



**marimekko**

Tilinpäätöstiedote

2023

Marimekko Oyj, Tilinpäätöstiedote 15.2.2024 klo 8.00.

## Marimekon liikevaihto kasvoi ja liikevoitto parani edelleen neljännellä vuosineljänneksellä

### Neljäs vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 50,6 miljoonaa euroa (48,4). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälisen liikevaihdon kasvu mutta myös Suomen vähittäismyynnin myönteinen kehitys.
- Liikevaihto Suomessa nousi 2 prosenttia vähittäismyynnin kasvaessa. Kansainvälinen liikevaihto kasvoi 10 prosenttia, kun erityisesti tukkumyynti kehittyi hyvin sekä Aasian-Tyynenmeren alueella että Pohjois-Amerikassa ja lisenssituotot kasvoivat.
- Liikevoitto oli 8,1 miljoonaa euroa (6,8) ja vertailukelpoinen liikevoitto 8,3 miljoonaa euroa (6,9) eli 16,4 prosenttia liikevaihdosta (14,3).
- Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu mutta myös suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan laskivat liikevoittoa.

### Vuosi 2023 lyhyesti

- Yhtiön liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 174,1 miljoonaa euroa (166,5). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin kasvu mutta myös vähittäismyynnin hyvä kehitys Suomessa.
- Marimekon kansainvälinen liikevaihto vuonna 2023 kasvoi 10 prosenttia ja liikevaihto Suomessa 1 prosentin.
- Liikevoitto oli 31,4 miljoonaa euroa (30,2) ja vertailukelpoinen liikevoitto 32,0 miljoonaa euroa (30,4) eli 18,4 prosenttia liikevaihdosta (18,2).
- Liikevoittoa paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. Liikevoittoa puolestaan laskivat korkeammat kiinteät kustannukset. Suhteellisen myyntikatteen parantumisella oli myönteinen vaikutus liikevoittoon.

**Hallituksen osingonjakoehdotus**

Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2023 maksetaan osinkoa 0,37 euroa osakkeelta. Osingonmaksun täsmäytyspäiväksi ehdotetaan 18.4.2024 ja osingon maksupäiväksi 25.4.2024.

**Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2024**

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2024 kasvavan edellisvuodesta (2023: 174,1 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2023: 18,4 prosenttia). Vuoden 2024 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys erityisesti Suomessa, 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/ 2023	10-12/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2023	1-12/ 2022	Muutos, %
Liikevaihto	50,6	48,4	5	174,1	166,5	5
Kansainvälinen myynti	20,1	18,4	10	75,2	68,3	10
osuus liikevaihdosta, %	40	38		43	41	
Käyttökate (EBITDA)	10,4	9,2	14	40,6	39,9	2
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	10,6	9,3	14	41,2	40,0	3
Liikevoitto	8,1	6,8	19	31,4	30,2	4
Liikevoittomarginaali, %	15,9	14,0		18,0	18,2	
Vertailukelpoinen liikevoitto	8,3	6,9	19	32,0	30,4	5
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	16,4	14,3		18,4	18,2	
Kauden tulos	6,1	4,0	51	23,6	22,7	4
Tulos/osake, euroa	0,15	0,10	51	0,58	0,56	4
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,15	0,10	51	0,59	0,56	6
Liiketoiminnan rahavirta	21,0	11,7	79	29,4	20,1	46
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %				33,0	31,5	
Omavaraisuusaste, %				54,1	49,2	
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				-0,10	0,03	
Bruttoinvestoinnit	0,9	0,2		2,0	1,0	104
Henkilöstö kauden lopussa				468	459	2
joista Suomen ulkopuolella				83	76	9
Brändimyynti <sup>1</sup>	95,9	83,7	15	376,7	382,3	-1
josta Suomen ulkopuolella	57,5	45,4	27	249,0	251,9	-1
kansainvälisen myynnin osuus, %	60	54		66	66	
Myymälöiden lukumäärä				167	154	8

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

<sup>1</sup> Vaihtoehtoisena ei-IFRS-tunnuslukuna esitetään brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta. Brändimyynti on epävirallinen arvio Marimekko-tuotteiden mynnistä kuluttajahinnoin, ja se lasketaan lisäämällä yhtiön oman vähittäiskaupan liikevaihtoon muiden jakelijoiden arvioitu Marimekko-tuotteiden vähittäismyyntiarvo, joka perustuu yhtiön toteutuneeseen tukkumyyntiin ja lisenssituottoihin. Brändimyynti ei sisällä arvonlisäveroa, eikä tunnuslukua tilintarkasteta. Osa lisenssikumppaneista toimittaa tarkan vähittäismyyntitiedon, jolloin brändimyynti raportoidaan sen mukaisesti. Muissa lisenssisopimuksissa on käytetty Marimekon omia eri markkinoiden vähittäismyyntikertoimia.

