

The background of the slide is a dark blue color with a large, stylized white graphic on the right side. This graphic consists of several overlapping, rounded shapes that resemble the profile of a woman's face, rendered in a minimalist, high-contrast style. The shapes are layered, with some appearing in front of others, creating a sense of depth and movement.

marimekko

Puolivuosisikatsaus

1-6/2024

Marimekko Oyj, Puolivuosikatsaus 15.8.2024 klo 8.00.

Marimekon liikevaihto jatkoi kasvua toisella neljänneksellä, liikevoitto jäi hieman vertailukaudesta, mutta kumulatiivinen liikevoitto parani

Toinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 8 prosenttia ja oli 43,7 miljoonaa euroa (40,3). Liikevaihtoa nostivat erityisesti tukkumyynnin kasvu Suomessa ja Skandinaviassa sekä vähittäismyynnin kasvu Suomessa.
- Liikevaihto Suomessa nousi 11 prosenttia. Kotimaan tukkumyynti kasvoi pääosin kertaluonteisten kampanjatoimitusten seurauksena. Vähittäismyynti Suomessa kasvoi 5 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 6 prosenttia, kun Skandinavian tukkumyynnin lisäksi vähittäismyynti kasvoi kaikilla markkina-alueilla.
- Liikevoitto oli 6,1 miljoonaa euroa (6,6). Vertailukelpoinen liikevoitto jäi hieman vahvasta vertailukaudesta ja oli 6,4 miljoonaa euroa (6,8) eli 14,6 prosenttia liikevaihdosta (16,8).
- Korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen heikentyminen laskivat liikevoittoa toisella neljänneksellä. Liikevaihdon kasvu puolestaan paransi liiketulosta.

Tammi-kesäkuu lyhyesti

- Yhtiön liikevaihto kasvoi 8 prosenttia ja oli 81,3 miljoonaa euroa (75,6). Liikevaihtoa nostivat tukku- ja vähittäismyynnin kasvu Suomessa ja sekä kansainvälisen liikevaihdon kasvu.
- Liikevaihto Suomessa nousi 9 prosenttia erityisesti tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ja vähittäismyynnin hyvän kehityksen seurauksena. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 6 prosenttia Aasian-Tyynenmeren alueen tukkumyynnin vauhdittamana.
- Liikevoitto nousi 11,2 miljoonaan euroon (10,4) ja vertailukelpoinen liikevoitto 11,6 miljoonaan euroon (10,6) ollen 14,2 prosenttia liikevaihdosta (14,0).
- Liikevoittoa paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. 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 ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2023: 18,4 prosenttia). Vuoden 2024 näkymiin volatiliiteettia 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 puolivuosisikatsauksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	4-6/ 2024	4-6/ 2023	Muutos, %	1-6/ 2024	1-6/ 2023	Muutos, %	1-12/ 2023
Liikevaihto	43,7	40,3	8	81,3	75,6	8	174,1
Kansainvälinen myynti	19,1	18,1	6	37,4	35,4	6	75,2
osuus liikevaihdosta, %	44	45		46	47		43
Käyttökate (EBITDA)	8,5	8,8	-4	15,8	15,0	6	40,6
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	8,7	9,0	-4	16,2	15,2	7	41,2
Liikevoitto	6,1	6,6	-7	11,2	10,4	8	31,4
Liikevoittomarginaali, %	14,0	16,4		13,8	13,8		18,0
Vertailukelpoinen liikevoitto	6,4	6,8	-6	11,6	10,6	9	32,0
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	14,6	16,8		14,2	14,0		18,4
Kauden tulos	4,7	4,8	0	8,6	7,2	20	23,6
Tulos/osake, euroa	0,12	0,12	0	0,21	0,18	20	0,58
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,12	0,12	1	0,22	0,18	22	0,59
Liiketoiminnan rahavirta	11,0	5,0	122	10,3	2,9		29,4
Bruttoinvestoinnit	0,7	0,5	47	1,2	0,7	72	2,0
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %				38,5	34,4		33,0
Omavaraisuusaste, %				53,2	47,4		54,1
Nettovelkaantumisaste (gearing), %				6,8	32,7		-6,3
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				0,10	0,43		-0,10
Henkilöstö kauden lopussa				490	484	1	468
joista Suomen ulkopuolella				76	69	10	83
Brändimyynti ¹	90,7	104,0	-13	190,5	188,5	1	376,7
josta Suomen ulkopuolella	59,9	76,8	-22	133,6	136,8	-2	249,0
kansainvälisen myynnin osuus, %	66	74		70	73		66
Myymälöiden lukumäärä				166	157	6	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 puolivuosisikatsauksen taulukko-osassa.

¹ Vaihtoehtoisena ei-IFRS-tunnuslukuna esitetään brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta. Brändimyynti on epävirallinen arvio Marimekko-tuotteiden myynnistä kuluttajahinnoin, ja se lasketaan lisäämällä yhtiön oman vähittäiskaupan liikevaihtoon muiden jakelijoiden arvioitu Marimekko-tuotteiden vähittäismyyntiarvo, joka perustuu yhtiön toteutuneeseen tukkumyyntiin ja lisenssituottoihin. Brändimyynti ei sisällä arvonlisäveroa, 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.

