



**marimekko**

**Puolivuosisikatsaus**

**1-6/2021**

Marimekko Oyj, Puolivuositarkastus 19.8.2021 klo 8.00

## Marimekon liikevaihto ja tulos kasvoivat merkittävästi toisella neljänneksellä

### Toinen vuosineljännes lyhyesti

- ✦ Marimekon liikevaihto kasvoi 40 prosenttia ja oli 32,7 miljoonaa euroa (23,3). Lähes kaikki Marimekon omat myymälät olivat avoinna ja kävijämäärät kasvoivat merkittävästi verrattuna edellisvuoteen, jolloin tilanne oli erittäin poikkeuksellinen ja Marimekon omat myymälät sekä monet partneriomisteisista myymälöistä olivat pandemian vuoksi tilapäisesti suljettuna osan neljänneksestä. Suomessa liikevaihto nousi 61 prosenttia; kansainvälinen myynti kasvoi 20 prosenttia.
- ✦ Liikevaihtoa nostivat erityisesti vähittäis- ja tukkumyynnin hyvä kehitys Suomessa sekä tukkumyynnin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa. Lisenssituottojen lasku Aasian-Tyynenmeren alueella puolestaan heikensi liikevaihtoa. Katsauskauden vaihteeseen ajoittuneet kampanjat ja pyhäpäivät hidastivat tilapäisesti verkkokaupan toimituksia muutamilla päivillä, ja liikevaihtoa vähittäismyynnistä jäi poikkeuksellisesti tulouttamatta toiselle neljännekselle noin 0,5 miljoonan euron arvosta (0,7).
- ✦ Liikevoitto parani merkittävästi ja nousi 5,5 miljoonaan euroon (2,7). Myös vertailukelpoinen liikevoitto oli 5,5 miljoonaa euroa (2,7).
- ✦ Liikevoittoa paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. Myös suhteellisen myyntikatteen vahvistuminen tuki tulosta. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kulujen nousu.

### Tammi-kesäkuu lyhyesti

- ✦ Liikevaihto kasvoi 28 prosenttia ja oli 61,8 miljoonaa euroa (48,2). Liikevaihtoa kasvattivat erityisesti Suomen tukku- ja vähittäismyynnin hyvä kehitys, tukkumyynnin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa sekä lisenssituottojen nousu EMEA:n alueella. Suomen tukkumyynnin hyvää kehitystä tukivat osin kertaluonteiset kampanjatoimitukset. Aasian-Tyynenmeren alueen kasvuun puolestaan vaikutti osaltaan joidenkin vuoden 2020 viimeisen neljänneksen tukkutoimitusten siirtyminen kuluvan vuoden ensimmäiselle neljännekselle. Lisenssituottojen lasku Aasian-Tyynenmeren alueella puolestaan heikensi liikevaihtoa.
- ✦ Liikevoitto oli 11,1 miljoonaa euroa (3,9) ja vertailukelpoinen liikevoitto niin ikään 11,1 miljoonaa euroa (3,9).
- ✦ Tulosta paransi erityisesti liikevaihdon kasvu, mutta myös suhteellisen myyntikatteen vahvistuminen. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kulujen nousu.

**Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2021**

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2021 kasvavan edellisvuodesta (2020: 123,6 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin arvioidaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla tai korkeampi (2020: 16,3 prosenttia).

Koronaviruspandemian aiheuttama epävakaus Marimekon markkinoilla on jälleen selvästi kasvanut. Yhtiön liikevaihdon ja tuloksen kehitykseen liittyy pandemiatilanteesta johtuen näin merkittäviä epävarmuustekijöitä, joita on kuvattu tarkemmin tämän puolivuosisikatsauksen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

## AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	4-6/ 2021	4-6/ 2020	Muutos, %	1-6/ 2021	1-6/ 2020	Muutos, %	1-12/ 2020
Liikevaihto	32,7	23,3	40	61,8	48,2	28	123,6
Kansainvälinen myynti	14,3	11,9	20	28,9	23,2	24	52,4
osuus liikevaihdosta, %	44	51		47	48		42
Käyttökate (EBITDA)	8,5	5,8	47	17,2	10,2	69	31,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	8,5	5,8	47	17,2	10,2	69	32,7
Liikevoitto	5,5	2,7	107	11,1	3,9	188	19,3
Liikevoittomarginaali, %	16,8	11,4		18,0	8,0		15,7
Vertailukelpoinen liikevoitto	5,5	2,7	107	11,1	3,9	188	20,2
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	16,8	11,4		18,0	8,0		16,3
Kauden tulos	4,1	2,2	92	8,6	2,3		13,8
Tulos/osake, euroa	0,51	0,27	92	1,06	0,29		1,70
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,51	0,27	92	1,06	0,29		1,78
Liiketoiminnan rahavirta	7,4	4,0	83	9,2	-0,4		28,1
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %				31,2	19,5		22,5
Omavaraisuusaste, %				48,7	40,7		46,6
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				-0,08	0,53		-0,10
Bruttoinvestoinnit *	0,4	0,4	-4	0,8	0,9	-9	2,1
Henkilöstö kauden lopussa				400	432	-7	422
joista Suomen ulkopuolella				71	83	-14	84
Brändimyynti <sup>1</sup>	74,7	59,0	27	142,1	132,0	8	286,4
josta Suomen ulkopuolella	49,9	44,0	13	96,7	98,4	-2	190,3
kansainvälisen myynnin osuus, %	67	75		68	75		66
Myymlöiden lukumäärä				154	150	3	154

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

\* Bruttoinvestoinnit eivät sisällä IFRS 16:n vaikutusta.

<sup>1</sup> Vaihtoehtoisena ei-IFRS-tunnuslukuna esitetään brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta. Brändimyynti on epävirallinen arvio Marimekko-tuotteiden myynnistä kuluttajainnoin, ja se lasketaan lisäämällä yhtiön oman vähittäiskaupan liikevaihtoon muiden jakelijoiden arvioitu Marimekko-tuotteiden vähittäismyynniarvo, joka perustuu yhtiön toteutuneeseen tukkumyyntiin ja lisenssituottoihin. Brändimyynti ei sisällä arvonlisäveroa, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Brändimyyntikertoimia on tarkennettu vuoden 2021 alusta ja vertailuvuoden luvut on päivitetty samoilla tarkennetuilla kertoimilla. Osa lisenssikumppaneista toimittaa tarkan vähittäismyynnitiedon, jolloin brändimyynti raportoidaan sen mukaisesti. Muissa lisenssisopimuksissa on käytetty Marimekon omia eri markkinoiden vähittäismyynnikertoimia.

## TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

"Liikevaihtomme toisella neljänneksellä kasvoi huomattavasti sekä Suomessa että kansainvälisesti. Myös tuloksemme parani merkittävästi.



Marimekon vahva kehitys jatkui toisella neljänneksellä. Liikevaihtomme nousi 40 prosenttia ja oli 32,7 miljoonaa euroa (23,3), kun erityisesti vähittäis- ja tukkumyynti Suomessa sekä tukkumyynti Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa kehittyivät hyvin. Lähes kaikki Marimekon omat myymälät olivat avoinna ja kävijämäärät kasvoivat merkittävästi verrattuna edellisvuoteen, jolloin tilanne oli erittäin poikkeuksellinen ja Marimekon omat myymälät sekä monet partneriomisteisista myymälöistä olivat koronaviruspandemian vuoksi tilapäisesti suljettuna osan neljänneksestä. Monikanavainen vähittäismyyntimme nousi 38 prosenttia. Tukkumyynnin voimakas kasvu jatkui ja se nousi huhti-kesäkuussa 53 prosenttia. Vertailukaudella pandemia vaikutti voimakkaasti liikevaihtoon erityisesti Suomessa, jossa liikevaihto kasvoi nyt 61 prosenttia. Kansainvälinen myyntimme katsauskaudella nousi puolestaan 20 prosenttia. Erityisesti myynnin kasvu vahvisti liikevoittoamme merkittävästi. Myös suhteellisen myyntikatteen vahvistuminen tuki tulostamme. Vertailukelpoinen liikevoittomme huhti-kesäkuussa parani 5,5 miljoonaan euroon (2,7) ja oli 16,8 prosenttia liikevaihdosta (11,4).