**TIINA ALAHUHTA-KASKO**

Toimitusjohtaja

”Marimekon liikevaihto kasvoi edelleen ja liikevoittomme parani. Kansainvälinen myynti kasvoi selvästi. Määrätietoinen työmme kannattavan kasvumme skaalaamiseksi jatkuu vuonna 2024 heikommasta yleisestä markkinatilanteesta huolimatta.



Marimekon liikevaihto kasvoi vuoden viimeisellä neljänneksellä viisi prosenttia ja oli 50,6 miljoonaa euroa (48,4). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälinen liikevaihto, joka kasvoi 10 prosenttia, kun etenkin tukkumyynti kehittyi hyvin sekä Aasian-Tyynenmeren alueella että Pohjois-Amerikassa ja lisenssituotot kasvoivat. Myös liikevaihtomme Suomessa kasvoi kaksi prosenttia, mikä on hyvä suoritus tässä haastavassa yleisessä markkinatilanteessa ja hyvin taktisessa liiketoimintaympäristössä. Haluankin lämpimästi kiittää kaikkia marimekkolaisia ja partnereitamme eri puolilla maailmaa heidän upeasta työstään vuonna 2023.

Liikevaihdon hyvä kehitys kasvatti liikekulostamme ja vertailukelpoinen liikevoittomme parani loka-joulukuussa 19 prosenttia 8,3 miljoonaan euroon (6,9) ollen 16,4 prosenttia liikevaihdosta (14,3). Liikevoittoa kasvatti myös suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Jatkoimme johdonmukaisesti strategiaamme mukaisia panostuksia kasvuun ja näin kiinteät kustannuksemme nousivat suunnitellusti.

Koko vuoden 2023 liikevaihtomme kasvoi viisi prosenttia ja oli 174,1 miljoonaa euroa (166,5). Kansainvälinen liikevaihto kasvoi vuoden aikana 10 prosenttia ja liikevaihto Suomessa 1 prosentin. Vertailukelpoinen liikevoittomme oli 32,0 miljoonaa euroa (30,4) eli 18,4 prosenttia liikevaihdosta (18,2). Myös liiketoiminnan rahavirta kehittyi myönteisesti ja Marimekon taloudellinen asema jatkui vahvana.

Jatkoimme vuoden viimeisellä neljänneksellä asemamme vahvistamista kansainvälisillä markkinoilla, erityisesti Aasiassa ja Skandinaviassa. Kaksi uutta Marimekko-myyämälää avattiin Kuala Lumpurissa Malesiassa, joka on yksi kolmesta uudesta loose franchise -partnerien operoimasta markkinasta, joihin Marimekko laajeni vuonna 2023. Kööpenhaminassa avasimme uusimman, dynaamisesti muuntautuvan myymäläkonseptimme mukaisen lippulaivamyymälän. Yhteensä vuoden aikana avattiin 19 uutta Marimekko-myyämälää tai -shop-in-shopia, joista 17 avattiin Aasiassa. Lisäksi Tukholman-lippulaivamyymälä uudistettiin täysin vuonna 2023. Varsinaisten myymälöiden lisäksi näkyvyyttä brändillemme vuoden aikana toivat 11 pop-up-myyämälää, joista neljännellä neljänneksellä yksi sijaitsi Soulissa ja toinen Hongkongissa. Tärkeässä roolissa Marimekon kansainvälisen tunnettuuden kasvattamisessa ovat myös rajoitetun ajan saatavilla olevat yhteistyömallistot oman alansa johtavien toimijoiden kanssa, kuten vuonna 2023 lanseeratut mallistomme adidaksen ja IKEAn kanssa.