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Marimekon liikevaihto ja liikevoitto kasvoivat ensimmäisen kuuden kuukauden aikana. Näyttävät tapahtumat ja brändiyhteistyöt eri puolilla maailmaa kasvattavat tunnettuuttamme ja tukevat kansainvälistä kasvustrategiaamme.



Marimekon liikevaihto vuoden 2024 toisella neljänneksellä kasvoi kahdeksan prosenttia ja oli 43,7 miljoonaa euroa (40,3). Liikevaihtoa nostivat erityisesti tukkumyynnin kasvu Suomessa ja Skandinaviassa sekä vähittäismyynnin kasvu Suomessa. Marimekon vähittäismyynti kasvoi kaikilla markkina-alueilla. Tärkeällä kotimarkkinalla Suomessa vähittäismyynnissä kasvua kertyi haastavana jatkuneesta markkinatilanteesta huolimatta viisi prosenttia. Tukkumyyntiä Suomessa vahvistivat kertaluonteiset kampanjatoimitukset, jotka vertailuvuodesta poiketen ajoittuivat tänä vuonna pääosin vuoden ensimmäiselle vuosipuoliskolle. Yhteensä liikevaihto Suomessa nousi 11 prosenttia ja kansainvälinen liikevaihto kasvoi kuusi prosenttia.

Vertailukelpoinen liikevoittomme huhti-kesäkuussa oli 6,4 milj. euroa (6,8) eli 14,6 prosenttia liikevaihdosta (16,8). Korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen heikentyminen laskivat liikevoittoa toisella neljänneksellä. Kiinteitä kustannuksiamme kasvattivat esimerkiksi suunnitelmien mukaiset panostukset brändimarkkinointiin Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuoden kunniaksi. Liiketoiminnan rahavirta nousi merkittävästi ja taloudellinen asemamme jatkui vahvana.

Tammi-kesäkuussa liikevaihtomme kasvoi kahdeksan prosenttia ja oli 81,3 miljoonaa euroa (75,6). Vertailukelpoinen liikevoittomme ensimmäisellä vuosipuoliskolla parani yhdeksän prosenttia ja oli 11,6 miljoonaa euroa (10,6) eli 14,2 prosenttia liikevaihdosta (14,0).

Toukokuussa kauppoihin saapui tänä vuonna toinen rajoitetun ajan saatavilla oleva yhteistyömallisto globaalín japanilaisen vaatebrändi UNIQLO:n kanssa. Laajasti ympäri maailmaa saatavilla olevilla yhteistyömallistoilla on tärkeä merkitys uusien asiakkaiden tutustuttamisessa Marimekkoon. Toisella neljänneksellä lanseerasimme myös paikalliset brändiyhteistyöt Blue Bottle Coffee -kahvilaketjun kanssa Japanissa ja uudensuunniteltuihin teejuomiin keskittyvään Heytea-ketjun kanssa Kiinassa ja kerroimme syksyllä myyntiin tulevasta Unikko-kuviota juhlistavasta hopeakorumallistosta suomalaisen Kalevala Korun kanssa. Tällaiset paikalliset brändiyhteistyöt syventävät suhdettamme Marimekko-yhteisöön eri maissa ja auttavat rakentamaan tunnettuuttamme kohdistetummin esimerkiksi Aasian markkinoilla.

Myös myymäläverkosto Aasiassa kehittyi edelleen toisella neljänneksellä. Marimekko vaihtoi alkuvuodesta Taiwanin markkinasta vastaavan loose franchise -partnerinsa Imaginexiin, joka on yksi alueen johtavista partnereista. Partnerivaihdoksen seurauksena myymäläverkosto uudistetaan täysin vuonna 2024, ja toisella neljänneksellä avattiin kolme Marimekko-myymälä Taipeiissa ja yksi Tainanissa. Singaporessa avautui sekä partnerin operoima Marimekko-verkkokauppa että toinen digitaalinen myyntikanava. Lisäksi Japanissa myymäläverkosto

kasvoi yhdellä Marimekko-myyvälällä ja eri puolilla maata asiakkaita ilahdutti kuusi pop-up-myyvälää.

Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuosi näkyi päämarkkinoillamme vahvasti vuoden toisella neljänneksellä. Huhtikuussa ikonista kuviota juhlistettiin Milanon designviikolla Bar Unikko -pop-up-kahvilassa, joka lukeutui yhdeksi designviikon eniten ansaittua näkyvyyttä saaneista tapahtumista. Marimekko-päivän kunniaksi toukokuussa Esplanadin puistossa Helsingissä järjestetyt perinteiset muotinäytökset keräsivät sankan joukon brändimme ystäviä nauttimaan kesämuodista kevätauringon paisteessa. Juhlavuoden kunniaksi rakastettu tapahtuma matkusti tänä vuonna myös Shanghaihin sekä Tokioon, jossa kutsuimme yhteisömme ensimmäistä kertaa avoimeen muotinäytökseen. Kaikille avoimet näytöksemme kertovat inklusiivisesta lähestymistavastamme designiin ja tekevät näkyväksi Marimekolle tärkeitä arvoja – yhteisöllisyyttä, tasa-arvoa ja mukaan ottamista. Kansainvälisesti tunnetuimman kuosimme, Unikko-kuvion juhlavuosi tarjoaa meille tänä vuonna poikkeuksellisen hienon tilaisuuden laajentaa asiakaskuntaamme brändimarkkinoinnin keinoin ja tuoda erilaisin, yllätyksellisin tavoin väriä ja iloa yhteisöllemme eri puolilla maailmaa.

