



marimekko

Tilinpäätöstiedote 2024

Marimekko Oyj, Tilinpäätöstiedote 19.2.2025 klo 8.00

Marimekon liikevaihto neljännellä neljänneksellä kasvoi ja liikevoitto parani

Neljäs vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 7 prosenttia ja oli 54,0 miljoonaa euroa (50,6). Liikevaihtoa nosti erityisesti vähittäismyynnin kasvu kaikilla markkina-alueilla.
- Liikevaihto Suomessa kasvoi 3 prosenttia, kun kotimaan vähittäismyynti kehittyi hyvin ja kasvoi 8 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto nousi 13 prosenttia sekä vähittäis- että tukkumyynnin kasvaessa.
- Liikevoitto oli 9,1 miljoonaa euroa (8,1) ja vertailukelpoinen liikevoitto 9,3 miljoonaa euroa (8,3) eli 17,1 prosenttia liikevaihdosta (16,4).
- Liikevoittoa neljännellä neljänneksellä paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. Suhteellisen myyntikatteen heikentyminen puolestaan laski liiketulosta.

Vuosi 2024 lyhyesti

- Yhtiön liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 182,6 miljoonaa euroa (174,1). Liikevaihtoa nostivat erityisesti vähittäismyynnin kasvu kaikilla markkina-alueilla sekä tukkumyynnin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa.
- Liikevaihto Suomessa nousi 2 prosenttia vähittäismyynnin hyvän kehityksen seurauksena. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 9 prosenttia, kun vähittäismyynti kasvoi kaikilla ja tukkumyynti lähes jokaisella markkina-alueella.
- Liikevoitto oli 31,4 miljoonaa euroa (31,4) ja vertailukelpoinen liikevoitto 31,9 miljoonaa euroa (32,0) ollen 17,5 prosenttia liikevaihdosta (18,4).
- Liikevoittoa paransi liikevaihdon kasvu. Liikevoittoa puolestaan laskivat erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset mutta myös suhteellisen myyntikatteen heikentyminen.

Hallituksen osingonjakoehdotus

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2024 maksetaan varsinaista osinkoa 0,40 euroa osakkeelta ja lisäosinkoa 0,25 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäiväksi ehdotetaan 17.4.2025 ja osingon maksupäiväksi 28.4.2025.

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 kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys erityisesti Suomessa sekä yleiset epävarmuudet ja mahdolliset häiriöt globaaleissa toimitusketjuissa.

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

AVAINLUVUT

| (Milj. euroa) | 10-12/ 2024 | 10-12/ 2023 | Muutos, % | 1-12/ 2024 | 1-12/ 2023 | Muutos, % |
|--|----------------|----------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Liikevaihto | 54,0 | 50,6 | 7 | 182,6 | 174,1 | 5 |
| Kansainvälinen myynti | 22,7 | 20,1 | 13 | 81,6 | 75,2 | 9 |
| osuus liikevaihdosta, % | 42 | 40 | | 45 | 43 | |
| Käyttökate (EBITDA) | 11,4 | 10,4 | 10 | 40,7 | 40,6 | 0 |
| Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) | 11,6 | 10,6 | 9 | 41,3 | 41,2 | 0 |
| Liikevoitto | 9,1 | 8,1 | 13 | 31,4 | 31,4 | 0 |
| Liikevoittomarginaali, % | 16,8 | 15,9 | | 17,2 | 18,0 | |
| Vertailukelpoinen liikevoitto | 9,3 | 8,3 | 12 | 31,9 | 32,0 | 0 |
| Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, % | 17,1 | 16,4 | | 17,5 | 18,4 | |
| Kauden tulos | 7,3 | 6,1 | 20 | 24,4 | 23,6 | 3 |
| Tulos/osake, euroa | 0,18 | 0,15 | 20 | 0,60 | 0,58 | 3 |
| Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa | 0,18 | 0,15 | 19 | 0,61 | 0,59 | 3 |
| Liiketoiminnan rahavirta | 14,4 | 21,0 | -31 | 29,1 | 29,4 | -1 |
| Bruttoinvestoinnit | 0,6 | 0,9 | -34 | 2,3 | 2,0 | 15 |
| Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), % | | | | 31,4 | 33,0 | |
| Omavaraisuusaste, % | | | | 58,7 | 54,1 | |
| Nettovelkaantumisaste (gearing), % | | | | -12,9 | -6,3 | |
| Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk) | | | | -0,24 | -0,10 | |
| Henkilöstö kauden lopussa | | | | 480 | 468 | 3 |
| joista Suomen ulkopuolella | | | | 84 | 83 | 1 |
| Brändimyynti ¹ | 109,6 | 95,9 | 14 | 419,2 | 376,7 | 11 |
| joista Suomen ulkopuolella | 68,3 | 57,5 | 19 | 287,1 | 249,0 | 15 |
| kansainvälisen myynnin osuus, % | 62 | 60 | | 68 | 66 | |
| Myymälöiden lukumäärä | | | | 168 | 167 | 1 |

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 vertailukelpoisiin eriin liittyvä johdon harkinta on esitetty tämän tilinpäätöstiedotteen 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 arvonnäköä, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Osa lisenssikumpaneista 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

”Liikevaihtomme neljännellä neljänneksellä ylsi uuteen ennätykseen ja tuloksemme parani haastavasta markkinatilanteesta huolimatta. Kaikilla markkina-alueilla kasvanut myynti kertoo johdonmukaisesta työstämme Marimekko-ilmiön skaalaamiseksi kansainvälisesti.



Marimekon liikevaihto kasvoi neljännellä neljänneksellä seitsemän prosenttia. Liikevaihtoa tällä yhtiön historian suurimmalla neljänneksellä kertyi 54,0 miljoonaa euroa (50,6). Liikevaihtoa kasvatti erityisesti vähittäismyyntimme erinomainen kehitys kaikilla markkina-alueilla. Tärkeällä kotimarkkinallamme Suomessa kasvua vähittäismyynnissä kertyi kahdeksan prosenttia haastavana jatkuneesta markkinatilanteesta huolimatta. Yhteensä liikevaihto Suomessa kasvoi kolme prosenttia, ja kansainvälinen liikevaihtomme nousi 13 prosenttia myynnin kasvaessa kaikilla markkina-alueillamme.

