arvioidun mukaisesti merkittävästi vertailukaudesta.

Vertailukelpoinen liikevoittomme tammi-maaliskuussa oli hyvällä tasolla kausiluonteisesti pienimmällä vuosineljänneksellä ja ylsi 4,4 miljoonaan euroon (5,2) ollen 11,1 prosenttia liikevaihdesta (13,8). Liikevoittoa laskivat suhteellisen myyntikatteen heikentyminen erityisesti suurempien alennuskustannusten mutta myös lisenssituottojen huomattavan laskun vuoksi. Myös kiinteät kustannuksemme olivat vertailukautta suuremmat. Liikevoittoamme puolestaan tuki liikevaihdon kasvu.

Jatkamme johdonmukaista työtämme Marimekko-ilmiön kansainväliseksi skaalaamiseksi. Keskitymme kuluvana vuonna syventämään Marimekon tarinaa ja esittelemään designkielemme rikkautta Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuonna saavuttamamme laajan huomion päälle rakentaen. Tammikuussa Kööpenhaminan muotiviikolla Marimekon näytös tarkasteli taiteen, arkkitehtuurin ja muodin välistä suhdetta ja toi lavalle yhdistelmän yllättäviä värejä ja kuvioita, jota muodin ystävät ovat oppineet odottamaan meiltä. Maaliskuussa Osakassa avattiin viiden suunnittelijan uusista kukkakuvioista koostuva Field of Flowers -näyttely. Koko vuoden eri puolilla Aasiaa kiertävä näyttely ja siihen liittyvät pop-up-myyvälät esittelevät Marimekon uusinta kuviotuotantoa – tulevaisuuden klassikoita – ja tarjoavat mahdollisuuden sekä vahvistaa suhdettamme brändimme ystäviin että tutustuttaa uutta asiakaskuntaa Marimekkoon erityisesti Aasiassa, joka on kansainvälisen kasvumme tärkein maantieteellinen alue.

Marimekko Artist Series -erikoismallistot ovat meille toinen luonteva tapa tuoda taide osaksi arkea Marimekon perinteitä kunnioittaen ja ajatusjohtajuuttamme kuviotaiteessa vahvistaen. Lontoossa asuvan ruotsalaistaitelija Petra Börnerin Marimekolle suunnittelemien abstraktien kukka-aiheiden koristamat vaatteet ja kodintuotteet tulivat markkinoille maaliskuussa ja saivat

ihastuneen vastaanoton. Katsauskauden jälkeen lifestyle-valikoimaamme puolestaan täydensi rajoitetun ajan saatavilla oleva yhteistyömallisto globaalin jalkinevalmistaja Crocsin kanssa, kun iloisen väriset sandaalit ja asusteet saapuivat kauppoihin huhtikuussa. Tällaiset brändiyhteistyöt auttavat meitä entisestään kasvattamaan bränditunnettuuttamme ympäri maailmaa ja tukevat näin SCALE-strategiaamme.

Marimekko-brändin vetovoimasta kertoo osaltaan vähittäismyyntimme hyvä kehitys kaikilla markkina-alueillamme myös ensimmäisellä neljänneksellä. Kehitämme monikanavaista myymäläverkostoamme jatkuvasti, sillä meille on keskeistä olla hyvillä, kohdeyleisöä palvelevilla liikepaikoilla. Alkuvuonna avasimme neljä Marimekko-myymlää ja kolme pop-up-myymlää eri puolilla maailmaa. Kanadassa solmimme Aasiasta tutun loose franchise -kumppanuuden monikanavaisen liiketoiminnan kehittämiseksi, ja sen myötä uusimman konseptimme mukainen Marimekko-verkkokauppa lanseerattiin markkinalla maaliskuussa.

Haluan lämpimästi kiittää asiakkaitamme sekä kaikkia marimekkoalaisia ja kumppaneitamme eri puolilla maailmaa alkuvuoden hienosta suorituksesta haastavassa markkinatilanteessa. Uskomme, että Marimekon optimistinen ja iloinen sanoma on erityisen merkityksellinen nyt, kun arki monin paikoin tuntuu epävarmalta. Vahva taloudellinen asemamme sekä skaalautuva, matalariskinen ja vain vähän pääomaa vaativa liiketoimintamallimme luovat meille edellytykset jatkaa menestystarinaamme myös tänä vuonna. Kiristynyt globaali kauppapoliittinen tilanne ja esimerkiksi tullimaksujen kasvu luovat merkittävää epävarmuutta liiketoimintaympäristöön. Me Marimekossa työskentelemme aktiivisesti monin eri tavoin lieventääksemme negatiivisia vaikutuksia myyntiin tai kannattavuuteen.

Olemme viime vuosien poikkeuksellisissa olosuhteissa löytäneet uudenlaisia toimintatapoja ja oppineet ketterästi reagoimaan muuttuviin olosuhteisiin. Vetovoimainen ja laaja kolmen tuotelinjan lifestyle-valikoimamme, uskollinen ja koko ajan kasvava kanta-asiakaskuntamme sekä maantieteellisesti jakautunut liiketoiminta ja arvoketju tuovat vakautta erilaisissa suhdanteissa.”

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden näkymät ovat heikentyneet alkuvuodesta ja epävarmuus on kasvanut huomattavasti. Maailmantalouden ennakoidaan vuonna 2025 kasvavan 2,8 prosenttia ja euroalueelle odotetaan enää 0,8 prosentin kasvua, vaikka korkojen lasku on jatkunut. Epävakauden maailmantaloudessa odotetaan jatkuvan.