Strategiakaudella 2023–2027 Marimekko keskittyy skaalaamaan liiketoimintaansa ja kasvuaan erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Kansainvälisen liikevaihdon kasvu, myymäläverkoston kehittäminen ja uudet digitaaliset myyntikanavat sekä kiinnostavat yhteistyöt ovat

konkreettisia osoituksia strategiamme edistymisestä vuonna 2023. Vuonna 2024 juhlistamme tunnetuimman kuosimme, Maija Isolan suunnitteleman Unikko-kuvion 60-vuotista taivalta. Unikko näkyy vuoden aikana muun muassa erikoismallistoissa sekä lukuisissa tapahtumissa eri puolilla maailmaa, mikä tarjoaa meille erinomaiset eväät jatkaa määrätietoista työtämme yhä uusien yleisöjen tutustuttamiseksi Marimekkoon ja syventääksemme suhdettamme Marimekko-yhteisöön sekä skaalataksemme kannattavaa kasvuamme markkinatilanteesta huolimatta.”

## Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden ennakoitaan jatkavan kasvua vuonna 2024, mutta kasvuvauhti vaihtelee alueittain selvästi. Keskeistä globaalin talouden kannalta on edelleen inflaatio, joka on jatkanut hidastumistaan vuoden 2023 loppua kohden. Geopoliittisten tilanteiden luomat epävarmuudet esimerkiksi toimitus- ja logistiikkaketjuihin voivat kuitenkin aiheuttaa inflaation kiihtymistä uudelleen. Vuonna 2024 maailmantalouden ennakoitaan kasvavan 2,7 prosentin vauhtia, mutta euroalueelle odotetaan vain 0,9 prosentin kasvua.

Suhdannetilanne Suomessa on edelleen heikko, ja arviot nykytilasta ovat yhä heikommat kuin korona-aikana. Yritysten arviot tulevasta suhdannekehityksestä ovat nousseet syksystä, mutta ovat edelleen alhaisella tasolla. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori parani tammikuussa 2024 mutta oli edelleen alle pitkän aikavälin keskiarvon ja heikompaa kuin muissa EU-maissa. Myynti kaupan alalla on supistunut yhä, ja myyntiodotukset lähikuukausille ovat laskeneet syksystä. Kuluttajien luottamus on kohentunut jonkin verran, mutta on yhä selvästi alle pitkän aikavälin keskiarvon. Arviot oman talouden nykytilasta ovat edelleen hyvin heikolla tasolla mutta odotukset oman talouden kehityksestä ovat parantuneet. Odotukset Suomen talouden kehityksestä ovat edelleen heikolla tasolla. Arviot inflaation nykytilasta ja odotukset sen kehityksestä ovat ennallaan ja edelleen korkealla tasolla.

(Elinkeinoelämän keskusliitto EK: Suhdannebarometri, tammikuu 2024; Luottamusindikaattorit, tammikuu 2024. Tilastokeskus: Kuluttajien luottamus, tammikuu 2024.)

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi joulukuussa 2,5 prosenttia edellisvuodesta, mutta myynnin määrä nousi vain 0,1 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi tammi-joulukuussa 2,0 prosenttia, mutta myynnin määrä laski 2,9 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, ennakko, joulukuu 2023).

## Liikevaihto

### Liikevaihto neljännellä neljänneksellä

Marimekon liikevaihto loka-joulukuussa 2023 kasvoi 5 prosenttia ja oli 50 624 tuhatta euroa (48 413). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälisen liikevaihdon kasvu mutta myös Suomen vähittäismyynnin myönteinen kehitys. Yhteensä kansainvälinen liikevaihto kasvoi 10 prosenttia ja liikevaihto Suomessa nousi 2 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kasvoi lähes kaikilla markkina-alueilla. Yhteensä se nousi neljännellä neljänneksellä 4 prosenttia. Tukumyynti puolestaan kasvoi globaalisti 3

prosenttia. Tukkumyynti kehittyi hyvin sekä Aasian-Tyynenmeren alueella että Pohjois-Amerikassa. Lisenssituotot nousivat merkittävästi vertailukaudesta.