Tammi-kesäkuussa liikevaihtomme kasvoi 28 prosenttia ja oli 61,8 miljoonaa euroa (48,2). Pandemiaa edeltävään aikaan eli vuoden 2019 vastaavaan ajanjaksoon verrattuna kasvua kertyi 10 prosenttia. Vertailukelpoinen liikevoittomme ensimmäisellä vuosipuoliskolla nousi 11,1 miljoonaan euroon (3,9), ja oli 18,0 prosenttia liikevaihdosta (8,0).

Toukokuussa julkistimme kaksi rajoitetun ajan saatavilla olevaa yhteistyömallistoa, joiden avulla voimme kasvattaa Marimekon kansainvälistä tunnettuutta. Näkyvyyden lisäksi tällaiset brändiyhteistyöt tuovat meille lisenssituottoja, jotka ovat osa liiketoimintamalliamme. Lanseerasimme maailman johtaviin urheiluvaate- ja -varusteyrityksiin kuuluvan adidaksen kanssa Marimekon ensimmäisen urheiluvaatteisiin keskittyvän yhteistyömalliston. Uutinen otettiin innostuneesti vastaan, ja mallisto on tarjonnut meille erinomaisen mahdollisuuden tutustuttaa laajaa, globaalia, meille osin myös aivan uutta asiakaskuntaa Marimekkoon. Kevät- ja kesämallisto globaalin japanilaisen vaatebrändin Uniqlo:n kanssa oli puolestaan yksi Uniqlo:n vuoden 2021 kärkiyhteistyöistä.

Näkyvyyttä toisella neljänneksellä kansainvälisesti toivat myös lukuisat 70-vuotisjuhlavuoteemme liittyvät tapahtumat sekä pop-up-myymälät Aasiassa, Australiassa ja Pohjois-Amerikassa. Esimerkiksi Nordstrom, yksi USA:n ja Kanadan johtavista muotiin keskittyvistä tavarataloista, toi Marimekon näyttävästi esiin Pop-In@Nordstrom welcomes Marimekko -kampanjassa verkkokaupassaan ja myymälöissään yhdeksässä eri kaupungissa. Pop-up-myymälät ja erilaiset luovat vähittäiskaupakonseptit ovat tärkeä osa monikanavaista asiakaskokemusta, jonka kehittämiseen olemme panostaneet pitkäjänteisesti. Toukokuussa myös uudistimme verkkokaupamme, ja digitaalinen asiakaskokemus rikastuu edelleen syksyn

aikana. Jatkammekin loppuvuonna 2021 panostuksiamme pitkän aikavälin kansainvälisen kasvumme edellytysten vahvistamiseen tarttuaksemme kasvumahdollisuuksiin, joita toimialamme murros ja muutokset kuluttajien käyttäytymisessä avaavat ajattomalle, kestäväälle ja omaperäiselle Marimekko-lifestylille.

Pandemiatilanne kullakin markkina-alueellamme kuitenkin elää ja pandemian aiheuttama epävakaus on jälleen selvästi kasvanut. Sopeutamme suunnitelmiamme tarpeen mukaan. Uudet virusvariantit, rokotekattavuuden kehittyminen ja eri maiden tapa hoitaa tilannetta vaikuttavat erityisesti kuluttajien luottamuksen kehittymiseen ja ostokäyttäytymiseen, ja jatkuva epävarmuus voi vaikuttaa kulutuskysyntään eri markkina-alueillamme.

70-vuotias Marimekko-brändi on nyt elinvoimaisempi kuin koskaan. Katsauskauden jälkeen elokuussa esittelimme Kööpenhaminan muotiviikoilla luovan johtajamme Rebekka Bayn johdolla syntyneen ensimmäisen kesämalliston sekä avasimme kaupungissa kokemuksellisen, jatkuvasti muuntautuvan pop-up-tilan paikallisen yhteisön elämys- ja kohtaamispaikaksi yhteistyössä kööpenhaminalaisen designstudion ja -myymälän studio x:n kanssa. Lisäksi lanseerasimme verkkokaupassamme Marimekko Pre-loved second-hand-pilotin, jonka tarkoituksena on edesauttaa pidentämään Marimekko-tuotteiden elinikää. Uskomme, että uudenlaiset, rohkeat näkökulmat, konseptit ja kohtaamispisteet pitävät Marimekko-brändin ajankohtaisena ja merkityksellisenä asiakkaillemme myös tulevaisuudessa.”

## Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden ennakoitaan vuonna 2021 palautuvan koronaviruspandemiasta noin kuuden prosentin vauhtia, mutta hyvin eritahtisesti eri puolilla maailmaa ja eri toimialoilla. Nopeasta toipumisesta huolimatta myös merkkejä maailmantalouden hidastumisesta on havaittavissa. Erityisesti virusmuunnosten käyttäytyminen ja rahapolitiikan kiristyminen luovat epävarmuutta talouden kehittymiseen.

Suhdannetilanne Suomessa on kesän aikana parantunut, mutta myös täällä epävarmuus tulevasta jatkuu ja toimialojen välillä on edelleen selviä eroja. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori laski heinäkuussa, mutta oli yhä pitkän aikavälin keskiarvon yläpuolella. Kesän aikana myynti lisääntyi, mutta vaikka myynnin arvioidaan edelleen kasvavan lähikuukausina, myyntiodotukset ovat hieman heikentyneet. Kuluttajien luottamus talouteen oli heinäkuussa edelleen vahvaa. Arviot oman talouden nykytilasta olivat mittaushistorian myönteisimmät ja odotukset sekä oman että Suomen talouden kehityksestä olivat luottavaiset.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, heinäkuu 2021; Luottamusindikaattorit, heinäkuu 2021. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus 2021, heinäkuu.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi kesäkuussa 5,8 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä 4,3 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi ensimmäisellä vuosipuoliskolla 6,3 prosenttia ja myynnin määrä 5,6 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, kesäkuu 2021).

## Liikevaihto

### Liikevaihto toisella neljänneksellä

Huhti-kesäkuussa 2021 konsernin liikevaihto kasvoi 40 prosenttia edellisvuoden vastaavaan kauteen verrattuna ja oli 32 695 tuhatta euroa (23 327). Liikevaihtoa nostivat erityisesti vähittäis- ja tukkumyynnin hyvä kehitys Suomessa sekä tukkumyynnin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa. Lisensituottojen lasku Aasian-Tyynenmeren alueella puolestaan heikensi liikevaihtoa. Vertailukaudella koronaviruspandemia vaikutti voimakkaasti liikevaihtoon, erityisesti Suomessa, jossa liikevaihto nousi nyt 61 prosenttia. Kansainvälinen myynti katsauskaudella kasvoi puolestaan 20 prosenttia. Vertailukaudella liikevaihtoon sisältyi yhteensä noin miljoonan euron arvosta vuoden 2020 ensimmäiseltä neljännekseltä logistiikkahaasteiden vuoksi tulouttamatta jäänyttä vähittäis- ja tukkumyyntiä.

Lähes kaikki Marimekon omat myymälät olivat avoimina vuoden toisella neljänneksellä ja kävijämäärät myymälöissä kasvoivat merkittävästi. Vertailukaudella valtaosa omista myymälöistä oli pandemian vuoksi tilapäisesti suljettuna suurimman osan ajasta, ja myös partneriomisteiset myymälät Japanissa ja Thaimaassa olivat kiinni osan neljänneksestä. Monikanavainen vähittäismyynti nousi 38 prosenttia edellisvuodesta. Katsauskauden vaihteeseen ajoittuneista kampanjoista ja pyhäpäivistä johtuen verkkokaupan toimituksissa oli tilapäisiä muutamien päivien viivästyksiä, ja vähittäismyynnin liikevaihtoa jäi poikkeuksellisesti tulouttamatta toiselle neljännekselle noin 0,5 miljoonan euron arvosta (0,7). Tukkumyynti kehittyi edelleen vahvasti ja kasvoi huhti-kesäkuussa 53 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli 18 361 tuhatta euroa (11 378). Vähittäismyynti nousi 54 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti kasvoi 50 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa kasvoi 78 prosenttia. Kertaluonteisten kampanjatoimitusten arvo oli vertailukauden tasolla.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 18 prosenttia 6 255 tuhanteen euroon (5 305). Sekä tukku- että vähittäismyynti nousivat, mutta lisenssituotot jäivät vertailukaudesta. Tukkumyynti koko markkina-alueella kasvoi 46 prosenttia ja alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa 21 prosenttia. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 6 prosenttia, vaikka omia myymälöitä Australiassa jouduttiin ajoittain tilapäisesti sulkemaan pandemiatilanteesta johtuen.