Maailmantalouden epävarmuus heijastuu myös suomalaisyritysten näkymiin. Vaikka yritysten suhdannetilanne Suomessa on elpynyt hieman, se on edelleen keskimääräistä heikompi ja odotukset tulevasta ovat varovaisia. Yritysten talousluottamus yleisesti on heikentynyt, mutta vähittäiskaupan luottamusindikaattori vahvistui ja oli huhtikuussa pitkän aikavälin keskiarvoa parempi. Myynti kaupan alalla on kääntynyt kasvuun, ja myynti-odotukset lähikuukausille ovat kohtalaisen myönteiset. Kuluttajien luottamus on yhä selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Kuluttajien arvio oman talouden nykytilasta parani, mutta oli hyvin matalalla tasolla. Myös odotukset oman talouden kehityksestä nousivat hieman. Odotukset Suomen talouden kehityksestä puolestaan heikkenivät. Arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä olivat edelleen korkealla tasolla.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, huhtikuu 2025; Luottamusindikaattorit, huhtikuu 2025. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus, huhtikuu 2025.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi maaliskuussa 0,9 prosenttia edellisvuodesta myynnin määrän laskiessa 1,3 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi tammi–maaliskuussa 0,9 prosenttia ja myynnin määrä väheni 1,1 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennakko, maaliskuu 2025).

Liikevaihto

Marimekon liikevaihto tammi–maaliskuussa 2025 kasvoi 5 prosenttia ja oli 39,6 milj. euroa (37,7). Liikevaihtoa kasvattivat erityisesti tukkumyynnin kasvu Euroopassa ja vähittäismyynnin nousu Suomessa. Aiemmin arvioidun mukaisesti liikevaihdon kehitystä puolestaan heikensi kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten sekä lisenssituottojen jääminen huomattavasti vahvasta vertailukaudesta. Yhteensä liikevaihto Suomessa laski 3 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 14 prosenttia lisenssituottojen merkittävästä laskusta huolimatta.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi ensimmäisellä vuosineljänneksellä yhteensä 12 prosenttia kaikkien markkina-alueiden kasvaessa. Tukkumyynti kasvoi kansainvälisesti kaikilla markkina-alueilla, ja vertailukautta pienemmistä kotimaan kertaluonteisista kampanjatoimituksista huolimatta tukkumyynti globaalisti nousi 5 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli tammi–maaliskuussa 18,8 milj. euroa (19,4). Vähittäismyynti kehittyi edelleen hyvin ja kasvoi 9 prosenttia haastavasta liiketoimintaympäristöstä huolimatta. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudelta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, kasvoi 8 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa laski 24 prosenttia, kun aiemmin arvioidun mukaisesti kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset jäivät merkittävästi vertailukaudesta, johon niitä ajoittui poikkeuksellisen paljon.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto oli 9,9 milj. euroa (10,2). Sekä tukku- että vähittäismyynti markkina-alueella kehittyivät myönteisesti, mutta liikevaihtoa laski lisenssituottojen jääminen aiemmin arvioidun mukaisesti merkittävästi vertailukaudesta. Tukkumyynti Aasian-Tyynenmeren alueella nousi 4 prosenttia ja vähittäismyynti 16 prosenttia. Katsauskaudella alueella ei kirjattu lisenssituottoja. Liikevaihto pois lukien lisenssituotot kasvoi markkina-alueella 6 prosenttia ensimmäisellä neljänneksellä.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	1-3/ 2025	1-3/ 2024	Muutos, %	1-12/ 2024
Suomi	18,8	19,4	-3	101,0
Kansainvälinen myynti	20,8	18,2	14	81,6
Skandinavia	4,2	3,0	38	18,5
Eurooppa**	3,9	2,4	60	13,1
Pohjois-Amerikka	2,7	2,5	9	10,8
Aasian-Tyynenmeren alue	9,9	10,2	-3	39,2
Yhteensä	39,6	37,7	5	182,6

** Eurooppa (aiemmin EMEA) käsittää Euroopan maat pl. Suomi ja Skandinavia. Markkina-alueen nimenmuutos ei vaikuta markkina-alueelta raportoituihin lukuihin katsauskaudella tai vertailukausilla.

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

Taloudellinen tulos

Marimekon liikevoitto tammi–maaliskuussa 2025 säilyi hyvällä tasolla. Konsernin liikevoitto ylsi 4,3 milj. euroon (5,1). Liikevoittoon sisältyi 0,1 milj. euroa (0,1) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Kausiluonteisesti pienimmän vuosineljänneksen vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 4,4 milj. euroa (5,2). Liikevoittoa laskivat suhteellisen myyntikatteen heikentyminen ja vertailukautta korkeammat kiinteät kustannukset. Liikevoittoa puolestaan tuki liikevaihdon kasvu.

Suhteellista myyntikatetta ensimmäisellä neljänneksellä heikensivät erityisesti vertailukautta suuremmat alennuskustannukset mutta myös ennakoidusti merkittävästi pienemmät lisenssituotot. Suhteellista myyntikatetta puolestaan tukivat hyvällä tasolla olevat tuotekatteen. Kiinteitä kuluja lisäsivät ensimmäisellä neljänneksellä erityisesti korkeammat henkilöstökulut. Henkilöstökuluja nostivat vähittäismyynnin kasvua tukeneet myymälöiden kasvaneet henkilöstökulut mutta myös yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla.

Markkinointiin katsauskaudella käytettiin 1,8 milj. euroa (2,0) eli 5 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot katsauskaudella olivat 2,4 milj. euroa (2,3) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (6).

Liikevoittomarginaali oli tammi–maaliskuussa 10,8 prosenttia (13,4) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 11,1 prosenttia (13,8).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -0,2 milj. euroa (-0,2) eli 0 prosenttia liikevaihdosta (1). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -0,1 milj. euroa (-0,1), joista realisoitumattomia oli -0,1 milj. euroa (-0,0). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -0,3 milj. euroa (-0,3).

Konsernin tulos ennen veroja oli tammi–maaliskuussa 4,1 milj. euroa (4,9). Katsauskauden tulos oli 3,3 milj. euroa (3,9) ja tulos osaketta kohden 0,08 euroa (0,10).