Haastava yleinen markkinatilanne ja hyvin taktinen liiketoimintaympäristö vaikuttivat sekä vähittäis- että tukkumyyntiin Suomessa. Liikevaihto Suomessa kasvoi 2 prosenttia ja oli 30 504 tuhatta euroa (30 051). Kasvua toi vähittäismyynti, joka vuoden viimeisellä neljänneksellä nousi 3 prosenttia. Suomen myymäläverkostossa on tapahtunut useampia muutoksia vertailukaudesta. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudesta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, kasvoi 1 prosentin. Heikentynyt yleinen kulutuskysyntä Suomessa vaikutti tukkumyyntiin, joka laski 2 prosenttia. Tukkumyyntiä puolestaan tuki osaltaan joidenkin vuoden 2024 ensimmäisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien siirtyminen vuoden 2023 viimeiselle neljännekselle.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla Aasian-Tyynenmeren alueella liikevaihto kasvoi 14 prosenttia 9 017 tuhanteen euroon (7 905) tukkumyynnin ja lisenssituottojen noustessa. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 14 prosenttia. Alueen yhtiölle merkittävimmissä maassa Japanissa tukkumyynti oli vertailukauden hyvällä tasolla. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella laski 5 prosenttia.

### **Liikevaihto vuonna 2023**

Vuonna 2023 konsernin liikevaihto kasvoi 5 prosenttia ja oli 174 105 tuhatta euroa (166 515). Liikevaihtoa nosti erityisesti kansainvälisen tukkumyynnin kasvu. Myös vähittäismyynnin hyvä kehitys Suomessa kasvatti liikevaihtoa. Yhteensä kansainvälinen liikevaihto vuonna 2023 kasvoi 10 prosenttia ja liikevaihto Suomessa 1 prosentin.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kasvoi globaalisti 3 prosenttia ja kasvua tuli lähes kaikilta markkina-alueilta. Tukkumyynti nousi sekä Aasian-Tyynenmeren alueella, Pohjois-Amerikassa että Skandinaviassa ja kasvoi yhteensä globaalisti 6 prosenttia. EMEA:n alueella tukkumyyntiä heikensivät toimenpiteet harmaaviennin kontrolloimiseksi. Lisenssituotot kasvoivat 8 prosenttia vertailuvuoden ennätystasosta.

Liikevaihto Suomessa oli 98 914 tuhatta euroa (98 237). Vähittäismyynti nousi 3 prosenttia haastavasta makrotaloudellisesta tilanteesta huolimatta. Monet muutokset kotimaan myymäläverkostossa vaikuttivat vertailukelpoiseen vähittäismyyntiin, joka laski 1 prosentin. Vahvasta kolmannesta neljänneksestä huolimatta kumulatiivinen tukkumyynti Suomessa jäi 4 prosenttia vertailuvuodesta heikentyneen yleisen kulutuskysynnän seurauksena.

Liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 17 prosenttia ja oli 35 415 tuhatta euroa (30 309). Kasvua toi erityisesti tukkumyynnin kasvu, johon osaltaan vaikutti uusien markkinoiden avaaminen, mutta myös lisenssituottojen nousu. Tukkumyynti markkina-alueella kasvoi 15 prosenttia ja Japanissa 5 prosenttia. Vertailuvuonna tukkumyyntiä alueella tuki osaltaan joidenkin vuoden 2021 viimeisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien siirtyminen vuoden 2022 ensimmäiselle neljännekselle. Vähittäismyynti Aasian-Tyynenmeren alueella kasvoi 2 prosenttia.

## LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	10-12/ 2023	10-12/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2023	1-12/ 2022	Muutos, %
Suomi	30 504	30 051	2	98 914	98 237	1
Kansainvälinen myynti	20 120	18 362	10	75 191	68 278	10
Skandinavia	4 744	4 473	6	15 557	13 956	11
EMEA	3 514	3 673	-4	14 645	16 014	-9
Pohjois-Amerikka	2 845	2 311	23	9 575	7 999	20
Aasian-Tyynenmeren alue	9 017	7 905	14	35 415	30 309	17
<b>Yhteensä</b>	<b>50 624</b>	<b>48 413</b>	<b>5</b>	<b>174 105</b>	<b>166 515</b>	<b>5</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 tilinpäätöstiedotteen taulukko-osassa.

## Taloudellinen tulos

Loka-joulukuussa 2023 konsernin liikevoitto ylsi 8 069 tuhanteen euroon (6 799). Liikevoittoon sisältyi 219 tuhatta euroa (146) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 8 288 tuhatta euroa (6 945). Liikevoittoa nostivat erityisesti liikevaihdon kasvu mutta myös suhteellisen myyntikatteen parantuminen. Korkeammat kiinteät kustannukset puolestaan laskivat liikevoittoa.

