



marimekko

Tilinpäätöstiedote

2022

Marimekko Oyj, Tilinpäätöstiedote 16.2.2023 klo 8.00.

Marimekon liikevaihto neljännellä neljänneksellä ylsi vertailukauden tasolle ja liikevoittomarginaali oli hyvällä tasolla erittäin vahvasta vertailukaudesta ja haastavasta markkinatilanteesta huolimatta

Neljäs vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 1 prosentin ja oli 48,4 miljoonaa euroa (48,1). Liikevaihtoa nostivat erityisesti vähittäismyynnin kasvu Suomessa mutta myös kansainvälisen tukkumyynnin nousu. Liikevaihtoa puolestaan heikensi Suomen tukkumyynnin lasku.
- Liikevaihto Suomessa heikkeni 2 prosenttia, kun heikentynyt yleinen kulutuskysyntä laski kotimaan tukkumyyntiä. Lisäksi tukkumyyntiä Suomessa alensivat osaltaan vertailukautta pienemmät kertaluonteiset kampanjatoimitukset. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 5 prosenttia.
- Liikevoitto oli 6,8 miljoonaa euroa (7,6). Liikevoittoon sisältyi 0,1 miljoonaa euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä ja vertailukelpoinen liikevoitto oli 6,9 miljoonaa euroa (7,6) eli 14,3 prosenttia liikevaihdosta (15,8).
- Liikevoittoa heikensivät erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset mutta myös suhteellisen myyntikatteen aleneminen. Liikevoittoa puolestaan tukivat vertailukautta alemmat poistot.

Vuosi 2022 lyhyesti

- Liikevaihto kasvoi 9 prosenttia ja oli 166,5 miljoonaa euroa (152,2). Sekä vähittäismyynnin hyvä kehitys Suomessa että kansainvälisen myynnin kasvu nostivat liikevaihtoa. Liikevaihtoa puolestaan heikensi lasku Suomen tukkumyynnissä. Lasku johtui pääosin vertailuvuotta merkittävästi pienemmistä kertaluonteisista kampanjatoimituksista. Suomessa liikevaihto kasvoi 6 prosenttia ja kansainvälinen myynti nousi 14 prosenttia.
- Liikevoitto oli 30,2 miljoonaa euroa (31,2). Liikevoittoon sisältyi 0,1 miljoonaa euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä ja vertailukelpoinen liikevoitto oli 30,4 miljoonaa euroa (31,2) eli 18,2 prosenttia liikevaihdosta (20,5). Liikevoittoa laski pääosin kiinteiden kulujen nousu mutta myös suhteellisen myyntikatteen aleneminen. Liikevoittoa puolestaan tuki erityisesti liikevaihdon nousu mutta myös vertailuvuotta alemmat poistot.

Hallituksen osingonjakoehdotus

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2022 maksetaan osinkoa 0,34 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäiväksi ehdotetaan 17.4.2023 ja osingon maksupäiväksi 24.4.2023.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2023

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2023 kasvavan edellisvuodesta (2022: 166,5 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2022: 18,2 prosenttia). Vuoden 2023 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys, globaalit toimitusketjujen häiriöt sekä yleinen inflaatiokehitys.

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

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	10-12/ 2022	10-12/ 2021	Muutos, %	1-12/ 2022	1-12/ 2021	Muutos, %
Liikevaihto	48,4	48,1	1	166,5	152,2	9
Kansainvälinen myynti	18,4	17,4	5	68,3	59,9	14
osuus liikevaihdosta, %	38	36		41	39	
Käyttökate (EBITDA)	9,2	10,6	-13	39,9	43,1	-8
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	9,3	10,6	-12	40,0	43,1	-7
Liikevoitto	6,8	7,6	-11	30,2	31,2	-3
Liikevoittomarginaali, %	14,0	15,8		18,2	20,5	
Vertailukelpoinen liikevoitto	6,9	7,6	-9	30,4	31,2	-3
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	14,3	15,8		18,2	20,5	
Kauden tulos	4,0	5,9	-31	22,7	24,4	-7
Tulos/osake, euroa *	0,10	0,14	-31	0,56	0,60	-7
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa *	0,10	0,14	-29	0,56	0,60	-7
Liiketoiminnan rahavirta	11,7	17,8	-34	20,1	35,9	-44
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %				31,5	33,0	
Omavaraisuusaste, %				49,2	53,3	
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				0,03	-0,64	
Bruttoinvestoinnit	0,2	0,0		1,0	0,2	
Henkilöstö kauden lopussa				459	409	12
joista Suomen ulkopuolella				76	69	10
Brändimyynti ¹	83,7	128,3	-35	382,3	375,6	2
josta Suomen ulkopuolella	45,4	85,5	-47	251,9	247,6	2
kansainvälisen myynnin osuus, %	54	67		66	66	
Myymlöiden lukumäärä				153	152	1

* Osakekohtaiset tunnusluvut on laskettu ja vertailukauden luvut on oikaistu osakkeiden uuden kokonaismäärän mukaan maksuttoman osakeannin (ns. split) jälkeen 12.4.2022 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.

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

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

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Erittäin vahvasta vertailukaudesta ja haastavasta markkinatilanteesta huolimatta liikevaihtomme ylsi neljännellä neljänneksellä viime vuoden tasolle liikevoittomarginaalimme pysyessä hyvällä tasolla.



Liikevaihtomme vuoden 2022 viimeisellä neljänneksellä nousi yhden prosentin, vaikka jo vertailukausi oli ennätyskellisen vahva. Liikevaihto oli 48,4 miljoonaa euroa (48,1), kun erityisesti vähittäismyynti Suomessa mutta myös kansainvälinen tukkumyynti kehittivät hyvin. Markkinatilanne kehittyi haastavammaksi vuoden neljännellä neljänneksellä erityisesti Suomessa, jossa kuitenkin vähittäismyyntin hyvä kehitys kertoo brändimme vetovoimasta. Globaalisti monikanavainen vähittäismyyntimme kasvoi 13 prosenttia. Vaikka kansainvälinen tukkumyynti kasvoi selvästi, tukkumyynti yhteensä laski 10 prosenttia, sillä heikentynyt yleinen kulutuskysyntä sekä vertailukautta pienemmät kertaluonteiset kampanjatoimitukset pienensivät kotimaan tukkumyyntiä. Tukkumyyntin lasku heikensi liikevaihtoa Suomessa kaksi prosenttia. Kansainvälinen liikevaihtomme kasvoi viisi prosenttia.

Vertailukelpoinen liikevoittomme vuoden viimeisellä neljänneksellä oli 6,9 miljoonaa euroa (7,6) eli 14,3 prosenttia liikevaihdosta (15,8). Liiketulokseemme katsauskaudella vaikuttivat odotetusti erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset, kuten vähittäismyyntin kasvun mahdollistaneet myymälöiden nousseet henkilöstökulut sekä panostukset markkinointiin ja digitaaliseen kehitykseen.

Viimeisellä vuosineljänneksellä jatkoimme kansainvälisen myymäläverkostomme vahvistamista, sillä digitalisoituneessakin maailmassa myymälöillä on tärkeä rooli paitsi jakelukanavana myös brändikulttuurin sydäminä, jotka rakentavat tunnettuutta, syventävät asiakaskokemusta ja tukevat myyntiä myös muissa kanavissa. Avasimme uuden, kokemuksellisen myymälän New Yorkiin. Myymälä sijaitsee SoHon alueella, joka tunnetaan yhtenä kaupungin keskeisimmistä ostosalueista ja kansainvälisten muoti- ja designbrändien keskittymänä. Pohjois-Amerikka on yksi Marimekon päämarkkina-alueista, ja lähestymme markkina-alueita avainkaupunkien kautta. New York on yksi globaalien muotimaailman tärkeimmistä kaupungeista, jonka vaikutus bränditunnettuuden ja positioidin rakentamisessa ulottuu myös Eurooppaan ja Aasiaan. Lisäksi Shenzhenissä Kiinassa ja Bangkokissa Thaimaassa avattiin uudet Marimekko-myymälät ja Hongkongissa verkkokauppa. Pop-up-myymälät puolestaan ilahduttivat asiakkaita Hangzhoussa Kiinassa, Montrealissa Kanadassa sekä Taichungissa Taiwanissa.

Koko vuonna 2022 liikevaihtomme nousi yhdeksän prosenttia ja oli 166,5 miljoonaa euroa (152,2). Suomessa kasvua oli kuusi prosenttia ja kansainvälinen myynti nousi 14 prosenttia. Panostimme vuoden aikana pitkän aikavälin kansainvälisen kasvumme edellytyksiin, mikä näkyi esimerkiksi kohonneina henkilöstö-, IT- ja markkinointikuluina. Vertailukelpoinen liikevoittomme oli 30,4 miljoonaa euroa (31,2) eli 18,2 prosenttia liikevaihdosta (20,5).