Tase

Konsernin tase 31.3.2025 oli 129,9 milj. euroa (121,2). Oma pääoma oli 78,9 milj. euroa (69,7) eli 1,95 euroa osaketta kohden (1,72).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 36,2 milj. euroa (37,0). Vuokrasopimusvelat olivat 29,7 milj. euroa (31,8). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa käytössä korollista luottolimiittiä. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,6 milj. euroa (32,6).

Nettokäyttöpääoma oli maaliskuun lopussa 38,4 milj. euroa (31,5) ja vaihto-omaisuus oli 40,1 milj. euroa (31,0). Vaihto-omaisuuden kasvusta merkittävä osa koostui jatkuvasta mallistosta, mikä tukee yhtiötä mahdollisissa toimitus- ja logistiikkaketjujen häiriötilanteissa.

Rahavirta ja rahoitus

Tammi–maaliskuussa 2025 liiketoiminnan rahavirta oli -3,2 milj. euroa (-0,7) eli -0,08 euroa osaketta kohden (-0,02). Liiketoiminnan rahavirtaa heikensi erityisesti vaihto-omaisuuden kasvu. Vertailukautta pienempi lyhytaikaisten korottomien velkojen vähennys puolestaan vaikutti myönteisesti liiketoiminnan rahavirtaan. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli tammi–maaliskuussa -4,1 milj. euroa (-1,2).

Konsernin rahavarat olivat maaliskuun lopussa 34,1 milj. euroa (33,1). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli edelleen erinomaisella tasolla, 29,9 prosenttia (34,1). Marimekolla ei ollut katsauskaudella tai vertailukaudella käytössä korollista luottolimiittiä. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,6 milj. euroa (32,6), mukaan lukien 6,0 milj. euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 61,5 prosenttia (58,4). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli -5,6 prosenttia (-1,8). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli -0,11 (-0,03) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Tammi–maaliskuussa 2025 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 0,9 milj. euroa (0,5) eli 2 prosenttia liikevaihdosta (1). Investoinnit kohdistuivat myymäläverkoston uudistamiseen ja digitaalisuuden kehittämiseen. Bruttoinvestointeihin ei sisällytetä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) katsauskaudella 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. Vuoden 2025 ensimmäisellä neljänneksellä avattiin uudet Marimekko-myymälät Tokiossa, Porissa ja Kööpenhaminan lentokentällä sekä outlet-myymälä Kouvolassa. Marimekko-myymälä Yokohamassa suljettiin. Yhteensä kolme pop-up-myymälää Osakassa, Taipeiissa ja Bangkokissa ilahduttivat Marimekon ystäviä. Kanadassa Marimekko solmi vuoden alussa Aasiasta tutun loose franchise -kumppanuuden monikanavaisen liiketoimintansa kehittämiseksi. Ensimmäisellä neljänneksellä aiemmalla konseptilla toiminut Marimekko-myymälä Vancouverissa lopetettiin ja uusimman konseptin mukainen Marimekko-verkkokauppa lanseerattiin markkinalla. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli maaliskuun lopussa 170 ympäri maailmaa.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti kehittyi hyvin ja jatkoi kasvuaan ensimmäisellä neljänneksellä. Kanadan verkkokauppauudistuksen lisäksi Marimekko lanseerasi katsauskauden jälkeen huhtikuussa oman verkkokaupan myös Uudessa-Seelannissa, ja yhtiön omat sekä partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita nyt jo yhteensä 39 maassa. Lisäksi Marimekolla on jakelua muiden verkkomyyntikanavien kautta.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.3.2025	31.3.2024	31.12.2024
Suomi	67	66	65
Skandinavia	9	8	8
Eurooppa**	1	1	1
Pohjois-Amerikka	2	3	3
Aasian-Tyynenmeren alue	91	84	91
Yhteensä	170	162	168

** Eurooppa (aiemmin EMEA) käsittää Euroopan maat pl. Suomi ja Skandinavia. Markkina-alueen nimenmuutos ei vaikuta markkina-alueelta raportoituihin lukuihin katsauskaudella tai vertailukausilla.

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

Henkilöstö

Tammi-maaliskuussa 2025 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 467 (446) ja kauden lopussa 477 (446). Markkina-alueittain Marimekon henkilöstö maaliskuun lopussa jakautui seuraavasti: Suomi 391 (368), Skandinavia 38 (36), Pohjois-Amerikka 18 (15) ja Aasian-Tyynenmeren alue 30 (28). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 223 (200).

Muutokset yhtiön johdossa

Marimekko tiedotti 11.3.2025, että liiketoiminnan kehityksestä vastaava johtaja (CBDO) Riika Wikberg lopettaa tehtävässään ja johtoryhmän jäsenenä 10.6.2025. Lisäksi yhtiö kertoi 12.3.2025, että Paula Ukonaho on nimitetty Marimekon liiketoiminnan kehityksestä vastaavaksi johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi 11.6.2025 alkaen. Ukonaho on parhaillaan vanhempainvapaalla suunniteltunaan palata töihin syksyllä 2025. Marimekon talousjohtaja

Elina Anckar toimii yhtiön liiketoiminnan kehitys- ja transformaatioyksikön väliaikaisena johtajana 11.6.2025 alkaen Paula Ukonahon paluuseen asti.

Tarkemmat tiedot Marimekon johtoryhmän jäsenistä löytyvät yhtiön verkkosivuilta company.marimekko.com kohdasta Sijoittajat/Hallinto/Johtoryhmä.

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 2025 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 37 388 osakkeenomistajaa (39 019). Osakkeista 15,25 prosenttia (13,91) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 31.3.2025 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 2025 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 1 376 737 kappaletta (2 040 968) eli 3,39 prosenttia (5,02) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-maaliskuussa 17,7 milj. euroa (25,1). Osakkeen alin kurssi oli 11,70 euroa (10,82), ylin 14,28 euroa (13,89) ja keskimurssi 12,88 euroa (12,28). Maaliskuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 12,78 euroa (12,43).