Kiinteitä kuluja neljännellä vuosineljänneksellä lisäsi markkinointikulujen ja työsuhde-etuuksista aiheutuvien kulujen kasvu, joka on seurausta myymälöiden nousseista henkilöstökuluista. Suhteellista myyntikatetta tukivat nousseet lisenssituotot ja alemmat kuljetuskustannukset. Korkeammat alennuskustannukset puolestaan heikensivät suhteellista myyntikatetta.

Vuonna 2023 konsernin liikevoitto oli 31 400 tuhatta euroa (30 236). Liikevoittoon sisältyi 631 tuhatta euroa (146) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 32 031 tuhatta euroa (30 382). Liikevoittoa paransi erityisesti liikevaihdon kasvu. Liikevoittoa puolestaan laskivat korkeammat kiinteät kustannukset. Suhteellisen myyntikatteen parantumisella oli myönteinen vaikutus liikevoittoon.

Kiinteitä kuluja vuonna 2023 nostivat kansainvälisen kasvun edellytysten vahvistamiseksi tehdyt rekrytoinnit ja myymälöiden kasvaneet henkilöstökulut. Suhteellista myyntikatetta paransivat kasvaneet lisenssituotot ja alemmat kuljetuskustannukset. Heikentyneestä yleisestä kulutuskysynnästä ja taktisesta markkinaympäristöstä johtuneet vertailuvuotta suuremmat alennukset puolestaan heikensivät suhteellista myyntikatetta.

Vuonna 2023 markkinointiin käytettiin 9 483 tuhatta euroa (9 245) eli 5 prosenttia konsernin liikevaihdosta (6).

Konsernin poistot tilikaudella olivat 9 180 tuhatta euroa (9 651) eli 5 prosenttia liikevaihdosta (6).



Liikevoittomarginaali vuonna 2023 oli 18,0 prosenttia (18,2) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 18,4 prosenttia (18,2). Vuoden viimeisellä neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 15,9 prosenttia (14,0) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 16,4 prosenttia (14,3).

Nettorahoituserät vuonna 2023 olivat -1 663 tuhatta euroa (-1 097) eli 1 prosentti liikevaihdosta (1). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja -626 tuhatta euroa (-75), joista realisoitumattomia oli -497 tuhatta euroa (-73). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -1 020 tuhatta euroa (-720).

Konsernin tulos ennen veroja vuonna 2023 oli 29 737 tuhatta euroa (29 139). Tilikauden tulos oli 23 601 tuhatta euroa (22 708) ja tulos osaketta kohden 0,58 euroa (0,56).

## Tase

Konsernin tase 31.12.2023 oli 123 258 tuhatta euroa (114 587). Oma pääoma oli 65 738 tuhatta euroa (55 425) eli 1,62 euroa osaketta kohden (1,37).

Pitkäaikaiset varat olivat tilikauden lopussa 37 259 tuhatta euroa (36 108). Vuokrasopimusvelat olivat 32 294 tuhatta euroa (31 824) ja rahoitusvelat 615 tuhatta euroa (2 169). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 932 tuhatta euroa (14 591).

Nettokäyttöpääoma oli vuoden lopussa 24 345 tuhatta euroa (20 557) ja vaihto-omaisuus oli 29 268 tuhatta euroa (33 784).

## Rahavirta ja rahoitus

Loka-joulukuussa 2023 liiketoiminnan rahavirta oli 21 034 tuhatta euroa (11 739) eli 0,52 euroa osaketta kohden (0,29). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli 20 182 tuhatta euroa (11 550). Rahavirtaa ennen rahoituksen rahavirtoja paransi varastojen pienentyminen ja lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten vähentyminen.

Vuonna 2023 liiketoiminnan rahavirta oli 29 427 tuhatta euroa (20 141) eli 0,73 euroa osaketta kohden (0,50). Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli tilikaudella 27 402 tuhatta euroa (19 142). Tilikauden rahavirtaa ennen rahoituksen rahavirtoja paransi varastojen pienentyminen. Rahavirtaan puolestaan vaikuttivat negatiivisesti vertailuvuotta korkeammat lyhytaikaiset korottomat liikesaamiset. Marimekolla on käytössään sekä tehokkaat sisäiset luottoihin liittyvät prosessit, remburssit että asiakasluottovakuutus saamistensa turvaamiseksi.

