
marimekko
Osavuosikatsaus
1–9/2026

Marimekko Oyj, Osavuosikatsaus 4.11.2026 klo 8.00

Marimekon liikevaihto ja liikevoitto kasvoivat kolmannella neljänneksellä kansainvälisen myynnin kehittyessä erinomaisesti

Kolmas vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kolmannella neljänneksellä nousi 3 prosenttia ja oli 52,1 milj. euroa (50,8). Liikevaihtoa kasvatti erityisesti tukku- ja vähittäismyynnin erinomainen kehitys kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Liikevaihdon kehitystä puolestaan heikensi myynnin lasku Suomessa.
- Liikevaihto Suomessa väheni 9 prosenttia erityisesti tukkumyynnin laskiessa haastavana jatkuneessa toimintaympäristössä. Hintaherkässä markkinatilanteessa myös kotimaan vähittäismyynti heikkeni.
- Kansainvälinen myynti nousi 16 prosenttia, kun liikevaihto kehittyi erinomaisesti kaikilla markkina-alueilla.
- Marimekon liikevoitto kolmannella neljänneksellä oli 12,7 milj. euroa (12,5). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 13,0 milj. euroa (12,7) eli 25,0 prosenttia liikevaihdosta (24,9).
- Liikevoittoa vahvisti liikevaihdon nousu ja suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Kiinteiden kustannusten kasvu puolestaan vaikutti negatiivisesti liikevoittoon.

Tammi–syyskuu lyhyesti

- Yhtiön kumulatiivinen liikevaihto kasvoi 2 prosenttia ja oli 137,5 milj. euroa (134,8). Liikevaihtoa nosti erityisesti vähittäis- ja tukkumyynnin kasvu kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Myynnin lasku kotimaassa puolestaan heikensi liikevaihdon kehitystä.
- Liikevaihto Suomessa väheni 6 prosenttia haastavana jatkuneen markkinatilanteen vaikuttaessa negatiivisesti erityisesti vähittäismyyntiin.
- Kansainvälinen myynti kasvoi 11 prosenttia kaikkien markkina-alueiden kehittyessä erinomaisesti. Suurin kasvu tuli Aasian-Tyynenmeren alueelta.
- Marimekon liikevoitto oli 22,6 milj. euroa (23,1). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 23,4 milj. euroa (23,5) eli 17,0 prosenttia liikevaihdosta (17,5).
- Liikevoittoa heikensivät erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset. Suhteellisen myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon kasvu puolestaan vaikuttivat myönteisesti liikevoiton kehitykseen.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2026 (muuttumaton)

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 volatiliteettia 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 volatiliteettia vuoden näkymiin.

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

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	**7–9/ 2026**	7–9/ 2025	Muutos, %	**1–9/ 2026**	1–9/ 2025	Muutos, %	1–12/ 2025
Liikevaihto	**52,1**	50,8	3	**137,5**	134,8	2	189,6
Kansainvälinen myynti	**27,1**	23,3	16	**70,2**	63,3	11	87,2
osuus liikevaihdosta, %	**52**	46		**51**	47		46
Käyttökate (EBITDA)	**15,5**	15,0	3	**30,7**	30,5	1	41,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	**15,7**	15,2	4	**31,5**	30,9	2	42,3
Liikevoitto	**12,7**	12,5	2	**22,6**	23,1	-2	31,8
Liikevoittomarginaali, %	**24,4**	24,6		**16,4**	17,1		16,8
Vertailukelpoinen liikevoitto	**13,0**	12,7	3	**23,4**	23,5	-1	32,3
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	**25,0**	24,9		**17,0**	17,5		17,1
Kauden tulos	**10,2**	9,9	4	**17,9**	17,4	3	24,4
Tulos/osake, euroa	**0,25**	0,24	4	**0,44**	0,43	3	0,60
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	**0,26**	0,25	5	**0,46**	0,44	5	0,61
Liiketoiminnan rahavirta	**5,3**	11,4	-53	**13,0**	12,1	8	34,5
Bruttoinvestoinnit	**0,3**	0,5	-46	**1,2**	2,2	-44	2,9
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %				**32,0**	33,0		30,0
Omavaraisuusaste, %				**60,0**	57,9		57,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %				**7,8**	21,5		-9,3
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				**0,13**	0,34		-0,17
Henkilöstö kauden lopussa				**481**	480	0	493
joista Suomen ulkopuolella				**75**	89	-16	92
Brändimyynti*	**103,4**	99,9	4	**271,6**	286,9	-5	385,1
josta Suomen ulkopuolella	**68,1**	60,3	13	**175,8**	186,4	-6	240,7
kansainvälisen myynnin osuus, %	**66**	60		**65**	65		62
Myymälöiden lukumäärä				**184**	169	9	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 arvonlisäveroa, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Osa lisenssikumppaneista toimittaa tarkan vähittäismyyntitiedon, jolloin brändimyynti raportoidaan sen mukaisesti. Muissa lisenssisopimuksissa on käytetty Marimekon omia eri markkinoiden vähittäismyyntikertoimia. Lisenssituottojen brändimyynti raportoidaan lisenssituotteiden myyntiajankohdan mukaisesti.

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 osavuosikatsauksen taulukko-osassa.

TIINA ALAHUHTA

Toimitusjohtaja



”Marimekon liikevaihto kasvoi ja liikevoitto parani kolmannella neljänneksellä, kun kansainvälinen myynti kehittyi erinomaisesti. Haastavana jatkunut markkinatilanne vaikutti myyntiin Suomessa.

Marimekon liikevaihto kolmannella neljänneksellä kasvoi kolme prosenttia ja oli 52,1 miljoonaa euroa (50,8). Sekä tukku- että vähittäismyyntimme kehittyi erinomaisesti kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla, ja yhteensä kansainvälinen myynti kasvoi 16 prosenttia. Suomessa toimintaympäristö jatkui haastavana ja hintaherkässä markkinatilanteessa kotimaan liikevaihto laski 9 prosenttia, kun erityisesti tukkumyynti väheni vertailukaudesta.

Liikevaihdon kasvu sekä suhteellisen myyntikatteen parantuminen nostivat tulostamme heinä–syyskuussa. Vertailukelpoinen liikevoittomme parani kolme prosenttia 13,0 miljoonaan euroon (12,7) ollen 25,0 prosenttia liikevaihdosta (24,9).