Haluan kiittää lämpimästi kaikkia marimekkolaisia ja partnereitamme hienosta työstä ensimmäisellä vuosipuoliskolla. Kannattavan kasvun jatkaminen pitkittyneestä heikommasta yleisestä markkinatilanteesta huolimatta kertoo brändimme haluttavuudesta ja yhtiömme vahvasta kilpailukyvyistä. Tästä meidän on hyvä jatkaa määrätietoista työtämme globaalin Marimekko-ilmiön skaalaamiseksi.”

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden näkyvät ovat pysyneet lähes muuttumattomina. Maailmantalouden ennakoitaan kasvavan 3,2 prosenttia vuonna 2024, mutta kasvuvauhti vaihtelee alueittain selvästi. Euroalueelle odotetaan vain 0,9 prosentin kasvua. Keskeistä globaalin talouden kannalta on edelleen inflaatiokehitys ja mahdolliset korkojen laskut.

Suhdanne-tilanne Suomessa on edelleen heikko, vaikka arviot nykytilasta ovat kohentuneet hieman. Myös yritysten arviot tulevasta suhdannekehityksestä ovat parantuneet jonkin verran. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori heikentyi edelleen kesän aikana ja on sekä selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon että heikompaa kuin muissa EU-maissa keskimäärin. Myynti kaupan alalla on supistunut, ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat heikentyneet. Kuluttajien luottamus vahvistui hieman mutta on edelleen selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Arviot sekä oman talouden että Suomen talouden nykytilasta ovat heikolla tasolla. Myös odotukset oman ja Suomen talouden kehityksestä olivat vaisut. Arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä olivat yhä melko korkealla tasolla.

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

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi kesäkuussa 0,3 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä nousi 0,1 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto laski tammi-kesäkuussa 1,0 prosenttia ja myynnin määrä väheni 1,1 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennako, kesäkuu 2024).

Liikevaihto

Liikevaihto toisella neljänneksellä

Marimekon liikevaihto huhti–kesäkuussa 2024 kasvoi 8 prosenttia ja oli 43 669 tuhatta euroa (40 311). Liikevaihtoa nostivat erityisesti tukkumyynnin kasvu Suomessa ja Skandinaviassa sekä vähittäismyynnin kasvu Suomessa. Yhteensä liikevaihto Suomessa nousi 11 prosenttia ja kansainvälinen liikevaihto kasvoi 6 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kasvoi kaikilla markkina-alueilla. Yhteensä se nousi toisella neljänneksellä 9 prosenttia. Tukkumyynti puolestaan kasvoi globaalisti 12 prosenttia. Lisenssituotot olivat toisella neljänneksellä merkittävästi vertailukautta pienemmät.

Vaikka yleinen markkinatilanne Suomessa jatkui haastavana ja liiketoimintaympäristö hyvin taktisena, Marimekon liikevaihto Suomessa kasvoi 11 prosenttia ja nousi 24 541 tuhanteen euroon (22 191). Kotimaan tukkumyynti nousi 30 prosenttia pääosin kertaluonteisten kampanjatoimitusten seurauksena. Marimekko-brändin vetovoimasta kertoo osaltaan Suomen vähittäismyynnin 5 prosentin kasvu vaikeassa markkinatilanteessa. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudelta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, kasvoi 3 prosenttia.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 2 prosenttia 8 893 tuhanteen euroon (8 759) erityisesti vähittäismyynnin kehittyessä hyvin. Lisenssituotot olivat merkittävästi vertailukautta pienemmät. Tukkumyyntiin markkina-alueella vaikutti negatiivisesti vuosineljännesten välinen vaihtelu, ja tukkumyynti nousi 1 prosentin. Alueen yhtiölle merkittävimmässä maassa Japanissa tukkumyynti laski 1 prosentin, sillä toisen vuosineljänneksen tukkutoimituksia aikaistui osin jo ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 37 prosenttia.

Liikevaihto tammi–kesäkuussa

Tammi–kesäkuussa 2024 konsernin liikevaihto kasvoi 8 prosenttia ja oli 81 347 tuhatta euroa (75 598). Liikevaihtoa nostivat tukku- ja vähittäismyynnin kasvu Suomessa sekä kansainvälisen liikevaihdon kasvu Aasian-Tyynenmeren alueen tukkumyynnin vauhdittamana. Liikevaihtoa puolestaan heikensi EMEA:n alueen tukkumyynnin lasku. Ensimmäisellä vuosipuoliskolla Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi yhteensä 7 prosenttia ja tukkumyynti 8 prosenttia. Lisenssituotot kasvoivat 9 prosenttia vertailukaudesta. Liikevaihto Suomessa nousi 9 prosenttia ja kansainvälinen liikevaihto kasvoi 6 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa kasvoi 9 prosenttia ja ylsi 43 976 tuhanteen euroon (40 193). Tukkumyynti Suomessa kasvoi 23 prosenttia, kun kertaluonteiset kampanjatoimitukset painottuivat vertailuvuodesta poiketen selvästi vuoden ensimmäiselle puoliskolle. Tukkumyyntiä puolestaan heikensi osin joidenkin vuoden 2024 ensimmäisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien aikaistuminen jo vuoden 2023 viimeiselle neljännekselle. Vähittäismyynti nousi 4 prosenttia ja vertailukelpoinen vähittäismyynti kasvoi 2 prosenttia.

Liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi tammi–kesäkuussa 11 prosenttia ja oli 19 135 tuhatta euroa (17 175). Kasvua toi erityisesti tukkumyynnin nousu, mutta myös vähittäismyynti ja lisenssituotot kehittivät hyvin. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 9 prosenttia ja Japanissa 2 prosenttia. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 14 prosenttia ja lisenssituotot 40 prosenttia.

LIIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/ 2024	4-6/ 2023	Muutos, %	1-6/ 2024	1-6/ 2023	Muutos, %	1-12/ 2023
Suomi	24 541	22 191	11	43 976	40 193	9	98 914
Kansainvälinen myynti	19 128	18 120	6	37 371	35 404	6	75 191
Skandinavia	4 379	3 016	45	7 415	6 472	15	15 557
EMEA	3 382	3 755	-10	5 826	7 546	-23	14 645
Pohjois-Amerikka	2 474	2 590	-4	4 995	4 211	19	9 575
Aasian-Tyynenmeren alue	8 893	8 759	2	19 135	17 175	11	35 415
Yhteensä	43 669	40 311	8	81 347	75 598	8	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 puolivuositiedustuksen taulukko-osassa.

Taloudellinen tulos

Huhti-kesäkuussa 2024 konsernin liikevoitto laski 7 prosenttia vahvasta vertailukaudesta ja oli 6 130 tuhatta euroa (6 602). Liikevoittoon sisältyi 225 tuhatta euroa (176) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 6 355 tuhatta euroa (6 778). Korkeammat kiinteät kustannukset ja suhteellisen myyntikatteen heikentyminen laskivat liikevoittoa toisella vuosineljänneksellä. Liikevaihdon kasvu puolestaan paransi liiketulosta.

Kiinteitä kuluja toisella vuosineljänneksellä lisäsivät kasvaneet markkinointi- ja henkilöstökulut. Markkinointikulua kasvattivat suunnitellusti panostukset muun muassa Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuoteen. Vertailukautta korkeampiin henkilöstökuluihin vaikuttivat osaltaan yleiskorotukset eri markkinoilla. Suhteellista myyntikatetta heikensivät vertailukautta merkittävästi alemmat lisenssituotot sekä suuremmat alennuskustannukset. Myös logistiikkakulujen kasvu laski suhteellista myyntikatetta.

Konsernin kumulatiivinen liikevoitto parani 8 prosenttia ja oli 11 195 tuhatta euroa (10 404). Liikevoittoon tammi-kesäkuussa sisältyi 359 tuhatta euroa (207) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 11 554 tuhatta euroa (10 611). Liikevoittoa paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan laskivat liikevoittoa.

Kiinteitä kuluja ensimmäiselle vuosipuoliskolla lisäsivät kasvaneet henkilöstö- ja markkinointikulut, joita nostivat vertailukaudesta erityisesti yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla sekä yhtiön markkinointipanostukset esimerkiksi Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuoteen. Suhteellinen myyntikate ensimmäisellä vuosipuoliskolla oli vertailukauden tasolla. Suhteelliseen myyntikatteeseen vaikuttivat negatiivisesti korkeammat logistiikka- ja alennuskustannukset, ja sitä puolestaan paransivat hyvällä tasolla oleva tuotekate ja lisenssituottojen nousu vertailukaudesta.

Katsauskaudella markkinointiin käytettiin 5 056 tuhatta euroa (3 947) eli 6 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot katsauskaudella olivat 4 654 tuhatta euroa (4 551) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (6).

Liikevoittomarginaali oli tammi–kesäkuussa 13,8 prosenttia (13,8) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 14,2 prosenttia (14,0). Vuoden toisella neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 14,0 prosenttia (16,4) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 14,6 prosenttia (16,8).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -154 tuhatta euroa (-1 367) eli 0 prosenttia liikevaihdosta (2). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja 173 tuhatta euroa (-750), joista realisoitumattomia oli 207 tuhatta euroa (-672). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -538 tuhatta euroa (-493).

Konsernin tulos ennen veroja oli tammi–kesäkuussa 11 041 tuhatta euroa (9 038). Katsauskauden tulos oli 8 634 tuhatta euroa (7 177) ja tulos osaketta kohden 0,21 euroa (0,18).

Tase

Konsernin tase 30.6.2024 oli 113 660 tuhatta euroa (105 495). Oma pääoma oli 59 534 tuhatta euroa (49 165) eli 1,47 euroa osaketta kohden (1,21).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 36 220 tuhatta euroa (35 132). Vuokrasopimusvelat olivat 30 741 tuhatta euroa (30 900). Marimekolla ei katsauskauden lopussa ollut rahoitusvelkoja (1 321 tuhatta euroa). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 572 tuhatta euroa (31 244).

Nettokäyttöpääoma oli kesäkuun lopussa 27 342 tuhatta euroa (30 104) ja vaihto-omaisuus oli 31 935 tuhatta euroa (36 742).