Yleinen kustannusinflaatio ja korkojen nousu, energiakriisi, globaalit toimitusketjujen häiriöt ja kuluttajaluottamuksen vajoaminen erityisesti Suomessa ovat lisänneet epävarmuuksia toimintaympäristössä. Haasteista huolimatta otimme vuonna 2022 rohkeita ja tuloksellisia askeleita kasvustrategiamme toteuttamisessa tuodaksemme iloa ja voimaannuttaaksemme yhä useampia ihmisiä ympäri maailmaa kuvioillamme ja väreillämme. Onnistumisestamme haluan kiittää sydämellisesti kaikkia marimekkolaisia ja kumppaneitamme ympäri maailman: tiiminä olemme ketterästi löytäneet ratkaisut muuttuviin tilanteisiin ja samaan aikaan pitkäjänteisesti kehittäneet ja uudistaneet Marimekkoa.

Terävöitetyn luovan visiomme ansiosta brändimme ja mallistomme haluttavuus on entisestään vahvistunut, ja erilaisia hintapisteitä sisältävä lifestyle-valikoimamme palvelee asiakkaita myös hintasensitiivisemmässä toimintaympäristössä. Kiinnostus Marimekkoa kohtaan kasvaa kansainvälisesti, ja vuoden aikana lanseeratut näyttävät, rajoitetun ajan saatavilla olleet brändiyhteistyömallistot esimerkiksi adidaksen kanssa ovat tuoneet Marimekon myös yhä uusien ihmisten tietoisuuteen ja ulottuville. Kehitämme määrätietoisesti tuotteidemme ja toimintatapojemme vastuullisuutta, ja sitoutumisemme Science Based Targets -aloitteeseen nostaa tavoitetasoamme entisestään. Inspiroivat myymälämme ja luovat vähittäiskauppa-konseptimme ovat laajentaneet Marimekko-ilmiotä päämarkkinoillamme ja erityisesti Aasiassa. Lisäksi jatkuva työmme digitaalisen ja monikanavaisen liiketoiminnan vahvistamiseksi näkyy kilpailukyvyssämme, ja alamme tutkia yhä laajemmin datan ja teknologian tuomia mahdollisuuksia tehokkuutemme ja asiakaskokemuksen parantamiseksi.

Viime vuosien aikana olemme löytäneet menestysreseptin ainekset puhutellaksemme entistä laajempaa globaalia asiakaskuntaa merkityksellisellä, Marimekon alkuperäiselle DNA:lle uskollisella ja samalla tulevaisuuteen luotsaavalla tavalla. Vuoden alusta alkaneella strategiakaudellamme 2023–2027 keskitymmekin skaalaamaan liiketoimintaamme ja kasvua erityisesti kansainvälisillä markkinoilla tätä menestysreseptiämme edelleen kehittämällä ja vahvistamalla. Me Marimekossa uskomme, että tulevaisuuden voittajabrändit ja -yhtiöt määritetään haastavissa markkinatilanteissa. Kannattavana yhtiönä meillä on mahdollisuus tehdä pitkän aikavälin kasvua varten tarvittavia panostuksia heikommasta yleisestä taloustilanteesta huolimatta. Jatkamme päättäväisesti Marimekon tulevaisuuden rakentamista haastaen muoti- ja designmaailmaa voimaannuttavalla optimismilla, kuviotaiteella sekä ajattomalla ja kestäväällä designilla.”

Päivitetyt pitkän aikavälin tavoitteet ja strategiakausi 2023–2027

Marimekon hallitus päätti 6.9.2022 yhtiön uusista pitkän aikavälin taloudellisista tavoitteista ja nosti tavoitteita liikevaihdon kehittymiselle ja vertailukelpoiselle liikevoittomarginaalille. Uudet pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet ovat seuraavat:

- liikevaihdon vuosittainen kasvu 15 % (aiemmin: yli 10 %)
- vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 20 % (aiemmin: 15 %)
- vuoden lopun nettovelka/käyttökate-suhdeluku korkeintaan 2 (ennallaan)
- tavoitteena on jakaa osinkoa vuosittain, osinko osakekohtaisesta tuloksesta vähintään 50 % (ennallaan)

Aiemmat taloudelliset tavoitteet asetettiin marraskuussa 2018 ja yhtiö ylitti ne vuoden 2021 lopussa. Samalla hallitus määritteli Marimekon suunnan ja viisi strategista menestystekijää seuraavalle strategiakaudelle 2023–2027, minkä aikana yhtiö aikoo keskittyä skaalaamaan liiketoimintaansa ja kasvuaan erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Nämä viisi menestystekijää ovat:

S: Määrätietoinen vastuullisuustyö tukee Marimekon pitkän aikavälin menestystä

C: Terävöitetty luova visio laajemman globaalin asiakaskunnan puhuttelemiseksi

A: Kasvun kiihdyttäminen Aasiassa

L: Rakkaus Marimekko-elämään

E: Arvoketjun digitalisointi monikanavaisen kasvun sekä tehokkuuden vauhdittamiseksi

Tarkemmin strategiakauden 2023–2027 suunnasta ja menestystekijöistä on kerrottu 6.9.2022 julkaistuissa pörssitiedotteissa sekä yhtiön pääomamarkkinapäivässä 14.9.2022.

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden kasvuennusteet ovat hieman parantuneet, mutta epävarmuus on edelleen suurta ja taantuma on hyvin todennäköinen merkittävässä osassa maailmantaloutta vuonna 2023. Maailmantalouden ennakoitaan kasvavan noin 1,7 prosentin vauhtia vuonna 2023, mutta euroalueelle ennustetaan nollakasvua. Kiinan muuttuneen suhtautumisen koronavirustilanteeseen sekä energian hintojen laskun odotetaan tuovan helpotusta maailmantalouteen, kun taas yleinen inflaatio, korkojen nousu ja Venäjän sota Ukrainassa heikentävät odotuksia.

Suhdannetilanne Suomessa on jatkanut heikentymistään. Arviot tulevasta ovat parantuneet hieman, mutta ovat yhä heikkoja. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori vahvistui tammikuussa 2023 ollen kuitenkin edelleen alle pitkän aikavälin keskiarvon. Myynti oli lähes syksyn tasolla, mutta myyntiodotukset ovat pessimistiset. Varastot vähenivät, mutta ovat edelleen reilusti yli tavanomaisen tason. Kuluttajien luottamus talouteen nousi hieman syksyn synkistä lukemista. Arviot oman talouden nykytilasta ja odotukset omasta ja Suomen taloudesta olivat kuitenkin edelleen hyvin heikolla tasolla ja selvästi heikommat kuin vuosi sitten. Arviot inflaatiosta sekä sen kehityksestä laskivat hieman loppusyksyn ennätyskorkeasta tasosta.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, tammikuu 2023; Luottamusindikaattorit, tammikuu 2023. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus, tammikuu 2023.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi joulukuussa 2,4 prosenttia edellisvuodesta myynnin määrän laskiessa 6,1 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan

työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi tammi-joulukuussa 3,7 prosenttia, mutta myynnin määrä laski 3,6 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennakko, joulukuu 2022).

Liikevaihto

Liikevaihto neljännellä neljänneksellä

Erittäin vahvasta vertailukaudesta ja haastavasta markkinatilanteesta huolimatta loka-joulukuussa 2022 konsernin liikevaihto kasvoi 1 prosentin edellisvuoden vastaavaan kauteen verrattuna ja oli 48 413 tuhatta euroa (48 066). Liikevaihtoa nostivat erityisesti vähittäismyynnin kasvu Suomessa mutta myös kansainvälisen tukkumyynnin nousu. Liikevaihtoa puolestaan laski Suomen tukkumyynnin pienentyminen heikentyneen yleisen kulutuskysynnän mutta myös vertailukautta pienempien kertaluonteisten kampanjatoimitusten seurauksena, ja sen johdosta liikevaihto Suomessa heikkeni 2 prosenttia. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 5 prosenttia.

Kaikki Marimekon omat myymälät olivat avoinna vuoden viimeisellä neljänneksellä ja asiakasvirrat myymälöissä kasvoivat edelleen vertailukaudesta, jolloin vielä muutamia omia myymälöitä oli tilapäisesti suljettuna pandemiatilanteen vuoksi. Marimekon vähittäismyynti kasvoi neljännellä neljänneksellä 13 prosenttia, kun sekä myymälöiden että verkkokaupan myynti kehittyi hyvin. Tukkumyynti yhteensä väheni 10 prosenttia, kun tukkumyynti Suomessa laski.

Liikevaihto Suomessa oli 30 051 tuhatta euroa (30 622). Vähittäismyynti nousi 19 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti Suomessa kasvoi 16 prosenttia. Heikentynyt yleinen kulutuskysyntä Suomessa vaikutti tukkumyyntiin, joka laski 30 prosenttia erittäin vahvasta vertailukaudesta. Kotimaan tukkumyyntiä alensivat osaltaan myös vertailukautta pienemmät kertaluonteiset kampanjatoimitukset.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 10 prosenttia 7 905 tuhanteen euroon (7 188) sekä vähittäis- että tukkumyynnin noustessa alueella. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 3 prosenttia erittäin vahvasta vertailukaudesta. Vuonna 2021 osa viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksista siirtyi vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle. Loka-joulukuussa 2022 tukkumyynnin kasvuvauhtia puolestaan hidasti osin toimitusten painottuminen vertailuvuodesta poikkeavalla tavalla. Alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa tukkumyynti kasvoi 11 prosenttia. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella puolestaan kasvoi 36 prosenttia. Vertailukaudella omat myymälät Australiassa olivat vielä joiltakin osin tilapäisesti suljettuna pandemiatilanteesta johtuen.