Yhtiön markkina-arvo 31.3.2025 ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita oli 518,5 milj. euroa (504,3).

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 16.4.2024 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. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 15.4.2025.

Lisäksi yhtiökokous 16.4.2024 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. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 15.4.2025.

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

Katsauskauden jälkeiset tapahtumat

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinainen yhtiökokous 15.4.2025 vahvisti vuoden 2024 tilinpäätöksen ja myönsi vastuuvapauden hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti jakaa vuodelta 2024 varsinaista osinkoa 0,40 euroa osakkeelta ja lisäosinkoa 0,25 euroa osakkeelta. Osinko maksettiin 28.4.2025.

Yhtiökokous päätti, että hallitukseen valitaan kuusi jäsentä. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Massimiliano Brunazzo, Carol Chen, Mika Ihamuotila, Teemu Kangas-Kärki, Tomoki Takebayashi ja Marianne Vikkula. Hallituksen toimikausi kestää seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen loppuun. Järjestäytymiskokouksessaan hallitus valitsi keskuudestaan hallituksen puheenjohtajaksi Mika Ihamuotilan ja varapuheenjohtajaksi Teemu Kangas-Kärjen sekä tarkastus- ja palkitsemisvaliokunnan puheenjohtajaksi Teemu Kangas-Kärjen ja jäseniksi Mika Ihamuotilan ja Marianne Vikkulan. Enemmistö tarkastus- ja palkitsemisvaliokunnan jäsenistä on yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista riippumattomia.

Yhtiökokous päätti, että 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. Palkkiot ovat samansuuruiset kuin vuonna 2024. 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.–31.3.2025 on julkistettu, tai ensimmäisenä sellaisena ajankohtana, kun se soveltuvan lainsäädännön mukaan on mahdollista. Palkkio maksetaan kokonaan rahana, mikäli hallituksen jäsenellä on yhtiökokouspäivänä 15.4.2025 hallussaan yli 1 000 000 euron arvosta yhtiön osakkeita.

Yhtiön tilintarkastajaksi ja kestävyysraportoinnin varmentajaksi valittiin uudelleen tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab. Päävastuullisena tilintarkastajana ja kestävyysraportointitarkastajana toimii KHT, KRT Heli Tuuri. Lisäksi yhtiökokous päätti, että tilintarkastajalle ja kestävyysraportoinnin varmentajalle maksetaan palkkiot yhtiön hyväksymän laskun mukaan.

Yhtiökokous päätti muuttaa yhtiöjärjestystä. Yhtiöjärjestykseen lisättiin uusi kohta 8 § koskien kestävyysraportoinnin varmentajan valitsemista ja yhtiöjärjestyksen myöhempien kohtien numerointia päivitettiin tämän mukaisesti. Lisäksi varsinaisessa yhtiökokouksessa käsiteltäviä asioita koskevaa yhtiöjärjestyksen 10 §:ää (11 § yhtiöjärjestyksen kohtien numeroinnin päivytyksen jälkeen) täydennettiin siten, että varsinaisessa yhtiökokouksessa on osakeyhtiölain mukaisesti valittava kestävyysraportoinnin varmentaja ja päätettävä tämän palkkiosta.

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 yhtiön 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 15.10.2026 asti ja se korvaa vuoden 2024 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, mikä 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 15.10.2026 asti ja se korvaa vuoden 2024 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

Taloudelliseen ja poliittiseen toimintaympäristöön liittyvät riskit voivat vaikuttaa liiketoimintaan kaikilla Marimekon päämarkkinoilla ja korostuvat erityisesti Suomessa ja yhtiön muissa merkittävässä toimintamaissa kuten Ruotsissa ja Japanissa.

Kasvaneet maailmanlaajuiset jännitteet geopolitiikassa ja kauppasuhteissa, mukaan lukien kiristyneet suhteet suurten talousalueiden välillä, Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa sekä Lähi-idän tilanne, luovat merkittävää epävarmuutta maailmantalouden kehitykseen. Tämä lisää taantumariskiä ja voi heijastua kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja käyttäytymiseen Marimekon markkina-alueilla. Kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman heikentymisellä voi olla merkittävä epäedullinen vaikutus Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen.

Geo- ja kauppapoliittiset jännitteet voivat johtaa esimerkiksi kauppakiistoihin, tullimaksujen kasvamiseen, vienti- ja tuontirajoituksiin, sotilaallisiin toimiin sekä talouspakotteisiin, jotka voivat vaikuttaa yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen sekä Marimekon kilpailukykyyn ja liiketoimintaedellytyksiin eri markkinoilla. Myös pandemiat sekä epidemiat voivat vaikuttaa negatiivisesti Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan sekä yhtiön toimitusketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

Markkinoiden epävarmuus ja 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 pyrkimällä monipuoliseen maantieteelliseen läsnäoloon koko arvoketjussa.

Kasvatavat tullimaksut USA:ssa koskettavat suoraan vain pientä osaa Marimekon liiketoiminnasta, sillä koko Pohjois-Amerikan osuus konsernin liikevaihdosta vuonna 2024 oli 6 prosenttia. Tällä hetkellä tiedossa olevien tullimaksujen nousun arvioidaan nostavan Marimekon USA:ssa myytävien tuotteiden hankintakustannuksia, mutta yhtiö on aloittanut monipuoliset toimenpiteet lieventääkseen tullimaksujen negatiivisia vaikutuksia.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

Yhtiön kasvu pidemmällä aikavälillä perustuu etenkin monikanavaiseen vähittäiskauppaan: verkkomyyntin kasvattamiseen, partnerivetoiseen Aasian-vähittäiskauppaan sekä olemassa olevien myymälöiden neliömyyntin parantamiseen yhtiön päämarkkina-alueilla. Lisäksi yhtiö laajentaa jakeluaan brändilleen sopivien fyysisten ja digitaalisten tukkumyyntikanavien kautta. Aasian-Tyynenmeren alue on Marimekon toiseksi suurin markkina-alue, 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. Vähittäiskaupan digitalisoituminen ja heikko makrotaloudellinen tilanne on syventänyt joidenkin muoti- ja designtoimialan tukkuasiakkaiden taloudellisia vaikeuksia, joita lisääntyneet kauppakiistat voivat edelleen syventää. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myyntin 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-, lisenssi- 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 muun muassa 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 ja tullimaksut aiheuttavat 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, vastuullisuutta sekä muutoksia raaka-aineiden ja muiden tuotannontekijöiden hinnoissa. Esimerkiksi kasvavat tullimaksut, muut kauppa- ja geopolitiittiset 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.