#### Liikevaihto tammi-kesäkuussa

Tammi-kesäkuussa 2021 konsernin liikevaihto kasvoi 28 prosenttia ja oli 61 797 tuhatta euroa (48 199). Liikevaihtoa kasvattivat erityisesti Suomen tukku- ja vähittäismyynnin hyvä kehitys, tukkumyynnin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja Skandinaviassa sekä lisenssituottojen nousu EMEA:n alueella. Lisenssituottojen lasku Aasian-Tyynenmeren alueella puolestaan heikensi liikevaihtoa. Monikanavainen vähittäismyynti nousi yhteensä 16 prosenttia. Tukkumyynti kasvoi edelleen voimakkaasti, ensimmäisellä vuosipuoliskolla 40 prosenttia. Suomessa liikevaihto nousi 32 prosenttia; kansainvälinen myynti kasvoi 24 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli 32 895 tuhatta euroa (24 952). Vähittäismyynti nousi 23 prosenttia ja vertailukelpoinen vähittäismyynti niin ikään 23 prosenttia, kun suurin osa myymälöistä oli avoinna koko kauden toisin kuin tammi-kesäkuussa 2020. Tukkumyynti Suomessa kasvoi 50 prosenttia, osin kertaluonteisten kampanjatoimitusten tukemana.

Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 26 prosenttia ja oli 12 857 tuhatta euroa (10 211). Tukkumyynti koko markkina-alueella kasvoi 43 prosenttia ja Japanissa 30 prosenttia. Myynnin hyvään kehitykseen vaikutti osaltaan joidenkin vuoden 2020 viimeisen neljänneksen tukkutoimitusten siirtyminen kuluvan vuoden ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 6 prosenttia.

#### LIIVEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/ 2021	4-6/ 2020	Muutos, %	1-6/ 2021	1-6/ 2020	Muutos, %	1-12/ 2020
Suomi	18 361	11 378	61	32 895	24 952	32	71 145
Kansainvälinen myynti	14 333	11 948	20	28 902	23 247	24	52 424
Skandinavia	2 880	1 878	53	5 315	3 936	35	9 883
EMEA	2 955	3 277	-10	7 044	5 968	18	13 961
Pohjois-Amerikka	2 244	1 489	51	3 687	3 132	18	6 466
Aasian-Tyynenmeren alue	6 255	5 305	18	12 857	10 211	26	22 114
<b>Yhteensä</b>	<b>32 695</b>	<b>23 327</b>	<b>40</b>	<b>61 797</b>	<b>48 199</b>	<b>28</b>	<b>123 568</b>

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



## Taloudellinen tulos

Huhti-kesäkuussa 2021 konsernin liikevoitto parani merkittävästi ja ylsi 5 501 tuhanteen euroon (2 661). Katsauskaudella ei ollut vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä, kuten ei vertailukaudellakaan, ja vertailukelpoinen liikevoitto oli niin ikään 5 501 tuhatta euroa (2 661). Tulosta paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. Myös suhteellisen myyntikatteen vahvistuminen tuki tulosta. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kulujen nousu.

Suhteellista myyntikatetta vahvistivat vertailukautta suhteellisesti pienemmät logistiikkakulut, parantuneet tuotekohtaiset katteet sekä pienemmät alennukset. Suhteellista myyntikatetta puolestaan heikensivät vertailukautta alemmat lisenssituotot. Kiinteitä kuluja kasvattivat pääasiassa työsuhde-etuuksista aiheutuvien kulujen kasvu. Vertailukaudella vähittäiskauppaketjussa toteutettiin pandemiatilanteen takia laajamittaiset määräaikaiset lomautukset. Katsauskaudella vähittäiskauppaketjussa oli huomattavasti vähemmän määräaikaisia lomautuksia. Marimekko panostaa vuonna 2021 pitkän aikavälin kansainvälisen kasvun edellytysten vahvistamiseen. Tämä myös osaltaan nosti työsuhde-etuuksista aiheutuvia kuluja. Myös markkinointikustannusten kasvu sekä tilapäisten kustannussäästöjen pienentyminen lisäsivät kiinteitä kuluja.

Tammi-kesäkuussa 2021 konsernin liikevoitto oli 11 125 tuhatta euroa (3 868) ja vertailukelpoinen liikevoitto niin ikään 11 125 tuhatta euroa (3 868). Tulosta paransi erityisesti liikevaihdon kasvu, mutta myös suhteellisen myyntikatteen vahvistuminen. Liikevoittoa puolestaan laski kiinteiden kulujen nousu. Suhteellista myyntikatetta vahvistivat vertailukautta suhteellisesti pienemmät logistiikkakulut ja parantuneet tuotekohtaiset katteet. Kiinteitä kuluja nostivat erityisesti työsuhde-etuuksista aiheutuvien kulujen kasvu. Työsuhde-etuuksista aiheutuvia kuluja kasvattivat muun muassa johdon pitkäaikaiseen osakepohjaiseen kannustinjärjestelmään liittyvät laskennalliset vaikutukset, kasvun edellytysten vahvistamiseksi tehdyt rekrytoinnit ja palkkoihin liittyvien tilapäisten kustannussäästöjen vähentyminen. Vertailukaudella tilapäisiä kustannussäästöjä syntyi esimerkiksi, kun vähittäiskauppaketjussa toteutettiin laajamittaiset määräaikaiset lomautukset. Työsuhde-etuuksista aiheutuvia kuluja nosti myös alkuvuonna henkilöstölle maksettu ylimääräinen kertaluonteinen palkkio. Kiinteitä kuluja kasvatti myös muun muassa markkinointikustannusten kasvu. Niitä puolestaan laskivat luottotappiovarausten pienentyminen.

Markkinointiin käytettiin tammi-kesäkuussa 2 850 tuhatta euroa (2 372) eli 5 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot olivat 6 059 tuhatta euroa (6 289) eli 10 prosenttia liikevaihdosta (13).

Tammi-kesäkuussa liikevoittomarginaali oli 18,0 prosenttia (8,0) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali niin ikään 18,0 prosenttia (8,0). Vuoden toisella neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 16,8 prosenttia (11,4) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 16,8 prosenttia (11,4).

Nettorahoituskulut tammi-kesäkuussa olivat 460 tuhatta euroa (842) eli 1 prosentti liikevaihdosta (2). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja 49 tuhatta euroa (-351), joista realisoitumattomia oli 201 tuhatta euroa (-118). IFRS 16 -standardin vaikutus korkokuluihin oli -369 tuhatta euroa (-391).

Ensimmäisen vuosipuoliskon tulos ennen veroja oli 10 665 tuhatta euroa (3 027). Katsauskauden tulos tammi-kesäkuussa oli 8 568 tuhatta euroa (2 336) ja tulos osaketta kohden 1,06 euroa (0,29).

## Tase

Konsernin tase 30.6.2021 oli 112 394 tuhatta euroa (101 303). Emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluva oma pääoma oli 53 978 tuhatta euroa (41 280) eli 6,66 euroa osaketta kohden (5,09).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 38 664 tuhatta euroa (38 530). Vuokrasopimusvelat olivat 32 475 tuhatta euroa (33 113) ja rahoitusvelat 1 247 tuhatta euroa (6 439). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 14 186 tuhatta euroa (17 449).

Kauden lopussa nettokäyttöpääoma oli 12 251 tuhatta euroa (18 768). Vaihto-omaisuus oli 26 538 tuhatta euroa (28 232).

## Rahavirta ja rahoitus

Huhti-kesäkuussa 2021 liiketoiminnan rahavirta oli 7 374 tuhatta euroa (4 037) eli 0,91 euroa osaketta kohden (0,50). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 6 978 tuhatta euroa (3 730).

Tammi-kesäkuussa 2021 liiketoiminnan rahavirta oli 9 157 tuhatta euroa (-438) eli 1,13 euroa osaketta kohden (-0,05). Muun muassa pandemiatilanne vaikutti liiketoiminnan rahavirtaan vertailukaudella. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 7 668 tuhatta euroa (-1 888). Katsauskaudella osinkoja maksettiin 7 299 tuhatta euroa (0).