Liikevaihto vuonna 2022

Vuonna 2022 konsernin liikevaihto kasvoi 9 prosenttia ja oli 166 515 tuhatta euroa (152 227). Sekä vähittäismyynnin hyvä kehitys Suomessa että kansainvälisen myynnin kasvu nostivat liikevaihtoa. Liikevaihtoa puolestaan heikensi lasku Suomen tukkumyynnissä. Lasku johtui pääosin vertailuvuotta merkittävästi pienemmistä kertaluonteisista kampanjatoimituksista. Suomessa liikevaihto kasvoi 6 prosenttia ja kansainvälinen myynti nousi 14 prosenttia.

Marimekon omat myymälät olivat vuonna 2022 pääsääntöisesti auki normaalisti ja asiakasvirrat kasvoivat merkittävästi vertailuvuodesta. Yhteensä monikanavainen vähittäismyynti kasvoi 19 prosenttia, kun sekä myymälöiden että verkkokaupan myynti kehittyi hyvin. Tukkumyynti oli vertailuvuoden tasolla ja lisenssituotot kasvoivat 19 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli 98 237 tuhatta euroa (92 299). Vähittäismyynti nousi 21 prosenttia ja vertailukelpoinen vähittäismyynti 17 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa laski 13 prosenttia

pääosin vertailuvuotta merkittävästi pienemmistä kertaluonteisista kampanjatoimituksista johtuen.

Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 17 prosenttia ja oli 30 309 tuhatta euroa (25 974). Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 10 prosenttia ja Japanissa 5 prosenttia. Vuonna 2021 osa viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksista siirtyi vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 57 prosenttia, kun vertailuvuodesta poiketen omia myymälöitä ei ollut pandemian vuoksi tilapäisesti suljettuna vuoden aikana.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	10-12/ 2022	10-12/ 2021	Muutos, %	1-12/ 2022	1-12/ 2021	Muutos, %
Suomi	30 051	30 622	-2	98 237	92 299	6
Kansainvälinen myynti	18 362	17 444	5	68 278	59 927	14
Skandinavia	4 473	4 449	1	13 956	12 661	10
EMEA	3 673	3 125	18	16 014	12 895	24
Pohjois-Amerikka	2 311	2 682	-14	7 999	8 397	-5
Aasian-Tyynenmeren alue	7 905	7 188	10	30 309	25 974	17
Yhteensä	48 413	48 066	1	166 515	152 227	9

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

Taloudellinen tulos

Loka-joulukuussa 2022 konsernin liikevoitto oli 6 799 tuhatta euroa (7 618). Liikevoittoon sisältyi 146 tuhatta euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 6 945 tuhatta euroa (7 618). Liikevoittoa neljännellä neljänneksellä heikensivät erityisesti korkeammat kiinteät kustannukset mutta myös suhteellisen myyntikatteen aleneminen. Liikevoittoa puolestaan tukivat vertailukautta alemmat poistot.

Kiinteitä kuluja viimeisellä vuosineljänneksellä lisäsivät erityisesti vähittäismyynnin kasvun mahdollistaneet myymälöiden nousseet henkilöstökulut sekä panostukset markkinointiin ja digitaaliseen kehitykseen. Suhteellista myyntikatetta heikensivät pääasiassa vertailukautta suuremmat alennukset ja alemmat lisenssituotot. Hyvät tuotekatteen sekä vähittäismyynnin vertailukautta suurempi osuus liikevaihdosta puolestaan tukivat suhteellista myyntikatetta.

Vuonna 2022 konsernin liikevoitto oli 30 236 tuhatta euroa (31 249). Liikevoittoon sisältyi 146 tuhatta euroa vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 30 382 tuhatta euroa (31 249). Liikevoittoa laski pääosin kiinteiden kulujen nousu mutta myös suhteellisen myyntikatteen aleneminen. Liikevoittoa puolestaan tuki erityisesti liikevaihdon nousu mutta myös vertailuvuotta alemmat poistot.

Kiinteitä kuluja vuonna 2022 lisäsivät erityisesti panostukset kansainvälisen kasvun edellytyksiin, mikä nosti esimerkiksi henkilöstö-, IT- ja markkinointikuluja. Suhteellista

myyntikatetta heikensivät vertailuvuotta suuremmat alennukset ja yleisestä kuljetuskustannusten noususta aiheutunut logistiikkakulujen kasvu. Alennusten määrää nostivat hyvin sujuneet alennusmyynnit myös loppuvuonna sekä loppuunmyynnit vuokrasopimusten päätyttyä kolmessa myymälässä. Suhteellista myyntikatetta puolestaan tukivat hyvät tuotekatteen, kasvaneet lisenssituotot ja vähittäismyynnin vertailuvuotta suurempi osuus liikevaihdosta.

Markkinointiin käytettiin vuoden 2022 aikana 9 245 tuhatta euroa (7 521) eli 6 prosenttia konsernin liikevaihdosta (5).

Konsernin poistot olivat 9 651 tuhatta euroa (11 874) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (8). Alemmat poistot liittyvät käyttöoikeusomaisuuseriksi IFRS 16 -standardin mukaisesti kirjattaviin vuokrasopimuksiin, joista tehtävät poistot ovat vähentyneet, kun joitakin myymälöitä on suljettu sekä vuonna 2021 että 2022 ja vuokrasopimusten ehtoja on neuvoteltu uudestaan.

Vuonna 2022 liikevoittomarginaali oli 18,2 prosenttia (20,5) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali niin ikään 18,2 prosenttia (20,5). Vuoden viimeisellä neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 14,0 prosenttia (15,8) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 14,3 prosenttia (15,8).

Nettorahoituserät vuonna 2022 olivat -1 097 tuhatta euroa (-552) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (0). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -75 tuhatta euroa (270), joista realisoitumattomia oli -73 tuhatta euroa (513). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -720 tuhatta euroa (-694).

Konsernin tulos ennen veroja vuonna 2022 oli 29 139 tuhatta euroa (30 697). Tilikauden tulos oli 22 708 tuhatta euroa (24 408) ja tulos osaketta kohden 0,56 euroa (0,60). Osakekohtaisten tunnuslukujen laskennassa on otettu huomioon Marimekon osakkeiden uusi kokonaismäärä maksuttoman osakeannin jälkeen 12.4.2022 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti. Vertailuvuoden luvut on oikaistu vastaavasti.

Tase

Konsernin tase 31.12.2022 oli 114 587 tuhatta euroa (132 887). Emoyhtiön osakkeenomistajille kuuluva oma pääoma oli 55 425 tuhatta euroa (69 833) eli 1,37 euroa osaketta kohden (1,72).

Pitkäaikaiset varat olivat tilikauden lopussa 36 108 tuhatta euroa (35 149). Vuokrasopimusvelat olivat 31 824 tuhatta euroa (30 480) ja rahoitusvelat 2 169 tuhatta euroa (1 798). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 14 591 tuhatta euroa (14 982).

Nettokäyttöpääoma oli tilikauden lopussa 20 557 tuhatta euroa (7 235) ja vaihto-omaisuus oli 33 784 euroa (25 983). Vaihto-omaisuutta kasvatti osin varautuminen jatkuvan malliston kysyntään mahdollisissa toimitusketjujen häiriötilanteissa.

Rahavirta ja rahoitus

Loka-joulukuussa 2022 liiketoiminnan rahavirta oli 11 739 tuhatta euroa (17 785) eli 0,29 euroa osaketta kohden (0,44). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 11 550 tuhatta euroa (18 219).

Vuonna 2022 liiketoiminnan rahavirta oli 20 141 tuhatta euroa (35 902) eli 0,50 euroa osaketta kohden (0,88). Liiketoiminnan rahavirtaan vaikutti negatiivisesti vaihto-omaisuuden korkeampi

taso, tavarantoimitusten ja niihin liittyvien ostovelkojen maksujen vertailuvuodesta poikkeava ajoitus sekä tuloverojen vertailuvuodesta poikkeava maksuaikataulu ja verojen suuruus. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 19 142 tuhatta euroa (34 992).

Konsernin rahavarat olivat tilikauden päättyessä 32 711 tuhatta euroa (59 726). Rahavarojen laskuun vaikutti erityisesti lisäosingon maksu keväällä 2022. Vuonna 2022 osinkoja maksettiin yhteensä 37 372 tuhatta euroa (7 299). Sijoitetun pääoman tuotto oli 31,5 prosenttia (33,0). Korollista luottolimiittia oli käytössä 2 127 tuhatta euroa (1 798). Lisäksi konsernilla oli tilikauden lopussa nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 14 591 tuhatta euroa (14 982).