Tammi–syyskuussa liikevaihtomme kasvoi kaksi prosenttia 137,5 miljoonaan euroon (134,8), kun sekä vähittäis- että tukkumyynti nousivat kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Vertailukelpoinen liikevoittomme oli 23,4 milj. euroa (23,5) eli 17,0 prosenttia liikevaihdosta (17,5). Alallemme tyypillisesti vuoden neljäs neljännes on Marimekolle myynnillisesti tärkeä. Toimintaympäristö on erittäin volatiili, ja kuluttajaluottamuksen ja kuluttajien ostokäyttäytymisen kehittymisellä erityisesti kotimarkkinallamme on luonnollisesti vaikutusta liiketoimintaan. Arvioimmekin nyt, että liikevaihto Suomessa vuonna 2026 laskee, kun taas kansainvälisen liikevaihdon arvioimme nousevan vertailuvuodesta. Taloudellinen ohjeistuksemme vuodelle 2026 säilyy muuttumattomana: arvioimme Marimekko-konsernin liikevaihdon vuonna 2026 kasvavan edellisvuodesta ja vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin olevan arviolta noin 16–19 prosenttia.

Kansainvälisen liikevaihdon erinomainen kehitys globaalisti haastavassa yleisessä markkinatilanteessa kertoo brändimme vetovoimasta ja pitkäjänteisen brändityömme tuloksista erittäin kilpaillulla muoti- ja designmarkkinalla. Jatkoimme kolmannella neljänneksellä johdonmukaisesti panostuksiamme globaalin Marimekko-ilmiön laajentamiseksi sekä kannattavan kasvumme skaalaamiseksi. Heinäkuussa Kiotossa avautui Marimekon designfilosofiaa laajasti esittelevä näyttely, joka kiertää japanilaisia museoita seuraavan kahden vuoden ajan. Aasian avainkaupungeissa näkyi myös Marimekon kukkateemaisia designeja esittelevä Art of Flowers -kiertue. Elokuun alussa lanseerasimme kesän 2027 malliston näyttävästi Kööpenhaminan muotiviikolla monisatapäiselle joukolle muotialan vaikuttajia, lehdistöä ja ostajia eri puolilta maailmaa. Helsingissä puolestaan esittelimme alan ammattilaisille ja Marimekko-yhteisölle laajemminkin tanskalaisen tekstiilisuunnittelija Vibeke Rohlandin Marimekolle luomia uusia kuoseja Helsinki Design Weekillä nähdyn Futuro-talon sisustuksessa ja osana rajoitetun ajan saatavilla olevaa muotisuunnittelija Rolf Ekrothin luomaa erikoismallistoa. Kiinnostusta herättävien bränditapahtumien ohella erityisesti Marimekolle tärkeällä Aasian markkinalla brändilähettiläiden rooli tunnettuuden rakentamisessa korostuu. Heinäkuussa thaimaalaisesta näyttelijä ja tv-juontaja Toey Jarinpornista tuli Marimekon historian ensimmäinen brändilähettiläs.

Myymäläverkostomme laajeni edelleen kolmannella neljänneksellä, kun eri puolilla Aasiaa avattiin neljä uutta Marimekko-myymälää tai -shop-in-shopia sekä 11 pienempää shop-in-shop- tai pop-up-myymälää. Suuri osa näistä isommista ja pienemmistä avauksista oli Marimekolle uusilla markkinoilla Filippiineillä ja Indonesiassa, jossa uusien shop-in-shopien avajaisia juhlittiin syyskuun lopussa näyttävästi muun muassa muotinäytöksellä. Lisäksi Marimekon pop-up-myymälä ilahdutti asiakkaita Pariisin ikonisessa Galeries Lafayette -tavaratalossa.

Kesän jälkeen epävarmuudet maailmantaloudessa ovat voimistuneet entisestään ja kuluttajaluottamus esimerkiksi Suomessa on vajonnut tilapäisen vahvistumisen jälkeen. Vaikka talous Suomessa on kasvanut viennin ja investointien vetämänä, se ei vielä näy laajasti kuluttajien arjessa, johon vaikuttavat esimerkiksi lisääntynyt työttömyyden pelko, polttoaineiden kohonneet hinnat, odotukset inflaation kasvamisesta edelleen sekä korkeammat korot. Tutkimusten mukaan erityisesti naiset ovat vähentäneet erikoiskaupan hankintoja viimeisen vuoden aikana. Tämä on heijastunut myös Marimekon myyntiin Suomessa, jossa hinnan merkitys ostopäätöksissä on korostunut edelleen. Kotimaan taloustilanne huomioiden kehitämmekin jatkuvasti mallistojamme niin, että lifestyle-valikoimamme tarjoaa entistä laajemmin erilaisia hintapisteitä – laadusta tinkimättä – ja palvelee näin asiakkaita aiempaa paremmin hintasensitiivisemmässä toimintaympäristössä. Luonnollisesti toivomme, että vähitellen kotimaan vahvistunut talouskasvu alkaa näkyä myönteisesti kuluttajien ostokäyttäytymisessä myös premium-segmentissä, jossa toimimme.

Haluan kiittää asiakkaitamme niin kotimaassa kuin kansainvälisillä markkinoilla luottamuksesta Marimekko-brändiä kohtaan. Tuotteillamme, teoillamme ja valinnoillamme joka päivä rakennettavasta luottamuksesta kertoo osaltaan se, että Marimekko nousi jo yhdeksättä kertaa peräkkäin Suomen kymmenen maineikkaimman yrityksen joukkoon Reputation and Trust Analyticsin toteuttamassa Luottamus&Maine-tutkimuksessa. Lämmin kiitokseni määrätietoisesta työstä Marimekko-ilmiön kasvattamiseksi kuuluu kaikille marimekkolaisille ja partnereillemme eri puolilla maailmaa.”

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden kehitys on jatkunut epävakaana. Iranin sodan jatkuminen on pitänyt öljyn ja kaasun hinnan korkealla, mikä kiihdyttää inflaatiota ja lisää paineita korkojen nousuun. Osakemarkkinat ovat alkusyksynä heilahdelleet voimakkaasti. Suurista epävarmuuksista huolimatta kasvuennusteet vuodelle 2026 ovat alentuneet vain vähän ja maailmantalouden arvioidaan edelleen kasvavan noin 3 prosenttia. Suurista talousalueista heikoimpia lukemat ovat Euroopassa, jossa kasvua arvioidaan tänä vuonna kertyvän noin 1 prosentin.

Suomen yritysten suhdannetilanne on yhä keskimääräistä heikompi ja vaihtelee selvästi toimialasta riippuen. Odotukset lähikuukausille ovat varovaisen myönteiset. Heikko kysyntä on selvästi suurin toiminnan rajoittaja. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori laski lokakuussa korkealta tasolta, mutta on yhä pitkän aikavälin keskiarvoa parempi. Kaupan alalla suhdannetilanne on alkusyksynä säilynyt normaalia heikompana. Myynnin määrän kasvu on vaimentunut ja sitä rajoittaa edelleen vaisu kysyntä. Myyntiodotukset lähikuukausille ovat säilyneet kuitenkin myönteisinä. Kesällä hetkellisesti vahvistunut kuluttajien luottamus heikkeni taas syyskuussa ja laski lokakuussa edelleen selvästi. Kuluttajien arvio oman talouden nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä vuoden kuluttua olivat hyvin heikot. Ajankohtaa kestotavaroiden hankinnalle pidettiin entistä epäotollisempana, aikeet rahankäyttöön vähenivät hyvin niukoiksi ja näkemykset työttömyydestä synkkenivät edelleen. Myös kuluttajien arvio

Suomen talouden nykytilasta heikkeni ja odotukset Suomen talouden kehityksestä vuoden kuluttua olivat vaisuja. Arviot ja odotukset inflaatiosta nousivat.