Konsernin rahavarat olivat tilikauden päättyessä 37 044 tuhatta euroa (32 711). Vuonna 2023 osinkoja maksettiin 13 794 tuhatta euroa (37 372). Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) oli erinomaisella tasolla, 33,0 prosenttia (31,5). Korollista luottolimiittiä oli käytössä 615 tuhatta euroa (2 127). Lisäksi konsernilla oli nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 932 tuhatta euroa (14 591), kun tammikuussa 2023 hankittiin talouden yleisen epävarmuuden jatkuessa aiempien luottolimiittien lisäksi 16 000 tuhannen euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli tilikauden lopussa 54,1 prosenttia (49,2). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli -6,3 prosenttia (2,2). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli -0,10 (0,03) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

## Investoinnit

Vuonna 2023 konsernin bruttoinvestoinnit olivat 2 033 tuhatta euroa (999) eli 1 prosentti liikevaihdosta (1). Investoinnit kohdistuivat pääasiassa myymälöiden ja toimitilojen rakentamiseen sekä digitaalisuuden kehitykseen. Bruttoinvestointeihin ei sisällytetä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) tilikaudella tai vertailuvuonna.

## Tutkimus- ja kehittämistoiminta

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

## Myymäläverkosto

Yhtiön jakelustrategian ytimessä on yhtiön itsensä tai sen partnereiden operoima monikanavainen Marimekko-vähittäismyynti. Valikoidut ja yhä useammin verkossa toimivat jälleenmyyjät puolestaan laajentavat Marimekon tuotteiden saatavuutta ja tavoittavat uusia asiakkaita. Myös digitalisoituneessa liiketoiminnassa fyysisillä myymälöillä on tärkeä rooli paitsi 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. Neljännellä neljänneksellä avattiin kaksi uutta Marimekko-myymälää Kuala Lumpurissa sekä lippulaivamyymälä Kööpenhaminassa. Varsinaisten myymälöiden lisäksi vuoden viimeisellä neljänneksellä oli yksi pop-up-myymälä Soulissa ja yksi Hongkongissa. Taipeiissa ja Soulissa suljettiin yksi Marimekko-myymälä kummassakin. Yhteensä Marimekko-myymälöitä ja -shop-in-shopeja oli joulukuun lopussa 167 ympäri maailmaa. 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 jatkoi kasvuaan neljännellä neljänneksellä. Yhtiön omat ja partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita 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

	31.12.2023	31.12.2022
Suomi	66	65
Skandinavia	8	8
EMEA	1	1
Pohjois-Amerikka	3	3
Aasian-Tyynenmeren alue	89	77
<b>Yhteensä</b>	<b>167</b>	<b>154</b>

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

## Vastuullisuus

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

Marimekko julkaisee selvityksen muista kuin taloudellisista tiedoista vuodelta 2023 toimintakertomuksesta erillisenä viimeistään viikolla 12. Selvitys on luettavissa yhtiön verkkosivuilla [company.marimekko.com](https://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 2024 toisella neljänneksellä.

## Henkilöstö

Tammi-joulukuussa 2023 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 462 (434) ja vuoden lopussa 468 (459), joista 83 (76) työskenteli Suomen ulkopuolella. Ulkomailla työskentelevien määrä jakautui seuraavasti: Skandinavia 33 (24), EMEA 0 (1), Pohjois-Amerikka 16 (16) ja Aasian-Tyynenmeren alue 33 (35). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli vuoden päättyessä 226 (218).

## Muutokset yhtiön johdossa

Vuonna 2023 yhtiön johdossa tapahtui seuraavat muutokset. Marimekko tiedotti 16.2.2023, että Natacha Defrance on nimitetty Marimekon Region East -maantieteellisen alueen myyntijohtajaksi (Senior Vice President, Sales, Region East) ja johtoryhmän jäseneksi ja että lakiasianjohtaja Essi Weseri on nimitetty johtoryhmän jäseneksi 16.2.2023 alkaen. Lisäksi yhtiö tiedotti 2.11.2023 yhdistävänsä Digitaalisen liiketoiminnan yksikkönsä sekä IT-organisaationsa

yhdeksi Teknologia-yksiköksi ja että digitaalisesta liiketoiminnasta (CDO) Marimekossa vastannut Kari Härkönen lopettaa tehtävässään ja johtoryhmän jäsenenä. Uudeksi teknologiajohtajaksi (CTO) ja johtoryhmän jäseneksi nimitettiin Mikko-Heikki Inkeroinen 29.1.2024 alkaen.