Talouden yleisen epävarmuuden jatkuessa Marimekko hankki tilikauden jälkeen tammikuussa 2023 aiempien luottolimiittien lisäksi 16 000 tuhannen euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli kauden lopussa 49,2 prosenttia (53,3). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 2,2 prosenttia (-39,3). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli 0,03 (-0,64) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Vuonna 2022 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 999 tuhatta euroa (207) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (0). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa yhtiön pääkonttorin rakennuksen uudistamiseen, tuotantokalustoon ja myymälöiden rakentamiseen. Bruttoinvestoinnit eivät sisällä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) katsaus- tai vertailuvuonna.

Tutkimus- ja kehittämistoiminta

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

Myymäläverkosto

Yhtiön jakelustrategian ytimessä on yhtiön itsensä tai sen partnereiden operoima monikanavainen Marimekko-vähittäismyynti. Valikoidut ja yhä useammin verkossa toimivat jälleenmyyjät puolestaan laajentavat Marimekon tuotteiden saatavuutta ja tavoittavat uusia asiakkaita. Myös digitalisoituneessa liiketoiminnassa fyysisillä myymälöillä on tärkeä rooli paitsi jakelukanavana myös brändikulttuurin sydäminä, jotka lisäksi tukevat verkkokauppaa ja myyntiä muissa kanavissa.

Marimekolle on keskeistä olla hyvillä, kohdeyleisöään palvelevilla liikepaikoilla. Myymäläverkoston toimintaa ja tehokkuutta arvioidaan ja kehitetään jatkuvasti. Neljänellä neljänneksellä New Yorkissa Yhdysvalloissa, Shenzhenissä Kiinassa ja Bangkokissa Thaimaassa avattiin uudet Marimekko-myymälät. Hongkongissa puolestaan avautui Marimekko-verkkokauppa. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli vuoden 2022 lopussa 153 ympäri maailmaa, ja katsauskauden lopussa kaikki myymälät olivat avoinna normaalisti. Myymälöiden liikevaihto kullakin markkinalla kertyy pääosin myynnistä paikallisille asiakkaille, vaikka etenkin lomakausien aikana myynti turisteille on tiettyjen keskeisten myymälöiden myynnistä merkittävä.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Verkkomyynti kehittyi viimeisellä vuosineljänneksellä hyvin. Yhtiön omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat tavoittavat asiakkaita jo 35 maassa. Lisäksi Marimekolla on jakelua myös muiden verkkomyyntikanavien kautta.

Digitaalisten palveluratkaisujen myötä verkkomyynnin ja myymälöissä tehtävän kaupan integroituminen lisääntyy jatkuvasti. Tästä syystä Marimekko raportoi oman verkkokaupan liikevaihdon osana vähittäismyyntiä ja myynnin muiden verkkomyyntikanavien kautta osana tukkumyyntiä.

Pitkän aikavälin kansainvälisen kasvunsa vauhdittamiseksi Marimekko jatkaa panostuksiaan digitaaliseen ja monikanavaiseen liiketoimintaan. Verkkomyynnin merkitys yhtiön liiketoiminnassa kasvaa edelleen, ja asiakkaiden siirtyminen digitaalisiin myyntikanaviin vaikuttaa Marimekon tulevaisuuden jakelukanavapainotuksiin.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.12.2022	31.12.2021
Suomi	64	64
Skandinavia	8	8
EMEA	1	2
Pohjois-Amerikka	3	4
Aasian-Tyynenmeren alue	77	74
Yhteensä	153	152

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

Vastuullisuus

Marimekon toiminta ja designfilosofia ovat aina pohjanneet vastuulliseen ajatteluun: Marimekko haluaa tarjota asiakkailleen ajattomia, käytännöllisiä ja kestäviä tuotteita, jotka tuovat iloa pitkään ja joita ei haluta heittää pois. Määrätietoinen vastuullisuustyö tukee yrityksen pitkän aikavälin menestystä, ja vastuullisuustyö on määritelty yhdeksi viidestä menestystekijästä strategiakaudella 2023–2027. Marimekon vastuullisuusstrategia vuosille 2021–2025 perustuu kolmeen koko arvoketjuun ulottuvaan pääperiaatteeseen sekä niihin liittyviin kunnianhimoisiin tavoitteisiin ja toimintasuunnitelmiin: ajaton design tuo iloa sukupolvesta toiseen, tulevaisuuden tuotteet eivät jätä jälkeä ja kohti positiivista muutosta oikeudenmukaisuuden ja tasa-arvon avulla. Vuonna 2022 tehtiin töitä muun muassa kiertotalouden periaatteiden mukaisten innovaatioiden ja liiketoimintamallien edistämiseksi sekä vastuullisempien materiaalien osuuden kasvattamiseksi edelleen tuotteissa.

Marimekko julkaisee selvityksen muista kuin taloudellisista tiedoista vuodelta 2022 toimintakertomuksesta erillisenä viimeistään viikolla 12. Selvitys on luettavissa yhtiön verkkosivuilla company.marimekko.com. Laajemmin yhtiö kertoo vastuullisuustyöstään ja ympäristö-, terveys- ja turvallisuusasioista kerran vuodessa ilmestyvässä erillisessä vastuullisuuskatsauksessa, joka on luettavissa yhtiön verkkosivuilla. Seuraava katsaus ilmestyy vuoden 2023 toisella neljänneksellä.

Henkilöstö

Vuonna 2022 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 434 (401) ja vuoden lopussa 459 (409), joista 76 (69) työskenteli ulkomailla. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 24 (21), EMEA 1 (1), Pohjois-Amerikka 16 (13) ja Aasian-Tyynenmeren alue 35 (34). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 218 (193). Vertailuvuonna vähittäiskauppaketjussa oli vielä koronavirustilanteeseen liittyviä lomautuksia.

Muutokset yhtiön johdossa

Vuonna 2022 yhtiön johdossa tapahtui seuraavat muutokset. Marimekko tiedotti 2.5.2022, että myyntijohtaja (CSO) ja johtoryhmän jäsen Dan Trapp jättää tehtävänsä henkilökohtaisista syistä 2.8.2022 alkaen. Kesäkuussa Marimekko kertoi muuttavansa myynnin johtamismalliaan niin, että johtoryhmässä yksi henkilö vastaa Region West -maantieteellisen alueen (Suomi, Skandinavia, EMEA sekä Pohjois-Amerikka) myynnistä ja toinen Region East -alueen (Aasian-Tyynenmeren alue) myynnistä. Noora Laurila aloitti 14.9.2022 Marimekon Region West -maantieteellisen alueen myyntijohtajana (Senior Vice President, Sales, Region West) ja Marimekon johtoryhmän jäsenenä.

Marimekko-konsernin johtoryhmän muodostivat vuoden 2022 lopussa Tiina Alahuhta-Kasko puheenjohtajana sekä jäsenenä Elina Anckar (talousjohtaja), Rebekka Bay (luova johtaja), Tina Broman (hankinta- ja tuotejohtaja), Kari Härkönen (digitaalisesta liiketoiminnasta vastaava johtaja), Noora Laurila (myyntijohtaja, Region West), Sanna-Kaisa Niikko (markkinointijohtaja), Tanya Strohmayer (henkilöstöjohtaja) ja Riika Wikberg (liiketoiminnan kehityksestä vastaava johtaja).

Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä

Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä vuodelta 2022 julkaistaan toimintakertomuksesta erillisenä viimeistään viikolla 12. Selvitys on luettavissa yhtiön verkkosivuilla.

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2022 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 12.4.2022 sekä osavuosikatsauksessa 13.5.2022.

Osake ja osakkeenomistajat

Osakepääoma ja osakkeiden määrä

Tilikauden päättyessä yhtiön kaupparekisteriin merkitty täysin maksettu osakepääoma oli 8 040 000 euroa ja osakkeiden lukumäärä 40 649 170 kappaletta. Osakkeiden lukumäärä nousi keväällä, kun varsinainen yhtiökokous 12.4.2022 päätti, että yhtiön osakkeen likviditeetin parantamiseksi osakkeenomistajille annettiin maksutta uusia osakkeita omistuksen mukaisessa suhteessa siten, että kutakin osaketta kohti annettiin neljä (4) uutta osaketta (ns. split). Uudet osakkeet rekisteröitiin kaupparekisteriin 14.4.2022 ja kaupankäynti niillä alkoi 19.4.2022.