Konsernin rahavarat olivat kauden päättyessä 36 785 tuhatta euroa (25 061). Rahavarojen kasvuun tammi-kesäkuussa vaikutti tuloksen paranemisen lisäksi se, ettei tilikauden 2020 aikana maksettu osinkoa vuodelta 2019, vaan osinko maksettiin vasta maaliskuussa 2021. Korollista luottolimiittiä oli käytössä 1 247 tuhatta euroa (6 439). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 14 186 tuhatta euroa (17 449). Käytettävissä on myös 5 miljoonan euron pitkäaikainen valmiusluottolimiitti, joka sisältää kovenanttiehdon. Marimekko hankki lisäturvaa rahoitukseen keväällä 2020 tilanteessa, jolloin näkyvyys pandemian keston ja vaikutuksiin oli erittäin heikko.

Konsernin omavaraisuusaste oli kauden lopussa 48,7 prosenttia (40,7). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli -5,7 prosenttia (35,1). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli -0,08 (0,53) eli selvästi alle pitkän aikavälin tavoitetason, joka on korkeintaan 2.

## Investoinnit

Tammi-kesäkuussa 2021 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 786 tuhatta euroa (866) eli 1 prosentti liikevaihdosta (2). Investoinnit kohdistuivat lähinnä tietojärjestelmiin digitaalisen liiketoiminnan vahvistamiseksi.

## Myymäläverkosto

Marimekolle on keskeistä olla hyvillä kohdeyleisöään palvelevilla liikepaikoilla. Myymäläverkoston toimintaa ja tehokkuutta arvioidaan ja kehitetään jatkuvasti. Toisella neljänneksellä Etelä-Koreassa avattiin yksi myymälä ja suljettiin yksi. Marimekon 70-vuotisjuhlavuoden kunniaksi useammassa Aasian ja Australian suurkaupungissa oli kauden aikana kaiken kaikkiaan 11 teeman mukaista pop-up-myymälää. Lisäksi Pohjois-Amerikassa Nordström-tavarataloketju esitteli Marimekkoa näyttävästi Pop-In@Nordstrom welcomes Marimekko -kampanjassaan verkkokaupassaan ja myymälöissään yhdeksässä eri kaupungissa. Kesäkuun lopussa Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli maailmalla yhteensä 154. Myymälöiden liikevaihto kullakin markkinalla kertyy pääosin myynnistä paikallisille asiakkaille, vaikka etenkin lomakausien aikana myynti turisteille on tiettyjen keskeisten myymälöiden myynnistä merkittävä.

Marimekko-myymälät eri puolilla maailmaa olivat toisella neljänneksellä pääosin avoinna, osin rajoitetuin aukioloajoin. Pandemiatilanteen heikentyessä myymälöitä suljettiin väliaikaisesti paikallisten rajoitusten mukaisesti Japanissa ja Australiassa. Sydneyssä myymälä oli yhä kiinni katsauskauden päättyessä. Katsauskauden jälkeen myymälöitä on pandemiatilanteen vuoksi suljettu väliaikaisesti myös Melbournessa ja Thaimaassa.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti kehittyi toisella neljänneksellä suunnitelmien mukaan. Omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat tavoittavat asiakkaita jo 35 maassa, kun toisella neljänneksellä Taiwanissa avautui Marimekko-tuotteiden verkkokauppa. Lisäksi Marimekolla on jakelua myös muiden verkkomyyntikanavien kautta.

Digitaalisten palveluratkaisujen myötä verkkomyynnin ja myymälöissä tehtävän kaupan integroituminen lisääntyy jatkuvasti. Tästä syystä Marimekko raportoi jatkossakin oman verkkokaupan liikevaihdon osana vähittäismyyntiä ja myynnin muiden verkkomyyntikanavien kautta osana tukkumyyntiä. Marimekko panostaa saumattomaan asiakaskokemukseen eri kanavissa ja kehittää tietojärjestelmiään digitaalisen liiketoiminnan vahvistamiseksi. Verkkomyynnin merkitys yhtiön liiketoiminnassa kasvaa entisestään pandemian vauhdittamana, ja asiakkaiden siirtyminen digitaalisiin myyntikanaviin vaikuttaa Marimekon tulevaisuuden jakelukanavapainotuksiin.

---

### MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2021	30.6.2020	31.12.2020
Suomi	65	65	65
Skandinavia	8	10	8
EMEA	2	1	2
Pohjois-Amerikka	5	6	6
Aasian-Tyynenmeren alue	74	68	73
<b>Yhteensä</b>	<b>154</b>	<b>150</b>	<b>154</b>

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

## Henkilöstö

Tammi-kesäkuussa 2021 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 403 (436) ja kauden lopussa 400 (432), joista 71 (83) työskenteli ulkomailla. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 27 (19), EMEA 0 (3), Pohjois-Amerikka 22 (31) ja Aasian-Tyynenmeren alue 22 (30). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 195 (226). Koronavirustilanteeseen liittyvät lomautukset jatkuivat katsauskaudella vähittäiskauppaketjussa osin. Lisäksi maakohtaisten rajoitusten vuoksi joitakin omia myymälöitä muutamissa kaupungeissa on ajoittain jouduttu tilapäisesti sulkemaan, mikä on johtanut joihinkin uusiin määräaikaisiin lomautuksiin vähittäiskauppaketjussa.

## Muutokset johdossa

Jussi Siitonen erosi Marimekon hallituksen jäsenyydestä 6.5.2021. Marimekon hallituksen muodostavat Elina Björklund, Carol Chen, Mika Ihamuotila, Mikko-Heikki Inkeroinen, Catharina Stackelberg-Hammarén ja Tomoki Takebayashi.

## Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2021 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 14.4.2021 sekä osavuositarkastuksessa 20.5.2021.

## Osake ja osakkeenomistajat

### Osakepääoma ja osakkeiden määrä

Katsauskauden päättyessä yhtiön kaupparekisteriin merkitty täysin maksettu osakepääoma oli 8 040 000 euroa ja osakkeiden lukumäärä 8 129 834 kappaletta.

### Osakeomistus

Kesäkuun lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 20 937 osakkeenomistajaa (17 535). Osakkeista 14,5 prosenttia (8,3) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 30.6.2021 hallussaan 20 000 omaa osaketta. Näiden omien osakkeiden osuus yhtiön osakkeiden lukumäärästä oli 0,25 prosenttia. Yhtiön hallussa olevilla omilla osakkeilla ei voi äänestää eikä niille makseta osinkoa.

Kuukausittain päivittyvät tiedot suurimmista osakkeenomistajista löytyvät yhtiön verkkosivuilta [company.marimekko.com](http://company.marimekko.com) kohdasta Sijoittajat/Osaketieto/Osakkeenomistajat.

### Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Tammi-kesäkuussa 2021 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 890 705 kappaletta (1 932 082) eli 11,0 prosenttia (23,8) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli 48 300 661 euroa (58 648 973). Osakkeen alin kurssi oli 44,50 euroa (21,30), ylin 73,80 euroa (42,50) ja keskimääräinen kurssi 54,12 euroa (30,36). Kesäkuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 64,50 euroa (24,45).

Yhtiön markkina-arvo 30.6.2021 oli 523 084 293 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (198 285 441).

### Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 8.4.2020 valtuutti hallituksen päättämään enintään 0,90 euron osakekohtaisen osingon jakamisesta yhdessä tai useammassa erässä myöhempänä ajankohtana. Hallitus käytti valtuutusta 18.2.2021 ja päätti, että vuodelta 2019 maksetaan yhdessä erässä osinkoa 0,90 euroa osakkeelta. Osingon täsmäytyspäivä oli 22.2.2021 ja maksupäivä 1.3.2021.

Varsinainen yhtiökokous 14.4.2021 valtuutti hallituksen päättämään enintään 1,00 euron osakekohtaisen osingon jakamisesta yhdessä tai useammassa erässä myöhempänä ajankohtana. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Valtuutus on voimassa seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen asti. Yhtiö julkistaa hallituksen mahdollisen osingonjakopäätöksen erikseen ja vahvistaa samassa yhteydessä asiaankuuluvat täsmäytys- ja maksupäivät.

Yhtiökokous 14.4.2021 valtuutti myös hallituksen päättämään enintään 100 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Määrä vastaa noin 1,2:ta prosenttia yhtiön kaikista osakkeista ehdotuksen tekohetkellä. Osakkeet hankittaisiin vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Valtuutus on voimassa 14.10.2022 asti.

Lisäksi yhtiökokous 14.4.2021 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 120 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta, mikä vastaa noin 1,5:tä prosenttia yhtiön kaikista osakkeista ehdotuksen tekohetkellä. Hallitus voi päättää osakeannista suunnatusti eli osakkeenomistajien etuoikeudesta poiketen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Valtuutus on voimassa 14.10.2022 asti.