Vertailukelpoinen liikevoittomme loka–joulukuussa oli 9,3 miljoonaa euroa (8,3) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali parani 17,1 prosenttiin liikevaihdosta (16,4). Liikevoittoa vahvisti erityisesti liikevaihdon kasvu. Suhteellisen myyntikatteen heikentyminen korkeampien logistiikkakustannuksien vuoksi puolestaan vaikutti negatiivisesti liiketulokseen.

Koko vuoden 2024 liikevaihtomme kasvoi viisi prosenttia ja ylsi 182,6 miljoonaan euroon (174,1). Vertailukelpoinen liikevoittomme oli 31,9 miljoonaa euroa (32,0) eli 17,5 prosenttia liikevaihdosta (18,4), ja taloudellinen asemamme säilyi vahvana.

Johdonmukainen työmme Marimekon SCALE-strategian toteuttamiseksi eteni myös vuoden neljännellä neljänneksellä. Bränditunnettuutemme kasvattamista tuki vuoden kolmas rajoitetun ajan saatavilla ollut yhteistyömallistomme globaalien japanilaisen vaatebrändi UNIQLO:n kanssa. Erilaiset kansainväliset yhteistyömallistot auttavat meitä tutustuttamaan aivan uusia asiakkaita Marimekkoon. Lisäksi lokakuussa kauppoihin saapui kierrätyshopeasta valmistettu korumallisto yhteistyössä Kalevala Korun kanssa. Myös monikanavainen myymäläverkostomme kehittyi edelleen. Vuoden viimeisellä neljänneksellä Aasiassa avautui viisi uutta Marimekko-myymälää ja Suomessa yksi. Lisäksi asiakkaita ilahdutti viisi pop-up-myymälää pääosin Aasiassa.

Onnistumisestamme vuonna 2024 haluan kiittää sydämellisesti kaikkia marimekkoilaisia ja kumppaneitamme eri puolilla maailmaa. Jokainen asiakaskohtaaminen on tärkeä työssämme palvella niin nykyisiä kuin uusia brändimme ystäviä parhaalla mahdollisella tavalla ja näin viedä Marimekko-brändiä ja tarinaamme eteenpäin. Tältä erinomaiselta pohjalta jatkamme myös vuonna 2025 päättäväisesti Marimekon kansainvälistä skaalaamista haastaen muoti- ja designmaailmaa voimaannuttavalla optimismilla, kuviotaiteella ja ajattomalla designilla.”

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden näkömät ovat pysyneet lähes muuttumattomina. Maailmantalouden ennakoitaan vuonna 2025 kasvavan 3,3 prosenttia, mutta kasvuvauhti vaihtelee alueittain selvästi. Euroalueelle odotetaan vain 1,0 prosentin kasvua, vaikka korkojen laskun ennustetaan jatkuvan. Maailmantalouden näkömiin liittyy merkittäviä epävarmuustekijöitä erityisesti geopolitiikan osalta, kuten esimerkiksi mahdolliset uudet tullit eri maiden välillä.

Yritysten suhdannetilanteen Suomessa arvioidaan kääntyneen mutta talouden elpymisen arvioidaan olevan vaisua muun muassa odotettua heikomman kulutuskysynnän vuoksi. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori heikkeni alkuvuonna ja on alle pitkän aikavälin keskiarvon. Myynti kaupan alalla on supistunut edelleen, mutta myyntiodotukset lähikuukausille ovat kohtalaisen myönteiset. Kuluttajien luottamus on yhä selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Kuluttajien arvio oman talouden nykytilasta heikkeni ja oli hyvin matalalla tasolla. Odotukset oman talouden kehityksestä heikkenivät hieman, kun taas odotukset Suomen talouden kehityksestä paranivat vähän. Arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä olivat yhä melko korkealla tasolla.

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

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi joulukuussa 3,6 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä 2,3 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto laski tammi–joulukuussa 0,6 prosenttia ja myynnin määrä väheni 1,1 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennako, joulukuu 2024).

Liikevaihto

Liikevaihto neljännellä neljänneksellä

Marimekon liikevaihto loka–joulukuussa 2024 kasvoi 7 prosenttia ja oli 54 016 tuhatta euroa (50 624). Neljäs neljännes oli näin yhtiön historian suurin neljännes liikevaihdolla mitattuna. Liikevaihtoa kasvatti erityisesti vähittäismyynnin kasvaminen kaikilla markkina-alueilla. Liikevaihtoa puolestaan heikensi kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten jääminen aiemmin arvioidun mukaisesti vahvasta vertailukaudesta. Yhteensä liikevaihto Suomessa kasvoi 3 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi neljännellä neljänneksellä 13 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi neljännellä neljänneksellä yhteensä 12 prosenttia kaikkien markkina-alueiden kasvaessa. Tukkumyyntiä painoivat vertailukautta pienemmät kertaluonteiset kampanjatoimitukset Suomessa, ja globaalisti tukkumyynti jäi prosentin vertailukaudesta. Lisenssituotot nousivat neljännellä neljänneksellä 39 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli loka–joulukuussa 31 269 tuhatta euroa (30 504). Vähittäismyynti kasvoi 8 prosenttia huolimatta haastavana jatkuneesta yleisestä markkinatilanteesta ja hyvin taktisesta liiketoimintaympäristöstä. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudesta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, kasvoi 7 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa laski 11 prosenttia, kun aiemmin arvioidun mukaisesti kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset painottuivat vertailuvuodesta poiketen selvästi vuoden ensimmäiselle puoliskolle.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 11 prosenttia 10 040 tuhanteen euroon (9 017), kun erityisesti vähittäismyynti kehittyi hyvin. Tukkumyynti markkina-alueella nousi 6 prosenttia. Alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa tukkumyynti laski 6 prosenttia. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 25 prosenttia ja lisenssituotot 23 prosenttia vertailukaudesta.

Liikevaihto vuonna 2024

Vuonna 2024 konsernin liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 182 604 tuhatta euroa (174 105). Liikevaihtoa nostivat erityisesti vähittäismyyntin kasvu Suomessa ja muilla markkina-alueilla sekä tukkumyyntin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa. Liikevaihtoa puolestaan heikensi tukkumyyntin lasku Suomessa ja EMEA:n alueella, jossa Marimekko uudistaa brändiään ja jakeluverkostoaan. Marimekon monikanavainen vähittäismyynti nousi tilikaudella yhteensä 10 prosenttia. Tukkumyynti oli vertailukauden tasolla ja lisenssituotot kasvoivat 11 prosenttia vertailuvuoden ennätystasosta. Liikevaihto Suomessa nousi 2 prosenttia ja kansainvälinen liikevaihto kasvoi 9 prosenttia.