Osakeomistus

Joulukuun 2022 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 36 616 osakkeenomistajaa (23 323). Osakkeista 15,15 prosenttia (17,41) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Tilikauden alussa yhtiön hallussa oli 13 360 omaa osaketta. Marimekon hallitus päätti 15.2.2022 luovuttaa 7 802 yhtiön hallussa olevaa omaa osaketta osana johtoryhmälle kohdistettua pitkän aikavälin kannustinjärjestelmän jälkimmäistä ansaintajaksoa. Luovutuksen jälkeen Marimekolla oli hallussaan 5 558 omaa osaketta eli noin 0,07 prosenttia yhtiön osakkeista. Huhtikuussa toteutetun maksuttoman osakeannin jälkeen yhtiön hallussa oli vastaavasti 27 790 omaa osaketta. Marimekon hallitus päätti 14.11.2022 aloittaa varsinaisen yhtiökokouksen 12.4.2022 antaman valtuutuksen perusteella yhtiön omien osakkeiden hankinnan. Osakkeita hankittiin 50 000 kappaletta Nasdaq Helsingin järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä 16.–22.11.2022. Hankittujen osakkeiden keskihinta oli noin 9,05 euroa osakkeelta ja hankituista osakkeista maksettu kokonaissumma oli 452 721,80 euroa. Tilikauden lopussa Marimekolla oli hallussaan 77 790 omaa osaketta, mikä vastaa noin 0,19 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Yhtiön hallussa olevilla omilla osakkeilla ei voi äänestää eikä niille makseta osinkoa.

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

Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Vuonna 2022 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 14 263 348 kappaletta (11 145 915) eli 35,09 prosenttia (27,42) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden vaihtoa raportoitaessa on otettu huomioon maksuttomassa osakeannissa yhtiökokouksen 12.4.2022 päätöksen mukaisesti annetut uudet osakkeet. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli 171 076 384 euroa (153 719 602). Osakkeen alin kurssi oli 8,14 euroa (8,90), ylin 17,60 euroa (18,84) ja keskipurssi 12,04 euroa (13,79). Joulukuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 8,76 euroa (16,94).

Yhtiön markkina-arvo 31.12.2022 oli 355 405 289 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (687 465 348).

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 14.4.2021 valtuutti hallituksen päättämään enintään 1,00 euron osakekohtaisen osingon jakamisesta yhdessä tai useammassa erässä myöhempänä ajankohtana. Hallitus käytti valtuutusta 15.2.2022 ja päätti, että vuodelta 2020 maksetaan yhdessä erässä osinkoa 1,00 euroa osakkeelta. Osingon täsmäytyspäivä oli 17.2.2022 ja maksupäivä 24.2.2022.

Yhtiökokous 14.4.2021 valtuutti hallituksen myös päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Marimekon hallitus päätti valtuutuksen nojalla 15.2.2022 luovuttaa 7 802 yhtiön hallussa olevaa omaa osaketta maksutta osana johtoryhmälle kohdistettua pitkän aikavälin kannustinjärjestelmän jälkimmäistä ansaintajaksoa. Valtuutus päättyi 12.4.2022.

Varsinainen yhtiökokous 12.4.2022 valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Lukumäärässä on huomioitu maksuttoman osakeannin vaikutus yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti. Määrä vastaa noin 0,4 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet voidaan hankkia vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentävät yhtiön jakelupoista omaa pääomaa.

Yhtiön omat osakkeet hankitaan muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankitaan käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Marimekko Oyj:n hallitus päätti 14.11.2022 hankkia 50 000 omaa osaketta valtuutuksen perusteella. Osakeostot saatiin päätökseen 22.11.2022. Valtuutus on voimassa 12.10.2023 asti ja sen nojalla voidaan vielä hankkia 100 000 omaa osaketta.

Lisäksi yhtiökokous 12.4.2022 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 250 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta. Lukumäärässä on huomioitu maksuttoman osakeannin vaikutus yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti. Määrä vastaa noin 0,6 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 osakepalkkiojärjestelmää, henkilöstöannin toteuttaminen, yhtiön pääomarakenteen kehittäminen, osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa tai muiden liiketoimintajärjestelyjen toteuttaminen. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja sen kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty vuonna 2022. Valtuutus on voimassa 12.10.2023 asti.

Vuoden 2022 lopussa hallituksella ei ollut voimassa olevia valtuutuksia optio- tai vaihtovelkakirjalainoihin.

Tilikauden jälkeiset tapahtumat

Muutokset yhtiön johdossa

Tilikauden jälkeen Marimekon hallitus nimitti tähän asti Kiinan, Etelä-Korean ja Kaakkois-Aasian markkinoista vastaavana johtajana työskennelleen Natacha Defrancen Marimekon Region East - alueen myyntijohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi sekä yhtiön lakiasiainjohtaja Essi Weserin johtoryhmän jäseneksi. Molemmat aloittavat uusissa tehtävissään 16.2.2023 ja raportoivat toimitusjohtaja Tiina Alahuhta-Kaskolle. Johtoryhmässä on näiden nimitysten jälkeen toimitusjohtaja mukaan lukien 11 jäsentä.

Johdon pitkän aikavälin kannustinjärjestelmä

Tilikauden jälkeen Marimekon hallitus päätti käynnissä olevan johdon pitkän aikavälin kannustinjärjestelmän toisen ansaintajakson tavoitteista ja mahdollisista palkkioista. Samalla hallitus päätti laajentaa johtoryhmälle suunnatun kannustinjärjestelmän ensimmäistä ansaintajaksoa niin, että myös siihen kuuluu nyt toimitusjohtaja mukaan lukien 11 jäsentä. Tarkemmin päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 16.2.2023.

Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät

Marimekon liiketoiminta altistaa yhtiön erilaisille riskitekijöille. Alla on esitelty sellaiset riskit ja epävarmuustekijät, jotka voivat olennaisesti heikentää Marimekon liiketoiminnan edellytyksiä,

myyntiä, taloudellista tulosta ja asemaa. Marimekon riskienhallintakäytännöt on kuvattu selvityksessä hallinto- ja ohjausjärjestelmästä.

Taloudellinen ja poliittinen toimintaympäristö

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

Geopoliittiset jännitteet voivat myös vaikuttaa Marimekon hankinta- ja logistiikkaketjuihin sekä toimintamahdollisuuksiin tietyissä maissa. Geopoliittiset jännitteet voivat johtaa sotilaallisiin toimiin, kauppakiistoihin, talouspakotteisiin sekä vienti- ja tuontirajoituksiin, jotka voivat vaikuttaa yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen. Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa ei ole suoraan vaikuttanut Marimekon liiketoimintaan, mutta sota aiheuttaa edelleen häiriöitä globaaleihin toimitusketjuihin ja vaikuttaa osaltaan maailmantalouden kehittymiseen sekä kuluttajien ostovoimaan ja -käyttäytymiseen.

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

Koronaviruspandemia on ollut globaalille muotialalle ja erikoiskaupalle pahin kriisi vuosikymmeniin, ja sen taloudelliset ja yhteiskunnalliset seuraukset voivat edelleen hidastaa maailmantalouden elpymistä ja vaikuttaa Marimekon tuotteiden kysyntään, henkilöstön terveyteen ja yhtiön arvoketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

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

Marimekko monitoroi jatkuvasti taloudellisen ja poliittisen toimintaympäristön kehittymistä, huomioi liiketoimintansa johtamisessa erilaisia skenaarioita ja sopeuttaa toimintaansa tarpeen mukaan.

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

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

Monikanavaisuuden merkitys vähittäiskaupassa on viime vuosina korostunut. Kansainvälinen verkkokauppa on lisännyt kuluttajille tarjolla olevia vaihtoehtoja ja suurien verkkokauppatoimijoiden merkitystä. Lisäksi pandemia on vauhdittanut vähittäiskaupan digitalisoitumista ja kärjistänyt joidenkin muotitoimialan perinteisten tukkuasiakkaiden, kuten tavaratalojen ja monimerkkimyymlöiden, taloudellisia vaikeuksia. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myynnin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukyvyyn ylläpitäminen nopeasti

muuttuvassa ja digitalisaation mullistamassa toimintaympäristössä edellyttää yhtiöltä ketteryyttä, tehokkuutta, joustavuutta ja jatkuvaa toimintojen uudelleenarviointia.

Merkittäviin kumppanivalintoihin sekä partneri- ja muihin yhteistyösopimuksiin liittyy huomattavia riskejä. Myös myymälöiden vuokrasopimukseen Suomessa ja ulkomailla sisältyy riskejä. Yhtiön kansainvälistyessä ja brändin kiinnostavuuden kasvaessa harmaavientiin liittyvät riskit voivat lisääntyä, ja sillä voi olla vaikutusta yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Lisäksi yhtiön kustannusrakenteen muutoksiin sekä asiakkaiden ja kumppaneiden maksuvalmiuteen liittyvillä riskeillä voi olla vaikutusta yhtiön taloudelliseen asemaan.

Muita merkittäviä riskejä ovat yhtiön designin, tuotevalikoiman sekä tuotteiden jakelun ja hinnoittelun muutoksiin liittyvät riskit. Kasvanut kustannusinflaatio aiheuttaa painetta hintojen nostoon, kun taas maailmantalouden ja toimintaympäristön epävarmuudet vaikuttavat negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja -käyttäytymiseen. 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.

