

marimekko

Osavuositarkastus

1-3/2026

Marimekko Oyj, Osavuositarkastus 13.5.2026 klo 8.00

Marimekon liikevaihto ja liikevoitto kasvoivat ensimmäisellä neljänneksellä haastavana jatkuneesta markkinatilanteesta huolimatta

Ensimmäinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 41,4 milj. euroa (39,6). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu Skandinaviassa ja Suomessa. Yhteensä kansainvälinen myynti kasvoi 9 prosenttia, kun vähittäismyynti kasvoi kaikilla ja tukkumyynti lähes kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla.
- Liikevaihto Suomessa ylsi vertailukauden tasolle. Vähittäismyynti Suomessa laski, mutta kotimaan kertaluonteiset kampanjatoimitukset kasvattivat tukkumyyntiä.
- Liikevoitto parani 20 prosenttia ja oli 5,1 milj. euroa (4,3). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 5,3 milj. euroa (4,4) eli 12,7 prosenttia liikevaihdosta (11,1).
- Liikevoittoa nostivat suhteellisen myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon nousu. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan vaikuttivat negatiivisesti liikevoittoon.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2026 (muuttumaton)

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2026 kasvavan edellisvuodesta (2025: 189,6 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoitaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2025: 17,1 prosenttia). Vuoden 2026 näkymiin merkittävää volatiliiteettia aiheuttaa erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys yhtiön päämarkkinoilla. Tähän kehitykseen vaikuttavat voimakkaasti esimerkiksi nopeat muutokset ja epävarmuudet geopolitiikassa ja globaalissa kauppapolitiikassa. Myös erilaiset häiriöt globaaleissa toimitusketjuissa voivat aiheuttaa volatiliiteettia vuoden näkymiin.

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

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	1-3/ 2026	1-3/ 2025	Muutos, %	1-12/ 2025
Liikevaihto	41,4	39,6	5	189,6
Kansainvälinen myynti	22,6	20,8	9	87,2
osuus liikevaihdosta, %	55	53		46
Käyttökate (EBITDA)	7,8	6,7	18	41,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	8,0	6,8	17	42,3
Liikevoitto	5,1	4,3	20	31,8
Liikevoittomarginaali, %	12,4	10,8		16,8
Vertailukelpoinen liikevoitto	5,3	4,4	19	32,3
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	12,7	11,1		17,1
Kauden tulos	4,1	3,3	25	24,4
Tulos/osake, euroa	0,10	0,08	25	0,60
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,10	0,08	24	0,61
Liiketoiminnan rahavirta	-0,2	-3,2	94	34,5
Bruttoinvestoinnit	0,7	0,9	-22	2,9
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	30,0	29,9		30,0
Omavaraisuusaste, %	60,9	61,5		57,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-2,4	-5,6		-9,3
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)	-0,04	-0,11		-0,17
Henkilöstö kauden lopussa	479	477	0	493
joista Suomen ulkopuolella	87	86	1	92
Brändimyynti*	84,1	102,7	-18	385,1
joista Suomen ulkopuolella	56,7	75,5	-25	240,7
kansainvälisen myynnin osuus, %	67	74		62
Myymälöiden lukumäärä	176	170	4	174

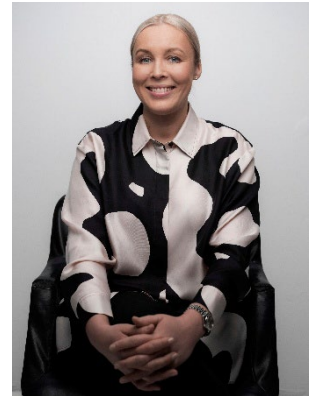
* Vaihtoehtoisena ei-IFRS-tunnuslukuna esitetään brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoittavuutta eri jakelukanavien kautta. Brändimyynti on epävirallinen arvio Marimekko-tuotteiden myynnistä kuluttajahinnoin, ja se lasketaan lisäämällä yhtiön oman vähittäiskaupan liikevaihtoon muiden jakelijoiden arvioitu Marimekko-tuotteiden vähittäismyyntiarvo, joka perustuu yhtiön toteutuneeseen tukkumyyntiin ja lisenssituottoihin. Tukkumyynnin ja lisenssituottojen pohjalta tehdyissä arvioissa ei pääsääntöisesti ole huomioitu mahdollisia vähittäismyynnin alennuksia. Brändimyynti ei sisällä arvonalisäveroa, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Osa lisenssikumppaneista toimittaa tarkan vähittäismyyntitiedon, jolloin brändimyynti raportoidaan sen mukaisesti. Muissa lisenssisopimuksissa on käytetty Marimekon omia eri markkinoiden vähittäismyyntikertoimia. Lisenssituottojen brändimyynti raportoidaan lisenssituotteiden myyntiajankohdan mukaisesti.

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

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Marimekon liikevaihto kasvoi kansainvälisen myynnin noustessa ja liikevoittomme parani, vaikka toimintaympäristö ensimmäisellä neljänneksellä jatkui epävarmana.



Marimekon liikevaihto ensimmäisellä neljänneksellä kasvoi viisi prosenttia ja oli 41,4 miljoonaa euroa (39,6). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu Skandinaviassa ja Suomessa. Kaiken kaikkiaan kansainvälinen myynti kasvoi yhdeksän prosenttia, kun vähittäismyynti nousi 20 prosenttia kaikkien markkina-alueiden kasvaessa ja kansainvälinen tukkumyynti kasvoi neljä prosenttia. Toimintaympäristö jatkui epävarmana ja esimerkiksi kuluttajaluottamus on heikkoa monissa maissa. Liikevaihtomme Suomessa tammi-maaliskuussa ylsi kuitenkin vertailukauden tasolle, kun kertaluonteiset kampanjatoimitukset kasvattivat kotimaan tukkumyyntiä. Haastava markkinatilanne Suomessa vaikutti vähittäismyyntiin, joka laski vahvasta vertailukaudesta neljä prosenttia. Globaalisti monikanavainen vähittäismyynti kasvoi kolme prosenttia ja tukkumyynti nousi viisi prosenttia.

Vertailukelpoinen liikevoittomme vuoden ensimmäisellä neljänneksellä kasvoi 19 prosenttia ja oli 5,3 miljoonaa euroa (4,4) eli 12,7 prosenttia liikevaihdosta (11,1). Liikevoittoa paransivat suhteellisen myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon nousu. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan vaikuttivat negatiivisesti liikevoittoon.