Suomessa liikevaihto kasvoi 2 prosenttia ja ylsi 100 986 tuhanteen euroon (98 914). Marimekko-brändin vetovoimasta ja kaupallisesta ketteryydestä kertoo osaltaan kotimaan vähittäismyyntin hyvä kehitys: vähittäismyynti kasvoi vuoden aikana 6 prosenttia ja vertailukelpoinen vähittäismyynti 5 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa laski 6 prosenttia, kun kertaluonteiset kampanjatoimitukset jäivät ennakkoidusti vertailuvuodesta. Tukkumyyntiä heikensi myös joidenkin vuoden 2024 ensimmäisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien aikaistuminen vuoden 2023 viimeiselle neljännekselle.

Vuonna 2024 liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 11 prosenttia ja oli 39 246 tuhatta euroa (35 415). Kasvua toivat sekä tukkumyyntin että vähittäismyyntin hyvä kehitys. Myös lisenssituotot nousivat. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 8 prosenttia ja Japanissa 3 prosenttia. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 20 prosenttia ja lisenssituotot 12 prosenttia.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

| (1 000 euroa) | 10-12/ 2024 | 10-12/ 2023 | Muutos, % | 1-12/ 2024 | 1-12/ 2023 | Muutos, % |
|-------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|--------------|
| Suomi | 31 269 | 30 504 | 3 | 100 986 | 98 914 | 2 |
| Kansainvälinen myynti | 22 747 | 20 120 | 13 | 81 618 | 75 191 | 9 |
| Skandinavia | 5 717 | 4 744 | 20 | 18 475 | 15 557 | 19 |
| EMEA | 3 941 | 3 514 | 12 | 13 052 | 14 645 | -11 |
| Pohjois-Amerikka | 3 050 | 2 845 | 7 | 10 845 | 9 575 | 13 |
| Aasian-Tyynenmeren alue | 10 040 | 9 017 | 11 | 39 246 | 35 415 | 11 |
| Yhteensä | 54 016 | 50 624 | 7 | 182 604 | 174 105 | 5 |

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 tilinpäätöstiedotteen taulukko-osassa.

Taloudellinen tulos

Loka-joulukuussa 2024 konsernin liikevoitto kasvoi 13 prosenttia ja oli 9 084 tuhatta euroa (8 069). Liikevoittoon sisältyi 170 tuhatta euroa (219) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 9 254 tuhatta euroa (8 288). Liikevoittoa nosti erityisesti liikevaihdon kasvu. Suhteellisen myyntikatteen heikentyminen puolestaan vaikutti negatiivisesti liiketulokseen. Suhteellista myyntikatetta neljännellä neljänneksellä heikensi logistiikkakulujen kasvu. Konsernin kiinteät kustannukset olivat vertailukauden tasolla.

Vuonna 2024 konsernin kumulatiivinen liikevoitto oli vertailuvuoden ennätystasolla eli 31 380 tuhatta euroa (31 400). Liikevoittoon vuonna 2024 sisältyi 552 tuhatta euroa (631) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 31 932 tuhatta euroa (32 031). Liikevaihdon kasvu paransi liiketulosta. Liikevoittoa puolestaan laskivat erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset mutta myös suhteellisen myyntikatteen heikentyminen.

Kiinteitä kuluja lisäsivät vertailuvuodesta kasvaneet henkilöstö- ja markkinointikulut. Henkilöstökuluja nostivat erityisesti yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla mutta myös vähittäismyynnin kasvua tukeneet myymälöiden nousseet henkilöstökulut. Markkinointikuluja kasvattivat esimerkiksi suunnitellut panostukset Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlavuoteen. Suhteelliseen myyntikatteeseen vuonna 2024 vaikuttivat negatiivisesti erityisesti korkeammat logistiikkakustannukset. Ennätyskorkeat lisenssituotot puolestaan paransivat suhteellista myyntikatetta.

Tilikaudella markkinointiin käytettiin 10 557 tuhatta euroa (9 483) eli 6 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot tilikaudella olivat 9 344 tuhatta euroa (9 180) eli 5 prosenttia liikevaihdosta (5).

Vuonna 2024 liikevoittomarginaali oli 17,2 prosenttia (18,0) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 17,5 prosenttia (18,4). Vuoden neljännellä neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 16,8 prosenttia (15,9) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 17,1 prosenttia (16,4).

Nettorahoituserät tilikaudella olivat -406 tuhatta euroa (-1 663) eli 0 prosenttia liikevaihdosta (1). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja 315 tuhatta euroa (-626), joista realisoitumattomia oli 381 tuhatta euroa (-497). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -1 003 tuhatta euroa (-1 020).

Konsernin tulos ennen veroja oli tilikaudella 30 974 tuhatta euroa (29 737). Tilikauden tulos oli 24 372 tuhatta euroa (23 601) ja tulos osaketta kohden 0,60 euroa (0,58).

Tase

Konsernin tase 31.12.2024 oli 130 349 tuhatta euroa (123 258). Oma pääoma oli 75 521 tuhatta euroa (65 738) eli 1,86 euroa osaketta kohden (1,62).

Pitkäaikaiset varat olivat tilikauden lopussa 36 442 tuhatta euroa (37 259). Vuokrasopimusvelat olivat 30 647 tuhatta euroa (32 294). Marimekolla ei tilikauden lopussa ollut rahoitusvelkoja (615 tuhatta euroa). Konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 637 tuhatta euroa (31 932).

Nettokäyttöpääoma oli joulukuun lopussa 29 350 tuhatta euroa (24 345) ja vaihto-omaisuus oli 35 429 tuhatta euroa (29 268). Vaihto-omaisuutta kasvatti osin varautuminen jatkuvan malliston kysyntään mahdollisissa toimitus- ja logistiikkaketjujen häiriötilanteissa.