Toimitusketju

Marimekon toimitusketjuun liittyvät riskit koskevat erityisesti tuotantoa, hankinta- ja logistiikkaprosesseja ja niiden toimintavarmuutta, joustavuutta ja tehokkuutta, muutoksia raaka-aineiden ja muiden tuotannontekijöiden hinnoissa sekä logistiikan hintaa ja saatavuutta. Pandemiatilanne erityisesti rajoituksia vasta purkaneessa Kiinassa sekä Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Oman kangaspainon toimintavarmuuden varmistaminen kaikissa olosuhteissa on ensiarvoisen tärkeää.

Raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannontekijöiden korkeammat kustannukset voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Pandemiatilanteessa osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan liittyviä riskejä.

Toimitusketjun häiriöiden ja tuotetilauksiin entistä varhaisemman sitoutumisen lisäksi varastojen ja tavaravirtojen hallintaan liittyvät riskit kasvavat tuotteiden jakelun laajentuessa ja toiminnan monipuolistuessa, mikä voi heikentää yhtiön kassavirtaa. Tukkumyynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaabelit voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta. Toimitusketjun häiriöiden riskiä lisäävät myös kyberhäiriötilanteet, pandemiaan liittyvät sulkutoimet, geopoliittiset jännitteet ja muut maailmantalouteen liittyvät epävarmuustekijät. Marimekko työskentelee aktiivisesti vähentääkseen tuotanto- ja logistiikkaketjujen häiriöiden ja nousseiden kustannuksien negatiivisia vaikutuksia sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

Vastuullisuus

Vastuullisuuden kehittämisen merkitys kilpailukyvyllä kasvaa Marimekon toimialalla, mikä voi vaikuttaa yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen, sillä kehitystyö edellyttää laaja-alaisesti panostuksia. Marimekon vastuullisuustavoitteiden kannalta suurimmat riskit ja mahdollisuudet liittyvät kuluttajakäyttäytymisen muutoksiin ja mahdolliseen uuteen sääntelyyn, joka voi

vaikuttaa yhtiön tuotteisiin ja arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoida muutoksia, reagoida niihin ja kehittää vastuullisempia tuotteita on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyn kannalta.

Vastuullisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen on tärkeää asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyy maine-, korvaus- ja liiketoiminnallisia riskejä. Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (esimerkiksi ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti ja jatkuvasti kasvavan sääntelyn mukaisesti viestimisellä on kasvava merkitys asiakkaille. Nämä vastuullisuuskysymykset koskevat sekä Marimekon hankintaa ja omaa tuotantoa että lisensoituja tuotteita.

Ympäristö ja ilmastonmuutos

Ilmastonmuutos lisää sään ääri-ilmiöiden ja luonnonkatastrofien, kuten tulvien, metsä- ja maastopalojen sekä myrskyjen, todennäköisyyttä. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit ovat riski Marimekon arvoketjun toimintavarmuudelle ja tehokkuudelle. Ilmastonmuutoksesta johtuvat helteet, kuivuus, haasteet veden saatavuudessa, maaperän köyhtyminen ja muut muutokset voivat puolestaan vaikuttaa Marimekon tuotteissa käytettyjen raaka-aineiden, kuten puuvillan, saatavuuteen ja hintaan. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit voivat vaikuttaa myös tuotteiden saatavuuteen, jos niistä koituu vahinkoja yhtiön toimittajakumppaneiden tehtaille 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 lisäämällä vähemmän päästöintensivisten ja vettä valmistuksessaan vaativien materiaalien osuutta mallistoissa, kartoittamalla uusia vastuullisempia materiaali- ja tuotantomenetelmänovaatioita sekä yleisesti monipuolistamalla toimintaa.

Sääntelyn noudattaminen ja vaatimustenmukaisuus

Soveltuvan lainsäädännön, määräysten ja vastuullisten toimintatapojen noudattaminen sekä tuoteturvallisuus ja laatu ovat ensiarvoisen tärkeitä Marimekolle. Mahdolliset väitteet, epäonnistumiset tai virheet voivat johtaa esimerkiksi yhtiön maine- ja liiketoiminnallisiin riskeihin, sakkoihin, korvausvaatimuksiin tai rikossyytteisiin. Kansainvälistyminen kasvattaa yhtiön toimintaan kohdistuvaa sääntelyä ja lisää mahdollisten väitteiden, epäonnistumisten ja virheiden riskiä. Riskejä ehkäistään panostamalla vastuullisuus- ja compliance-työhön sekä tuoteturvallisuudesta huolehtimalla ja jatkuvalla laadunvalvonnalla.

Aineettomat oikeudet

Aineettomilla oikeuksilla on keskeinen rooli yhtiön menestyksessä, ja yhtiön kyvyllä hallinnoida ja suojella näitä oikeuksia voi olla vaikutusta yhtiön liiketoimintaan, arvoon ja maineeseen. Aineettomien oikeuksien hallintaan liittyvät myös keskeisesti freelance-suunnittelijoiden kanssa solmitut yhteistyösopimukset ja sopimusten perusteella maksettavat palkkiot. Yhtiön kasvaessa ja kansainvälistyessä aineettomiin oikeuksiin, erityisesti yhtiön tunnetuimpiin kuvioihin, liittyvät riskit voivat lisääntyä.

Tietoturvariskit

Tietojärjestelmien toimintavarmuuteen, luotettavuuteen ja yhteensopivuuteen liittyy riskejä. Digitalisaation, kansainvälistymisen sekä Venäjän hyökkäyssodan myötä myös kyberrikollisuus ja -hyökkäykset, erilaiset muut tietoturvariskit ja henkilötietojen suojaamiseen liittyvät riskit ovat kasvaneet. Palvelunestohyökkäykset, häiriöt tietoliikenteessä tai esimerkiksi yhtiön omassa verkkokaupassa voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa myynninmenetystä. Tietoturvaloukkaukset voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia, sakkoja ja maineriskejä.

Henkilöstö ja osaaminen

Mahdolliset uudet vakavammat koronavirusinfektioaallot voivat lisätä riskejä henkilöstön terveydestä ja turvallisuudesta huolehtimisessa sekä työvoiman riittävyyden varmistamisessa pandemian aiheuttamissa sairastapauksissa. Mahdolliset pandemiaan liittyvät rajoitustoimet voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan sekä yhtiön toimitusketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

Koska Marimekko on pieni yhtiö, riskit kansainväliseen kasvuun tarvittavan osaamisen varmistamisesta sekä avainhenkilöriskit voivat olla merkittäviä. Osaamisen kehittämiseksi Marimekko panostaa muun muassa johdon ja esihenkilöiden kouluttamiseen, seuraajasuunnitteluun ja suorituskyvyn johtamiseen, jotka tukevat tuloksellista, monimuotoista ja inklusiivista kulttuuria.

Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2023

Maailmantalouden yleiseen kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät kuten taloudellisen taantuman riski, yleinen kustannusinflaatio, korkojen nousu ja energiakriisi sekä geopolittiset jännitteet vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja käyttäytymiseen ja voivat näin vaikuttaa Marimekon liiketoimintaan vuonna 2023 erityisesti tärkeällä kotimarkkinalla Suomessa. Koronaviruspandemiatilanne etenkin rajoituksia vasta purkaneessa Kiinassa sekä Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti toimitusviiveiden ja kasvavien kustannusten kautta yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan.

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdosta. Myynnin Suomessa odotetaan kasvavan edellisvuodesta. Vuoden 2023 tukkumyyniin 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 Marimekolle selvästi merkittävin maa tällä alueella, ja siellä on jo varsin kattava Marimekko-myymlöiden verkosto. Kaikki Marimekko-myymlät ja suurin osa verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella odotetaan kasvavan vuonna 2023, samoin kuin koko kansainvälisen liikevaihdon. Vuonna 2023 tavoitteena on avata arviolta 5–10 uutta Marimekko-myymlää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja -tulokertymä painottuu perinteisesti tilikauden toiselle vuosipuoliskolle. Vuonna 2023 Marimekon liikevaihdon arvioidaan kasvavan. Vuoden ensimmäisen neljänneksen liikevaihdon ennakoidaan kuitenkin jäävän vertailukaudesta kotimaan tukkumyynnin alkuvuoden heikommista näkymistä ja alemmista lisenssituotoista johtuen. Lisäksi ensimmäisen

neljänneksen liikevaihtoa vuonna 2022 nostivat vuoden 2021 viimeiseltä vuosineljännekseltä osin vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle siirtyneet tukkutoimitukset Aasian-Tyynenmeren alueella. Lisenssituottojen koko vuodelta 2023 arvioidaan jäävän vuoden 2022 ennätystasosta.

Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon edelleen vuonna 2023. Marimekon alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiön viiveellä. Pandemiatilanteessa osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostoen myös varastojen hallintaan liittyviä riskejä. Myös kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset lisäävät varastoriskejä. Marimekko työskentelee aktiivisesti vähentääkseen tuotanto- ja logistiikkaketjujen häiriöiden ja nousseiden kustannuksien negatiivisia vaikutuksia sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on strategiakaudella 2023–2027 skaalata kasvuaan erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Vuonna 2023 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Markkinointikustannuksien odotetaan kasvavan (2022: 9,2 miljoonaa).