Marimekko-konsernin johtoryhmän muodostivat vuoden 2023 lopussa Tiina Alahuhta-Kasko puheenjohtajana sekä jäseninä Elina Anckar (talousjohtaja), Rebekka Bay (luova johtaja), Tina Broman (hankinta- ja tuotejohtaja), Natacha Defrance (myyntijohtaja, Region East), Noora Laurila (myyntijohtaja, Region West), Sanna-Kaisa Niikko (markkinointijohtaja), Tanya Strohmayer (henkilöstöjohtaja), Riika Wikberg (liiketoiminnan kehityksestä vastaava johtaja) ja Essi Weseri (lakiasianjohtaja).

## Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä

Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä vuodelta 2023 julkaistaan toimintakertomuksesta erillisenä viimeistään viikolla 12. Selvitys on luettavissa yhtiön verkkosivuilla.

## Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2023 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 13.4.2023 sekä osavuosikatsauksessa 16.5.2023.

## Osake ja osakkeenomistajat

### Osakepääoma ja osakkeiden määrä

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

### Osakeomistus

Joulukuun 2023 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 39 014 osakkeenomistajaa (36 616). Osakkeista 13,68 prosenttia (15,15) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 31.12.2023 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](http://company.marimekko.com) kohdasta Sijoittajat/Osaketieto/Osakkeenomistajat.

### Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Tammi-joulukuussa 2023 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 9 658 017 kappaletta (14 263 348) eli 23,76 prosenttia (35,09) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden vaihtoa raportoidessa on otettu huomioon maksuttomassa osakeannissa yhtiökokouksen 12.4.2022 päätöksen mukaisesti annetut uudet osakkeet. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi-joulukuussa 95 729 933 euroa (171 076 384). Osakkeen alin kurssi oli 8,56 euroa (8,14), ylin 13,60 euroa (17,60) ja keskipurssi 9,91 euroa (12,04). Joulukuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 13,31 euroa (8,76).

Yhtiön markkina-arvo 31.12.2023 oli 540 005 068 euroa ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita (355 405 289).

### **Valtuutukset**

Varsinainen yhtiökokous 13.4.2023 valtuutti hallituksen päättämään enintään 200 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,5 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet hankittaisiin vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittaisiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Valtuutusta ei käytetty vuonna 2023. Valtuutus on voimassa 13.10.2024 asti.

Lisäksi yhtiökokous 13.4.2023 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. 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 kannustinjärjestelmää, henkilöstöannin toteuttaminen, yhtiön pääomarakenteen kehittäminen, osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa tai muiden liiketoimintajärjestelyjen toteuttaminen. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja sen kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty vuonna 2023. Valtuutus on voimassa 13.10.2024 asti.

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

## **Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät**

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

### **Taloudellinen ja poliittinen toimintaympäristö**

Maailmantalouden yleiseen kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät, kuten taloudellisen taantuman riski, sekä geopoliittiset jännitteet vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja käyttäytymiseen kaikilla Marimekon markkina-alueilla. Kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman heikentymisellä voi olla merkittävä epäedullinen vaikutus Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Tämä riski korostuu 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. Myös pandemiat sekä

epidemiat voivat vaikuttaa negatiivisesti Marimekon myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan sekä yhtiön toimitusketjun toimintavarmuuteen ja tehokkuuteen.

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

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

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

### **Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit**

Yhtiön kasvu pidemmällä aikavälillä perustuu pääasiassa monikanavaisen vähittäiskaupan: 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 koronaviruspandemia vauhditti vähittäiskaupan digitalisoitumista ja kärjisti joidenkin muotitoimialan perinteisten tukkuasiakkaiden, kuten tavaratalojen ja monimerkkimyymälöiden, taloudellisia vaikeuksia. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myynnin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukykyyn ylläpitäminen nopeasti muuttuvassa ja digitalisaation mullistamassa toimintaympäristössä edellyttää yhtiöltä ketteryyttä, tehokkuutta, joustavuutta ja jatkuvaa toimintojen uudelleenarviointia.