Kiitos onnistumisesta haastavassa toimintaympäristössä kuuluu koko Marimekon henkilökunnalle. Marimekko on arvopohjainen yhtiö ja uskomme, että kun voimme hyvin töissä, se välittyy asiakkaillemme ja näkyy näin myös taloudellisissa tuloksissamme. Kehitämme työympäristöämme ja johtamiskulttuuriamme johdonmukaisesti ja mittaamme työhyvinvointia sekä keräämme kokemuksia henkilöstöltä monin eri tavoin. Alkuvuonna tehdyn laajan henkilöstökyselyn, johon vastasi 90 prosenttia marimekkolaisista, tulosten mukaan henkilöstömme kokonaistyytyväisyys on hyvällä tasolla ja kehittynyt edelleen. Myös johtamistyö arvioidaan vahvaksi kautta organisaation ja halukkuus suositella Marimekkoa työpaikkana on erinomaisella tasolla. Näiden hyvien tulosten pohjalta jatkamme työyhteisöämme ja -kulttuurimme kehittämistä entistäkin vahvemmaksi voimavaraksi.

Aloitimme vuoden 2026 näyttävästi esittelemällä Marimekon 75-vuotisjuhlavuoden kunniaksi tulevan talven muotimallistomme kotikaupungissamme Helsingissä. Marimekon kuviotaide, niin ikoniset kuosimme kuin tuoreemmat kuviot, on vahvasti esillä myös aivan uudenlaisissa tuotteissa mallistoissamme läpi juhlavuoden.

Optimismi ja värikkäät kuviot näkyvät myös yhteistyömallistoissamme. Maaliskuussa kerroimme uudesta yhdessä Kalevala Korun kanssa tehdystä korumallistosta, jossa näkyy viime vuonna Aasiaa kiertäneessä Field of Flowers -näyttelyssä lanseerattuja kukkakuvioita. Katsauskauden jälkeen julkistettiin yhdessä globaalien teknologia-asuste- ja lifestylebrändi CASETIFYN kanssa tehty rajoitetun ajan saatavilla oleva mallisto, johon kuuluu tuotteita puhelimenkuorista ja tablettikoteloista älykellorannekkeisiin ja korttikoteloihin. Brändiyhteistyöt kasvattavat Marimekon brändi-ilmiötä ja -tunnettuutta eri puolilla maailmaa ja tukevat näin SCALE-strategiaamme.

Maaliskuun alussa Pariisin MATTER and SHAPE-design tapahtumaan tuotu kurkistus rikkaaseen kuvioarkistoomme teki muutokieltämme tutuksi alan ammattilaisille ja designin ystäville. Katsauskauden jälkeen johtavalla designviikolla Milanossa rakensimme puolestaan media- ja ammattilaisyleisölle lämmينhenkisen Marimekko-lifestylekokemuksen: Osteria Fiori di Marimekko juhlisti värikkäiden kukkakuvioiden lisäksi yhdessäoloa esimerkiksi ruoan ja bocce-pelin kautta.

Vuoden ensimmäisellä neljänneksellä myymäläverkostomme kasvoi: esimerkiksi Japanissa avattiin kaksi uutta myymälää ja lisäksi kuusi pop-up-myymlää ilahduttivat asiakkaita eri puolilla Aasiaa. Maaliskuun lopussa kerroimme myös laajentumisesta kahdelle uudelle markkinalle Kaakkois-Aasiassa, kun kesän aikana ovensa avaavat ensimmäiset Marimekko-shop-in-shopit Indonesiassa ja Filippiineillä. Marimekko toimii molemmissa maissa yhtiölle Aasiassa tutulla loose franchise -partnerimallilla.

Vahva alku vuodelle 2026 kertoo kansainvälisestä kilpailukyvyystämme ja luo meille hyvät edellytykset jatkaa panostuksiamme esimerkiksi bränditunnettuuden kasvattamiseen, digitalisaatioon, monikanavaisen myymäläverkostomme kehittämiseen ja vastuullisuuteen myös tässä koko ajan muuttuvassa ja varsin haasteellisessa toimintaympäristössä. Jatkamme innolla globaalin Marimekko-ilmiön rakentamista yhdessä koko henkilöstömme ja partneriemme kanssa.”

Toimintaympäristö

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

Epävarmuus maailmantalouden suunnasta on kasvanut alkuvuonna huomattavasti Iranin sodan seurauksena. Ennusteet maailmantalouden kehityksestä riippuvat sodan kestosta, ja sotatoimien tai epävarmuuden jatkuessa loppuvuoteen maailmantalouden kasvun arvioidaan alenevan selvästi. Suotuisimmissa skenaarioissa maailmantalous kasvaisi edelleen noin 3 prosenttia vuonna 2026. Suurista talousalueista heikoimpia lukemat ovat Euroopassa, jossa sodan päättyessä lähikuukausina kasvua kertyisi noin 1 prosentti. Keskeisintä globaalin talouden kehitykselle on energiakuljetusten nopea palautuminen aiempaan.

Suomen yritysten suhdannetilanne vahvistui alkuvuonna jonkin verran, mutta suhdannetilanne on monilla toimialoilla edelleen heikko. Yritysten tulevaisuuden suhdanneodotukset ovat vaatimattomia ja lähitulevaisuus nähdään epävarmana. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori vahvistui ja oli huhtikuussa pitkän aikavälin keskiarvoa parempi. Myynnin määrä kaupan alalla on kasvanut ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat luottavaiset vaikka kotimainen kysyntä on vaimeaa. Jo ennestään heikko kuluttajien luottamus jatkoi kuitenkin laskuaan alkuvuonna ja huhtikuussa 2026 kuluttajien arvio oman talouden nykytilasta ja odotukset sekä oman että Suomen talouden kehityksestä olivat hyvin huonot. Kuluttajat arvioivat ajankohdan kestotavaroiden hankinnalle erittäin epäotolliseksi, ja näkemykset työttömyydestä pysyivät synkinä. Kuluttajien arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä nousivat.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, huhtikuu 2026; Luottamusindikaattorit, huhtikuu 2026. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus, huhtikuu 2026.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi maaliskuussa 4,2 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä nousi 3,9 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto tammi –maaliskuussa 2026 kasvoi 3,6 prosenttia ja myynnin määrä nousi 3,2 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, maaliskuu 2026).

Liikevaihto

Marimekon liikevaihto tammi–maaliskuussa 2026 kasvoi 5 prosenttia ja oli 41,4 milj. euroa (39,6). Liikevaihtoa nosti erityisesti tukkumyynnin kasvu Skandinaviassa ja Suomessa. Yhteensä kansainvälinen myynti kasvoi 9 prosenttia, kun vähittäismyynti kasvoi kaikilla ja tukkumyynti lähes kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Liikevaihto Suomessa ylsi vertailukauden tasolle.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti ensimmäisellä vuosineljänneksellä nousi 3 prosenttia. Vähittäismyynti kasvoi Suomea lukuun ottamatta kaikilla markkina-alueilla. Tukkumyynti kasvoi globaalisti 5 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa tammi–maaliskuussa oli 18,8 milj. euroa (18,8). Liikevaihdon kehitystä heikensi vähittäismyynnin kehitys: toimintaympäristö jatkui erittäin hintaherkkänä ja taktisena, ja vähittäismyynti kotimaassa laski 4 prosenttia. Myös vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudelta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, heikkeni 4 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa puolestaan nousi 8 prosenttia, kun kasvua toivat kotimaan kertaluonteiset kampanjatoimitukset.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkina-alueella, Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto oli vertailukauden tasolla, 10,0 milj. euroa (9,9). Vähittäismyynti markkina-alueella nousi 13 prosenttia tukkumyynnin laskiessa 4 prosenttia aiemmin arvioidun mukaisesti ajoituksellisista tekijöistä johtuen. Lisenssituotot kasvoivat vertailukaudesta, jolloin alueella ei kirjattu lisenssituottoja.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	1–3/ 2026	1–3/ 2025	Muutos, %	1–12/ 2025
Suomi	18,8	18,8	0	102,4
Kansainvälinen myynti	22,6	20,8	9	87,2
Skandinaavia	5,0	4,2	19	20,5
Eurooppa	4,4	3,9	11	15,3
Pohjois-Amerikka	3,3	2,7	20	11,5
Aasian-Tyynenmeren alue	10,0	9,9	0	40,0
Yhteensä	41,4	39,6	5	189,6