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

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi syyskuussa 4,8 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä nousi 4,2 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto tammi–syyskuussa 2026 kasvoi 3,7 prosenttia ja myynnin määrä nousi 3,2 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, syyskuu 2026, ennakko).

Liikevaihto

Liikevaihto kolmannella neljänneksellä

Marimekon liikevaihto heinä–syyskuussa 2026 nousi 3 prosenttia ja oli 52,1 milj. euroa (50,8). Liikevaihtoa kasvatti erityisesti tukku- ja vähittäismyynnin erinomainen kehitys kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Yhteensä kansainvälinen liikevaihto nousi 16 prosenttia. Liikevaihdon kehitystä puolestaan heikensi erityisesti tukkumyynnin lasku Suomessa. Yhteensä liikevaihto Suomessa heikkeni 9 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kolmannella vuosineljänneksellä kasvoi Suomea lukuun ottamatta kaikilla markkina-alueilla. Kansainvälisillä markkinoilla kasvua kertyi 19 prosenttia, ja yhteensä globaali vähittäismyynti nousi 2 prosenttia. Myös tukkumyynti nousi globaalisti 2 prosenttia, kun tukkumyynti kansainvälisillä markkina-alueilla kehittyi erinomaisesti kasvaen yhteensä 14 prosenttia. Lisenssituotot kasvoivat 40 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa heinä–syyskuussa oli 25,1 milj. euroa (27,5). Vuonna 2026 kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ennakoidaan kasvavan vertailuvuodesta ja painottuvan vuoden toiselle puoliskolle, jossa kampanjatoimitusten kasvu kohdistuu neljännelle neljännekselle. Näin kertaluonteiset kampanjatoimitukset jäivät kolmannella neljänneksellä ennakoidusti vertailukaudesta ja vaikuttivat Suomen tukkumyyntiin, joka laski yhteensä 18 prosenttia. Hintaherkässä markkinatilanteessa kotimaan vähittäismyynti laski kolmannella neljänneksellä 4 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudelta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, heikkeni 4 prosenttia.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkina-alueella, Aasian-Tyynenmeren alueella, liikevaihto kasvoi 10 prosenttia 12,0 milj. euroon (10,8). Vähittäismyynti markkina-alueella nousi 11 prosenttia ja tukkumyynti kasvoi 9 prosenttia. Myös lisenssituotot kasvoivat vertailukaudesta, jolloin alueella ei kirjattu lisenssituottoja.

Liikevaihto tammi–syyskuussa

Tammi–syyskuussa 2026 konsernin liikevaihto kasvoi 2 prosenttia ja oli 137,5 milj. euroa (134,8). Liikevaihtoa nosti erityisesti vähittäis- ja tukkumyynnin kasvu kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Liikevaihtoa puolestaan heikensi kotimaan liikevaihdon lasku haastavassa toimintaympäristössä. Yhteensä kansainvälinen myynti kasvoi 11 prosenttia ja liikevaihto Suomessa väheni 6 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kansainvälisillä markkina-alueilla kasvoi tammi–syyskuussa 20 prosenttia. Globaalisti monikanavainen vähittäismyynti oli vertailukauden tasolla, sillä vähittäismyynti Suomessa laski. Tukkumyynti kehittyi hyvin kaikilla kansainvälisillä

markkina-alueilla ja kasvoi globaalisti yhteensä 3 prosenttia. Lisenssituotot nousivat 48 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli tammi–syyskuussa 67,3 milj. euroa (71,5), kun erityisesti vähittäismyynti laski kotimaan hintaherkässä ja kampanjavetoisessa liiketoimintaympäristössä 7 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti heikkeni 7 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa laski 5 prosenttia. Kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset kuitenkin kasvoivat vertailukaudesta.

Liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella nousi 9 prosenttia ja oli 31,5 milj. euroa (29,0). Vähittäismyynti markkina-alueella nousi tammi–syyskuussa 22 prosenttia ja tukkumyynti 3 prosenttia. Lisenssituotot kasvoivat vertailukaudesta, jolloin alueella ei kirjattu lisenssituottoja.

LIIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	**7–9/ 2026**	7–9/ 2025	Muutos, %	**1–9/ 2026**	1–9/ 2025	Muutos, %	1–12/ 2025
Suomi	**25,1**	27,5	-9	**67,3**	71,5	-6	102,4
Kansainvälinen myynti	**27,1**	23,3	16	**70,2**	63,3	11	87,2
Skandinavia	7,0	6,0	16	16,5	14,7	12	20,5
Eurooppa	4,5	3,7	24	12,9	11,5	12	15,3
Pohjois-Amerikka	3,5	2,7	29	9,4	8,2	15	11,5
Aasian-Tyynenmeren alue	12,0	10,8	10	31,5	29,0	9	40,0
Yhteensä	**52,1**	50,8	3	**137,5**	134,8	2	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 osavuosikatsauksen taulukko-osassa.

Taloudellinen tulos

Marimekon liikevoitto heinä–syyskuussa 2026 oli 12,7 milj. euroa (12,5). Liikevoittoon sisältyi -0,3 milj. euroa (-0,1) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 13,0 milj. euroa (12,7). Liikevoittoa vahvisti liikevaihdon nousu ja suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Kiinteiden kustannusten kasvu puolestaan vaikutti negatiivisesti liikevoittoon.

Suhteellista myyntikatetta kolmannella neljänneksellä paransivat erityisesti hyvällä tasolla säilyneet tuotekatteet. Kiinteitä kustannuksia nostivat esimerkiksi yleiskorotusten seurauksena kasvaneet henkilöstökulut sekä vertailukautta suuremmat markkinointipanostukset.

Konsernin kumulatiivinen liikevoitto oli 22,6 milj. euroa (23,1). Liikevoittoon sisältyi -0,8 milj. euroa (-0,4) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 23,4 milj. euroa (23,5). Liikevoittoa heikensivät erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset. Suhteellisen myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon kasvu puolestaan vaikuttivat myönteisesti liikevoiton kehitykseen.