Yhtiö seuraa tarkasti yleistä taloudellista tilannetta, kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehittymistä sekä Venäjän hyökkäyssodan ja koronaviruspandemian vaikutuksia ja sopeuttaa toimintaansa ja suunnitelmiaan olosuhteiden mukaan.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2023

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2023 kasvavan edellisvuodesta (2022: 166,5 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2022: 18,2 prosenttia). Vuoden 2023 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat erityisesti kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys, globaalit toimitusketjujen häiriöt sekä yleinen inflaatiokehitys. Liikevaihdon ja tuloksen kehitykseen liittyviä merkittäviä epävarmuustekijöitä on kuvattu tarkemmin tämän tilinpäätöstiedotteen kohdassa Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

Hallituksen osingonjakoehdotus

Emoyhtiön jakokelpoiset varat 31.12.2022 olivat 49 039 655,34; tilikauden voitto oli 22 850 050,77 euroa. Marimekon hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2022 maksetaan osinkoa 0,34 euroa osaketta kohden.

Hallitus ehdottaa osingonmaksun täsmäytyspäiväksi 17.4.2023 ja osingon maksupäiväksi 24.4.2023. Vuodelta 2021 maksettiin varsinaista osinkoa 0,32 euroa osakkeelta ja lisäosinkoa 0,40 euroa osakkeelta.

Vuosikalenteri 2023

Vuoden 2022 tilinpäätös julkistetaan viimeistään viikolla 12. Vuonna 2023 osavuosi- ja puolivuosisikatsaukset julkistetaan seuraavasti: tammi-maaliskuulta tiistaina 16.5.2023 klo 8.00, tammi-kesäkuulta torstaina 17.8.2023 klo 8.00 ja tammi-syyskuulta keskiviikkona 8.11.2023 klo 8.00.

Varsinainen yhtiökokous 2023 on suunniteltu pidettäväksi torstaina 13.4.2023 klo 14.00.

Helsingissä 15. helmikuuta 2023

Marimekko Oyj

Hallitus

Vuoden 2022 neljännesvuositulokset ovat tilintarkastamattomia. Koko vuotta 2022 koskevat luvut perustuvat vuoden 2022 tilintarkastettuun tilinpäätökseen. Tuhansiksi euroiksi pyöristettyjen lukujen yhteenlaskuissa saattaa esiintyä pyöristyseroja.

Laadintaperiaatteet

Tämä osavuositarkastus on laadittu IAS 34 Osavuositarkastukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän tarkastuksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2022 tilinpäätöksessään.

IFRS-tulkintakomitea (IFRIC) antoi huhtikuussa 2021 lopullisen agendapäätöksen pilvipalvelujärjestelyiden konfigurointi- ja räätälöintimenojen kirjanpitokäsittelystä (IAS 38 Aineettomat hyödykkeet). Marimekko muutti agendapäätökseen perustuen pilvipalveluiden käyttöönottomien soveltamaansa laadintaperiaatetta vuoden 2021 tilinpäätöksen yhteydessä takautuvasti vuosille 2021 ja 2020. Tämä laadintaperiaatteen muutos kasvatti yhtiön kiinteitä kuluja sekä vastaavasti vähensi investointeja ja poistoja. Tilikaudelle 2021 kirjattu osuus, 1 miljoonaa euroa, on jaettu takautuvasti vuosineljänneksille alla olevan mukaisesti. Tarkemmin muutoksen vaikutukset on esitetty tilinpäätöksen 2021 laadintaperiaatteissa.

OIKAISUN VAIKUTUS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(1 000 euroa)	10-12/ 2021	7-9/ 2021	4-6/ 2021	1-3/ 2021	2021
Liiketoiminnan muut kulut	-369	-206	-678	-36	-1 289
Poistot ja arvonalentumiset	86	79	59	33	257
Vaikutus katsauskauden liikevoittoon	-283	-127	-619	-3	-1 031
Verot	57	25	124	1	206
Vaikutus katsauskauden tulokseen	-226	-102	-495	-2	-825

Konserni on lisäksi hyödyntänyt IASB:n vuonna 2020 julkaisemaa vuokratukien käsittelyyn liittyvää IFRS 16 -standardin muutosta sekä vuonna 2021 julkaistua IFRS 16 -standardin muutosta, jolla jatkettiin helpotuksen soveltamisaikaa. Konserni on soveltanut muutosten sisältämää käytännön helpotusta jättää koronaviruspandemian johdosta myönnettyjä vuokratapauksia käsittelemättä IFRS 16 -standardin mukaisena vuokrasopimuksen muutoksena. Vuokrasopimukset, joihin liittyi ainoastaan vuokratapaus tai -alennus, käsiteltiin negatiivisina muuttuvina vuokrina eli niiden vaikutus kirjattiin suoraan tuloslaskelmaan. Standardin muutoksen soveltamisaika päättyi 30.6.2022.

Liitteet

Konsernituloslaskelma ja laaja tuloslaskelma
Konsernitase
Konsernin rahavirtalaskelma
Laskelma konsernin oman pääoman muutoksista
Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet
Konsernin tunnuslukuja
Vaihtoehtoisten 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)	10-12/2022	10-12/2021	1-12/2022	1-12/2021
LIKEVAIHTO	48 413	48 066	166 515	152 227
Liiketoiminnan muut tuotot	29	60	108	148
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	-565	-2 103	7 721	3 151
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-19 529	-18 152	-72 115	-61 484
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-9 139	-8 732	-30 846	-28 239
Poistot ja arvonalentumiset	-2 366	-2 952	-9 651	-11 874
Liiketoiminnan muut kulut	-10 044	-8 568	-31 497	-22 680
LIKEVOITTO	6 799	7 618	30 236	31 249
Rahoitustuotot	-472	373	1 241	851
Rahoituskulut	-954	-421	-2 339	-1 403
	-1 426	-48	-1 097	-552
TULOS ENNEN VEROJA	5 373	7 570	29 139	30 697
Tuloverot	-1 344	-1 708	-6 430	-6 289
KATSAUSKAUDEN TULOS	4 028	5 862	22 708	24 408
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 028	5 862	22 708	24 408
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa *	0,10	0,14	0,56	0,60

LAAJA TULOSLASKELMA

(1 000 euroa)	10-12/2022	10-12/2021	1-12/2022	1-12/2021
KATSAUSKAUDEN TULOS	4 028	5 862	22 708	24 408
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi				
Muuntoeron muutos	174	44	-40	-108
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	4 203	5 905	22 668	24 300
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	4 203	5 905	22 668	24 300

* Osakekohtaiset tunnusluvut on laskettu ja vertailukauden luvut on oikaistu osakkeiden uuden kokonaismäärän mukaan maksuttoman osakeannin (ns. split) jälkeen 12.4.2022 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.12.2022 31.12.2021**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	288	487
Aineelliset hyödykkeet	34 560	33 187
Muut rahoitusvarat	512	533
Laskennalliset verosaamiset	748	942
	36 108	35 149

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	33 784	25 983
Myyntisaamiset ja muut saamiset	11 983	12 029
Rahavarat	32 711	59 726
	78 479	97 738

VARAT YHTEENSÄ**114 587** 132 887

KONSERNITASE

(1 000 euroa)

31.12.2022

31.12.2021

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

Osakepääoma	8 040	8 040
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1 228	1 228
Omat osakkeet	-541	-210
Muuntoerot	-122	-81
Kertyneet voittovarot	46 820	60 856
Oma pääoma yhteensä	55 425	69 833

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	25 277	21 976
	25 277	21 976

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	24 752	28 272
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	416	2 505
Vuokrasopimusvelat	6 547	8 503
Rahoitusvelat	2 169	1 798
	33 885	41 078

Velat yhteensä	59 162	63 055
----------------	---------------	--------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ**114 587****132 887**

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-12/2022

1-12/2021

LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	22 708	24 408
Oikaisut		
Poistot ja arvonalentumiset	9 651	11 874
Rahoitustuotot ja -kulut	1 097	552
Verot	6 430	6 289
Osakeperusteiset maksut	750	509
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	40 636	43 631
Käyttöpääoman muutos	-11 212	-2 225
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	49	-4 152
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-7 809	-3 477
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-3 452	5 404
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	29 424	41 407
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-1 130	-1 271
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	166	31
Maksetut verot	-8 319	-4 265
LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	20 141	35 902

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-12/2022

1-12/2021

INVESTOINTIEN RAHAVIRTA

Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-999	-910
---	------	------

INVESTOINTIEN RAHAVIRTA

-999

-910

RAHOITUKSEN RAHAVIRTA

Lyhytaikaisten lainojen nostot	1 049	932
--------------------------------	-------	-----

Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-665	-
---	------	---

Omien osakkeiden hankinta	-454	-
---------------------------	------	---

Vuokrasopimusvelkojen maksut	-8 485	-10 247
------------------------------	--------	---------

Maksetut osingot	-37 372	-7 299
------------------	---------	--------

RAHOITUKSEN RAHAVIRTA

-45 927

-16 613

Rahavarojen muutos	-26 784	18 378
---------------------------	----------------	--------

Rahavarat katsauskauden alussa	59 726	41 045
--------------------------------	--------	--------

Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-230	303
-------------------------------------	------	-----

Rahavarat katsauskauden lopussa	32 711	59 726
---------------------------------	--------	--------

Marimekolla on nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 14 591 tuhatta euroa (14 982).