Rahavirta ja rahoitus

Loka–joulukuussa 2024 liiketoiminnan rahavirta oli 14 417 tuhatta euroa (21 034) eli 0,36 euroa osaketta kohden (0,52). Liiketoiminnan rahavirtaa heikensi erityisesti vaihto-omaisuuden ja lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten kasvu vertailukaudesta. Tuloksen parantuminen puolestaan vaikutti myönteisesti liiketoiminnan rahavirtaan. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 13 852 tuhatta euroa (20 182).

Tammi–joulukuussa 2024 liiketoiminnan rahavirta oli 29 107 tuhatta euroa (29 427) eli 0,72 euroa osaketta kohden (0,73). Liiketoiminnan rahavirtaa heikensi vaihto-omaisuuden kasvaminen. Sitä puolestaan paransi lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten vähentyminen. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 26 776 tuhatta euroa (27 402).

Konsernin rahavarat olivat tilikauden päättyessä 40 376 tuhatta euroa (37 044). Vuonna 2024 osinkoja maksettiin 15 011 tuhatta euroa (13 794). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli erinomaisella tasolla, 31,4 prosenttia (33,0). Vertailuvuodesta poiketen Marimekolla ei ollut katsauskaudella käytössä korollista luottolimiittä (615 tuhatta euroa). Konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 637 tuhatta euroa (31 932), mukaan lukien 16 000 tuhannen euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli tilikauden lopussa 58,7 prosenttia (54,1). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli -12,9 prosenttia (-6,3). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli -0,24 (-0,10) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Vuonna 2024 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 2 330 tuhatta euroa (2 033) eli 1 prosentti liikevaihdosta (1). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa digitaalisuuden kehittämiseen mutta myös myymäläverkoston uudistamiseen. Bruttoinvestointeihin ei sisällytetä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) katsauskaudella tai vertailukaudella.

Tutkimus- ja kehittämistoiminta

Marimekon tuotesuunnittelu- ja kehittämiskustannukset liittyvät mallistosuunnitteluun sekä uusia materiaaleja ja valmistustapoja koskeviin yhteistöihin. Suunnittelukustannukset kirjataan kuluihin.

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 jakelukanavina 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 neljännellä neljänneksellä ovensa asiakkaille avasi yhteensä kuusi uutta Marimekko-myymälää. Aasiassa Marimekko-myymälät avattiin Yokohamassa, Narassa ja Tokiossa sekä Singaporessa ja Pattayalla. Marimekko-myymälä Shenzhenissä suljettiin. Suomessa avattiin uusi myymälä Espoossa ja suljettiin outlet-myymälä Virroilla. Viisi pop-up-myymälää pääasiassa Aasiassa tutustuttivat erityisesti uusia kohdeyleisöjä Marimekkoon ja sen tuotteisiin. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli joulukuun lopussa 168 ympäri maailmaa. Paikalliset asiakkaat muodostavat pääyleisön Marimekko-myymälöille kullakin markkinalla, vaikka etenkin lomakausien aikana myynti turisteille on tiettyjen keskeisten myymälöiden myynnistä merkittävä.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti kehittyi hyvin ja kasvoi neljännellä neljänneksellä. 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 verkkomyyntikanavien kautta osana tukkumyyntiä. Pitkän aikavälin kansainvälisen kasvunsa vauhdittamiseksi Marimekko jatkaa panostuksiaan digitaaliseen ja monikanavaiseen liiketoimintaan.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

| | 31.12.2024 | 31.12.2023 |
|-------------------------|------------|------------|
| Suomi | 65 | 66 |
| Skandinavia | 8 | 8 |
| EMEA | 1 | 1 |
| Pohjois-Amerikka | 3 | 3 |
| Aasian-Tyynenmeren alue | 91 | 89 |
| Yhteensä | 168 | 167 |

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

Vastuullisuus

Marimekon toiminta ja designfilosofia ovat aina pohjanneet vastuulliseen ajatteluun: Marimekko haluaa tarjota asiakkailleen ajattomia, käytännöllisiä ja laadukkaita tuotteita, jotka tuovat iloa pitkään ja joita ei haluta heittää pois. Määrätietoinen vastuullisuustyö tukee yrityksen pitkän aikavälin menestystä, ja vastuullisuustyö on määritelty yhdeksi viidestä menestystekijästä strategiakaudesta 2023–2027. Marimekon vastuullisuusstrategia vuosille 2021–2025 perustuu kolmeen koko arvoketjuun ulottuvaan pääperiaatteeeseen sekä niihin liittyviin kunnianhimoisiin tavoitteisiin ja toimintasuunnitelmiin: ajaton design tuo iloa sukupolvesta toiseen, tulevaisuuden tuotteet eivät jätä jälkeä ja kohti positiivista muutosta oikeudenmukaisuuden ja tasa-arvon avulla.

Vuonna 2024 tehtiin töitä muun muassa vähemmän päästöintensiivisten materiaalien osuuden kasvattamiseksi edelleen mallistoissa sekä kiertotalouden periaatteiden mukaisten tuotteiden tuomiseksi markkinoille. Marimekko saavutti vuonna 2024 ensimmäistä kertaa tavoitteensa vähentää ostettujen tekstiilimateriaalien kasvihuonekaasupäästöjä vähintään 20 prosenttia hankittua tekstiilikiloa kohden ja puolittaa tekstiilimateriaalien vesivarojen niukkuutta kuvaavan arvon hankittua tekstiilikiloa kohden vuoden 2019 tasosta. Ostettujen tekstiilimateriaalien kasvihuonekaasupäästöt hankittua kiloa kohden laskivat 21 prosenttia ja vesivarojen niukkuusarvo hankittua kiloa kohden putosi 76 prosenttia verrattuna vuoteen 2019. Tekstiilimateriaalien päästöintensiiviteettiä vähensi erityisesti eläinperäisten materiaalien, kuten villan ja nahan osuuden pieneneminen vertailuvuodesta, aiempaa pienempi nahan päästökerroin sekä luomupuuvillan osuuden kasvu hankitusta puuvillasta. Määrätietoisen materiaali-strategian toteuttamisen lisäksi tavoitteen saavuttamista tuki vuonna 2023 tehty metodologinen päivitys, jonka ansiosta tuotekategoriakohtaiset värjäys- ja painamiskäytännöt on huomioitu laskennassa vuodesta 2022 alkaen aiempaa paremmin. Vuoden 2024 aikana Marimekko myös valmisteli tieteeseen perustuvat lyhyen aikavälin päästövähennystavoitteet, joiden hyväksymisestä Science Based Targets -aloite (SBTi) kertoi katsauskauden jälkeen tammikuussa 2025. Marimekon uudet tavoitteet arvoketjunsä kasvihuonekaasupäästöjen vähentämiseksi YK:n Pariisin ilmastopöimöksen mukaisesti ovat johdonmukainen askel yhtiön pitkäaikaisessa työssä ympäristövaikutuksiansä vähentämiseksi.