Kiinteitä kustannuksia tammi–syyskuussa nostivat markkinointikulujen merkittävä kasvu vertailukaudesta sekä korkeammat henkilöstökulut, joita nostivat erityisesti yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla. Suhteellista myyntikatetta parantsivat realisoitumattomat valuuttakurssierot, lisenssituottojen kasvu sekä alemmat logistiikkakulut.

Markkinointiin tammi–syyskuussa käytettiin 8,3 milj. euroa (6,8) eli 6 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot katsauskaudella olivat 8,1 milj. euroa (7,4) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (5).

Liikevoittomarginaali tammi–syyskuussa 2026 oli 16,4 prosenttia (17,1) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 17,0 prosenttia (17,5). Vuoden kolmannella neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 24,4 prosenttia (24,6) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 25,0 prosenttia (24,9).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -0,4 milj. euroa (-1,3) eli 0 prosenttia liikevaihdosta (1). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja 0,2 milj. euroa (-0,8), joista realisoitumattomia oli 0,3 milj. euroa (-0,7). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -0,7 milj. euroa (-0,8).

Konsernin tulos ennen veroja tammi–syyskuussa 2026 oli 22,2 milj. euroa (21,8). Katsauskauden tulos oli 17,9 milj. euroa (17,4) ja tulos osaketta kohden 0,44 euroa (0,43).

Tase

Konsernin tase 30.9.2026 oli 121,7 milj. euroa (117,6). Oma pääoma oli 72,1 milj. euroa (67,2) eli 1,78 euroa osaketta kohden (1,66).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 35,2 milj. euroa (38,5). Vuokrasopimusvelat olivat 28,4 milj. euroa (31,5). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa muita rahoitusvelkoja eikä konsernin käytössä ollut korollista luottolimiittiä. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,6 milj. euroa (22,4).

Nettokäyttöpääoma oli syyskuun lopussa 42,5 milj. euroa (43,2) ja vaihto-omaisuus oli 39,5 milj. euroa (40,6).

Rahavirta ja rahoitus

Heinä–syyskuussa 2026 liiketoiminnan rahavirta oli 5,3 milj. euroa (11,4) eli 0,13 euroa osaketta kohden (0,28). Liiketoiminnan rahavirtaa edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta heikensi erityisesti käyttöpääoman muutos, kun lyhytaikaiset korottomat liikesaamiset ja vaihto-omaisuus lisääntyivät vertailukaudesta. Myös lyhytaikaisten korottomien velkojen vähentyminen vaikutti negatiivisesti käyttöpääomaan. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli heinä–syyskuussa 5,3 milj. euroa (10,9).

Tammi–syyskuussa 2026 liiketoiminnan rahavirta oli 13,0 milj. euroa (12,1) eli 0,32 euroa osaketta kohden (0,30). Liiketoiminnan rahavirtaa paransi vertailukautta pienempi vaihto-omaisuuden lisääntyminen. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli tammi–syyskuussa 12,1 milj. euroa (9,9).

Konsernin rahavarat olivat syyskuun lopussa 22,8 milj. euroa (17,1). Vertailukaudella rahavaroja laski erityisesti lisäosingon maksu huhtikuussa 2025. Katsauskaudella osinkoja maksettiin 17,0

milj. euroa (26,4) ja omien osakkeiden hankintoihin käytettiin 2,3 milj. euroa (0,0). Yhtiön sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) säilyi hyvänä ja oli 32,0 prosenttia (33,0). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa käytössä korollista luottolimiittiä. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,6 milj. euroa (22,4), mukaan lukien 6,0 milj. euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 60,0 prosenttia (57,9). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 7,8 prosenttia (21,5). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli 0,13 (0,34) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Konsernin bruttoinvestoinnit tammi–syyskuussa 2026 olivat 1,2 milj. euroa (2,2) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (2). Investoinnit kohdistuivat pääosin teknologiaan 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 kolmannella neljänneksellä avattiin uusi Marimekko-myymälä Mitossa ja Soulissa sekä kaksi uutta shop-in-shop-myymälää Jakartassa. Myymäläverkostoa kehitettiin myös muilla tavoilla: Pienempiä, alle 30 m2 kokoisia shop-in-shop-myymälöitä avattiin neljä Manilassa ja yksi Balillla. Lisäksi Marimekon Sellon myymälä Espoossa avattiin muuton jälkeen aiempaa isompana ja tuoreen myymäläkonseptin mukaiseksi uudistettuna. Asiakkaita ilahduttivat myös pop-up-myymälät Tokiossa, Osakassa, Pariisissa, Taichungissa, Taipeissa, Jakartassa ja Bangkokissa. Hongkongissa, Singaporessa ja Kuala Lumpurissa puolestaan suljettiin yhdet Marimekko-myymälät. Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli syyskuun lopussa 184 (169) ympäri maailmaa.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Marimekon verkkomyynti kolmannella neljänneksellä kasvoi vertailukaudesta. Yhtiön omat sekä partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita yhteensä 39 maassa. Lisäksi Marimekolla on jakelua muiden verkkomyyntikanavien kautta.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.9.2026	30.9.2025	31.12.2025
Suomi	**67**	67	67
Skandinavia	**8**	8	8
Eurooppa	**4**	2	3
Pohjois-Amerikka	**2**	2	2
Aasian-Tyynenmeren alue	**103**	90	94
Yhteensä	**184**	169	174

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

Henkilöstö

Tammi–syyskuussa 2026 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 490 (485) ja kauden lopussa 481 (477). Markkina-alueittain Marimekon henkilöstö syyskuun lopussa jakautui seuraavasti: Suomi 391 (391), Skandinavia 37 (38), Eurooppa 6 (2), Pohjois-Amerikka 18 (14) ja Aasian-Tyynenmeren alue 29 (32). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 223 (222).

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

Syyskuun 2026 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 43 249 osakkeenomistajaa (38 700). Osakkeista 12,07 prosenttia (14,45) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko sekä luovutti että hankki omia osakkeita katsauskaudella. Kauden lopussa 30.9.2026 Marimekko Oyj:llä oli hallussaan 234 000 omaa osaketta, mikä vastasi noin 0,58 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Yhtiö luovutti 7.7.2026 yhteensä 81 890 yhtiön aiemmin hankkimaa Marimekon osaketta vastikkeetta yhtiön johtoryhmän jäsenille Osakepalkkiojärjestelmän 2022–2026 ehtojen mukaisesti. Marimekko Oyj:n hallitus päätti puolestaan 14.9.2026 hankkia 150 000 omaa osaketta yhtiökokouksen 16.4.2026 valtuutuksen perusteella. Osakeostot alkoivat 15.9.2026 ja ohjelma saatiin päätökseen katsauskauden jälkeen 1.10.2026. Näiden omien osakkeiden ostojen jälkeen yhtiön hallussa on 235 900 omaa osaketta, mikä vastaa noin 0,58 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–syyskuussa 2026 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 9 122 622 kappaletta (4 100 286) eli 22,44 prosenttia (10,09) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi–syyskuussa 95,3 milj. euroa (52,2). Osakkeen alin kurssi oli 9,06 euroa (10,78), ylin 13,24 euroa (14,28) ja keskikurssi 10,46 euroa (12,72). Syyskuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 9,54 euroa (12,52).