Katsauskauden päättyessä hallituksella ei ollut voimassa olevia valtuutuksia optio- tai vaihtovelkakirjalainoihin.

## Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät

Maailmantalouden yleiseen kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät vaikuttavat vähittäiskauppaan ja kuluttajien luottamukseen kaikilla yhtiön markkina-alueilla. Vuoden 2020 ensimmäisellä neljänneksellä nopeasti kaikkialle maailmaan levinnyt koronaviruspandemia on ollut globaalille muotialalle ja erikoiskaupalle pahin kriisi vuosikymmeniin. Pandemia vaikuttaa maailmantalouden kehitykseen monin tavoin ja on nostanut talouden epävarmuuden aivan uudelle tasolle. Koronaviruspandemialla ja muilla poikkeustilanteilla voi erityisesti pitkittyessään olla merkittäviä vaikutuksia Marimekon myyntiin, kannattavuuteen, kassavirtaan ja yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen. Niillä voi olla lyhyen aikavälin lisäksi myös pitkän aikavälin vaikutuksia kuluttajien mieltymyksiin, ostokäyttäytymiseen ja ostovoimaan. Muutokset näissä etenkin Suomessa ja Japanissa, jotka ovat yhtiön merkittävimmät yksittäiset toimintamaat, ovat huomattavia strategisia riskejä yhtiölle. Talouden taantuma ja työttömyyden kasvu voivat vaikuttaa yhtiön myyntinäkyymiin ja kuluttajien hintaherkkyiden lisääntymiseen.

Muita strategisia riskejä ovat yhtiön designin, tuotevalikoiman ja tuotteiden jakelun ja hinnoittelun muutoksiin liittyvät riskit. Viime vuosina nopeutunut vähittäiskaupan digitalisoituminen vauhdittuu entisestään koronaviruspandemian seurauksena, mikä voi vaikuttaa yhtiön jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Monikanavaisuuden merkitys vähittäiskaupassa korostuu. Kansainvälinen verkkokauppa lisää kuluttajille tarjolla olevia vaihtoehtoja ja suurien verkkokauppatoimijoiden merkitystä. Lisäksi koronaviruspandemia on kärjistänyt monien muotitoimialan perinteisten tukkuasiakkaiden, kuten tavaratalojen ja monimerkkimyymlöiden, taloudellisia vaikeuksia, millä saattaa olla vaikutusta Marimekon liiketoimintaan ja jakelukanavapainotuksiin. Kilpailukyvyyn ylläpitäminen nopeasti muuttuvassa ja digitalisaation mullistamassa toimintaympäristössä edellyttää ketteryyttä, tehokkuutta, joustavuutta ja jatkuvaa toimintojen uudelleenarviointia. Myös yhtiön kyvyllä suunnitella, kehittää ja kaupallistaa uusia kuluttajien odotuksia vastaavia tuotteita ja samanaikaisesti varmistaa tuotannon, hankinnan ja logistiikan tehokkuus, reagointinopeus ja vastuullisuus on vaikutusta yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen.

Yhtiön kasvu pidemmällä aikavälillä perustuu pääasiassa monikanavaiseen vähittäiskauppaan: verkkomyynnin kasvattamiseen, partnerivetoiseen Aasian-vähittäiskauppaan sekä olemassa olevien myymälöiden neliömyynnin parantamiseen yhtiön päämarkkina-alueilla. Aasian-Tyynenmeren alue on Marimekon toiseksi suurin markkina, ja sillä on tärkeä rooli yhtiön kasvussa ja kansainvälistymisessä. Merkittäviin kumppanivalintoihin sekä partneri- ja muihin yhteistyösopimuksiin liittyy huomattavia riskejä. Yhtiön kansainvälistyessä ja brändin kiinnostavuuden kasvaessa harmaavientiin liittyvät riskit ovat lisääntyneet, ja sillä voi olla vaikutusta yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Myös myymälöiden vuokrasopimuksiin Suomessa ja ulkomailla sisältyy riskejä.

Aineettomilla oikeuksilla on keskeinen rooli yhtiön menestyksessä, ja yhtiön kyvyllä hallinnoida ja suojella näitä oikeuksia voi olla vaikutusta yhtiön arvoon ja maineeseen. Aineettomien oikeuksien hallintaan liittyvät myös keskeisesti freelancesuunnittelijoiden kanssa solmitut yhteistyösopimukset ja sopimusten perusteella maksettavat palkkiot. Yhtiön kansainvälistyessä riskit sen aineettomiin oikeuksiin kohdistuvista loukkauksista voivat lisääntyä.

Yhtiön operatiivisista riskeistä korostuvat kansainvälistymiseen, digitalisaatioon, vastuullisuuteen sekä hankinta- ja logistiikkaketjuun liittyvät riskit. Koska Marimekko on pieni yhtiö, myös avainhenkilöriskit voivat olla merkittäviä. Koronaviruspandemia lisää operatiivisia riskejä erityisesti asiakkaiden ja henkilöstön terveydestä ja turvallisuudesta huolehtimisessa, tuotannossa, hankinta- ja logistiikkaketjun toimintavarmuudessa ja tehokkuudessa, varaston ja tavaravirtojen hallinnassa sekä tietoturvassa ja tietojärjestelmien toimivuudessa verkkokaupan merkityksen korostuessa entisestään. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin alihankkijoilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia reagoida kysynnän nopeisiin vaihteluihin erityisesti poikkeustilanteissa. Esimerkiksi nopea kysynnän kasvu voi aiheuttaa haasteita tuotteiden saatavuudessa.

Myös normaalioloissa tietojärjestelmien toimintavarmuuteen, luotettavuuteen ja yhteensopivuuteen liittyy riskejä. Digitalisaation myötä myös kyberrikollisuus, erilaiset tietoturvariskit ja henkilötietojen suojaamiseen liittyvät riskit ovat kasvaneet. Palvelunestohyökkäykset, häiriöt tietoliikenteessä tai esimerkiksi yhtiön omassa verkkokaupassa voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynninmenetyksiä. Tietovuodot voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia ja maineriskejä.

Marimekon toimitusketjuun liittyvät operatiiviset riskit koskevat erityisesti tuotantoa, hankinta- ja logistiikkaprosesseja ja niiden joustavuutta ja tehokkuutta, muutoksia raaka-aineiden

hinnoissa ja muissa hankintahinnoissa sekä kuljetusten hintaa ja saatavuutta. Tuotteiden jakelun laajentuessa ja toiminnan monipuolistuessa myös varastojen hallintaan liittyvät riskit kasvavat. Merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Vastuullisuuden kehittämisen merkitys kilpailukyvyllä kasvaa toimialalla, mikä voi vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Yhtiö käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa alihankkijoita. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (muun muassa ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti viestimällä on kasvava merkitys asiakkaille. Nämä vastuullisuuskysymykset koskevat sekä Marimekon omaa tuotantoa ja hankintaa että lisensoituja tuotteita. Vastuullisten toimintatapojen noudattaminen on tärkeää asiakkaiden luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyy maineriskejä. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvaihtelut voivat haitata liiketoimintaa, myös merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta. Tuoteturvallisuudesta huolehtimalla sekä jatkuvalla laadunvalvonnalla ja vastuullisuustyöllä ehkäistään liiketoiminnallisia ja maineriskejä.

Ilmastonmuutoksen myötä erilaisten sään ääri-ilmiöiden, kuten tulvien, metsä- ja maastopalojen ja hirmumyrskyjen, odotetaan lisääntyvän. Marimekolla on myymälöitä alueilla, joilla tällaisia ääri-ilmiöitä voi esiintyä, ja mikäli ne aiheuttavat vahinkoja myymälöille tai hetkellisiä muutoksia kuluttajien ostokäyttäytymisessä, saattaa siitä seurata myynninmenetystä sekä kustannuksia. Ääri-ilmiöt voivat vaikuttaa myös tuotteiden saatavuuteen, jos niistä koituu vahinkoja yhtiön toimittajakumppaneiden tehtaille tai haittaa logistiikkaketjun toiminnalle. Lisäksi ilmastonmuutoksesta tai sään ääri-ilmiöistä johtuva kuivuus, maaperän köyhtyminen tai muut muutokset kasvuolosuhteissa voivat vaikuttaa Marimekon käytetyimmän raaka-aineen, puuvillan, saatavuuteen ja hintaan.