Marimekko julkaisee EU:n kestävyysraportointistandardin mukaisen kestävyysraportin vuodelta 2024 osana hallituksen toimintakertomusta. Marimekon tilinpäätös ja toimintakertomus julkaistaan yhtiön verkkosivuilla company.marimekko.com viimeistään viikolla 12.

Henkilöstö

Tammi-joulukuussa 2024 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 466 (462) ja vuoden lopussa 480 (468). Markkina-alueittain Marimekon henkilöstö joulukuun lopussa jakautui seuraavasti: Suomi 396 (385), Skandinavia 35 (33), Pohjois-Amerikka 17 (16) ja Aasian-Tyyntenmeren alue 32 (33). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 233 (226).

Muutokset yhtiön johdossa

Vuonna 2024 yhtiön johdossa tapahtui seuraava muutos. Marimekko tiedotti 2.11.2023, että Mikko-Heikki Inkeroinen on nimitetty Marimekon teknologiajohtajaksi (CTO) ja johtoryhmän jäseneksi 29.1.2024 alkaen.

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

Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä

Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä vuodelta 2024 julkaistaan toimintakertomuksesta erillisenä viimeistään viikolla 12. Selvitys on luettavissa yhtiön verkkosivuilla.

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2024 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 16.4.2024 sekä osavuosikatsauksessa 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

Joulukuun 2024 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 37 588 osakkeenomistajaa (39 014). Osakkeista 14,77 prosenttia (13,68) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 31.12.2024 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–joulukuussa 2024 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 6 022 481 kappaletta (9 658 017) eli 14,82 prosenttia (23,76) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi–joulukuussa 77 743 164 euroa (95 729 933). Osakkeen alin kurssi oli 10,82 euroa (8,56), ylin 16,02 euroa (13,60) ja keskipurssi 12,91 euroa (9,91). Joulukuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 12,12 euroa (13,31).

Yhtiön markkina-arvo 31.12.2024 ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita oli 491 725 126 euroa (540 005 068).

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 tilikaudella. 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, henkilöstöön 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 tilikaudella. Valtuutus on voimassa 16.10.2025 asti.

Hallituksella ei ollut tilikaudella 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 erityisesti Suomessa ja yhtiön muissa merkittävässä toimintamaissa kuten Ruotsissa ja Japanissa.

Geopoliittiset jännitteet voivat myös vaikuttaa Marimekon hankinta- ja logistiikkaketjuihin sekä toimintamahdollisuuksiin tietyissä maissa. Geopoliittiset jännitteet voivat johtaa esimerkiksi sotilaallisiin toimiin, kauppakiistoihin, talouspakotteisiin, tullimaksujen kasvamiseen sekä vienti- ja tuontirajoituksiin, jotka voivat vaikuttaa yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen sekä Marimekon kilpailukykyyn. 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. 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 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 geopolittiset 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. Esimerkiksi Venäjän hyökkäyssodan Ukrainassa seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan ja kassavirtaan liittyviä riskejä. Välttääkseen entistä varhaisempaa sitoutumista ja sen mahdollisesti aiheuttamia epäoptimaalisia tuotantomääriä, Marimekko saattaa osin joutua käyttämään nopeampia mutta päästöintensiivisempiä 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 laatuvahtelut voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin 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 kilpailukyvyn kannalta.

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalien 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 päästöintensiivisten 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 jatkuva vastuullisuustyö sekä vastuullisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen ovat tärkeitä asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymistä 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 päästöintensiivisiä ja vettä valmistuksessaan tarvitsevia materiaaleja mallistoissa ja kartoittamalla uusia materiaali- ja tuotantomenetelmänovaatioita. 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 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 geopolitiittisten jännitteiden 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 ja -vaihdokset voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynninmenetyksiä. 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 geopoliittiset jännitteet ja niiden vaikutus yleiseen taloudelliseen tilanteeseen sekä yleinen kustannusinflaatio vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja -käyttäytymiseen ja voivat näin vaikuttaa Marimekon liiketoimintaan vuonna 2025 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 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.

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 liikevaihtoon ja -voittoon vaikuttavat merkittävästi 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 kasvuansa skaalaamista. Vuonna 2025 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon vuonna 2025. Henkilöstökuluihin vaikuttavat muun muassa yleiskorotukset eri markkinoilla. Markkinointikustannuksien odotetaan kasvavan (2024: 10,6 miljoonaa).

Alalle tyypillinen ja eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostaen myös myyntiin, varastojen hallintaan, kassavirtaan ja suhteelliseen kannattavuuteen liittyviä riskejä. Globaaleihin tuotanto- ja logistiikkaketjuihin liittyy edelleen suuria epävarmuustekijöitä, jotka voivat aiheuttaa viivästyksiä. 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 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 kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys erityisesti Suomessa sekä yleiset epävarmuudet ja mahdolliset häiriöt globaaleissa toimitusketjuissa.

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

Hallituksen osingonjakoehdotus

Emoyhtiön jakokelpoiset varat 31.12.2024 olivat 70 604 754,43 euroa; tilikauden voitto oli 25 011 306,84 euroa. Marimekon hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2024 maksetaan varsinaista osinkoa 0,40 euroa osakkeelta ja lisäosinkoa 0,25 euroa osakkeelta.

Hallitus ehdottaa osingonmaksun täsmäytyspäiväksi 17.4.2025 ja osingon maksupäiväksi 28.4.2025. Vuodelta 2023 maksettiin osinkoa 0,37 euroa osakkeelta.

Vuosikalenteri 2025

Vuoden 2024 tilinpäätös ja hallituksen toimintakertomus julkistetaan viimeistään viikolla 12. Vuonna 2025 osavuosi- ja puolivuosisikatsaukset julkistetaan seuraavasti: tammi–maaliskuulta keskiviikkona 14.5.2025 klo 8.00, tammi–kesäkuulta torstaina 14.8.2025 klo 8.00 ja tammi–syyskuulta perjantaina 31.10.2025 klo 8.00.