Yhtiön markkina-arvo 30.9.2026 ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita oli 385,6 milj. euroa (508,0).

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 16.4.2026 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 14.9.2026 hankkia 150 000 omaa osaketta valtuutuksen perusteella. Osakeostot saatiin päätökseen katsauskauden jälkeen 1.10.2026 ja valtuutus on nyt käytetty kokonaisuudessaan.

Lisäksi yhtiökokous 16.4.2026 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. Yhtiön hallitus päätti 2.7.2026 käyttää valtuutusta ja luovuttaa yhteensä 81 890 yhtiön hallussa olevaa Marimekon osaketta vastikkeetta yhtiön johtoryhmän jäsenille Osakepalkkiojärjestelmä 2022–2026 ehtojen mukaisesti. Valtuutus on voimassa 16.10.2027 asti ja sen nojalla voidaan vielä luovuttaa 118 110 omaa osaketta.

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

Osakepalkkiojärjestelmän 2022–2026 päättyminen

Marimekon suoriteperusteisen osakepalkkiojärjestelmän 2022–2026 toinen ja viimeinen ansaintajakso päättyi 30.6.2026. Ansaintajaksolle asetetut tavoitteet saavutettiin 72,33 prosenttisesti ja Marimekko tiedotti 2.7.2026 hallituksen päättäneen maksaa palkkion puoliksi osakkeina ja puoliksi rahana. Rahaosuudella on tarkoitus kattaa palkkiosta osallistujalle

aiheutuvat verot ja veroluonteiset maksut. Osakepalkkiojärjestelmä 2022–2026 ehtojen mukaisesti yhteensä 81 890 yhtiön hallussa olevaa Marimekon osaketta siirrettiin 7.7.2026 vastikkeetta ohjelmassa mukana oleville yhtiön johtoryhmän jäsenille. Osakkeisiin liittyy kahden vuoden pituinen luovutusrajoitus.

Taloudelliset tavoitteet

Marimekon hallitus asetti 13.8.2026 nykyistä haastavaa toimintaympäristöä peilaten yhtiölle uudet, keskipitkän aikavälin (3–5 vuotta) taloudelliset tavoitteet, joiden mukaisesti yhtiö pyrkii saavuttamaan 10 %:n vuosittaisen liikevaihdon kasvun ja 20 %:n vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin. Yhtiön vuonna 2022 asettamat pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet säilyvät muuttumattomina.

Marimekon taloudelliset tavoitteet	Keskipitkä aikaväli (3–5 vuotta)	Pitkä aikaväli
Liikevaihdon vuosittainen kasvu	10 %	15 %
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali	20 %	20 %
Vuoden lopun nettovelka/käyttökate-suhdeluku	korkeintaan 2	korkeintaan 2
Tavoitteena jakaa osinkoa vuosittain, osinko osakekohtaisesta tuloksesta	vähintään 50 %	vähintään 50 %

Katsauskauden jälkeiset tapahtumat

Omien osakkeiden hankinnan päättyminen

Marimekko tiedotti 1.10.2026 saaneensa päätökseen omien osakkeiden hankinnan, josta yhtiön hallitus oli päättänyt 14.9.2026. Yhtiö hankki 15.9.2026–1.10.2026 yhteensä 150 000 Marimekon osaketta. Omien osakkeiden hankinta perustui yhtiön varsinaisen yhtiökokouksen 16.4.2026 antamaan valtuutukseen, joka on nyt käytetty kokonaisuudessaan.

Muutoksia yhtiön johdossa

Marimekko tiedotti 14.10.2026, että Marimekon teknologiajohtaja (CTO) Mikki Inkeroinen lopetti tehtävässään ja johtoryhmän jäsenenä 14.10.2026. Marimekon Teknologia-tiimin väliaikaisena johtajana toimii Vice President, Digital & Transformation Jarno Kartela.

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

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 merkittävissä toimintamaissa kuten Ruotsissa ja Japanissa.

Sodat ja globaalit jännitteet geopolitiikassa ja kauppasuhteissa luovat merkittävää epävarmuutta maailmantalouden kehitykseen. Tämä heijastuu kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan sekä ostokäyttäytymiseen Marimekon markkina-alueilla. Heikolla kuluttajien luottamuksella ja ostovoimalla 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. Myös laajamittaiset mielenilmaukset tai vastaavat häiriötilanteet yhtiön keskeisillä markkina-alueilla tai sen liiketoiminnan kannalta merkityksellisissä sijainneissa 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 on toteuttanut monipuolisia toimenpiteitä tullimaksujen negatiivisten vaikutuksien minimoimiseksi.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

Yhtiön kasvu pidemmällä aikavälillä perustuu etenkin monikanavaiseen 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-alue, ja erityisesti Aasialla 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. Kilpailukyvyn 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, luottamukseen ja ostokäyttäytymiseen. Nopea reagointi ja kilpailukykyinen hinnoittelu ovat erityisen tärkeitä hintaherkässä ja kampanjavetoisessa 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, 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 nostaa tuotanto- ja 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 laatuvaihtelut 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 vaikutuksien vähentämiseksi, viivästysten välttämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa, mikä on entistäkin tärkeämpää geopoliittisten jännitteiden, 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 ennakoida muutoksia, reagoida niihin ja aktiivisesti edistää vastuullisuustavoitteitaan läpi arvoketjun on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyn kannalta.

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalin muoti- ja design-liiketoiminnan toimitusketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiöille 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, tukea vastuullisten hankintakäytäntöjen toteutumista sekä 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 pitkäjänteinen vastuullisuustyö sekä eettisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen ovat tärkeitä asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyy maine-, korvaus- ja liiketoiminnallisia riskejä.