Yhtiön taloudellisista riskeistä myynnin rakenteeseen, tuotannontekijöiden hintakehitykseen, kustannusrakenteen muutokseen, valuuttakurssimuutoksiin (erityisesti Yhdysvaltain dollari, Ruotsin kruunu ja Australian dollari), verotukseen ja asiakkaiden maksuvalmiuteen liittyvillä riskeillä voi olla vaikutusta yhtiön taloudelliseen tilaan. Koronaviruspandemia on lisännyt merkittävästi asiakkaiden maksuvalmiuteen liittyviä riskejä.

## Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2021

Koronaviruspandemia on ollut globaalille muotialalle ja erikoiskaupalle pahin kriisi vuosikymmeniin ja koskettaa toimialaa voimakkaasti myös vuonna 2021. Se on nostanut maailmantalouden epävarmuuden aivan uudelle tasolle ja muokkaa kuluttajien ostokäyttäytymistä. Pandemiatilanteen kehittyminen voi aiheuttaa äkillisiä muutoksia kysynnässä, mikä voi vaikuttaa Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Lisäksi globaalilla kriisillä voi olla vaikutuksia yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen. Rokotekattavuus, uudet tartunta-aallot ja virusmuunnokset sekä eri maiden tapa hoitaa kriisiä saattavat vaikuttaa talouden kehittymiseen ja kuluttajien ostokäyttäytymiseen eri markkinoilla.

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdosta. Myynnin Suomessa odotetaan kasvavan edellisvuodesta. Vuoden 2021 tukkumyyntiin Suomessa vaikuttavat positiivisesti kertaluonteiset kampanjatoimitukset, joiden kokonaisarvon arvioidaan olevan edellisvuotta merkittävästi suurempi. Toimitukset painottuvat voimakkaasti toiselle vuosipuoliskolle.

Aasian-Tyynenmeren alue on Marimekon toiseksi suurin markkina, ja sillä on tärkeä rooli yhtiön kansainvälisessä kasvussa. Japani on Marimekkoille selvästi merkittävin maa tällä alueella, ja siellä on jo varsin kattava Marimekko-myymlöiden verkosto. Muiden Aasian maiden yhteenlaskettu osuus yhtiön liikevaihdosta on vielä selvästi pienempi, mutta toiminta näissä maissa kasvaa koko ajan. Kaikki Marimekko-myymlöt Aasiassa ovat partneriomisteisia. Liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella odotetaan kasvavan vuonna 2021. Vuonna 2021 tavoitteena on avata arviolta 5–10 uutta Marimekko-myymlää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Marimekko arvioi sekä tukku- että vähittäismyynnin kasvavan vuonna 2021. Kasvun odotetaan olevan erityisen vahvaa tukkumyynnissä, johon sisältyy myös myynti Marimekko-myymlöitä operoiville partnereille. Tukkumyynnin kasvua tukevat osin kotimaan kertaluonteiset kampanjatoimitukset, jotka voivat nostaa Marimekon varastoriskejä. Koronavirustilanteen kehittyminen, rokotekattavuus ja toisaalta mahdolliset rajoitukset ja suosituksot eri markkina-alueilla vaikuttavat myymälöiden kävijämääriin ja siten sekä vähittäis- että tukkumyynnin näkymiin, myös tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjoiden osalta. Myös pandemian aiheuttamat nopeat kysynnän vaihtelut voivat vaikuttaa Marimekon liikevaihtoon. Marimekon toimitusketjussa on ollut joitakin pandemian aiheuttamia häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa tuotteiden saatavuuteen ja sitä kautta liikevaihtoon ja kannattavuuteen. Lisäksi liikevaihtoon ja tulokseen vaikuttaa olennaisesti myös jakelukeskusten ja logistiikan toimintavarmuuden ja tehokkuuden säilyminen poikkeustilanteessa. Marimekko jatkaa toimenpiteitä harmaaviennin kontrolloimiseksi, millä on selvästi heikentävä vaikutus yhtiön myyntiin ja tulokseen vuonna 2021. Lisenssituoitojen arvioidaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla.

Marimekko suunnittelee vauhdittavansa pitkän aikavälin kansainvälistä kasvua vuonna 2021 ja panostavansa erityisesti digitaaliseen liiketoimintaan, saumattomaan monikanavaiseen asiakaskokemukseen, vastuullisuuteen ja bränditunnettuuteen. Kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta, erityisesti toisella vuosipuoliskolla. Vuonna 2020 kiinteitä kuluja vähensivät osin tilapäiset kustannussäästöt sekä koronaviruspandemian negatiivisten liiketoimintavaikutusten pienentämiseen eri maissa myönnettyt tuet. Markkinointikustannuksien odotetaan kasvavan (2020: 5,3 miljoonaa) ja painottuvan toiselle vuosipuoliskolle. Myös IT-kulujen arvioidaan kasvavan selvästi, kun pilvipalvelujärjestelyjen konfigurointi- ja räätälöintimenojen kirjanpitokäsittely muuttuu uuden IFRS-tulkinnan seurauksena. Tämänhetkisen, alustavan arvion mukaan laadintaperiaatteen muutos tulee tämän tilikauden aikana kasvattamaan yhtiön kiinteitä kuluja ja vastaavasti vähentämään investointeja arviolta noin 1 miljoonalla eurolla. Marimekon selvitys valmistuu syksyn 2021 aikana, ja mahdolliset vaikutukset otetaan huomioon takautuvasti viimeistään vuoden 2021 tilinpäätöksessä. Kokonaisinvestointien arvioidaan tämän vuoksi olevan selvästi edellisvuotta alhaisemmat (2020: 2,1 miljoonaa euroa). Johtoryhmälle suunnatun pitkäaikaisen osakeperusteisen kannustinjärjestelmän laskennalliset vaikutukset riippuvat yhtiön osakkeen kurssikehityksestä vuoden aikana. Ensimmäinen ansaintajakso päättyy syyskuun 2021 lopussa.

Koronaviruspandemian aiheuttama epävakaus on jälleen selvästi kasvanut. Marimekko seuraa tarkasti pandemiatilanteen kehittymistä kullakin markkina-alueella ja sopeuttaa toimintaansa ja suunnitelmiaan tilanteen mukaan.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja tulokertymä painottuu perinteisesti tilikauden kahdelle viimeiselle neljännekselle. Liikevaihdon suhteellisen kasvun toisella vuosipuoliskolla 2021 ennakoitaan kuitenkin hidastuvan, sillä koronaviruspandemia vaikutti vuoden 2020 ensimmäisen vuosipuoliskon liikevaihtoon poikkeuksellisen negatiivisesti.



## Vuosikalenteri 2021

Marimekon osavuositarkastus tammi-syyskuulta julkaistaan keskiviikkona 3.11.2021 klo 8.00.

Helsingissä 18. elokuuta 2021

**Marimekko Oyj**

Hallitus

Vuoden 2021 neljännesvuositulokset ovat tilintarkastamattomia. Tuhansiksi euroiksi pyöristettyjen lukujen yhteenlaskuissa saattaa esiintyä pyöristyseroja.

## Laadintaperiaatteet

Tämä puolivuositarkastus on laadittu IAS 34 Osavuositarkastukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän tarkastuksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2020 tilinpäätöksessään.

IFRS-tulkintakomitea antoi huhtikuussa 2021 lopullisen agendapäätöksen pilvipalvelujärjestelyiden konfigurointi- ja räätälöintimenojen kirjanpitokäsittelystä (IAS 38 Aineettomat hyödykkeet). Tässä agendapäätöksessä tulkintakomitea tarkasteli, milloin sovelluksen konfiguroinnista ja räätälöinnistä voidaan kirjata aineeton hyödyke. IFRIC:n agendapäätöksillä ei ole voimaantuloaikaa, joten niitä odotetaan sovellettavan niin pian kuin mahdollista. Koska Marimekolla on meneillään pilvipalvelujärjestelyihin liittyviä hankkeita, yhtiö on aloittanut selvityksen siitä, onko tällä agendapäätöksellä vaikutusta pilvipalveluiden käyttöönottomenoihin sovellettuihin laadintaperiaatteisiin. Marimekon selvitys valmistuu syksyn 2021 aikana, ja mahdolliset vaikutukset otetaan huomioon takautuvasti viimeistään vuoden 2021 tilinpäätöksessä. Tämänhetkisen, alustavan arvion mukaan laadintaperiaatteen muutos tulee tämän tilikauden aikana kasvattamaan yhtiön kiinteitä kuluja ja vastaavasti vähentämään investointeja arviolta noin 1 miljoonalla eurolla.