Varsinainen yhtiökokous 2025 on suunniteltu pidettäväksi tiistaina 15.4.2025 klo 14.00.

Helsingissä 19. helmikuuta 2025

Marimekko Oyj
Hallitus

Tilinpäätöstiedotteen 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) | 10-12/2024 | 10-12/2023 | 1-12/2024 | 1-12/2023 |
|---|---------------|------------|----------------|-----------|
| LIKEVAIHTO | 54 016 | 50 624 | 182 604 | 174 105 |
| Liiketoiminnan muut tuotot | 27 | 15 | 143 | 91 |
| Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos | -602 | -4 443 | 5 755 | -4 489 |
| Aineiden ja tarvikkeiden käyttö | -22 618 | -16 602 | -77 923 | -63 190 |
| Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut | -10 179 | -9 317 | -35 868 | -33 512 |
| Poistot ja arvonalentumiset | -2 352 | -2 338 | -9 344 | -9 180 |
| Liiketoiminnan muut kulut | -9 208 | -9 869 | -33 986 | -32 425 |
| LIKEVOITTO | 9 084 | 8 069 | 31 380 | 31 400 |
| Rahoitustuotot | 610 | 245 | 1 181 | 393 |
| Rahoituskulut | -317 | -494 | -1 587 | -2 056 |
| | 293 | -248 | -406 | -1 663 |
| TULOS ENNEN VEROJA | 9 377 | 7 821 | 30 974 | 29 737 |
| Tuloverot | -2 062 | -1 732 | -6 602 | -6 137 |
| KATSAUSKAUDEN TULOS | 7 316 | 6 088 | 24 372 | 23 601 |
| Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille | 7 316 | 6 088 | 24 372 | 23 601 |
| Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa | 0,18 | 0,15 | 0,60 | 0,58 |

LAAJA TULOSLASKELMA

| (1 000 euroa) | 10-12/2024 | 10-12/2023 | 1-12/2024 | 1-12/2023 |
|---|--------------|------------|---------------|-----------|
| KATSAUSKAUDEN TULOS | 7 316 | 6 088 | 24 372 | 23 601 |
| Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi | | | | |
| Muuntoeron muutos | -162 | 64 | -87 | 90 |
| KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS | 7 154 | 6 153 | 24 285 | 23 691 |
| Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille | 7 154 | 6 153 | 24 285 | 23 691 |

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.12.2024

31.12.2023

VARAT**PITKÄAIKAISET VARAT**

| | | |
|-----------------------------|---------------|--------|
| Aineettomat hyödykkeet | 1 644 | 453 |
| Aineelliset hyödykkeet | 33 279 | 35 100 |
| Muut rahoitusvarat | 530 | 595 |
| Laskennalliset verosaamiset | 989 | 1 110 |
| | 36 442 | 37 259 |

LYHYTAIKAISET VARAT

| | | |
|--|---------------|--------|
| Vaihto-omaisuus | 35 429 | 29 268 |
| Myyntisaamiset ja muut saamiset | 17 683 | 19 688 |
| Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset | 419 | - |
| Rahavarat | 40 376 | 37 044 |
| | 93 907 | 85 999 |

VARAT YHTEENSÄ**130 349**

123 258

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.12.2024

31.12.2023

OMA PÄÄOMA JA VELAT**EMOYHTIÖN OMISTAJILLE KUULUVA OMA PÄÄOMA**

| | | |
|--|---------------|--------|
| Osakepääoma | 8 040 | 8 040 |
| Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto | 1 228 | 1 228 |
| Omat osakkeet | -541 | -541 |
| Muuntoerot | -119 | -32 |
| Kertyneet voittovarot | 66 914 | 57 043 |
| Oma pääoma yhteensä | 75 521 | 65 738 |

PITKÄAIKAISET VELAT

| | | |
|--------------------|---------------|--------|
| Vuokrasopimusvelat | 22 297 | 24 984 |
| | 22 297 | 24 984 |

LYHYTAIKAISET VELAT

| | | |
|---|---------------|--------|
| Ostovelat ja muut velat | 24 181 | 24 599 |
| Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat | - | 12 |
| Vuokrasopimusvelat | 8 350 | 7 309 |
| Rahoitusvelat | - | 615 |
| | 32 531 | 32 536 |

| | | |
|----------------|---------------|--------|
| Velat yhteensä | 54 827 | 57 520 |
|----------------|---------------|--------|

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ**130 349**

123 258

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-12/2024

1-12/2023

LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

| | | |
|---|---------------|---------------|
| Katsauskauden tulos | 24 372 | 23 601 |
| Oikaisut | | |
| Poistot ja arvonalentumiset | 9 344 | 9 180 |
| Rahoitustuotot ja -kulut | 406 | 1 663 |
| Verot | 6 602 | 6 137 |
| Osakeperusteiset maksut | 510 | 417 |
| Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta | 41 234 | 40 997 |
| Käyttöpääoman muutos | -4 443 | -3 342 |
| Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+) | 2 046 | -7 690 |
| Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+) | -6 140 | 4 449 |
| Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-) | -348 | -101 |
| Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja | 36 790 | 37 655 |
| Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista | -1 418 | -1 532 |
| Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista | 633 | 223 |
| Maksetut verot | -6 900 | -6 919 |
| LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA | 29 107 | 29 427 |

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

| (1 000 euroa) | 1-12/2024 | 1-12/2023 |
|---|----------------|----------------|
| INVESTOINTIEN RAHAVIRTA | | |
| Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin | -2 330 | -2 025 |
| INVESTOINTIEN RAHAVIRTA | -2 330 | -2 025 |
| RAHOITUKSEN RAHAVIRTA | | |
| Lyhytaikaisten lainojen nostot | - | 149 |
| Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut | -621 | -1 562 |
| Vuokrasopimusvelkojen maksut | -7 978 | -7 381 |
| Maksetut osingot | -15 011 | -13 794 |
| RAHOITUKSEN RAHAVIRTA | -23 610 | -22 588 |
| Rahavarojen muutos | 3 166 | 4 814 |
| Rahavarat katsauskauden alussa | 37 044 | 32 711 |
| Valuuttakurssien muutosten vaikutus | 166 | -482 |
| Rahavarat katsauskauden lopussa | 40 376 | 37 044 |

Marimekolla on lisäksi nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 32 637 tuhatta euroa (31 932).