Ympäristö ja ilmastonmuutos

Ilmastonmuutos lisää sään ääri-ilmiöiden ja luonnonkatastrofien, kuten tulvien, metsä- ja maastopalojen sekä myrskyjen, todennäköisyyttä. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit ovat riski Marimekon arvoketjun toimintavarmuudelle ja tehokkuudelle. Ilmastonmuutoksesta

johtuvat helteet, kuivuus, haasteet veden saatavuudessa, maaperän köyhtyminen ja muut muutokset voivat esimerkiksi vaikuttaa Marimekon tuotteissa käytettyjen raaka-aineiden, kuten puuvillan, sekä pakkausmateriaalien 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 pyrkimällä monipuolistamaan materiaalivalikoimaa, lisäämällä vähemmän päästöintensiivisten ja vettä valmistuksessaan tarvitsevien materiaalien osuutta mallistoissa ja kartoittamalla uusia materiaali- ja tuotantomenetelmäinnovaatioita. Marimekon vakuutusohjelma kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Sääntelyn noudattaminen ja vaatimustenmukaisuus

Soveltuvan lainsäädännön, määräysten ja eettisten toimintatapojen noudattaminen sekä tuoteturvallisuus ja laatu ovat ensiarvoisen tärkeitä Marimekolle. Mahdolliset väitteet, epäonnistumiset tai virheet voivat johtaa esimerkiksi yhtiön maine- ja liiketoiminnallisiin 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 geopoliittisten 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 -vaihdokset voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynnin menetystä. Tietoturvaloukkaukset voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia, sakkoja ja maineriskejä. Yhtiön kilpailukyvyn varmistamiseksi on tärkeää aktiivisesti hyödyntää tekoälyä ja muita teknologioita, ja johdonmukaisesti kehittää henkilöstön osaamista näistä työkaluista ja niiden turvallisesta käytöstä. Marimekko hallinnoi tietojärjestelmiin ja tietoturvaan liittyviä riskejä muun muassa teknologiaan 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 liikevaihdosta. Myyntiin Suomessa vuonna 2026 vaikuttaa epävarma yleisen talouden tila sekä kuluttajien luottamuksen, ostovoiman ja ostokäyttäytymisen kehittyminen. Vaikka yleisen talouden kohenemisesta on varovaisia merkkejä, toimintaympäristö Suomessa on säilynyt hintaherkkänä sekä kampanjavetoisena ja kuluttajien luottamus on heikentynyt edelleen, mikä vaikuttaa liiketoimintaan. Kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ajoittuminen neljännesten välillä sekä kampanjatoimitusten koko vaihtelevat tyypillisesti vuosittain. Vuonna 2026 tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ennakoidaan kasvavan vertailuvuodesta ja painottuvan vuoden toiselle puoliskolle, jossa kampanjatoimitusten kasvu kohdistuu neljännelle neljännekselle. Epävarmasta markkinatilanteesta johtuen liikevaihdon Suomessa arvioidaan vuonna 2026 laskevan.

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 15–20 uutta Marimekko-myymälää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Lisenssituottojen vuonna 2026 arvioidaan kasvavan.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja -tuloskertymä 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).

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 nostaa tuotanto- ja 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 volatiliteettia 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 volatiliteettia vuoden näkymiin.

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

Vuosikalenteri 2027

Marimekko Oyj:n tilinpäätöstiedote vuodelta 2026 julkistetaan torstaina 11.2.2027 klo 8.00. Vuoden 2026 tilinpäätös ja hallituksen toimintakertomus julkistetaan viimeistään viikolla 12. Vuonna 2027 osavuosi- ja puolivuosikatsaukset julkistetaan seuraavasti: tammi–maaliskuulta keskiviikkona 12.5.2027 klo 8.00, tammi–kesäkuulta torstaina 19.8.2027 klo 8.00 ja tammi–syyskuulta keskiviikkona 10.11.2027 klo 8.00.

Varsinainen yhtiökokous 2027 on suunniteltu pidettäväksi torstaina 15.4.2027 klo 14.00.

Helsingissä 3. marraskuuta 2026

Marimekko Oyj
Hallitus

Osavuosikatsauksen 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)	**7–9/2026**	7–9/2025	**1–9/2026**	1–9/2025	1–12/2025
LIIKEVAIHTO	**52,1**	50,8	**137,5**	134,8	189,6
Liiketoiminnan muut tuotot	**0,0**	0,0	**0,1**	0,1	0,1
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	**0,2**	-1,2	**3,6**	5,0	0,5
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	**-19,9**	-18,4	**-55,9**	-57,1	-75,3
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	**-9,1**	-8,7	**-28,9**	-27,2	-37,5
Poistot ja arvonalentumiset	**-2,7**	-2,5	**-8,1**	-7,4	-10,0
Liiketoiminnan muut kulut	**-8,0**	-7,5	**-25,6**	-25,1	-35,4
LIIKEVOITTO	**12,7**	12,5	**22,6**	23,1	31,8
Rahoitustuotot	**0,2**	0,1	**0,7**	0,4	0,5
Rahoituskulut	**-0,4**	-0,3	**-1,0**	-1,6	-1,9
	-0,2	-0,2	**-0,4**	-1,3	-1,4
TULOS ENNEN VEROJA	**12,6**	12,3	**22,2**	21,8	30,4
Tuloverot	**-2,3**	-2,5	**-4,3**	-4,4	-6,1
KATSAUSKAUDEN TULOS	**10,2**	9,9	**17,9**	17,4	24,4
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	**10,2**	9,9	**17,9**	17,4	24,4
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	**0,25**	0,24	**0,44**	0,43	0,60

LAAJA TULOSLASKELMA

(Milj. euroa)	**7–9/2026**	7–9/2025	**1–9/2026**	1–9/2025	1–12/2025
KATSAUSKAUDEN TULOS	**10,2**	9,9	**17,9**	17,4	24,4
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi					
Muuntoeron muutos	**-0,1**	0,0	**-0,2**	0,4	0,2
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	**10,2**	9,9	**17,7**	17,8	24,6
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	**10,2**	9,9	**17,7**	17,8	24,6

KONSERNITASE

(Milj. euroa)	**30.9.2026**	30.9.2025	31.12.2025
VARAT			
PITKÄAIKAISET VARAT			
Aineettomat hyödykkeet	**3,3**	2,8	3,1
Aineelliset hyödykkeet	**31,1**	34,3	32,4
Muut rahoitusvarat	**0,2**	0,6	0,6
Laskennalliset verosaamiset	**0,6**	0,8	0,7
	35,2	38,5	36,8
LYHYTAIKAISET VARAT			
Vaihto-omaisuus	**39,5**	40,6	35,6
Myyntisaamiset ja muut saamiset	**22,9**	20,6	20,7
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	**1,3**	0,9	0,7
Rahavarat	**22,8**	17,1	36,6
	86,6	79,1	93,6
VARAT YHTEENSÄ	**121,7**	117,6	130,4

KONSERNITASE

(Milj. euroa)	**30.9.2026**	30.9.2025	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	**-2,2**	-0,5	-0,5
Muuntoerot	**-0,1**	0,2	0,1
Kertyneet voittovarat	**65,1**	58,3	65,4
Oma pääoma yhteensä	**72,1**	67,2	74,3
PITKÄAIKAISET VELAT			
Vuokrasopimusvelat	**20,1**	23,2	21,5
	20,1	23,2	21,5
LYHYTAIKAISET VELAT			
Ostovelat ja muut velat	**21,2**	18,9	26,4
Vuokrasopimusvelat	**8,3**	8,3	8,2
	29,6	27,2	34,6
Velat yhteensä	**49,7**	50,4	56,1
OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	**121,7**	117,6	130,4