Rahavirta ja rahoitus

Huhti–kesäkuussa 2024 liiketoiminnan rahavirta oli 11 032 tuhatta euroa (4 975) eli 0,27 euroa osaketta kohden (0,12). Liiketoiminnan rahavirtaa paransi lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten ajoittuminen sekä vaihto-omaisuuden pienentyminen. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 10 285 tuhatta euroa (4 467).

Tammi–kesäkuussa 2024 liiketoiminnan rahavirta oli 10 307 tuhatta euroa (2 945) eli 0,25 euroa osaketta kohden (0,07). Liiketoiminnan rahavirtaa paransi lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten ajoittuminen ja liiketuloksen nousu. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 9 100 tuhatta euroa (2 242).

Konsernin rahavarat olivat katsauskauden päättyessä 26 712 tuhatta euroa (16 150). Katsauskaudella osinkoja maksettiin 15 011 tuhatta euroa (13 794). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli erinomaisella tasolla, 38,5 prosenttia (34,4). Vertailukaudesta poiketen Marimekolla ei ollut katsauskaudella käytössä korollista luottolimiittiä (1 288 tuhatta euroa). Konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 572 tuhatta euroa (31 244), mukaan lukien 16 000 tuhannen euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 53,2 prosenttia (47,4). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 6,8 prosenttia (32,7). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli 0,10 (0,43) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Tammi–kesäkuussa 2024 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 1 207 tuhatta euroa (703) eli 1 prosentti liikevaihdosta (1). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa digitaalisuuden kehittämiseen sekä myymäläverkoston uudistamiseen. 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 2024 toisella neljänneksellä avattiin kolme Marimekko-myymälää Taipeiissa ja yksi Tainanissa. Marimekko vaihtoi alkuvuodesta Taiwanin markkinasta vastaavan loose franchise -partnerinsa. Partnerivaihdoksen seurauksena myymäläverkosto uudistetaan täysin vuonna 2024. Lisäksi Minamissa Japanissa pop-up-myymälä muutettiin pysyväksi ja eri puolilla maata asiakkaita ilahdutti kuusi pop-up-myymälää. Hangzhoussa suljettiin Marimekko-myymälä. Helsingissä Itäkeskuksen myymälä avattiin täysin uudistettuna ja aiempaa isompana. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli kesäkuun lopussa 166 ympäri maailmaa. Myymälöiden liikevaihto kullakin markkinalla kertyy pääosin myynnistä paikallisille asiakkaille, vaikka etenkin lomakausien aikana myynti turisteille on tiettyjen keskeisten myymälöiden myynnistä merkittävä.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti kasvoi toisella neljänneksellä. Vuosineljänneksen aikana Singaporessa avattiin partnerin operoima Marimekko-verkkokauppa sekä toinen digitaalinen alusta. Yhteensä yhtiön omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita 38 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 verkkomyntikanavien kautta osana tukkumyyntiä. Pitkän aikavälin kansainvälisen kasvunsa vauhdittamiseksi Marimekko jatkaa panostuksiaan digitaaliseen ja monikanavaiseen liiketoimintaan.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2024	30.6.2023	31.12.2023
Suomi	66	66	66
Skandinavia	8	7	8
EMEA	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	3	3
Aasian-Tyynenmeren alue	88	80	89
Yhteensä	166	157	167

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

Henkilöstö

Tammi-kesäkuussa 2024 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 457 (456) ja kauden lopussa 490 (484), joista 76 (69) työskenteli Suomen ulkopuolella. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 32 (24), Pohjois-Amerikka 16 (15) ja Aasian-Tyynenmeren alue 28 (30). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 241 (236).

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2024 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 16.4.2024 sekä osavuositiedotuksessa 15.5.2024.

Osake ja osakkeenomistajat

Osakepääoma ja osakkeiden määrä

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

Osakeomistus

Kesäkuun 2024 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 38 218 osakkeenomistajaa (39 118). Osakkeista 14,82 prosenttia (12,56) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 30.6.2024 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-kesäkuussa 2024 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 3 812 064 kappaletta (5 951 441) eli 9,38 prosenttia (14,64) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-kesäkuussa 50 083 690 euroa (55 309 051).

Osakkeen alin kurssi oli 10,82 euroa (8,56), ylin 16,02 euroa (9,94) ja keskikurssi 13,14 euroa (9,29). Kesäkuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 14,26 euroa (9,09).

Yhtiön markkina-arvo 30.6.2024 oli 578 547 879 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (368 793 844).

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.

Yhtiökokous 13.4.2023 valtuutti hallituksen myös päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 250 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta. Määrä vastaa noin 0,6 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 16.4.2024.

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. Valtuutus on voimassa 16.10.2025 asti.

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. Valtuutus on voimassa 16.10.2025.