Logistiikan, raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannontekijöiden hintojen vaihtelu ja mahdolliset korkeammat kustannukset sekä kasvavat tullimaksut voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida nopeisiin muutoksiin kysyntä- ja hankintaympäristöissä sekä kuluttajakäyttäytymisessä nostoen myös varastojen hallintaan ja kassavirtaan liittyviä riskejä. Välttääkseen entistä varhaisempaa sitoutumista ja sen mahdollisesti aiheuttamia epäoptimaalisia tuotantomääriä sekä lieventääkseen kasvavien tullimaksujen vaikutuksia, Marimekko saattaa osin joutua käyttämään nopeampia mutta päästöintensitiivisempiä lentokuljetuksia laivarahdin sijaan.

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 monin eri tavoin tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, nousseiden kustannuksien ja muiden negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi, viivästysten välttämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa, mikä on entistäkin tärkeämpää kauppakiistojen ja kasvavien tullimaksujen myötä.

Vastuullisuus

Vastuullisuuden kehittämisen merkitys kilpailukyvyllä kasvaa Marimekon toimialalla, mikä voi vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Kehitystyö edellyttää laaja-alaisesti panostuksia. Riskejä ja mahdollisuuksia Marimekon vastuullisuustyön ja -tavoitteiden kannalta ovat muun muassa muutokset kuluttajakäyttäytymisessä ja yhtiön tuoteportfoliopainotuksissa, kasvavat odotukset sekä uudet työkalut arvoketjun läpinäkyvyydelle, jatkuvasti kehittyvät parhaat toimintatavat toimialalla sekä lisääntyvä sääntely, joka voi vaikuttaa esimerkiksi yhtiön tuotteisiin, viestintään ja laajemmin arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoida muutoksia, reagoida niihin ja aktiivisesti edistää vastuullisuustavoitteitaan läpi arvoketjun on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyn kannalta.

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalin muoti- ja design-liiketoiminnan toimitusketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiölle haastavaksi koko toimitusketjun 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. Muun muassa materiaalivalintojensa avulla yhtiö voi vähentää ympäristövaikutuksia ja parantaa läpinäkyvyyttä toimitusketjussa. Siksi Marimekko on sitoutunut kasvattamaan esimerkiksi vähemmän päästöintensivisten ja vähemmän vesivaroja kuluttavien materiaalien, kuten sertifioidun luomu- ja kierrätyspuuvillan, osuutta tuotteissaan ja pakkauksissaan. Moniportaisten toimitusketjujen seurauksena myös sertifioitujen materiaalien käyttöön voi liittyä epävarmuuksia.

Marimekon pitkäjänteinen vastuullisuustyö sekä eettisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen ovat tärkeitä asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyy maine-, korvaus- ja liiketoiminnallisia riskejä.

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 monipuolistamalla materiaalivalikoimaa, lisäämällä vähemmän päästöintensivisiä ja vettä valmistuksessaan tarvitsevia materiaaleja mallistoissa ja kartoittamalla uusia materiaali- ja tuotantomenetelmännovaatioita. 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 vahinkoihin, 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-kuviosuunnittelijoiden kanssa solmitut yhteistyösopimukset ja sopimusten perusteella maksettavat palkkiot. Yhtiön kasvaessa ja kansainvälistyessä yleisesti aineettomiin oikeuksiin liittyvät riskit voivat lisääntyä, erityisesti yhtiön tunnetuimpien kuvioiden osalta.

Tietoturvariskit

Tietojärjestelmien toimintavarmuuteen, luotettavuuteen ja yhteensopivuuteen liittyy riskejä. Digitalisaation, kansainvälistymisen, Venäjän hyökkäyssodan ja erilaisten geopolittisten jännitteiden myötä myös kyberrikollisuus ja -hyökkäykset, erilaiset muut tietoturvariskit ja henkilötietojen suojaamiseen liittyvät riskit ovat kasvaneet merkittävästi. Palvelunestohyökkäykset, häiriöt tietoliikenteessä tai esimerkiksi yhtiön omassa verkkokaupassa sekä järjestelmämuutokset ja -vaihdokset 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

Koska Marimekko on pieni yhtiö, riskit kansainväliseen kasvuun tarvittavan osaamisen varmistamisesta sekä avainhenkilöriskit voivat olla merkittäviä. Osaamisen kehittämiseksi Marimekko panostaa muun muassa henkilöstön kouluttamiseen esimerkiksi johtamisesta, seuraajasuunnitteluun ja suorituskyvyn johtamiseen. Nämä tukevat tuloksellista, monimuotoista ja inklusiivista kulttuuria.

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

Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2025

Maailmantalouden kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät kuten jännitteet geopolitiikassa ja kauppasuhteissa ovat kasvaneet. Jännitteiden ja muiden epävarmuuksien sekä nousseiden tullimaksujen epäsuorat vaikutukset yleiseen taloudelliseen tilanteeseen voivat heijastua kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja -käyttäytymiseen ja saattavat näin vaikuttaa heikentävästi Marimekon liiketoimintaan vuonna 2025. Myös mahdolliset häiriöt tuotanto- ja logistiikkaketjuissa voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan.