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

Taloudellinen tulos

Marimekon liikevoitto tammi–maaliskuussa 2026 parani 20 prosenttia ja oli 5,1 milj. euroa (4,3). Liikevoittoon sisältyi 0,1 milj. euroa (0,1) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 5,3 milj. euroa (4,4). Liikevoittoa nostivat suhteellisen

myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon kasvu. Kiinteiden kustannusten nousu puolestaan vaikutti negatiivisesti liikevoittoon.

Suhteellista myyntikatetta tammi-maaliskuussa paransivat erityisesti realisoitumattomat valuuttakurssierot. Vertailukautta suuremmat alennuskustannukset puolestaan laskivat suhteellista myyntikatetta. Kiinteitä kustannuksia ensimmäisellä neljänneksellä kasvattivat markkinointikulujen nousu mutta myös korkeammat henkilöstökulut, joita nostivat erityisesti yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla.

Markkinointiin katsauskaudella käytettiin 2,5 milj. euroa (1,8) eli 6 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot katsauskaudella olivat 2,7 milj. euroa (2,4) eli 7 prosenttia liikevaihdosta (6).

Liikevoittomarginaali tammi-maaliskuussa 2026 oli 12,4 prosenttia (10,8) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 12,7 prosenttia (11,1).

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

Konsernin tulos ennen veroja tammi-maaliskuussa 2026 oli 5,1 milj. euroa (4,1). Katsauskauden tulos oli 4,1 milj. euroa (3,3) ja tulos osaketta kohden ensimmäisellä vuosineljänneksellä oli 0,10 euroa (0,08).

Tase

Konsernin tase 31.3.2026 oli 128,8 milj. euroa (129,9). Oma pääoma oli 77,4 milj. euroa (78,9) eli 1,91 euroa osaketta kohden (1,95).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 38,2 milj. euroa (36,2). Vuokrasopimusvelat olivat 30,9 milj. euroa (29,7). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa muita rahoitusvelkoja eikä konsernin käytössä ollut korollista luottolimiittää. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,5 milj. euroa (22,6).

Nettokäyttöpääoma oli maaliskuun lopussa 37,4 milj. euroa (38,4) ja vaihto-omaisuus oli 36,7 milj. euroa (40,1).

Rahavirta ja rahoitus

Tammi-maaliskuussa 2026 liiketoiminnan rahavirta oli -0,2 milj. euroa (-3,2) eli 0,00 euroa osaketta kohden (-0,08). Liiketoiminnan rahavirtaa edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta paransivat erityisesti vaihto-omaisuuden ja lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten vähentyminen. Lyhytaikaisten korottomien velkojen vähentymisellä oli puolestaan negatiivinen vaikutus liiketoiminnan rahavirtaan. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli tammi-maaliskuussa -0,9 milj. euroa (-4,1).

Konsernin rahavarat olivat maaliskuun lopussa 32,7 milj. euroa (34,1). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) säilyi erinomaisella tasolla, 30,0 prosenttia (29,9). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa käytössä korollista luottolimiittää. Nostamattomia myönnettyjä

luottolimiittejä konsernilla oli 22,5 milj. euroa (22,6), mukaan lukien 6,0 milj. euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 60,9 prosenttia (61,5). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli -2,4 prosenttia (-5,6). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli -0,04 (-0,11) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Konsernin bruttoinvestoinnit tammi–maaliskuussa 2026 olivat 0,7 milj. euroa (0,9) eli 2 prosenttia liikevaihdosta (2). Investoinnit kohdistuivat digitaalisuuden kehittämiseen ja 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 fyysiset ja 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 2026 ensimmäisellä neljänneksellä avattiin uudet Marimekko-myymälät Kumamotossa ja Hiroshimassa Japanissa sekä Marimekko-shop-in-shop Tallink Silja Symphony -laivalla. Lisäksi Johorissa Malesiassa vuonna 2025 avattu pop-up-myymäla muutettiin varsinaiseksi Marimekko-myymäläksi. Ensimmäisellä vuosineljänneksellä kuusi pop-up-myymälää eri puolilla Aasiaa esitteli Marimekon värikästä maailmaa nykyisille ja uusille asiakkaille: kaksi pop-up-myymälää Bangkokissa, kaksi Tokiossa sekä yksi myymälä Hongkongissa ja yksi Osakassa. Kaksi myymälää Japanissa sulki ovensa. Myymäläverkostoa kehitettiin myös muilla tavoin: esimerkiksi Marimekko-myymäla Jumbossa Vantaalla muutti ja avattiin uudelleen pinta-alaltaan kaksinkertaisena tuoreen myymäläkonseptin mukaiseksi uudistettuna. Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli maaliskuun lopussa 176 (170) ympäri maailmaa.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti jatkoi kasvuaan ensimmäisellä neljänneksellä. Yhtiön omat sekä partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita yhteensä 39 maassa. Lisäksi Marimekolla on jakelua muiden verkkomyyntikanavien kautta.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.3.2026	31.3.2025	31.12.2025
Suomi	67	67	67
Skandinavia	8	9	8
Eurooppa	4	1	3
Pohjois-Amerikka	2	2	2
Aasian-Tyynenmeren alue	95	91	94
Yhteensä	176	170	174

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

Vastuullisuusstrategiakausi 2026–2030

Vastuullisuus on yksi viidestä menestystekijästä Marimekon liiketoimintastrategiassa ja olennainen osa yhtiön pitkän aikavälin arvонуontia. Nyt alkaneella vastuullisuusstrategiakaudella 2026–2030 yhtiö jatkaa johdonmukaista työtään tuotteisiin, ihmisiin ja ympäristöön liittyen sekä omassa toiminnassa että arvoketjussa. Marimekon vastuullisuustyön painopisteitä ovat muun muassa ajaton ja pitkäikäinen design, kiertotalouden edistäminen, toimitusketjun läpinäkyvyyden vahvistaminen sekä liiketoiminnan sosiaalisten ja ympäristövaikutusten hallinta.