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

Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät

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

Taloudellinen ja poliittinen toimintaympäristö

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

Geopoliittiset jännitteet voivat myös vaikuttaa Marimekon hankinta- ja logistiikkaketjuihin sekä toimintamahdollisuuksiin tietyissä maissa. Geopoliittiset jännitteet voivat johtaa sotilaallisiin toimiin, kauppakiistoihin, talouspakotteisiin sekä vienti- ja tuontirajoituksiin, jotka voivat vaikuttaa yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen. 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 pyrkimällä monipuoliseen maantieteelliseen läsnäoloon koko arvoketjussa.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

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

Monikanavaisuuden merkitys vähittäiskaupassa on viime vuosina korostunut. Kansainvälinen verkkokauppa on lisännyt kuluttajille tarjolla olevia vaihtoehtoja ja suurien verkkokauppatoimijoiden merkitystä. Vähittäiskaupan digitalisoituminen ja heikko makrotaloudellinen tilanne on syventänyt joidenkin muoti- ja designtoimialan tukkuasiakkaiden taloudellisia vaikeuksia. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myynnin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukyvyn 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 vuokrasopimukseen 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, vastuullisuutta, muutoksia raaka-aineiden ja muiden tuotannontekijöiden hinnoissa sekä logistiikan hintaa ja saatavuutta. Esimerkiksi geopolitiittiset jännitteet, cyberhäiriötilanteet 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 tuotannontekijöiden 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. Tukku-myynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaabelit voivat haitata liiketoimintaa, myös tukku-myynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta.

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

Vastuullisuus

Vastuullisuuden kehittämisen merkitys kilpailukyvyllä kasvaa Marimekon toimialalla, mikä voi vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. 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 kilpailukyvyllä kannalta.

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalin muoti- ja design-liiketoiminnan arvoketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiöille haastavaksi koko arvoketjun vastuullisuudesta varmistumisen aktiivisesta vastuullisuustyöstä huolimatta. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (esimerkiksi ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti ja jatkuvasti lisääntyvän sääntelyn mukaisesti viestimisellä on kasvava merkitys asiakkaille. Nämä vastuullisuuskysymykset koskevat sekä Marimekon hankintaa ja omaa tuotantoa että lisensoituja tuotteita. Muun muassa materiaalivalintojensa avulla yhtiö voi vähentää ympäristövaikutuksia ja parantaa läpinäkyvyyttä toimitusketjussa. Siksi Marimekko on sitoutunut kasvattamaan esimerkiksi vähemmän päästöintensivistien ja vähemmän vesivaroja kuluttavien materiaalien, kuten sertifioidun luomu- ja kierrätyspuuvillan, osuutta tuotteissaan ja pakkauksissaan.

Marimekon jatkuva vastuullisuustyö sekä vastuullisten 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-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 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-myymlöiden verkosto. Kaikki Marimekko-myymlät ja suurin osa Marimekko-verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Vuonna 2024 tavoitteena on avata arviolta 10–15 uutta Marimekko-myymlää 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 alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostaen myös myyntiin, varastojen hallintaan ja suhteelliseen kannattavuuteen liittyviä riskejä. Myös kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset lisäävät varastoriskejä. Lisäksi tuotanto- ja logistiikkaketjuihin liittyvien viivästysten riski on tavanomaista korkeampi, ja toteutuessaan tällaiset viivästykset voivat vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. 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 puolivuosisikatsauksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

Vuosikalenteri 2024

Marimekon osavuosisikatsaus tammi–syyskuulta julkistetaan 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 SCALE-strategian vuosille 2023–2027 edistymisestä. Tilaisuudessa keskitytään erityisesti kuvaamaan eri markkina-alueiden tärkeimpiä kasvun ajureita ja niiden roolia yhtiön kasvustrategiassa. Lisäksi yhtiön johto kertoo tarkemmin kansainvälisen kasvun mahdollistajista. Tilaisuus pidetään englanniksi. Institutionaaliset sijoittajat, analyytikot ja median edustajat ovat tervetulleita osallistumaan tilaisuuteen Marimekko-talossa Helsingissä. Pääomamarkkinapäivää voi myös seurata webcast-lähetyksenä. Lisätietoja tilaisuudesta on yhtiön verkkosivuilla <https://company.marimekko.com/fi/sijoittajat/paaomamarkkinapaiva/>.

Helsingissä 14. elokuuta 2024

Marimekko Oyj
Hallitus

Puolivuosisikatsauksen taulukot

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

Muut tiedot

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

KONSERNITULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	4-6/2024	4-6/2023	1-6/2024	1-6/2023	1-12/2023
LIKEVAIHTO	43 669	40 311	81 347	75 598	174 105
Liiketoiminnan muut tuotot	32	31	84	56	91
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	1 018	3 412	2 880	2 862	-4 489
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-18 324	-18 042	-34 267	-31 486	-63 190
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-9 242	-8 706	-17 762	-16 480	-33 512
Poistot ja arvonalentumiset	-2 329	-2 230	-4 654	-4 551	-9 180
Liiketoiminnan muut kulut	-8 694	-8 173	-16 434	-15 595	-32 425
LIIKEVOITTO	6 130	6 602	11 195	10 404	31 400
Rahoitustuotot	243	-157	643	96	393
Rahoituskulut	-189	-377	-798	-1 463	-2 056
	54	-535	-154	-1 367	-1 663
TULOS ENNEN VEROJA	6 184	6 067	11 041	9 038	29 737
Tuloverot	-1 436	-1 311	-2 407	-1 861	-6 137
KATSAUSKAUDEN TULOS	4 748	4 756	8 634	7 177	23 601
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 748	4 756	8 634	7 177	23 601
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,12	0,12	0,21	0,18	0,58