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdosta. Myyntiin Suomessa vuonna 2025 vaikuttaa heikko yleisen talouden tila ja alhaisella tasolla oleva kuluttajien luottamus sekä ostovoiman ja -käyttäytymisen kehittyminen. Myös toimintaympäristön taktisuus vaikuttaa edelleen liiketoimintaan. Kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ajoittuminen neljännesten välillä sekä kampanjatoimitusten koko vaihtelevat tyypillisesti vuosittain. Vuonna 2025 tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ennakoidaan olevan merkittävästi vertailuvuotta pienemmät ja painottuvan selvästi vuoden toiselle puoliskolle. Heikosta markkinatilanteesta huolimatta liikevaihdon Suomessa odotetaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla tai nousevan hieman.

Kansainvälisen liikevaihdon arvioidaan kasvavan vuonna 2025. Strategiakaudella 2023–2027 Marimekko keskittyy Aasiaan kansainvälisen kasvun tärkeimpänä maantieteellisenä alueena. Vuonna 2025 liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella, yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla, odotetaan kasvavan. Kaikki Marimekko-myymälät ja suurin osa Marimekko-verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Vuonna 2025 tavoitteena on avata arviolta 10–15 uutta Marimekko-myymälää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Lisenssituottojen vuodelta 2025 arvioidaan jäävän merkittävästi edellisvuoden ennätystasosta.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja -tulokertymä painottuu perinteisesti tilikauden toiselle vuosipuoliskolle. Vuoden 2025 ensimmäisen neljänneksen liikevaihdon ja -voiton kehitykseen vaikuttivat negatiivisesti vertailukaudesta poikkeavat ajoitukselliset tekijät. Vertailuvuonna ensimmäiselle neljännekselle ajoittui poikkeuksellisesti suuri määrä kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisia kampanjatoimituksia. Lisäksi vuodesta 2025 poiketen merkittävä osa vuoden 2024 lisenssituotoista kirjattiin jo ensimmäiselle neljännekselle.

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on tulevina vuosina jatkaa kannattavan kasvunsa skaalaamista. Vuonna 2025 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon vuonna 2025. Henkilöstökuluihin vaikuttavat muun muassa yleiskorotukset eri markkinoilla. Markkinointikustannuksien odotetaan nousevan (2024: 10,6 miljoonaa).

Kasvavat tullimaksut USA:ssa koskettavat suoraan vain pientä osaa Marimekon liiketoiminnasta, sillä koko Pohjois-Amerikan osuus konsernin liikevaihdosta vuonna 2024 oli 6 prosenttia. Tällä hetkellä tiedossa olevien tullimaksujen nousun arvioidaan nostavan Marimekon USA:ssa myytävien tuotteiden hankintakustannuksia, mutta yhtiö on aloittanut monipuoliset toimenpiteet lieventääkseen tullimaksujen negatiivisia vaikutuksia.

Alalle tyypillinen ja eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida nopeisiin muutoksiin kysyntä- ja hankintaympäristöissä nostaen myyntiin, suhteelliseen kannattavuuteen, varastojen hallintaan ja kassavirtaan liittyviä riskejä. Tämä vaikeuttaa reagointia myös kasvaviin tullimaksuihin USA:ssa. Myös globaaleihin tuotanto- ja logistiikkaketjuihin liittyy epävarmuustekijöitä, jotka voivat aiheuttaa esimerkiksi viivästyksiä ja vaikuttaa näin yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Marimekko työskentelee aktiivisesti monin eri tavoin tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, nousseiden kustannuksien ja muiden negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi, viivästysten välttämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

Yhtiö seuraa tarkasti globaalin kauppapolitiikan ja maiden välisten tullimaksujen kehittymistä, yleistä taloudellista tilannetta, kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehittymistä sekä mahdollisten poikkeustilanteiden ja häiriöiden vaikutuksia ja sopeuttaa toimintaansa ja suunnitelmiaan olosuhteiden mukaan.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2025

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2025 kasvavan edellisvuodesta (2024: 182,6 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2024: 17,5 prosenttia). Vuoden 2025 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat esimerkiksi nopeat muutokset ja epävarmuudet globaalissa kauppapolitiikassa, kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys yhtiön päämarkkinoilla sekä mahdolliset häiriöt globaaleissa toimitusketjuissa.

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

Vuosikalenteri 2025

Marimekon puolivuositarkastus tammi–kesäkuulta julkistetaan torstaina 14.8.2025 klo 8.00 ja osavuositarkastus tammi–syyskuulta perjantaina 31.10.2025 klo 8.00.

Helsingissä 13. toukokuuta 2025

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 tuotelinjoittain

Muut tiedot

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

KONSERNITULOSLASKELMA			
(Milj. euroa)	1-3/2025	1-3/2024	1-12/2024
LIKEVAIHTO	39,6	37,7	182,6
Liiketoiminnan muut tuotot	0,0	0,1	0,1
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	4,3	1,9	5,8
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-20,2	-15,9	-77,9
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-9,1	-8,5	-35,9
Poistot ja arvonalentumiset	-2,4	-2,3	-9,3
Liiketoiminnan muut kulut	-7,9	-7,7	-34,0
LIKEVOITTO	4,3	5,1	31,4
Rahoitustuotot	0,4	0,4	1,2
Rahoituskulut	-0,6	-0,6	-1,6
	-0,2	-0,2	-0,4
TULOS ENNEN VEROJA	4,1	4,9	31,0
Tuloverot	-0,8	-1,0	-6,6
KATSAUSKAUDEN TULOS	3,3	3,9	24,4
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	3,3	3,9	24,4
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,08	0,10	0,60