Marimekon vastuullisuustyössä korostuvat selkeästi määritellyt tavoitteet ja toimenpiteet sekä eteneminen vaiheittain strategisten tiekarttojen mukaisesti. Tavoitteena on, että vastuullisuustyö tukee jatkossakin Marimekon kilpailukykyä pitkällä aikavälillä ja vastaa monipuolisesti eri sidosryhmien odotuksiin.

Henkilöstö

Tammi-maaliskuussa 2026 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 477 (467) ja kauden lopussa 479 (477). Markkina-alueittain Marimekon henkilöstö maaliskuun lopussa jakautui seuraavasti: Suomi 392 (391), Skandinavia 37 (38), Eurooppa 6 (0), Pohjois-Amerikka 16 (18) ja Aasian-Tyynenmeren alue 28 (30). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 222 (223).

Osake ja osakkeenomistajat

Osakepääoma ja osakkeiden määrä

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

Osakeomistus

Maaliskuun 2026 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 39 725 osakkeenomistajaa (37 388). Osakkeista 14,85 prosenttia (15,25) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 31.3.2026 hallussaan 167 790 omaa osaketta, mikä vastaa noin 0,41 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Yhtiön hallussa olevilla omilla osakkeilla ei voi äänestää eikä niille makseta osinkoa.

Kuukausittain päivittyvät tiedot suurimmista osakkeenomistajista löytyvät yhtiön verkkosivuilta company.marimekko.com kohdasta Sijoittajat/Osaketieto/Osakkeenomistajat.

Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Tammi-maaliskuussa 2026 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 2 150 094 kappaletta (1 376 737) eli 5,29 prosenttia (3,39) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-maaliskuussa 24,7 milj. euroa (17,7). Osakkeen alin kurssi oli 9,84 euroa (11,70), ylin 13,24 euroa (14,28) ja keskimurssi 11,48 euroa (12,88). Maaliskuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 10,16 euroa (12,78).

Yhtiön markkina-arvo 31.3.2026 ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita oli 411,3 milj. euroa (518,5).

Osakepohjainen kannustinjärjestelmä

Marimekko tiedotti 12.2.2026 uudesta osakepohjaisesta kannustinjärjestelmästä konsernin johdolle. Suoriteperusteisessa osakepalkkiojärjestelmässä 2026–2030 on neljä ansaintajaksoa, jotka kattavat tilikaudet 2026–2027, 2026–2028, 2027–2029 ja 2028–2030. Hallitus päättää vuosittain ansaintajakson alkamisesta ja yksityiskohdista.

Järjestelmässä kohderyhmällä on mahdollisuus ansaita Marimekon osakkeita suoriutumisen perusteella. Mahdollinen palkkio maksetaan ensisijaisesti osittain Marimekon osakkeina ja osittain rahana. Palkkion rahaosuudella on tarkoitus kattaa palkkiosta johtoryhmän jäsenelle aiheutuvat verot ja lakisääteiset sosiaalivakuutusmaksut. Järjestelmän mahdolliset palkkiot maksetaan kunkin ansaintajakson jälkeisenä keväänä.

Ansaintajaksojen 2026–2027 ja 2026–2028 ansaintakriteerit on sidottu osakkeen absoluuttiseen kokonaistuottoon (TSR) ja vertailukelpoiseen liikevoittomarginaaliin. Mikäli ansaintajaksoille 2026–2027 asetetut tavoitteet saavutetaan täysimääräisesti, jakson perusteella maksettavien palkkioiden arvo vastaa yhteensä enintään 50 000 Marimekon osaketta sisältäen myös rahana maksettavan osuuden. Vastaavasti jos ansaintajaksoille 2026–2028 asetetut tavoitteet saavutetaan täysimääräisesti, sen perusteella maksettavien palkkioiden arvo vastaa yhteensä enintään 103 000 Marimekon osaketta sisältäen myös rahana maksettavan osuuden. Ansaintajaksojen 2026–2027 ja 2026–2028 alkaessa kohderyhmään kuuluu Marimekon johtoryhmä, yhteensä 11 henkilöä, mukaan lukien toimitusjohtaja.

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 15.4.2025 valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,4 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet hankittaisiin yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittaisiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Marimekko Oyj:n hallitus päätti 12.2.2026 hankkia 90 000 omaa osaketta valtuutuksen perusteella. Osakeostot

saatiin päätökseen 4.3.2026. Valtuutus päättyi 16.4.2026.

Lisäksi yhtiökokous 15.4.2025 valtuutti hallituksen päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 200 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta, mikä vastaa noin 0,5 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Hallitus voi päättää osakeannista suunnatusti eli osakkeenomistajien etuoikeudesta poiketen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, kuten osakkeiden käyttäminen osana yhtiön kannustinjärjestelmää, henkilöstöannin toteuttaminen, yhtiön pääomarakenteen kehittäminen, osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa tai muiden liiketoimintajärjestelyjen toteuttaminen. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja sen kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 16.4.2026.

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

Katsauskauden jälkeiset tapahtumat

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinainen yhtiökokous 16.4.2026 vahvisti vuoden 2025 tilinpäätöksen ja myönsi vastuuvapauden hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti jakaa vuodelta 2025 osinkoa 0,42 euroa osakkeelta. Osinko maksettiin 27.4.2026.

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

Yhtiökokous päätti, että hallituksen jäsenille maksetaan vuosipalkkiota seuraavasti: puheenjohtajalle 55 000 euroa, varapuheenjohtajalle 40 000 euroa ja muille jäsenille 30 000 euroa. Hallituksen jäsenille, joiden kotipaikka on muualla kuin Suomessa, maksetaan 1 000 euroa jokaisesta sellaisesta hallituksen kokouksesta, jossa jäsen on ollut fyysisesti paikalla. Lisäksi päätettiin, että valiokuntatyöstä suoritetaan tarkastus- ja palkitsemisvaliokuntaan valittaville henkilöille erillinen kokouskohtainen palkkio: puheenjohtajalle 2 000 euroa ja jäsenille 1 000 euroa. Palkkiot ovat samansuuruiset kuin vuonna 2025. Mika Ihamuotilalle ei makseta palkkiota valiokuntatyöskentelystä. Hallituksen jäsenten vuosipalkkiosta noin 40 prosenttia maksetaan yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti markkinoilta hankittavina Marimekko Oyj:n osakkeina ja loput rahana. Osakkeet hankitaan suoraan hallituksen jäsenten lukuun kahden viikon kuluessa siitä, kun osavuositarkastus ajalta 1.1.–31.3.2026 on julkistettu, tai ensimmäisenä sellaisena ajankohtana, kun se soveltuvan lainsäädännön mukaan on mahdollista.

Palkkio maksetaan kokonaan rahana, mikäli hallituksen jäsenellä on yhtiökokouspäivänä 16.4.2026 hallussaan yli 1 000 000 euron arvosta yhtiön osakkeita.