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 voittovarat | Oma pääoma yhteensä |
| Oma pääoma 1.1.2023 | 8 040 | 1 228 | -541 | -122 | 46 820 | 55 425 |
| Laaja tulos | | | | | | |
| Katsauskauden tulos | | | | | 23 601 | 23 601 |
| Muuntoerot | | | | 90 | | 90 |
| Katsauskauden laaja tulos yhteensä | | | | 90 | 23 601 | 23 691 |
| Liiketoimet omistajien kanssa | | | | | | |
| Osingonjako | | | | | -13 794 | -13 794 |
| Osakeperusteiset maksut | | | | | 417 | 417 |
| Oma pääoma 31.12.2023 | 8 040 | 1 228 | -541 | -32 | 57 043 | 65 738 |
| Oma pääoma 1.1.2024 | 8 040 | 1 228 | -541 | -32 | 57 043 | 65 738 |
| Laaja tulos | | | | | | |
| Katsauskauden tulos | | | | | 24 372 | 24 372 |
| Muuntoerot | | | | -87 | | -87 |
| Katsauskauden laaja tulos yhteensä | | | | -87 | 24 372 | 24 285 |
| Liiketoimet omistajien kanssa | | | | | | |
| Osingonjako | | | | | -15 011 | -15 011 |
| Osakeperusteiset maksut | | | | | 510 | 510 |
| Oma pääoma 31.12.2024 | 8 040 | 1 228 | -541 | -119 | 66 914 | 75 521 |

LAADINTAPERIAATTEET

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

Vuoden 2024 neljännesvuositulokset ja tilinpäätöstiedote ovat tilintarkastamattomia. Koko vuotta 2023 koskevat luvut perustuvat vuoden 2023 tilintarkastettuun tilinpäätökseen. Tuhansiksi euroiksi pyöristettyjen lukujen yhteenlaskuissa saattaa esiintyä pyöristyseroja.

Marimekko käyttää vaihtoehtoisia tunnuslukuja (APM) ja noudattaa niihin liittyen ESMA:n antamaa ohjeistusta. Tällaisia tunnuslukuja ovat esimerkiksi vertailukelpoinen liikevoitto, vertailukelpoinen liikevoittomarginaali-%, vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) sekä vertailukelpoinen osakekohtainen tulos (EPS). Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät on esitetty erikseen vaihtoehtoisen 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 tavoittavuutta 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 | 1 | -587 | -211 | -798 |
| Lisäykset | 348 | 7 993 | 1 684 | 9 677 |
| Vähennykset | -269 | -18 | -1 380 | -1 398 |
| Hankintameno 31.12.2023 | 9 968 | 79 482 | 26 506 | 105 988 |
| Kertyneet poistot 1.1.2023 | 9 600 | 41 479 | 22 467 | 63 946 |
| Muuntoerot | 1 | -453 | -214 | -666 |
| Vähennysten kertyneet poistot | -269 | -10 | -1 380 | -1 390 |
| Katsauskauden poistot | 183 | 8 229 | 768 | 8 998 |
| Kertyneet poistot 31.12.2023 | 9 515 | 49 245 | 21 642 | 70 888 |
| Kirjanpitoarvo 31.12.2023 | 453 | 30 237 | 4 863 | 35 100 |
| Hankintameno 1.1.2024 | 9 968 | 79 482 | 26 506 | 105 988 |
| Muuntoerot | -35 | 144 | 220 | 364 |
| Lisäykset | 1 339 | 6 944 | 991 | 7 935 |
| Vähennykset | - | -729 | - | -729 |
| Hankintameno 31.12.2024 | 11 272 | 85 841 | 27 717 | 113 558 |
| Kertyneet poistot 1.1.2024 | 9 515 | 49 245 | 21 642 | 70 888 |
| Muuntoerot | -35 | 159 | 213 | 372 |
| Vähennysten kertyneet poistot | - | -177 | - | -177 |
| Katsauskauden poistot | 148 | 8 270 | 926 | 9 196 |
| Kertyneet poistot 31.12.2024 | 9 627 | 57 498 | 22 781 | 80 279 |
| Kirjanpitoarvo 31.12.2024 | 1 644 | 28 344 | 4 935 | 33 279 |

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

| (1 000 euroa) | 10-12/ 2024 | 10-12/ 2023 | Muutos, % | 1-12/ 2024 | 1-12/ 2023 | Muutos, % |
|---------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|--------------|
| Suomi | 31 269 | 30 504 | 3 | 100 986 | 98 914 | 2 |
| Vähittäismyynti | 23 270 | 21 624 | 8 | 70 636 | 66 627 | 6 |
| Tukkumyynti | 7 836 | 8 836 | -11 | 30 057 | 32 133 | -6 |
| Lisenssituotot | 163 | 45 | | 293 | 154 | 90 |
| Skandinavia | 5 717 | 4 744 | 20 | 18 475 | 15 557 | 19 |
| Vähittäismyynti | 1 738 | 1 431 | 21 | 5 581 | 4 386 | 27 |
| Tukkumyynti | 3 929 | 3 313 | 19 | 12 744 | 11 096 | 15 |
| Lisenssituotot | 50 | - | | 150 | 75 | 100 |
| EMEA | 3 941 | 3 514 | 12 | 13 052 | 14 645 | -11 |
| Vähittäismyynti | 1 384 | 978 | 42 | 3 639 | 3 008 | 21 |
| Tukkumyynti | 2 430 | 2 385 | 2 | 8 827 | 10 802 | -18 |
| Lisenssituotot | 126 | 150 | -16 | 586 | 834 | -30 |
| Pohjois-Amerikka | 3 050 | 2 845 | 7 | 10 845 | 9 575 | 13 |
| Vähittäismyynti | 1 846 | 1 529 | 21 | 5 613 | 4 523 | 24 |
| Tukkumyynti | 1 113 | 1 258 | -12 | 4 705 | 4 688 | 0 |
| Lisenssituotot | 91 | 58 | 58 | 527 | 365 | 45 |
| Aasian-Tyynenmeren alue | 10 040 | 9 017 | 11 | 39 246 | 35 415 | 11 |
| Vähittäismyynti | 2 751 | 2 196 | 25 | 8 104 | 6 775 | 20 |
| Tukkumyynti | 6 697 | 6 341 | 6 | 29 166 | 26 883 | 8 |
| Lisenssituotot | 591 | 481 | 23 | 1 976 | 1 758 | 12 |
| Kansainvälinen myynti yhteensä | 22 747 | 20 120 | 13 | 81 618 | 75 191 | 9 |
| Vähittäismyynti | 7 720 | 6 134 | 26 | 22 937 | 18 691 | 23 |
| Tukkumyynti | 14 169 | 13 297 | 7 | 55 441 | 53 469 | 4 |
| Lisenssituotot | 858 | 689 | 25 | 3 240 | 3 031 | 7 |
| Yhteensä | 54 016 | 50 624 | 7 | 182 604 | 174 105 | 5 |
| Vähittäismyynti | 30 990 | 27 758 | 12 | 93 573 | 85 318 | 10 |
| Tukkumyynti | 22 005 | 22 132 | -1 | 85 498 | 85 602 | 0 |
| Lisenssituotot | 1 022 | 733 | 39 | 3 533 | 3 186 | 11 |