LAAJA TULOSLASKELMA			
(Milj. euroa)	1-3/2025	1-3/2024	1-12/2024
KATSAUSKAUDEN TULOS	3,3	3,9	24,4
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi			
Muuntoeron muutos	0,1	0,0	-0,1
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	3,4	3,9	24,3
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	3,4	3,9	24,3

KONSERNITASE			
(Milj. euroa)	31.3.2025	31.3.2024	31.12.2024
VARAT			
PITKÄAIKAISET VARAT			
Aineettomat hyödykkeet	2,0	0,8	1,6
Aineelliset hyödykkeet	32,6	34,4	33,3
Muut rahoitusvarat	0,6	0,6	0,5
Laskennalliset verosaamiset	1,0	1,1	1,0
	36,2	37,0	36,4
LYHYTAIKAISET VARAT			
Vaihto-omaisuus	40,1	31,0	35,4
Myyntisaamiset ja muut saamiset	18,4	19,5	17,7
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	1,1	0,6	0,4
Rahavarat	34,1	33,1	40,4
	93,8	84,2	93,9
VARAT YHTEENSÄ	129,9	121,2	130,3

KONSERNITASE

(Milj. euroa) 31.3.2025 31.3.2024 31.12.2024

OMA PÄÄOMA JA VELAT

EMOYHTIÖN OMISTAJILLE KUULUVA OMA PÄÄOMA

Osakepääoma	8,0	8,0	8,0
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1,2	1,2	1,2
Omat osakkeet	-0,5	-0,5	-0,5
Muuntoerot	0,0	0,0	-0,1
Kertyneet voittovarot	70,2	61,1	66,9
Oma pääoma yhteensä	78,9	69,7	75,5

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	21,3	24,5	22,3
	21,3	24,5	22,3

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	21,3	19,6	24,2
Vuokrasopimusvelat	8,4	7,4	8,3
	29,7	27,0	32,5

Velat yhteensä	51,0	51,5	54,8
----------------	------	------	------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	129,9	121,2	130,3
------------------------------	-------	-------	-------

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA			
(Milj. euroa)	1-3/2025	1-3/2024	1-12/2024
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA			
Katsauskauden tulos	3,3	3,9	24,4
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	2,4	2,3	9,3
Rahoitustuotot ja -kulut	0,2	0,2	0,4
Verot	0,8	1,0	6,6
Osakeperusteiset maksut	0,0	0,1	0,5
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	6,7	7,5	41,2
Käyttöpääoman muutos	-8,2	-6,5	-4,4
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-0,6	0,2	2,0
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-4,7	-1,8	-6,1
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-2,9	-4,9	-0,3
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	-1,5	1,1	36,8
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-0,4	-0,4	-1,4
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	0,2	0,2	0,6
Maksetut verot	-1,6	-1,6	-6,9
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	-3,2	-0,7	29,1

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)	1-3/2025	1-3/2024	1-12/2024
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-0,9	-0,5	-2,3
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-0,9	-0,5	-2,3
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-	-0,6	-0,6
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-2,1	-2,0	-8,0
Maksetut osingot	-	-	-15,0
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-2,1	-2,6	-23,6
Rahavarojen muutos	-6,2	-3,8	3,2
Rahavarat katsauskauden alussa	40,4	37,0	37,0
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	0,0	-0,1	0,2
Rahavarat katsauskauden lopussa	34,1	33,1	40,4

Marimekolla on lisäksi nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 22,6 milj. euroa (32,6).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(Milj. euroa)	Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma					
	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2024	8,0	1,2	-0,5	0,0	57,0	65,7
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					3,9	3,9
Muuntoerot				0,0		0,0
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				0,0	3,9	3,9
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osakeperusteiset maksut					0,1	0,1
Oma pääoma 31.3.2024	8,0	1,2	-0,5	0,0	61,1	69,7
Oma pääoma 1.1.2025	8,0	1,2	-0,5	-0,1	66,9	75,5
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					3,3	3,3
Muuntoerot				0,1		0,1
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				0,1	3,3	3,4
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osakeperusteiset maksut					0,0	0,0
Oma pääoma 31.3.2025	8,0	1,2	-0,5	0,0	70,2	78,9

LAADINTAPERIAATTEET

Tämä osavuositarkastus on laadittu IAS 34 Osavuositarkastukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän tarkastuksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2024 tilinpäätöksessään.

Vuoden 2025 neljännesvuositulokset ovat tilintarkastamattomia. Koko vuotta 2024 koskevat luvut perustuvat vuoden 2024 tilintarkastettuun tilinpäätökseen. Miljooniksi 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

(Milj. euroa)

	Aineettomat hyödykkeet	Käyttöoikeus- omaisuuserät	Aineelliset hyödykkeet Muut	Yhteensä
Hankintameno 1.1.2024	10,0	79,5	26,5	106,0
Muuntoerot	0,0	-0,1	0,0	-0,1
Lisäykset	0,3	1,6	0,1	1,7
Hankintameno 31.3.2024	10,3	80,9	26,6	107,6
Kertyneet poistot 1.1.2024	9,5	49,2	21,6	70,9
Muuntoerot	0,0	-0,1	0,0	0,0
Katsauskauden poistot	0,0	2,1	0,2	2,3
Kertyneet poistot 31.3.2024	9,5	51,2	21,9	73,1
Kirjanpitoarvo 31.3.2024	0,8	29,7	4,7	34,4
Hankintameno 1.1.2025	11,3	85,8	27,7	113,6
Muuntoerot	0,1	-0,5	-0,2	-0,7
Lisäykset	0,4	1,3	0,5	1,8
Vähennykset	-	-1,7	-0,3	-2,0
Hankintameno 31.3.2025	11,8	85,0	27,7	112,7
Kertyneet poistot 1.1.2025	9,6	57,5	22,8	80,3
Muuntoerot	0,1	-0,3	-0,2	-0,5
Vähennysten kertyneet poistot	-	-1,7	-0,3	-2,0
Katsauskauden poistot	0,1	2,1	0,2	2,3
Kertyneet poistot 31.3.2025	9,8	57,6	22,5	80,1
Kirjanpitoarvo 31.3.2025	2,0	27,4	5,2	32,6