LAAJA TULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	4-6/2024	4-6/2023	1-6/2024	1-6/2023	1-12/2023
KATSAUSKAUDEN TULOS	4 748	4 756	8 634	7 177	23 601
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi					
Muuntoeron muutos	-68	64	-82	140	90
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	4 681	4 820	8 552	7 317	23 691
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 681	4 820	8 552	7 317	23 691

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

30.6.2024 30.6.2023 31.12.2023**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	1 080	238	453
Aineelliset hyödykkeet	33 394	33 423	35 100
Muut rahoitusvarat	632	519	595
Laskennalliset verosaamiset	1 114	951	1 110
	36 220	35 132	37 259

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	31 935	36 742	29 268
Myyntisaamiset ja muut saamiset	17 831	16 347	19 688
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	962	1 126	-
Rahavarat	26 712	16 150	37 044
	77 440	70 364	85 999

VARAT YHTEENSÄ**113 660** 105 495 123 258

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

30.6.2024

30.6.2023

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	-114	18	-32
Kertyneet voittovarot	50 921	40 419	57 043
Oma pääoma yhteensä	59 534	49 165	65 738

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	23 303	24 661	24 984
	23 303	24 661	24 984

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	23 385	24 110	24 599
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	-	-	12
Vuokrasopimusvelat	7 438	6 239	7 309
Rahoitusvelat	-	1 321	615
	30 823	31 670	32 536

Velat yhteensä	54 127	56 331	57 520
----------------	--------	--------	--------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ

113 660

105 495

123 258

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-6/2024

1-6/2023

1-12/2023

LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	8 634	7 177	23 601
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	4 654	4 551	9 180
Rahoitustuotot ja -kulut	154	1 367	1 663
Verot	2 407	1 861	6 137
Osakeperusteiset maksut	255	217	417
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	16 104	15 172	40 997
Käyttöpääoman muutos	-2 029	-7 922	-3 342
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	1 788	-4 253	-7 690
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-2 641	-3 041	4 449
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-1 175	-628	-101
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	14 075	7 250	37 655
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-736	-759	-1 532
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	345	78	223
Maksetut verot	-3 377	-3 624	-6 919
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	10 307	2 945	29 427

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)	1-6/2024	1-6/2023	1-12/2023
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 207	-703	-2 025
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-1 207	-703	-2 025
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Lyhytaikaisten lainojen nostot	-	152	149
Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-619	-881	-1 562
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-3 927	-3 587	-7 381
Maksetut osingot	-15 011	-13 794	-13 794
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-19 557	-18 110	-22 588
Rahavarojen muutos	-10 457	-15 868	4 814
Rahavarat katsauskauden alussa	37 044	32 711	32 711
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	125	-693	-482
Rahavarat katsauskauden lopussa	26 712	16 150	37 044

Marimekolla on lisäksi nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 572 tuhatta euroa (31 244).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(1 000 euroa)	Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma					
	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2023	8 040	1 228	-541	-122	46 820	55 425
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					7 177	7 177
Muuntoerot				140		140
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				140	7 177	7 317
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-13 794	-13 794
Osakeperusteiset maksut					217	217
Oma pääoma 30.6.2023	8 040	1 228	-541	18	40 419	49 165
Oma pääoma 1.1.2024	8 040	1 228	-541	-32	57 043	65 738
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					8 634	8 634
Muuntoerot				-82		-82
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-82	8 634	8 552
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-15 011	-15 011
Osakeperusteiset maksut					255	255
Oma pääoma 30.6.2024	8 040	1 228	-541	-114	50 921	59 534

LAADINTAPERIAATTEET

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

Puolivuositarkastus 2024 on tilintarkastamaton. 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	-69	-705	-205	-909
Lisäykset	298	2 826	650	3 476
Vähennykset	-269	-18	-1 380	-1 398
Siirrot erien välillä	-238	-	-	-
Hankintameno 30.6.2023	9 610	74 198	25 478	99 676
Kertyneet poistot 1.1.2023	9 600	41 479	22 467	63 946
Muuntoerot	-69	-546	-198	-745
Vähennysten kertyneet poistot	-269	-10	-1 380	-1 390
Katsauskauden poistot	110	4 082	359	4 441
Kertyneet poistot 30.6.2023	9 372	45 005	21 248	66 253
Kirjanpitoarvo 30.6.2023	238	29 193	4 230	33 423
Hankintameno 1.1.2024	9 968	79 482	26 506	105 988
Muuntoerot	-26	283	137	421
Lisäykset	2 693	2 322	530	2 852
Siirrot erien välillä	-2 016	-	-	-
Hankintameno 30.6.2024	10 619	82 088	27 173	109 260
Kertyneet poistot 1.1.2024	9 515	49 245	21 642	70 888
Muuntoerot	-26	239	136	375
Katsauskauden poistot	51	4 141	462	4 603
Kertyneet poistot 30.6.2024	9 539	53 625	22 241	75 866
Kirjanpitoarvo 30.6.2024	1 080	28 462	4 932	33 394

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)