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

Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,4 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet hankittaisiin yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittaisiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Valtuutus on voimassa 16.10.2027 asti ja se korvaa vuoden 2025 yhtiökokouksen antaman valtuutuksen.

Lisäksi yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 200 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta, mikä vastaa noin 0,5 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Hallitus voi päättää osakeannista suunnatusti eli osakkeenomistajien etuoikeudesta poiketen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, kuten osakkeiden käyttäminen osana yhtiön kannustinjärjestelmää, henkilöstöannin toteuttaminen, yhtiön pääomarakenteen kehittäminen, osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa tai muiden liiketoimintajärjestelyjen toteuttaminen. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja sen kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutus on voimassa 16.10.2027 asti ja se korvaa vuoden 2025 yhtiökokouksen antaman valtuutuksen.

Yhtiökokous päätti, että yhtiölle perustetaan osakkeenomistajien nimitystoimikunta ja että sille vahvistettiin työjärjestys esitetyn mukaisesti. Osakkeenomistajien nimitystoimikunnan tehtävänä on valmistella hallituksen jäsenten lukumäärään, kokoonpanoon ja palkitsemiseen liittyvät ehdotukset varsinaiselle yhtiökokoukselle sekä tarvittaessa ylimääräiselle yhtiökokoukselle. Nimitystoimikunta perustetaan toistaiseksi, kunnes yhtiökokous toisin päättää. Osakkeenomistajien nimitystoimikunta koostuu enintään neljästä (4) jäsenestä, jotka edustavat yhtiön neljää (4) suurinta osakkeenomistajaa, joiden osuus yhtiön kaikkien osakkeiden tuottamista äänistä on suurin varsinaista yhtiökokousta edeltävän vuoden toukokuun viimeisenä arkipäivänä. Mikäli yhtiön hallituksen puheenjohtaja ei ole suurimpien osakkeenomistajien nimeämä edustaja, yhtiön hallituksen puheenjohtaja toimii nimitystoimikunnan asiantuntijajäsenenä ilman virallista jäsenyyttä ja äänioikeutta. Nimitystoimikunta valitsee puheenjohtajan keskuudestaan. Osakkeenomistajien nimitystoimikunnan jäsenten toimikausi päättyy vuosittain seuraavan osakkeenomistajien nimitystoimikunnan nimitykseen. Jäsenet valitaan nimityksestä katsottuna seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen jälkeen. Nimitystoimikunnan jäsenet eivät ole oikeutettuja palkkioon yhtiöltä jäsenyytensä perusteella, mutta heidän matkakulunsa voidaan korvata yhtiön matkustussäännön mukaisesti.

Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät

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

Taloudellinen ja poliittinen toimintaympäristö

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

Sodat ja globaalit jännitteet geopolitiikassa ja kauppasuhteissa luovat merkittävää epävarmuutta maailmantalouden kehitykseen. Tämä on lisännyt taantumariskiä ja heijastuu kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja käyttäytymiseen Marimekon markkina-alueilla. Kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman heikentymisellä voi olla merkittävä epäedullinen vaikutus Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen.

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

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

Marimekko on alttiina myös työmarkkinakiistoille, ja lakot sekä muut työmarkkinahäiriöt voivat vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoimintaan.

Marimekko seuraa jatkuvasti taloudellisen ja poliittisen toimintaympäristön kehittymistä, huomioi liiketoimintansa johtamisessa erilaisia skenaarioita ja sopeuttaa toimintaansa tarpeen mukaan. Yhtiön vahva tase ja vakaa taloudellinen asema tuovat joustavuutta poikkeustilanteissakin. Riskejä lievennetään myös pyrkimällä monipuoliseen maantieteelliseen läsnäoloon jakelussa ja koko arvoketjussa.

Kasvaneet tullimaksut USA:ssa koskettavat suoraan vain pientä osaa Marimekon liiketoiminnasta, sillä koko Pohjois-Amerikan osuus konsernin liikevaihdosta vuonna 2025 oli 6 prosenttia ja yhtiö toteuttaa monipuolisia toimenpiteitä tullimaksujen negatiivisten vaikutuksien minimoimiseksi.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

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

Monikanavaisuuden merkitys vähittäiskaupassa on viime vuosina korostunut. Kansainvälinen verkkokauppa on lisännyt kuluttajille tarjolla olevia vaihtoehtoja ja suurien verkkokauppatoimijoiden merkitystä. Vähittäiskaupan digitalisoituminen ja heikko makrotaloudellinen tilanne on syventänyt joidenkin muoti- ja designtoimialan tukkuasiakkaiden taloudellisia vaikeuksia, joita maailmantalouden epävarmuus voi edelleen syventää. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myynnin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukyvyyn ylläpitäminen epävarmassa, 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, joita maailmantalouden epävarmuudet voivat nostaa. 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. Kustannusten nousu 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 sekä muutoksia raaka-aineiden ja muiden tuotannontekijöiden hinnoissa. Esimerkiksi kauppa- ja geopoliittiset jännitteet, kyberhäiriötilanteet sekä mahdolliset epidemiat ja pandemiat sekä muut maailmantalouden epävarmuustekijät voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Toimittajakumppaneiden tehtaille, Marimekon omaan kangaspainoon tai logistiikkaketjun toiminnalle voi lisäksi aiheutua häiriöitä tai vahinkoja esimerkiksi tulipalojen, luonnonmullistusten ja konerikkojen seurauksena. Kaiken kaikkiaan oman kangaspainon toimintavarmuuden varmistaminen kaikissa olosuhteissa on ensiarvoisen tärkeää. Painon toiminnan kannalta kriittistä on muun muassa biokaasun saatavuus. Yhtiöllä on omaisuus- ja liiketoiminnan keskeytysvakuutusohjelma, joka kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Logistiikan, raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannontekijöiden hintojen vaihtelu voi vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Käynnissä oleva Iranin sota voi, erityisesti pitkittyessään, nostaa merkittävästi varsinkin logistiikkakustannuksia. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida nopeisiin muutoksiin kysyntä- ja hankintaympäristöissä sekä kuluttajakäyttäytymisessä nostaen myös varastojen hallintaan ja kassavirtaan liittyviä riskejä.

Välttääkseen entistä varhaisempaa sitoutumista ja sen mahdollisesti aiheuttamia epäoptimaalisia tuotantomääriä sekä lieventääkseen esimerkiksi tullimaksujen vaikutuksia, 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, joita maailmantalouden epävarmuudet voivat nostaa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaatiot voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta.

Marimekko työskentelee aktiivisesti monin eri tavoin tuotanto- ja logistiikkaketjujen kilpailukyvyn ja toimivuuden varmistamiseksi, nousseiden kustannuksien ja muiden negatiivisten vaikutusten vähentämiseksi, viivästysten välttämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa, mikä on entistään tärkeämpää kauppakiistojen ja kasvaneiden tullimaksujen myötä.