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	1-3/ 2025	1-3/ 2024	Muutos, %	1-12/ 2024
Suomi	18,8	19,4	-3	101,0
Vähittäismyynti	12,7	11,6	9	70,6
Tukkumyynti	6,0	7,8	-24	30,1
Lisenssituotot	0,2	0,0		0,3
Skandinavia	4,2	3,0	38	18,5
Vähittäismyynti	1,3	1,1	23	5,6
Tukkumyynti	2,8	1,9	44	12,7
Lisenssituotot	0,1	0,0		0,2
Eurooppa**	3,9	2,4	60	13,1
Vähittäismyynti	0,9	0,8	19	3,6
Tukkumyynti	2,9	1,5	98	8,8
Lisenssituotot	0,1	0,2	-52	0,6
Pohjois-Amerikka	2,7	2,5	9	10,8
Vähittäismyynti	1,2	1,1	15	5,6
Tukkumyynti	1,4	1,2	16	4,7
Lisenssituotot	0,1	0,2	-55	0,5
Aasian-Tyynenmeren alue	9,9	10,2	-3	39,2
Vähittäismyynti	1,7	1,5	16	8,1
Tukkumyynti	8,2	7,9	4	29,2
Lisenssituotot	0,0	0,9	-100	2,0
Kansainvälinen myynti yhteensä	20,8	18,2	14	81,6
Vähittäismyynti	5,2	4,4	18	22,9
Tukkumyynti	15,4	12,5	23	55,4
Lisenssituotot	0,3	1,3	-80	3,2
Yhteensä	39,6	37,7	5	182,6
Vähittäismyynti	17,8	16,0	12	93,6
Tukkumyynti	21,3	20,4	5	85,5
Lisenssituotot	0,4	1,4	-68	3,5

** Eurooppa (aiemmin EMEA) käsittää Euroopan maat pl. Suomi ja Skandinavia. Markkina-alueen nimenmuutos ei vaikuta markkina-alueelta raportoituihin lukuihin katsauskaudella tai vertailukausilla.

Marimekko raportoi oman verkkokaupan liikevaihdon osana vähittäismyyntiä ja myynnin muiden verkkomyyntikanavien kautta osana tukkumyyntiä. Tukkumyynnin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(Milj. euroa)	1-3/2025	1-3/2024	Muutos, %	1-12/2024
Muoti	14,8	12,6	17	60,2
Kodintuotteet	16,7	16,6	0	82,3
Laukut ja asusteet	8,1	8,4	-3	40,1
Yhteensä	39,6	37,7	5	182,6

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-3/2025	1-3/2024	Muutos, %	1-12/2024
Tulos/osake (EPS), euroa	0,08	0,10	-16	0,60
Oma pääoma/osake, euroa	1,95	1,72	13	1,86
Oman pääoman tuotto (ROE), %	31,9	39,2		34,5
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	29,9	34,1		31,4
Omavaraisuusaste, %	61,5	58,4		58,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-5,6	-1,8		-12,9
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	0,9	0,5	86	2,3
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	2,2	1,2		1,3
Vastuusitoumukset, milj. euroa	1,3	0,8	58	1,1
Henkilöstö keskimäärin	467	446	5	466
Henkilöstö kauden lopussa	477	446	7	480
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

(Milj. euroa)	1-3/2025	1-3/2024	1-12/2024
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät			
Työsuhde-etuudet	-0,1	-0,1	-0,6
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-0,1	-0,1	-0,6
Käyttökate (EBITDA)	6,7	7,4	40,7
Työsuhde-etuudet	0,1	0,1	0,6
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	6,8	7,5	41,3
Liikevoitto	4,3	5,1	31,4
Työsuhde-etuudet	0,1	0,1	0,6
Vertailukelpoinen liikevoitto	4,4	5,2	31,9
Liikevaihto	39,6	37,7	182,6
Liikevoittomarginaali, %	10,8	13,4	17,2
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	11,1	13,8	17,5

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

LIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(Milj. euroa)	1-3/2025	10-12/2024	7-9/2024	4-6/2024
Liikevaihto	39,6	54,0	47,2	43,7
Liikevoitto	4,3	9,1	11,1	6,1
Tulos/osake, euroa	0,08	0,18	0,21	0,12

(Milj. euroa)	1-3/2024	10-12/2023	7-9/2023	4-6/2023
Liikevaihto	37,7	50,6	47,9	40,3
Liikevoitto	5,1	8,1	12,9	6,6
Tulos/osake, euroa	0,10	0,15	0,25	0,12

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.3.2025	31.3.2024	31.12.2024
Suomi	67	66	65
Omat myymälät	27	25	26
Omat outlet-myymälät	13	14	12
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
Skandinavia	9	8	8
Omat myymälät	6	5	5
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
Eurooppa**	1	1	1
Omat myymälät	-	-	-
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	1	1	1
Pohjois-Amerikka	2	3	3
Omat myymälät	1	1	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	-	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	91	84	91
Omat myymälät	3	3	3
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	79	72	79
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	9	9	9
Yhteensä	170	162	168
Omat myymälät	37	34	35
Omat outlet-myymälät	14	15	13
Jälleenmyyjämyymälät	91	85	92
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	28	28	28

** Eurooppa (aiemmin EMEA) käsittää Euroopan maat pl. Suomi ja Skandinavia. Markkina-alueen nimenmuutos ei vaikuta markkina-alueelta raportoituihin lukuihin katsauskaudella tai vertailukausilla.

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuriset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli maaliskuun 2025 lopussa 51 (49).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikeolosmarginaali, %:

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

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), %:

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

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):

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