	4-6/ 2024	4-6/ 2023	Muutos, %	1-6/ 2024	1-6/ 2023	Muutos, %	1-12/ 2023
Suomi	24 541	22 191	11	43 976	40 193	9	98 914
Vähittäismyynti	17 791	16 996	5	29 354	28 302	4	66 627
Tukkumyynti	6 699	5 158	30	14 538	11 820	23	32 133
Lisenssituotot	52	36	43	84	72	17	154
Skandinavia	4 379	3 016	45	7 415	6 472	15	15 557
Vähittäismyynti	1 307	1 030	27	2 396	1 957	22	4 386
Tukkumyynti	3 022	1 985	52	4 969	4 440	12	11 096
Lisenssituotot	50	-		50	75	-33	75
EMEA	3 382	3 755	-10	5 826	7 546	-23	14 645
Vähittäismyynti	788	675	17	1 551	1 412	10	3 008
Tukkumyynti	2 493	2 680	-7	3 965	5 530	-28	10 802
Lisenssituotot	101	400	-75	310	604	-49	834
Pohjois-Amerikka	2 474	2 590	-4	4 995	4 211	19	9 575
Vähittäismyynti	1 281	1 015	26	2 333	1 849	26	4 523
Tukkumyynti	1 133	1 493	-24	2 354	2 139	10	4 688
Lisenssituotot	60	82	-27	308	223	38	365
Aasian-Tyynenmeren alue	8 893	8 759	2	19 135	17 175	11	35 415
Vähittäismyynti	2 023	1 476	37	3 508	3 068	14	6 775
Tukkumyynti	6 399	6 353	1	14 283	13 149	9	26 883
Lisenssituotot	471	930	-49	1 344	958	40	1 758
Kansainvälinen myynti yhteensä	19 128	18 120	6	37 371	35 404	6	75 191
Vähittäismyynti	5 398	4 195	29	9 788	8 286	18	18 691
Tukkumyynti	13 047	12 512	4	25 571	25 258	1	53 469
Lisenssituotot	683	1 413	-52	2 012	1 860	8	3 031
Yhteensä	43 669	40 311	8	81 347	75 598	8	174 105
Vähittäismyynti	23 189	21 191	9	39 141	36 588	7	85 318
Tukkumyynti	19 746	17 670	12	40 110	37 078	8	85 602
Lisenssituotot	734	1 449	-49	2 096	1 931	9	3 186

Tukkumyynnin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/2024	4-6/2023	Muutos, %	1-6/2024	1-6/2023	Muutos, %	1-12/2023
Muoti	14 255	14 628	-3	26 903	26 019	3	55 171
Kodintuotteet	20 050	15 267	31	36 699	30 490	20	77 475
Laukut ja asusteet	9 364	10 416	-10	17 746	19 089	-7	41 460
Yhteensä	43 669	40 311	8	81 347	75 598	8	174 105

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-6/2024	1-6/2023	Muutos, %	1-12/2023
Tulos/osake (EPS), euroa	0,21	0,18	20	0,58
Oma pääoma/osake, euroa	1,47	1,21	21	1,62
Oman pääoman tuotto (ROE), %	46,1	43,6		39,0
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	38,5	34,4		33,0
Omavaraisuusaste, %	53,2	47,4		54,1
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	6,8	32,7		-6,3
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	1 207	703	72	2 033
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	1,5	0,9		1,2
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	944	787	20	739
Henkilöstö keskimäärin	457	456	0	462
Henkilöstö kauden lopussa	490	484	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)	4-6/2024	4-6/2023	1-6/2024	1-6/2023	1-12/2023
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät					
Työsuhde-etuudet	-225	-176	-359	-207	-631
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-225	-176	-359	-207	-631
Käyttökate (EBITDA)	8 459	8 832	15 849	14 955	40 580
Työsuhde-etuudet	225	176	359	207	631
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	8 683	9 009	16 209	15 162	41 211
Liikevoitto	6 130	6 602	11 195	10 404	31 400
Työsuhde-etuudet	225	176	359	207	631
Vertailukelpoinen liikevoitto	6 355	6 778	11 554	10 611	32 031
Liikevaihto	43 669	40 311	81 347	75 598	174 105
Liikevoittomarginaali, %	14,0	16,4	13,8	13,8	18,0
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	14,6	16,8	14,2	14,0	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)	4-6/2024	1-3/2024	10-12/2023	7-9/2023
Liikevaihto	43 669	37 678	50 624	47 884
Liikevoitto	6 130	5 065	8 069	12 927
Tulos/osake, euroa	0,12	0,10	0,15	0,25

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

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2024	30.6.2023	31.12.2023
Suomi	66	66	66
Omat myymälät	25	26	25
Omat outlet-myymälät	14	13	14
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
Skandinavia	8	7	8
Omat myymälät	5	4	5
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
EMEA	1	1	1
Omat myymälät	-	-	-
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	1	1	1
Pohjois-Amerikka	3	3	3
Omat myymälät	1	1	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	88	80	89
Omat myymälät	3	3	3
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	76	65	74
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	9	12	12
Yhteensä	166	157	167
Omat myymälät	34	34	34
Omat outlet-myymälät	15	14	15
Jälleenmyyjämyymälät	89	78	87
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	28	31	31

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli kesäkuun 2024 lopussa 49 (48).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoimarginaali, %:

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

Tulos/osake (EPS), euroa:

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

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

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

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 30.6.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

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

Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %:

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

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):

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