Tukkumyyntin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

| (1 000 euroa) | 10-12/2024 | 10-12/2023 | Muutos, % | 1-12/2024 | 1-12/2023 | Muutos, % |
|--------------------|---------------|---------------|-----------|----------------|----------------|-----------|
| Muoti | 16 861 | 15 462 | 9 | 60 230 | 55 171 | 9 |
| Kodintuotteet | 26 256 | 23 622 | 11 | 82 284 | 77 475 | 6 |
| Laukut ja asusteet | 10 898 | 11 540 | -6 | 40 090 | 41 460 | -3 |
| Yhteensä | 54 016 | 50 624 | 7 | 182 604 | 174 105 | 5 |

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

| | 1-12/2024 | 1-12/2023 | Muutos, % |
|--|------------|------------|-----------|
| Tulos/osake (EPS), euroa | 0,60 | 0,58 | 3 |
| Oma pääoma/osake, euroa | 1,86 | 1,62 | 15 |
| Oman pääoman tuotto (ROE), % | 34,5 | 39,0 | |
| Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), % | 31,4 | 33,0 | |
| Omavaraisuusaste, % | 58,7 | 54,1 | |
| Nettovelkaantumisaste (gearing), % | -12,9 | -6,3 | |
| Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa | 2 330 | 2 033 | 15 |
| Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta | 1,3 | 1,2 | |
| Vastuositoumukset, 1 000 euroa | 1 136 | 739 | 54 |
| Henkilöstö keskimäärin | 466 | 462 | 1 |
| Henkilöstö kauden lopussa | 480 | 468 | 3 |
| Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa | 40 571 380 | 40 571 380 | |
| Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin | 40 571 380 | 40 571 380 | |

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

| (1 000 euroa) | 10-12/2024 | 10-12/2023 | 1-12/2024 | 1-12/2023 |
|--|------------|------------|-----------|-----------|
| Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät | | | | |
| Työsuhde-etuudet | -170 | -219 | -552 | -631 |
| Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa | -170 | -219 | -552 | -631 |
| Käyttökate (EBITDA) | | | | |
| Työsuhde-etuudet | 170 | 219 | 552 | 631 |
| Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) | 11 607 | 10 627 | 41 276 | 41 211 |
| Liikevoitto | | | | |
| Työsuhde-etuudet | 170 | 219 | 552 | 631 |
| Vertailukelpoinen liikevoitto | 9 254 | 8 288 | 31 932 | 32 031 |
| Liikevaihto | | | | |
| Liikevoittomarginaali, % | 16,8 | 15,9 | 17,2 | 18,0 |
| Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, % | 17,1 | 16,4 | 17,5 | 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) | 10-12/2024 | 7-9/2024 | 4-6/2024 | 1-3/2024 |
|--------------------|---------------|----------|----------|----------|
| Liikevaihto | 54 016 | 47 241 | 43 669 | 37 678 |
| Liikevoitto | 9 084 | 11 101 | 6 130 | 5 065 |
| Tulos/osake, euroa | 0,18 | 0,21 | 0,12 | 0,10 |

| (1 000 euroa) | 10-12/2023 | 7-9/2023 | 4-6/2023 | 1-3/2023 |
|--------------------|------------|----------|----------|----------|
| Liikevaihto | 50 624 | 47 884 | 40 311 | 35 287 |
| Liikevoitto | 8 069 | 12 927 | 6 602 | 3 802 |
| Tulos/osake, euroa | 0,15 | 0,25 | 0,12 | 0,06 |

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

| | 31.12.2024 | 31.12.2023 |
|--------------------------------|------------|------------|
| Suomi | 65 | 66 |
| Omat myymälät | 26 | 25 |
| Omat outlet-myymälät | 12 | 14 |
| Jälleenmyyjämyymälät | 12 | 12 |
| Jälleenmyyjäshop-in-shopit | 15 | 15 |
| Skandinavia | 8 | 8 |
| Omat myymälät | 5 | 5 |
| Omat outlet-myymälät | - | - |
| Jälleenmyyjämyymälät | - | - |
| Jälleenmyyjäshop-in-shopit | 3 | 3 |
| EMEA | 1 | 1 |
| Omat myymälät | - | - |
| Omat outlet-myymälät | - | - |
| Jälleenmyyjämyymälät | - | - |
| Jälleenmyyjäshop-in-shopit | 1 | 1 |
| Pohjois-Amerikka | 3 | 3 |
| Omat myymälät | 1 | 1 |
| Omat outlet-myymälät | 1 | 1 |
| Jälleenmyyjämyymälät | 1 | 1 |
| Jälleenmyyjäshop-in-shopit | - | - |
| Aasian-Tyynenmeren alue | 91 | 89 |
| Omat myymälät | 3 | 3 |
| Omat outlet-myymälät | - | - |
| Jälleenmyyjämyymälät | 79 | 74 |
| Jälleenmyyjäshop-in-shopit | 9 | 12 |
| Yhteensä | 168 | 167 |
| Omat myymälät | 35 | 34 |
| Omat outlet-myymälät | 13 | 15 |
| Jälleenmyyjämyymälät | 92 | 87 |
| Jälleenmyyjäshop-in-shopit | 28 | 31 |

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

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoitto, %:

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

Tulos/osake (EPS), euroa:

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

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

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

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 31.12.

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):

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