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)	**1–9/2026**	1–9/2025	1–12/2025
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA			
Katsauskauden tulos	**17,9**	17,4	24,4
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	**8,1**	7,4	10,0
Rahoitustuotot ja -kulut	**0,4**	1,3	1,4
Verot	**4,3**	4,4	6,1
Osakeperusteiset maksut	**-0,5**	0,3	0,5
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	**30,2**	30,8	42,3
Käyttöpääoman muutos	**-11,7**	-13,4	-0,9
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	**-2,2**	-2,9	-3,1
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	**-3,7**	-5,4	-0,3
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) /vähennys (-)	**-5,8**	-5,1	2,5
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	**18,5**	17,4	41,4
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	**-0,9**	-1,0	-1,3
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	**0,3**	0,4	0,5
Maksetut verot	**-4,9**	-4,8	-6,1
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	**13,0**	12,1	34,5

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)	**1–9/2026**	1–9/2025	1–12/2025
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	**-1,2**	-2,2	-2,9
Sijoitusten takaisinmaksu	**0,3**	-	-
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	**-0,9**	-2,2	-2,9
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Omien osakkeiden hankinta	**-2,3**	-	-
Vuokrasopimusvelkojen maksut	**-7,0**	-6,5	-8,7
Maksetut osingot	**-17,0**	-26,4	-26,4
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	**-26,3**	-32,8	-35,0
Rahavarojen muutos	**-14,2**	-22,9	-3,4
Rahavarat katsauskauden alussa	**36,6**	40,4	40,4
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	**0,4**	-0,4	-0,3
Rahavarat katsauskauden lopussa	**22,8**	17,1	36,6

Marimekolla on lisäksi nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 22,6 milj. euroa (22,4).

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(Milj. euroa)	Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma					
	Osake-pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muunto-erot	Kertyneet voittovarat	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2025	8,0	1,2	-0,5	-0,1	66,9	75,5
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					17,4	17,4
Muuntoerot				0,4		0,4
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				0,4	17,4	17,8
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-26,4	-26,4
Osakeperusteiset maksut					0,3	0,3
Oma pääoma 30.9.2025	8,0	1,2	-0,5	0,2	58,3	67,2
Oma pääoma 1.1.2026	8,0	1,2	-0,5	0,1	65,4	74,3
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					17,9	17,9
Muuntoerot				-0,2		-0,2
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-0,2	17,9	17,7
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-17,0	-17,0
Osakeperusteiset maksut			0,8		-1,2	-0,5
Omien osakkeiden osto			-2,4			-2,4
Oma pääoma 30.9.2026	**8,0**	**1,2**	**-2,2**	**-0,1**	**65,1**	**72,1**

LAADINTAPERIAATTEET

Tämä osavuosikatsaus on laadittu IAS 34 Osavuosikatsaukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän katsauksen 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.

IFRS 18 Tilinpäätöksen esittämistapa ja tilinpäätöksessä esitettävät tiedot -standardin käyttöönoton alustava vaikutuksien arviointi

Uusi tilinpäätöksen esittämistapaa ja tilinpäätöksessä esitettäviä tietoja koskeva IFRS 18 -standardi tulee voimaan 1.1.2027 tai sen jälkeen alkavilta tilikausilta. Konserni on laatinut vuoden 2025 aikana alustavan arvion IFRS 18 -standardin vaikutuksista ja tarkentanut arviota vuoden 2026 aikana. Konsernin tämän hetken arvion mukaan IFRS 18 -standardin vaikutukset ovat:

- käyttämättömien valmiusluottolimiittien sitoutumismaksun luokittelu operatiiviseen kategoriaan,
- rahoituseriin liittyvät muutokset, jossa sijoitusinstrumenttien käyvän arvon muutokset, pankkitilien korkotuotot sekä sisäisten lainojen kurssierot sisällytetään sijoitusten kategoriaan sekä
- konsernin rahavirtalaskelman esittämistapa.

Konsernin alustavan arvion mukaan muutokset eivät ole olennaisia. Vaikutuksien arviointia jatketaan loppuvuoden 2026 aikana.

Konsernin taloudellisessa raportoinnissa käytetään vaihtoehtoisia tunnuslukuja (APM) kuvaamaan liiketoiminnan ja kannattavuuden kehitystä yhdessä IFRS-tilinpäätökseen perustuvien tunnuslukujen kanssa. Alustavan arvion mukaan osa vaihtoehtoisista tunnusluvuista on IFRS 18 -standardissa tarkoitettuja johdon määrittelemiä tunnuslukuja (MPM). Näiden tunnuslukujen osalta Marimekko tulee tarvittaessa täsmentämään perusteluja tunnuslukujen käytölle sekä täsmäytyslaskelmaa IFRS-tilinpäätöksen sopivaan välisummatasoon.

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	0,0	-1,6	-0,6	-2,2
Lisäykset	1,4	7,7	0,9	8,6
Vähennykset	-2,5	-1,8	-3,6	-5,5
Hankintameno 30.9.2025	10,2	90,2	24,4	114,5
Kertyneet poistot 1.1.2025	9,6	57,5	22,8	80,3
Muuntoerot	0,0	-1,2	-0,6	-1,8
Vähennysten kertyneet poistot	-2,5	-1,8	-3,6	-5,4
Katsauskauden poistot	0,2	6,4	0,7	7,2
Kertyneet poistot 30.9.2025	7,4	60,9	19,3	80,2
Kirjanpitoarvo 30.9.2025	2,8	29,2	5,0	34,3
Hankintameno 1.1.2026	7,6	90,7	24,2	114,9
Muuntoerot	-0,1	1,0	0,2	1,2
Lisäykset	0,6	5,5	0,7	6,2
Vähennykset	-2,4	-	-1,5	-1,5
Hankintameno 30.9.2026	5,7	97,2	23,6	120,8
Kertyneet poistot 1.1.2026	4,5	63,3	19,2	82,5
Muuntoerot	-0,1	0,8	0,2	1,0
Vähennysten kertyneet poistot	-2,4	-	-1,5	-1,5
Katsauskauden poistot	0,4	6,9	0,9	7,7
Kertyneet poistot 30.9.2026	2,4	71,0	18,7	89,7
Kirjanpitoarvo 30.9.2026	**3,3**	**26,2**	**4,8**	**31,1**

LIIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	**7–9/ 2026**	7–9/ 2025	Muutos, %	**1–9/ 2026**	1–9/ 2025	Muutos, %	1–12/ 2025
Suomi	**25,1**	27,5	-9	**67,3**	71,5	-6	102,4
Vähittäismyynti	16,7	17,4	-4	45,3	48,5	-7	70,9
Tukkumyynti	8,1	9,9	-18	21,3	22,4	-5	30,5
Lisenssituotot	0,2	0,2	6	0,7	0,6	16	1,0
Skandinavia	**7,0**	6,0	16	**16,5**	14,7	12	20,5
Vähittäismyynti	2,3	2,0	12	5,8	5,2	12	7,3
Tukkumyynti	4,8	4,0	18	10,6	9,4	12	13,1
Lisenssituotot	-	-	0	0,1	0,1	100	0,1
Eurooppa	**4,5**	3,7	24	**12,9**	11,5	12	15,3
Vähittäismyynti	1,3	0,9	46	3,7	2,8	33	4,3
Tukkumyynti	3,1	2,7	18	8,7	8,4	4	10,5
Lisenssituotot	0,1	0,1	0	0,4	0,3	38	0,5
Pohjois-Amerikka	**3,5**	2,7	29	**9,4**	8,2	15	11,5
Vähittäismyynti	1,8	1,4	24	4,9	4,2	17	6,4
Tukkumyynti	1,7	1,2	38	4,2	3,6	15	4,6
Lisenssituotot	0,1	0,1	-1	0,3	0,4	-24	0,5
Aasian-Tyynenmeren alue	**12,0**	10,8	10	**31,5**	29,0	9	40,0
Vähittäismyynti	2,0	1,8	11	6,5	5,3	22	8,8
Tukkumyynti	9,8	9,0	9	24,4	23,7	3	31,0
Lisenssituotot	0,2	-	0	0,5	0,0		0,3
Kansainvälinen myynti yhteensä	**27,1**	23,3	16	**70,2**	63,3	11	87,2
Vähittäismyynti	7,3	6,2	19	20,9	17,5	20	26,8
Tukkumyynti	19,3	16,9	14	47,9	45,1	6	59,1
Lisenssituotot	0,4	0,2	72	1,3	0,8	75	1,3
Yhteensä	**52,1**	50,8	3	**137,5**	134,8	2	189,6
Vähittäismyynti	24,1	23,5	2	66,2	66,0	0	97,7
Tukkumyynti	27,5	26,8	2	69,2	67,5	3	89,6
Lisenssituotot	0,6	0,4	40	2,0	1,4	48	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.

LIIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(Milj. euroa)	**7–9/2026**	7–9/2025	Muutos, %	**1–9/2026**	1–9/2025	Muutos, %	1–12/2025
Muoti	**20,8**	19,7	6	**51,9**	50,6	3	67,2
Kodintuotteet	**21,4**	21,1	1	**57,2**	56,5	1	83,3
Laukut ja asusteet	**9,9**	10,0	0	**28,3**	27,8	2	39,1
Yhteensä	**52,1**	50,8	3	**137,5**	134,8	2	189,6

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1–9/2026	1–9/2025	Muutos, %	1–12/2025
Tulos/osake (EPS), euroa	**0,44**	0,43	3	0,60
Oma pääoma/osake, euroa	**1,78**	1,66	8	1,83
Oman pääoman tuotto (ROE), %	**35,7**	36,5		32,5
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	**32,0**	33,0		30,0
Omavaraisuusaste, %	**60,0**	57,9		57,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	**7,8**	21,5		-9,3
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	**1,2**	2,2	-44	2,9
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	**0,9**	1,6		1,5
Vastuusitoumukset, milj. euroa	**0,9**	1,2	-21	1,1
Henkilöstö keskimäärin	**490**	486	1	486
Henkilöstö kauden lopussa	**481**	480	0	493
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	**40 415 170**	40 571 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	**40 521 450**	40 571 380		40 571 380

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(Milj. euroa)	**7–9/2026**	7–9/2025	**1–9/2026**	1–9/2025	1–12/2025
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät					
Työsuhde-etuudet	**-0,3**	-0,1	**-0,8**	-0,4	-0,5
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	**-0,3**	-0,1	**-0,8**	-0,4	-0,5
Käyttökate (EBITDA)	**15,5**	15,0	**30,7**	30,5	41,9
Työsuhde-etuudet	**0,3**	0,1	**0,8**	0,4	0,5
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	**15,7**	15,2	**31,5**	30,9	42,3
Liikevoitto	**12,7**	12,5	**22,6**	23,1	31,8
Työsuhde-etuudet	**0,3**	0,1	**0,8**	0,4	0,5
Vertailukelpoinen liikevoitto	**13,0**	12,7	**23,4**	23,5	32,3
Liikevaihto	**52,1**	50,8	**137,5**	134,8	189,6
Liikevoittomarginaali, %	**24,4**	24,6	**16,4**	17,1	16,8
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	**25,0**	24,9	**17,0**	17,5	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)	**7–9/2026**	4–6/2026	1–3/2026	10–12/2025
Liikevaihto	**52,1**	43,9	41,4	54,7
Liikevoitto	**12,7**	4,7	5,1	8,7
Tulos/osake, euroa	**0,25**	0,09	0,10	0,17

(Milj. euroa)	7–9/2025	4–6/2025	1–3/2025	10–12/2024
Liikevaihto	50,8	44,5	39,6	54,0
Liikevoitto	12,5	6,3	4,3	9,1
Tulos/osake, euroa	0,24	0,11	0,08	0,18

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.9.2026	30.9.2025	31.12.2025
Suomi	**67**	67	67
Omat myymälät	27	27	27
Omat outlet-myymälät	14	14	14
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	14	14	14
Skandinavia	**8**	8	8
Omat myymälät	5	5	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	**103**	90	94
Omat myymälät	3	3	3
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	89	78	82
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	11	9	9
Yhteensä	**184**	169	174
Omat myymälät	37	36	37
Omat outlet-myymälät	15	15	15
Jälleenmyyjämyymälät	101	90	94
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	31	28	28

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

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:
Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:
Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liiketulosmarginaali, %:
(Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa) x 100 / Liikevaihto

Tulos/osake (EPS), euroa:
(Voitto ennen veroja - tuloverot) / Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä (keskimäärin katsauskauden aikana)

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:
(Vertailukelpoinen voitto ennen veroja – tuloverot vertailukelpoisesta voitosta) / Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä (keskimäärin katsauskauden aikana)

Oma pääoma/osake, euroa:
Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 30.9.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:
(Voitto ennen veroja - tuloverot) rullaava 12 kk x 100 / Oma pääoma (keskimäärin)

Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %:
(Voitto ennen veroja + korko- ja muut rahoituskulut) rullaava 12 kk x 100 / Taseen loppusumma - korottomat velat (keskimäärin)

Omavaraisuusaste, %:
Oma pääoma x 100 / (Taseen loppusumma - saadut ennakot)

Nettovelkaantumisaste (gearing), %:
Korolliset nettovelat x 100 / 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