Vastuullisuus

Vastuullisuuteen liittyvä kehitystyö edellyttää laaja-alaisesti panostuksia ja voi näin vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Riskejä ja mahdollisuuksia Marimekon vastuullisuustyön ja -tavoitteiden kannalta ovat muun muassa muutokset kuluttajakäyttäytymisessä ja yhtiön tuoteportfoliopainotuksissa, sidosryhmien odotukset sekä uudet työkalut arvoketjun läpinäkyvyydelle, jatkuvasti kehittyvät parhaat toimintatavat toimialalla sekä muuttuva sääntely, joka voi vaikuttaa esimerkiksi yhtiön tuotteisiin, viestintään ja laajemmin arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoita muutoksia, reagoida niihin ja aktiivisesti edistää vastuullisuustavoitteitaan läpi arvoketjun on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyn kannalta.

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalin muoti- ja design-liiketoiminnan toimitusketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiölle haastavaksi koko toimitusketjun vastuullisuudesta varmistumisen aktiivisesta vastuullisuustyöstä huolimatta. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (esimerkiksi ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti ja muuttuvan sääntelyn mukaisesti viestimisellä on keskeinen merkitys. 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 sertifioitujen luomu- ja kierrätyspuuvillan, osuutta tuotteissaan ja pakkauksissaan. Moniportaisten toimitusketjujen seurauksena myös sertifioitujen materiaalien käyttöön voi liittyä epävarmuuksia.

Marimekon pitkäjänteinen vastuullisuustyö sekä eettisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen ovat tärkeitä asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen 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 päästöintensiivisten ja vettä valmistuksessaan tarvitsevien materiaalien osuutta 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.

Tietojärjestelmä- ja tietoturvariskit

Tietojärjestelmien toimintavarmuuteen, luotettavuuteen ja yhteensopivuuteen liittyy riskejä. Digitalisaation, teknologian nopean kehityksen, kansainvälistymisen ja geopolittisten jännitteiden myötä myös kyberrikollisuus ja -hyökkäykset, erilaiset muut tietoturvariskit ja henkilötietojen suojaamiseen liittyvät riskit sekä tietojärjestelmien toimintavarmuuteen liittyvät riskit ovat kasvaneet merkittävästi. palvelunestohyökkäykset, häiriöt tietoliikenteessä tai esimerkiksi yhtiön omassa verkkokaupassa sekä järjestelmämuutokset ja -vaihdot voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynnin menetystä. Tietoturvaloukkaukset voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia, sakkoja ja maineriskejä. Yhtiön kilpailukyvyn varmistamiseksi on tärkeää aktiivisesti hyödyntää tekoälyä ja muita uusia teknologioita. Marimekko hallinnoi tietojärjestelmiin ja tietoturvaan liittyviä riskejä muun muassa digitaalisuuteen liittyvillä panostuksilla sekä kyberturvallisuuden järjestelmällisellä ylläpidolla, kehittämisellä ja henkilöstön kouluttamisella. Yhtiöllä on lisäksi kyberturvallisuusvakuutusohjelma.

Henkilöstö ja osaaminen

Riskit kansainväliseen kasvuun tarvittavan osaamisen varmistamisesta sekä avainhenkilöriskit voivat olla merkittäviä. Osaamisen kehittämiseksi Marimekko panostaa muun muassa henkilöstön kouluttamiseen, seuraajasuunnitteluun ja suorituskyvyn johtamiseen. Nämä tukevat tuloksellista, monimuotoista ja inklusiivista kulttuuria.

Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2026

Maailmantalouden kehitykseen liittyy suuria epävarmuustekijöitä kuten jännitteet geopolitiikassa ja kauppasuhteissa. Iranin sota, kauppapolitiikan nopeat muutokset sekä muut epävarmuudet vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja -käyttäytymiseen ja saattavat näin vaikuttaa heikentävästi Marimekon liiketoimintaan vuonna 2026. Myös erilaiset häiriöt tuotanto- ja logistiikkaketjuissa sekä epävarmuuksien niihin aiheuttamat muutokset voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan.

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdesta. Myyntiin Suomessa vuonna 2026 vaikuttaa epävarmana jatkunut yleisen talouden tila ja alhaisella tasolla oleva kuluttajien luottamus sekä ostovoiman ja -käyttäytymisen kehittyminen. Toimintaympäristö on säilynyt taktisena ja hintaherkkänä, mikä vaikuttaa edelleen liiketoimintaan. Kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ajoittuminen neljännesten välillä sekä kampanjatoimitusten koko vaihtelevat tyypillisesti vuosittain. Vuonna 2026 tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ennakoidaan kasvavan vertailuvuodesta ja vertailuvuoden tavoin painottuvan selvästi vuoden toiselle puoliskolle. Heikosta markkinatilanteesta huolimatta liikevaihdon Suomessa arvioidaan kasvavan vuonna 2026.

Kansainvälisen liikevaihdon arvioidaan kasvavan vuonna 2026. Myös liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella, yhtiön toiseksi suurimmalla markkina-alueella, odotetaan kasvavan. Kaikki Marimekko-myymälät ja suurin osa Marimekko-verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Vuonna 2026 tavoitteena on avata arviolta 10–15 uutta Marimekko-myymälää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Lisenssituottojen vuonna 2026 arvioidaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla.

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

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on tulevina vuosina jatkaa kannattavan kasvunsa skaalaamista. Vuonna 2026 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon vuonna 2026. Henkilöstökuluihin vaikuttavat muun muassa yleiskorotukset eri markkinoilla. Markkinointikustannuksien odotetaan nousevan (2025: 10,5 miljoonaa). Kiinteiden kulujen nousun odotetaan ajoituksellisista tekijöistä johtuen olevan vuoden 2026 toisella neljänneksellä merkittävästi voimakkaampaa kuin ensimmäisellä vuosineljänneksellä.

Alalle tyypillinen ja eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida nopeisiin muutoksiin kysyntä- ja hankintaympäristöissä nostaen liiketoimintariskejä. Myös globaaleihin tuotanto- ja logistiikkaketjuihin liittyy epävarmuustekijöitä, jotka voivat esimerkiksi nostaa kustannuksia tai aiheuttaa viivästyksiä ja vaikuttaa näin yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Käynnissä oleva Iranin sota voi erityisesti pitkittyessään nostaa merkittävästi varsinkin logistiikkakustannuksia. Marimekko työskentelee

aktiivisesti monin eri tavoin tuotanto- ja logistiikkaketjujen kilpailukyvyn ja toimivuuden varmistamiseksi, nousseiden kustannuksien ja muiden negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi, viivästysten välttämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

Yhtiö seuraa erityisen tarkasti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman muutoksia mutta myös globaalien jännitteiden ja kauppapolitiikan kehittymistä, yleistä taloudellista tilannetta sekä erilaisten poikkeustilanteiden ja häiriöiden vaikutuksia ja sopeuttaa toimintaansa ja suunnitelmiaan olosuhteiden mukaan.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2026

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2026 kasvavan edellisvuodesta (2025: 189,6 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2025: 17,1 prosenttia). Vuoden 2026 näkymiin merkittävää volatilitteettia aiheuttaa erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys yhtiön päämarkkinoilla. Tähän kehitykseen vaikuttavat voimakkaasti esimerkiksi nopeat muutokset ja epävarmuudet geopolitiikassa ja globaalissa kauppapolitiikassa. Myös erilaiset häiriöt globaaleissa toimitusketjuissa voivat aiheuttaa volatilitteettia vuoden näkymiin.