## Liitteet

Konsernituloslaskelma ja laaja tuloslaskelma  
Konsernitase  
Konsernin rahavirtalaskelma  
Laskelma konsernin oman pääoman muutoksista  
Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet  
Konsernin tunnuslukuja  
Tunnuslukujen täsmäytys IFRS-tilinpäätöslukuihin  
Liikevaihto markkina-alueittain  
Liikevaihto tuotelinjoittain  
Liikevaihdon ja tuloksen kehitys vuosineljänneksittäin  
Myymälät ja shop-in-shopit  
Tunnuslukujen laskentakaavat

## KONSERNITULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	4-6/2021	4-6/2020	1-6/2021	1-6/2020	1-12/2020
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>32 695</b>	23 327	<b>61 797</b>	48 199	123 568
Liiketoiminnan muut tuotot	15	136	34	274	341
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	2 571	3 821	4 131	5 682	361
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-14 923	-13 199	-26 760	-24 310	-48 237
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-6 857	-5 169	-13 439	-11 238	-25 334
Poistot ja arvonalentumiset	-3 020	-3 136	-6 059	-6 289	-12 556
Liiketoiminnan muut kulut	-4 978	-3 118	-8 579	-8 450	-18 076
<b>LIKEVOITTO</b>	<b>5 501</b>	2 661	<b>11 125</b>	3 868	19 345
Rahoitustuotot	-40	435	231	492	592
Rahoituskulut	-306	-306	-691	-1 334	-2 375
	-346	129	-460	-842	-1 783
<b>TULOS ENNEN VEROJA</b>	<b>5 155</b>	2 790	<b>10 665</b>	3 027	17 562
Tuloverot	-1 016	-632	-2 097	-691	-3 798
<b>KATSAUSKAUDEN TULOS</b>	<b>4 139</b>	2 158	<b>8 568</b>	2 336	13 765
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 139	2 158	8 568	2 336	13 765
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,51	0,27	1,06	0,29	1,70

## LAAJA TULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	4-6/2021	4-6/2020	1-6/2021	1-6/2020	1-12/2020
<b>KATSAUSKAUDEN TULOS</b>	<b>4 139</b>	2 158	<b>8 568</b>	2 336	13 765
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi					
Muuntoeron muutos	29	-36	-72	19	92
<b>KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS</b>	<b>4 169</b>	2 123	<b>8 496</b>	2 355	13 857
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 169	2 123	8 496	2 355	13 857

**KONSERNITASE**

(1 000 euroa)

**30.6.2021**

30.6.2020

31.12.2020

**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	1 763	528	1 077
Aineelliset hyödykkeet	35 833	37 451	41 269
Muut rahoitusvarat	16	16	16
Laskennalliset verosaamiset	1 053	535	860
	<b>38 664</b>	<b>38 530</b>	<b>43 222</b>

**LYHYTAIKAISET VARAT**

Vaihto-omaisuus	26 538	28 232	22 436
Myyntisaamiset ja muut saamiset	10 406	8 552	8 126
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	-	928	-
Rahavarat	36 785	25 061	41 045
	<b>73 730</b>	<b>62 773</b>	<b>71 607</b>

**VARAT YHTEENSÄ****112 394**

101 303

114 830

## KONSERNITASE

(1 000 euroa)

30.6.2021

30.6.2020

31.12.2020

## OMA PÄÄOMA JA VELAT

## EMOYHTIÖN OMISTAJILLE KUULUVA OMA PÄÄOMA

Osakepääoma	8 040	8 040	8 040
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1 228	1 228	1 228
Omat osakkeet	-315	-315	-315
Muuntoerot	-46	-47	26
Kertyneet voittovarot	45 071	32 373	43 802
Oma pääoma yhteensä	53 978	41 280	52 781

## PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	23 092	23 528	26 996
Muut pitkäaikaiset velat	-	1 527	1 476
	23 092	25 055	28 472

## LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	24 345	18 945	22 160
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	348	-	534
Vuokrasopimusvelat	9 383	9 585	10 158
Rahoitusvelat	1 247	6 439	725
	35 323	34 969	33 577
Velat yhteensä	58 415	60 024	62 048

## OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ

112 394

101 303

114 830

## KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-6/2021

1-6/2020

1-12/2020

## LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	8 568	2 336	13 765
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	6 059	6 289	12 556
Rahoitustuotot ja -kulut	460	842	1 783
Verot	2 097	691	3 798
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	17 184	10 157	31 902
Käyttöpääoman muutos	-4 904	-6 344	3 310
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-2 300	-1 940	-1 591
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-4 072	-5 668	65
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	1 468	1 264	4 836
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	12 280	3 813	35 212
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-663	-580	-1 463
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	9	62	78
Maksetut verot	-2 468	-3 733	-5 740
<b>LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA</b>	<b>9 157</b>	<b>-438</b>	<b>28 087</b>

## INVESTOINTIEN RAHAVIRTA

Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 489	-1 450	-2 846
<b>INVESTOINTIEN RAHAVIRTA</b>	<b>-1 489</b>	<b>-1 450</b>	<b>-2 846</b>

## RAHOITUKSEN RAHAVIRTA

Lyhytaikaisten lainojen nostot	481	6 188	6 488
Lyhytaikaisten lainojen takaisinmaksut	-	-	-6 000
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-5 209	-5 373	-10 729
Maksetut osingot	-7 299	-	-
<b>RAHOITUKSEN RAHAVIRTA</b>	<b>-12 026</b>	<b>816</b>	<b>-10 241</b>

<b>Rahavarojen muutos</b>	<b>-4 359</b>	<b>-1 072</b>	<b>14 999</b>
Rahavarat katsauskauden alussa	41 045	26 133	26 133
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	99	-	-87
Rahavarat katsauskauden lopussa	36 785	25 061	41 045

Marimekolla on nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 14 186 tuhatta euroa (17 449). Tarvittaessa käytettävissä on myös 5 miljoonan euron pitkäaikainen valmiusluottolimiitti, joka sisältää kovenanttiehdon.

## LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(1 000 euroa)

Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma

	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2020	8 040	1 228	-315	-66	30 037	38 925
<b>Laaja tulos</b>						
Katsauskauden tulos					2 336	2 336
Muuntoerot				19		19
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				19	2 336	2 355
Oma pääoma 30.6.2020	8 040	1 228	-315	-47	32 373	41 280
Oma pääoma 1.1.2021	8 040	1 228	-315	26	43 802	52 781
<b>Laaja tulos</b>						
Katsauskauden tulos					8 568	8 568
Muuntoerot				-72		-72
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-72	8 568	8 496
<b>Liiketoimet omistajien kanssa</b>						
Osingonjako					-7 299	-7 299
Oma pääoma 30.6.2021	8 040	1 228	-315	-46	45 071	53 978

## AINEETTOMAT JA AINEELLISET HYÖDYKKEET

(1 000 euroa)	Aineettomat hyödykkeet		Aineelliset hyödykkeet	
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	Yhteensä
Hankintameno 1.1.2020	10 453	46 598	28 209	74 808
Muuntoerot	-33	-125	-28	-153
Lisäykset	155	2 422	711	3 133
Hankintameno 30.6.2020	10 575	48 895	28 892	77 788
Kertyneet poistot 1.1.2020	9 860	10 833	23 544	34 376
Muuntoerot	-2	-37	-103	-140
Katsauskauden poistot	189	5 496	604	6 100
Kertyneet poistot 30.6.2020	10 047	16 292	24 045	40 337
Kirjanpitoarvo 30.6.2020	528	32 604	4 848	37 451
Kirjanpitoarvo 1.1.2020	593	35 766	4 665	40 431
Kirjanpitoarvo 30.6.2020	528	32 604	4 848	37 451
Hankintameno 1.1.2021	11 196	58 129	29 120	87 249
Muuntoerot	-12	207	134	341
Lisäykset	780	451	7	458
Siirrot erien välillä	160	-	-160	-160
Hankintameno 30.6.2021	12 124	58 788	29 100	87 888
Kertyneet poistot 1.1.2021	10 118	21 562	24 418	45 981
Muuntoerot	-12	139	132	271
Katsauskauden poistot	255	5 335	469	5 804
Kertyneet poistot 30.6.2021	10 361	27 036	25 020	52 055
<b>Kirjanpitoarvo 30.6.2021</b>	<b>1 763</b>	<b>31 752</b>	<b>4 081</b>	<b>35 833</b>
Kirjanpitoarvo 1.1.2021	1 077	36 567	4 702	41 269
Kirjanpitoarvo 30.6.2021	1 763	31 752	4 081	35 833



## TUNNUSLUKUJA

	1-6/2021	1-6/2020	Muutos, %	1-12/2020
Tulos/osake (EPS), euroa	1,06	0,29		1,70
Oma pääoma/osake, euroa	6,66	5,09	31	6,51
Oman pääoman tuotto (ROE), %	42,0	30,2		30,0
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	31,2	19,5		22,5
Omavaraisuusaste, %	48,7	40,7		46,6
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-5,7	35,1		-6,0
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	786	866	-9	2 143
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	1,3	1,8		1,7
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	615	692	-11	662
Henkilöstö keskimäärin	403	436	-8	434
Henkilöstö kauden lopussa	400	432	-7	422
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	8 109 834	8 109 834		8 109 834
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	8 109 834	8 109 834		8 109 834

Bruttoinvestoinnit eivät sisällä IFRS 16:n vaikutusta.

## VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(Milj. euroa)	4-6/ 2021	4-6/ 2020	1-6/ 2021	1-6/ 2020	1-12/ 2020
<b>Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät</b>					
Uudelleenjärjestelykustannukset	-	-	-	-	-0,8
<b>Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-0,8</b>
<b>Käyttökate (EBITDA)</b>					
Uudelleenjärjestelykustannukset	-	-	-	-	0,8
<b>Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)</b>	<b>8,5</b>	<b>5,8</b>	<b>17,2</b>	<b>10,2</b>	<b>31,9</b>
<b>Liikevoitto</b>					
Uudelleenjärjestelykustannukset	-	-	-	-	0,8
<b>Vertailukelpoinen liikevoitto</b>	<b>5,5</b>	<b>2,7</b>	<b>11,1</b>	<b>3,9</b>	<b>19,3</b>
<b>Liikevaihto</b>					
<b>Liikevaihto</b>	<b>32,7</b>	<b>23,3</b>	<b>61,8</b>	<b>48,2</b>	<b>123,6</b>
<b>Liikevoittomarginaali, %</b>	<b>16,8</b>	<b>11,4</b>	<b>18,0</b>	<b>8,0</b>	<b>15,7</b>
<b>Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %</b>	<b>16,8</b>	<b>11,4</b>	<b>18,0</b>	<b>8,0</b>	<b>16,3</b>

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavina erinä on eritelty yhtiön perusliiketoiminnasta erilliset erät, kuten liiketoiminnan uudelleenjärjestelyyn liittyvät kustannukset. Konsernin johto käyttää harkintaa tehdessään päätöksiä vertailukelpoisten erien luokittelussa.

## LIIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	4-6/2021	4-6/2020	Muutos, %	1-6/2021	1-6/2020	Muutos, %	1-12/2020
<b>Suomi</b>	<b>18 361</b>	11 378	61	<b>32 895</b>	24 952	32	71 145
Vähittäismyynti	11 949	7 779	54	20 528	16 684	23	45 928
Tukkumyynti	6 383	3 578	78	12 296	8 217	50	25 058
Lisenssituotot	29	22	34	71	51	38	158
<b>Skandinavia</b>	<b>2 880</b>	1 878	53	<b>5 315</b>	3 936	35	9 883
Vähittäismyynti	722	767	-6	1 379	1 808	-24	4 311
Tukkumyynti	2 158	1 111	94	3 936	2 128	85	5 572
Lisenssituotot	-	-	-	-	-	-	-
<b>EMEA</b>	<b>2 955</b>	3 277	-10	<b>7 044</b>	5 968	18	13 961
Vähittäismyynti	386	735	-47	828	1 093	-24	2 160
Tukkumyynti	2 502	2 436	3	5 183	4 683	11	11 400
Lisenssituotot	67	106	-37	1 033	191		401
<b>Pohjois-Amerikka</b>	<b>2 244</b>	1 489	51	<b>3 687</b>	3 132	18	6 466
Vähittäismyynti	1 133	831	36	2 156	1 786	21	3 952
Tukkumyynti	1 019	626	63	1 331	1 283	4	2 268
Lisenssituotot	93	33	182	199	63		247
<b>Aasian-Tyynenmeren alue</b>	<b>6 255</b>	5 305	18	<b>12 857</b>	10 211	26	22 114
Vähittäismyynti	918	867	6	1 824	1 721	6	3 609
Tukkumyynti	5 014	3 438	46	10 678	7 490	43	16 495
Lisenssituotot	324	1 000	-68	355	1 000	-65	2 010
<b>Kansainvälinen myynti yhteensä</b>	<b>14 333</b>	11 948	20	<b>28 902</b>	23 247	24	52 424
Vähittäismyynti	3 158	3 199	-1	6 187	6 408	-3	14 032
Tukkumyynti	10 693	7 611	40	21 128	15 584	36	35 734
Lisenssituotot	483	1 139	-58	1 587	1 255	26	2 658
<b>Yhteensä</b>	<b>32 695</b>	23 327	40	<b>61 797</b>	48 199	28	123 568
Vähittäismyynti	15 108	10 978	38	26 716	23 092	16	59 960
Tukkumyynti	17 075	11 189	53	33 424	23 801	40	60 792
Lisenssituotot	512	1 160	-56	1 658	1 306	27	2 816

Tukkumyynnin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

---

**LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN**

(1 000 euroa)	4-6/ 2021	4-6/ 2020	Muutos, %	1-6/ 2021	1-6/ 2020	Muutos, %	1-12/ 2020
Muoti	11 324	9 329	21	21 059	18 671	13	39 740
Kodintuotteet	15 262	9 622	59	27 784	18 748	48	56 262
Laukut ja asusteet	6 109	4 376	40	12 954	10 779	20	27 566
<b>Yhteensä</b>	<b>32 695</b>	<b>23 327</b>	<b>40</b>	<b>61 797</b>	<b>48 199</b>	<b>28</b>	<b>123 568</b>

---

**LIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN**

(1 000 euroa)	4-6/2021	1-3/2021	10-12/2020	7-9/2020
Liikevaihto	32 695	29 103	37 358	38 011
Liikevoitto	5 501	5 624	4 963	10 514
Tulos/osake, euroa	0,51	0,55	0,43	0,98

(1 000 euroa)	4-6/2020	1-3/2020	10-12/2019	7-9/2019
Liikevaihto	23 327	24 872	34 716	34 451
Liikevoitto	2 661	1 208	3 013	7 823
Tulos/osake, euroa	0,27	0,02	0,26	0,79

---

**MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT**

	30.6.2021	30.6.2020	31.12.2020
<b>Suomi</b>	<b>65</b>	<b>65</b>	<b>65</b>
Omat myymälät	25	25	25
Omat outlet-myyvälät	12	12	12
Jälleenmyyjämyymälät	13	13	13
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15	15
<b>Skandinavia</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>8</b>
Omat myymälät	5	7	5
Omat outlet-myyvälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
<b>EMEA</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Omat myymälät	-	-	-
Omat outlet-myyvälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	2	1	2
<b>Pohjois-Amerikka</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
Omat myymälät	3	4	4
Omat outlet-myyvälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
<b>Aasian-Tyynenmeren alue</b>	<b>74</b>	<b>68</b>	<b>73</b>
Omat myymälät	4	4	4
Omat outlet-myyvälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	59	53	58
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	11	11	11
<b>Yhteensä</b>	<b>154</b>	<b>150</b>	<b>154</b>
Omat myymälät	37	40	38
Omat outlet-myyvälät	13	13	13
Jälleenmyyjämyymälät	73	67	72
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	31	30	31

Sisältää Marimekon omat vähittäismyyvälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myyvälät sekä yli 30 m<sup>2</sup>:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyyvälöitä oli kesäkuun 2021 lopussa 50 (53).

---

**TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT**

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoimarginaali, %:

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 30.6.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

(Voitto ennen veroja - tuloverot) rullaava 12 kk x 100 / Oma pääoma (keskimäärin katsauskauden aikana)

Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %:

(Voitto ennen veroja + korko- ja muut rahoituskulut) rullaava 12 kk x 100 / Taseen loppusumma - korottomat velat (keskimäärin katsauskauden aikana)

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:

Korolliset nettovelat / vertailukelpoinen rullaava 12 kk käyttökate