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 1.1.2021	8 040	1 228	-315	26	43 343	52 323
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					24 408	24 408
Muuntoerot				-108		-108
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-108	24 408	24 300
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-7 299	-7 299
Osakeperusteiset maksut			104		404	509
Oma pääoma 31.12.2021	8 040	1 228	-210	-81	60 856	69 833
Oma pääoma 1.1.2022	8 040	1 228	-210	-81	60 856	69 833
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					22 708	22 708
Muuntoerot				-40		-40
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-40	22 708	22 668
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-37 372	-37 372
Osakeperusteiset maksut			123		627	750
Omien osakkeiden hankinta			-454			-454
Oma pääoma 31.12.2022	8 040	1 228	-541	-122	46 820	55 425

AINEETTOMAT JA AINEELLISET HYÖDYKKEET

(1 000 euroa)

	Aineettomat hyödykkeet		Aineelliset hyödykkeet	
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	Yhteensä
Hankintameno 1.1.2021	10 586	58 129	29 120	87 249
Muuntoerot	-34	586	346	932
Lisäykset	638	3 426	54	3 480
Vähennykset	-319	-	-	-
Siirrot erien välillä	-325	-	-160	-160
Hankintameno 31.12.2021	10 546	62 142	29 360	91 501
Kertyneet poistot 1.1.2021	10 082	21 562	24 418	45 981
Muuntoerot	-34	447	344	791
Vähennysten kertyneet poistot	-319	-	-	-
Katsauskauden poistot	331	10 655	887	11 542
Kertyneet poistot 31.12.2021	10 060	32 664	25 650	58 314
Kirjanpitoarvo 31.12.2021	487	29 477	3 710	33 187
Hankintameno 1.1.2022	10 546	62 142	29 360	91 501
Muuntoerot	-114	68	186	253
Lisäykset	715	9 885	940	10 825
Vähennykset	-604	-	-4 073	-4 073
Siirrot erien välillä	-657	-	-	-
Hankintameno 31.12.2022	9 887	72 094	26 412	98 507
Kertyneet poistot 1.1.2022	10 060	32 664	25 650	58 314
Muuntoerot	-114	123	189	312
Vähennysten kertyneet poistot	-604	-	-4 073	-4 073
Katsauskauden poistot	258	8 691	701	9 393
Kertyneet poistot 31.12.2022	9 600	41 479	22 467	63 946
Kirjanpitoarvo 31.12.2022	288	30 615	3 945	34 560

TUNNUSLUKUJA

	1-12/2022	1-12/2021	Muutos, %
Tulos/osake (EPS), euroa *	0,56	0,60	-7
Oma pääoma/osake, euroa *	1,37	1,72	-21
Oman pääoman tuotto (ROE), %	36,3	40,0	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	31,5	33,0	
Omavaraisuusaste, %	49,2	53,3	
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	2,2	-39,3	
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	999	207	
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	0,6	0,1	
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	846	834	1
Henkilöstö keskimäärin	434	401	8
Henkilöstö kauden lopussa	459	409	12
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa *	40 571 380	40 582 370	
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin *	40 623 999	40 554 370	

* Osakekohtaiset tunnusluvut on laskettu ja oikaistu osakkeiden uuden kokonaismäärän mukaan maksuttoman osakeannin (ns. split) jälkeen 12.4.2022 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(Milj. euroa)	10-12/ 2022	10-12/ 2021	1-12/ 2022	1-12/ 2021
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät				
Työsuhde-etuudet	-0,1	-	-0,1	-
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-0,1	-	-0,1	-
Käyttökate (EBITDA)				
Työsuhde-etuudet	0,1	-	0,1	-
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	9,3	10,6	40,0	43,1
Liikevoitto				
Työsuhde-etuudet	0,1	-	0,1	-
Vertailukelpoinen liikevoitto	6,9	7,6	30,4	31,2
Liikevaihto				
Liikevoittomarginaali, %	14,0	15,8	18,2	20,5
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	14,3	15,8	18,2	20,5

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

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	10-12/ 2022	10-12/ 2021	Muutos, %	1-12/ 2022	1-12/ 2021	Muutos, %
Suomi	30 051	30 622	-2	98 237	92 299	6
Vähittäismyynti	20 995	17 684	19	64 559	53 547	21
Tukkumyynti	9 003	12 859	-30	33 491	38 547	-13
Lisenssituotot	53	80	-33	187	205	-9
Skandinavia	4 473	4 449	1	13 956	12 661	10
Vähittäismyynti	1 239	1 463	-15	4 157	3 785	10
Tukkumyynti	3 234	2 761	17	9 799	8 651	13
Lisenssituotot	-	225	-	-	225	-
EMEA	3 673	3 125	18	16 014	12 895	24
Vähittäismyynti	792	692	14	2 492	1 906	31
Tukkumyynti	2 760	2 337	18	11 603	9 764	19
Lisenssituotot	121	96	26	1 919	1 225	57
Pohjois-Amerikka	2 311	2 682	-14	7 999	8 397	-5
Vähittäismyynti	1 294	1 976	-34	4 621	5 583	-17
Tukkumyynti	916	623	47	2 761	2 444	13
Lisenssituotot	101	83	21	617	371	66
Aasian-Tyynenmeren alue	7 905	7 188	10	30 309	25 974	17
Vähittäismyynti	2 307	1 699	36	6 619	4 207	57
Tukkumyynti	5 569	5 409	3	23 455	21 305	10
Lisenssituotot	29	80	-63	234	462	-49
Kansainvälinen myynti yhteensä	18 362	17 444	5	68 278	59 927	14
Vähittäismyynti	5 632	5 830	-3	17 890	15 481	16
Tukkumyynti	12 479	11 130	12	47 618	42 164	13
Lisenssituotot	251	484	-48	2 770	2 283	21
Yhteensä	48 413	48 066	1	166 515	152 227	9
Vähittäismyynti	26 627	23 513	13	82 448	69 027	19
Tukkumyynti	21 482	23 989	-10	81 109	80 711	0
Lisenssituotot	304	564	-46	2 957	2 488	19

Tukkumyynnin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(1 000 euroa)	10-12/2022	10-12/2021	Muutos, %	1-12/2022	1-12/2021	Muutos, %
Muoti	12 275	11 045	11	50 525	43 848	15
Kodintuotteet	26 117	28 831	-9	78 273	78 677	-1
Laukut ja asusteet	10 021	8 191	22	37 717	29 702	27
Yhteensä	48 413	48 066	1	166 515	152 227	9

LIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(1 000 euroa)	10-12/2022	7-9/2022	4-6/2022	1-3/2022
Liikevaihto	48 413	44 077	37 981	36 044
Liikevoitto	6 799	11 118	5 690	6 629
Tulos/osake, euroa *	0,10	0,22	0,12	0,12

(1 000 euroa)	10-12/2021	7-9/2021	4-6/2021	1-3/2021
Liikevaihto	48 066	42 363	32 695	29 103
Liikevoitto	7 618	13 127	4 882	5 622
Tulos/osake, euroa *	0,14	0,26	0,09	0,11

* Osakekohtaiset tunnusluvut on laskettu ja vertailukauden luvut on oikaistu osakkeiden uuden kokonaismäärän mukaan maksuttoman osakeannin (ns. split) jälkeen 12.4.2022 pidetyn varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	31.12.2022	31.12.2021
Suomi	64	64
Omat myymälät	25	25
Omat outlet-myymälät	12	12
Jälleenmyyjämyymälät	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15
Skandinavia	8	8
Omat myymälät	5	5
Omat outlet-myymälät	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3
EMEA	1	2
Omat myymälät	-	-
Omat outlet-myymälät	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	1	2
Pohjois-Amerikka	3	4
Omat myymälät	1	2
Omat outlet-myymälät	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	77	74
Omat myymälät	4	4
Omat outlet-myymälät	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	62	59
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	11	11
Yhteensä	153	152
Omat myymälät	35	36
Omat outlet-myymälät	13	13
Jälleenmyyjämyymälät	75	72
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	30	31

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m²:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli joulukuun 2022 lopussa 48 (49).

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikevoimarginaali, %:

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

Tulos/osake (EPS), euroa:

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

Vertailukelpoinen tulos/osake (EPS), euroa:

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

Oma pääoma/osake, euroa:

Oma pääoma / Osakkeiden lukumäärä 31.12.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

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

Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %:

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

Omavaraisuusaste, %:

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

Nettovelkaantumisaste (gearing), %:

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

Nettokäyttöpääoma, euroa:

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

Nettovelka/käyttökate:

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