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

Vuosikalenteri 2026

Marimekon puolivuositarkastus tammi–kesäkuulta julkistetaan torstaina 13.8.2026 klo 8.00 ja osavuositarkastus tammi–syyskuulta keskiviikkona 4.11.2026 klo 8.00.

Helsingissä 12. toukokuuta 2026

Marimekko Oyj
Hallitus

Osavuositarkastuksen taulukot

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

Muut tiedot

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

KONSERNITULOSLASKELMA

(Milj. euroa)	1-3/2026	1-3/2025	1-12/2025
LIIEVAIHTO	41,4	39,6	189,6
Liiketoiminnan muut tuotot	0,0	0,0	0,1
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	0,7	4,3	0,5
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-16,9	-20,2	-75,3
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-9,5	-9,1	-37,5
Poistot ja arvonalentumiset	-2,7	-2,4	-10,0
Liiketoiminnan muut kulut	-7,9	-7,9	-35,4
LIIEVOITTO	5,1	4,3	31,8
Rahoitustuotot	0,4	0,4	0,5
Rahoituskulut	-0,3	-0,6	-1,9
	0,0	-0,2	-1,4
TULOS ENNEN VEROJA	5,1	4,1	30,4
Tuloverot	-1,1	-0,8	-6,1
KATSAUSKAUDEN TULOS	4,1	3,3	24,4
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4,1	3,3	24,4
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,10	0,08	0,60

LAAJA TULOSLASKELMA

(Milj. euroa)	1-3/2026	1-3/2025	1-12/2025
KATSAUSKAUDEN TULOS	4,1	3,3	24,4
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi			
Muuntoeron muutos	-0,1	0,1	0,2
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	4,0	3,4	24,6
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4,0	3,4	24,6

KONSERNITASE

(Milj. euroa)

31.3.2026

31.3.2025

31.12.2025

VARAT**PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	3,3	2,0	3,1
Aineelliset hyödykkeet	33,7	32,6	32,4
Muut rahoitusvarat	0,5	0,6	0,6
Laskennalliset verosaamiset	0,6	1,0	0,7
	38,2	36,2	36,8

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	36,7	40,1	35,6
Myyntisaamiset ja muut saamiset	19,8	18,4	20,7
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	1,4	1,1	0,7
Rahavarat	32,7	34,1	36,6
	90,6	93,8	93,6

VARAT YHTEENSÄ**128,8**

129,9

130,4

KONSERNITASE

(Milj. euroa)

31.3.2026

31.3.2025

31.12.2025

OMA PÄÄOMA JA VELAT

EMOYHTIÖN OMISTAJILLE KUULUVA OMA PÄÄOMA

Osakepääoma	8,0	8,0	8,0
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1,2	1,2	1,2
Omat osakkeet	-1,6	-0,5	-0,5
Muuntoerot	0,0	0,0	0,1
Kertyneet voittovarot	69,7	70,2	65,4
Oma pääoma yhteensä	77,4	78,9	74,3

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	22,2	21,3	21,5
	22,2	21,3	21,5

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	20,5	21,3	26,4
Vuokrasopimusvelat	8,7	8,4	8,2
	29,2	29,7	34,6

Velat yhteensä	51,4	51,0	56,1
----------------	------	------	------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	128,8	129,9	130,4
------------------------------	-------	-------	-------

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)

1-3/2026

1-3/2025

1-12/2025

LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	4,1	3,3	24,4
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	2,7	2,4	10,0
Rahoitustuotot ja -kulut	0,0	0,2	1,4
Verot	1,1	0,8	6,1
Osakeperusteiset maksut	0,2	0,0	0,5
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	8,0	6,7	42,3
Käyttöpääoman muutos	-6,3	-8,2	-0,9
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	0,9	-0,6	-3,1
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-1,1	-4,7	-0,3
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-6,2	-2,9	2,5
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	1,7	-1,5	41,4
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-0,4	-0,4	-1,3
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	0,2	0,2	0,5
Maksetut verot	-1,7	-1,6	-6,1
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	-0,2	-3,2	34,5

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)	1-3/2026	1-3/2025	1-12/2025
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-0,7	-0,9	-2,9
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-0,7	-0,9	-2,9
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Omien osakkeiden hankinta	-1,0	-	-
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-2,3	-2,1	-8,7
Maksetut osingot	-	-	-26,4
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-3,3	-2,1	-35,0
Rahavarojen muutos	-4,2	-6,2	-3,4
Rahavarat katsauskauden alussa	36,6	40,4	40,4
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	0,3	0,0	-0,3
Rahavarat katsauskauden lopussa	32,7	34,1	36,6

Marimekolla on lisäksi nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 22,5 milj. euroa (22,6).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(Milj. euroa)

Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma

	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2025	8,0	1,2	-0,5	-0,1	66,9	75,5
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					3,3	3,3
Muuntoerot				0,1		0,1
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				0,1	3,3	3,4
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osakeperusteiset maksut					0,0	0,0
Oma pääoma 31.3.2025	8,0	1,2	-0,5	0,0	70,2	78,9
Oma pääoma 1.1.2026	8,0	1,2	-0,5	0,1	65,4	74,3
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					4,1	4,1
Muuntoerot				-0,1		-0,1
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-0,1	4,1	4,0
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osakeperusteiset maksut					0,2	0,2
Omien osakkeiden osto			-1,0			-1,0
Oma pääoma 31.3.2026	8,0	1,2	-1,6	0,0	69,7	77,4

LAADINTAPERIAATTEET

Tämä osavuositarkastus on laadittu IAS 34 Osavuositarkastukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän tarkastuksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2025 tilinpäätöksessään.

Vuoden 2026 neljännesvuositulokset ovat tilintarkastamattomia. Koko vuotta 2025 koskevat luvut perustuvat vuoden 2025 tilintarkastettuun tilinpäätökseen. Miljooniksi euroiksi pyöristettyjen lukujen yhteenlaskuissa saattaa esiintyä pyöristyseroja.

Marimekko käyttää vaihtoehtoisia tunnuslukuja (APM) ja noudattaa niihin liittyen ESMA:n antamaa ohjeistusta. Tällaisia tunnuslukuja ovat esimerkiksi vertailukelpoinen liikevoitto, vertailukelpoinen liikevoittomarginaali-%, vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) sekä vertailukelpoinen osakekohtainen tulos (EPS). Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät on esitetty erikseen 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

(Milj. euroa)	Aineettomat hyödykkeet	Aineelliset hyödykkeet		
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	Yhteensä
Hankintameno 1.1.2025	11,3	85,8	27,7	113,6
Muuntoerot	0,1	-0,5	-0,2	-0,7
Lisäykset	0,4	1,3	0,5	1,8
Vähennykset	-	-1,7	-0,3	-2,0
Hankintameno 31.3.2025	11,8	85,0	27,7	112,7
Kertyneet poistot 1.1.2025	9,6	57,5	22,8	80,3
Muuntoerot	0,1	-0,3	-0,2	-0,5
Vähennysten kertyneet poistot	-	-1,7	-0,3	-2,0
Katsauskauden poistot	0,1	2,1	0,2	2,3
Kertyneet poistot 31.3.2025	9,8	57,6	22,5	80,1
Kirjanpitoarvo 31.3.2025	2,0	27,4	5,2	32,6
Hankintameno 1.1.2026	7,6	90,7	24,2	114,9
Muuntoerot	0,0	0,7	0,2	0,9
Lisäykset	0,3	3,4	0,4	3,7
Hankintameno 31.3.2026	7,9	94,8	24,7	119,5
Kertyneet poistot 1.1.2026	4,5	63,3	19,2	82,5
Muuntoerot	0,0	0,6	0,2	0,7
Katsauskauden poistot	0,1	2,3	0,3	2,6
Kertyneet poistot 31.3.2026	4,6	66,2	19,6	85,8
Kirjanpitoarvo 31.3.2026	3,3	28,6	5,1	33,7

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	1-3/ 2026	1-3/ 2025	Muutos, %	1-12/ 2025
Suomi	18,8	18,8	0	102,4
Vähittäismyynti	12,1	12,7	-4	70,9
Tukkumyynti	6,5	6,0	8	30,5
Lisenssituotot	0,2	0,2	13	1,0
Skandinavia	5,0	4,2	19	20,5
Vähittäismyynti	1,6	1,3	17	7,3
Tukkumyynti	3,3	2,8	19	13,1
Lisenssituotot	0,1	0,1	100	0,1
Eurooppa	4,4	3,9	11	15,3
Vähittäismyynti	1,2	0,9	32	4,3
Tukkumyynti	3,0	2,9	4	10,5
Lisenssituotot	0,1	0,1	15	0,5
Pohjois-Amerikka	3,3	2,7	20	11,5
Vähittäismyynti	1,5	1,2	22	6,4
Tukkumyynti	1,7	1,4	19	4,6
Lisenssituotot	0,1	0,1	8	0,5
Aasian-Tyynenmeren alue	10,0	9,9	0	40,0
Vähittäismyynti	1,9	1,7	13	8,8
Tukkumyynti	7,9	8,2	-4	31,0
Lisenssituotot	0,2	0,0		0,3
Kansainvälinen myynti yhteensä	22,6	20,8	9	87,2
Vähittäismyynti	6,2	5,2	20	26,8
Tukkumyynti	15,9	15,4	4	59,1
Lisenssituotot	0,5	0,3	86	1,3
Yhteensä	41,4	39,6	5	189,6
Vähittäismyynti	18,3	17,8	3	97,7
Tukkumyynti	22,4	21,3	5	89,6
Lisenssituotot	0,7	0,4	56	2,3

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

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(Milj. euroa)	1-3/2026	1-3/2025	Muutos, %	1-12/2025
Muoti	15,2	14,8	3	67,2
Kodintuotteet	17,2	16,7	3	83,3
Laukut ja asusteet	9,0	8,1	11	39,1
Yhteensä	41,4	39,6	5	189,6

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-3/2026	1-3/2025	Muutos, %	1-12/2025
Tulos/osake (EPS), euroa	0,10	0,08	25	0,60
Oma pääoma/osake, euroa	1,91	1,95	-2	1,83
Oman pääoman tuotto (ROE), %	32,2	31,9		32,5
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	30,0	29,9		30,0
Omavaraisuusaste, %	60,9	61,5		57,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-2,4	-5,6		-9,3
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	0,7	0,9	-22	2,9
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	1,6	2,2		1,5
Vastuusitoumukset, milj. euroa	1,1	1,3	-19	1,1
Henkilöstö keskimäärin	477	467	2	486
Henkilöstö kauden lopussa	479	477	0	493
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	40 481 380	40 571 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	40 538 767	40 571 380		40 571 380

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(Milj. euroa)	1-3/2026	1-3/2025	1-12/2025
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät			
Työsuhde-etuudet	-0,1	-0,1	-0,5
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-0,1	-0,1	-0,5
Käyttökate (EBITDA)	7,8	6,7	41,9
Työsuhde-etuudet	0,1	0,1	0,5
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	8,0	6,8	42,3
Liikevoitto	5,1	4,3	31,8
Työsuhde-etuudet	0,1	0,1	0,5
Vertailukelpoinen liikevoitto	5,3	4,4	32,3
Liikevaihto	41,4	39,6	189,6
Liikevoittomarginaali, %	12,4	10,8	16,8
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	12,7	11,1	17,1

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

LIIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(Milj. euroa)	1-3/2026	10-12/2025	7-9/2025	4-6/2025
Liikevaihto	41,4	54,7	50,8	44,5
Liikevoitto	5,1	8,7	12,5	6,3
Tulos/osake, euroa	0,10	0,17	0,24	0,11

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

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.3.2026	31.3.2025	31.12.2025
Suomi	67	66	67
Omat myymälät	27	27	27
Omat outlet-myymälät	14	13	14
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	14	14	14
Skandinavia	8	9	8
Omat myymälät	5	6	5
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
Eurooppa	4	2	3
Omat myymälät	1	-	1
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	2	2
Pohjois-Amerikka	2	2	2
Omat myymälät	1	1	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	95	91	94
Omat myymälät	3	3	3
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	83	79	82
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	9	9	9
Yhteensä	176	170	174
Omat myymälät	37	37	37
Omat outlet-myymälät	15	14	15
Jälleenmyyjämyymälät	95	91	94
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	29	28	28

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli maaliskuun 2026 lopussa 52 (51).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikutuksessa

Vertailukelpoinen liikutulosmarginaali, %:

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

Tulos/osake (EPS), euroa:

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

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

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

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 31.3.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

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

Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %:

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

Omavaraisuusaste, %:

$\text{Oma pääoma} \times 100 / (\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot})$

Nettovelkaantumisaste (gearing), %:

$\text{Korolliset nettovelat} \times 100 / \text{Oma pääoma}$

Nettokäyttöpääoma, euroa:

Vaihto-omaisuus + myyntisaamiset ja muut saamiset + katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset - verovelat - lyhytaikaiset varaukset - ostovelat ja muut velat

Nettovelka/käyttökate (EBITDA):

Korolliset nettovelat / vertailukelpoinen rullaava 12 kk käyttökate