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

Muita merkittäviä riskejä ovat yhtiön designin, tuotevalikoiman sekä tuotteiden jakelun ja hinnoittelun muutoksiin liittyvät riskit. Kasvanut kustannusinflaatio aiheuttaa painetta hintojen nostoon, kun taas maailmantalouden ja toimintaympäristön epävarmuudet voivat vaikuttaa negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja -käyttäytymiseen. Nopea reagointi ja kilpailukykyinen hinnoittelu ovat erityisen tärkeitä taktisessa toimintaympäristössä. Yhtiön kyvyllä suunnitella, kehittää ja kaupallistaa uusia kuluttajien odotuksia vastaavia tuotteita ja samanaikaisesti varmistaa tuotannon, hankinnan ja logistiikan tehokkuus, reagointinopeus sekä aktiivinen vastuullisuusyhtiö 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. Esimerkiksi geopoliittiset jännitteet (kuten liikennöinnin keskeytykset Punaisellamerellä laivoihin kohdistuneiden iskujen vuoksi), kyberhäiriötilanteet sekä mahdolliset epidemiat ja pandemiat sekä muut maailmantalouden epävarmuustekijät voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Toimittajakumppaneiden tehtaille, Marimekon omaan kangaspainoon tai logistiikkaketjun toiminnalle voi lisäksi aiheutua vahinkoja esimerkiksi tulipalojen, luonnonmullistusten ja konerikkojen seurauksena. Kaiken kaikkiaan oman kangaspainon toimintavarmuuden varmistaminen kaikissa olosuhteissa on ensiarvoisen tärkeää. Painon toiminnan kannalta kriittistä on muun muassa biokaasun saatavuus. Yhtiöllä on omaisuus- ja liiketoiminnan keskeytysvakuutusohjelma, joka kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannontekijöiden korkeammat kustannukset voivat vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Poikkeustilanteiden, kuten Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa sekä liikennöinnin keskeytykset Punaisellamerellä, seurauksena 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 myyntiä, kassavirtaa sekä suhteellista kannattavuutta. Tukkumyynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, erityisesti poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaatiot voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta.

Marimekko työskentelee aktiivisesti tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, viivästysten välttämiseksi, yleisesti nousseiden kustannuksien negatiivisten vaikutusten vähentämiseksi 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. Riskejä ja mahdollisuuksia Marimekon vastuullisuustyön ja -tavoitteiden kannalta ovat muun muassa muutokset kuluttajakäyttäytymisessä ja yhtiön tuoteportfoliopainotuksissa, jatkuvasti kehittyvät parhaat toimintatavat toimialalla sekä lisääntyvä sääntely, joka voi vaikuttaa esimerkiksi yhtiön tuotteisiin, viestintään ja laajemmin arvoketjuun. Yhtiön kyky ennakoita muutoksia, reagoida niihin ja aktiivisesti edistää vastuullisuustavoitteitaan läpi arvoketjun on avainasemassa yhtiön kilpailukyvyyn kannalta. Vastuullisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen on tärkeää myös 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. Globaalin muoti- ja design-liiketoiminnan arvoketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiöille haastavaksi koko arvoketjun vastuullisuudesta varmistumisen aktiivisesta vastuullisuustyöstä huolimatta. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (esimerkiksi ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti ja jatkuvasti lisääntyvän sääntelyn mukaisesti viestimisellä on kasvava merkitys asiakkaille. Nämä vastuullisuuskysymykset koskevat sekä Marimekon hankintaa ja omaa tuotantoa että lisensoituja tuotteita.

### **Ympäristö ja ilmastonmuutos**

Ilmastonmuutos lisää sään ääri-ilmiöiden ja luonnonkatastrofien, kuten tulvien, metsä- ja maastopalojen sekä myrskyjen, todennäköisyyttä. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit ovat riski Marimekon arvoketjun toimintavarmuudelle ja tehokkuudelle. Ilmastonmuutoksesta johtuvat helteet, kuivuus, haasteet veden saatavuudessa, maaperän köyhtyminen ja muut muutokset voivat puolestaan vaikuttaa Marimekon tuotteissa käytettyjen raaka-aineiden, kuten puuvillan, saatavuuteen ja hintaan. Sään ääri-ilmiöt ja luonnonkatastrofit voivat vaikuttaa myös tuotteiden saatavuuteen, jos niistä koituu vahinkoja yhtiön toimittajakumppaneiden tehtaille, omaan kangaspainoon tai haittaa logistiikkaketjujen toiminnalle. Lisäksi Marimekolla on myymälöitä ja toimistoja alueilla, joilla sään ääri-ilmiöitä tai luonnonkatastrofeja voi esiintyä, ja mikäli ne aiheuttavat vahinkoja myymälöille, toimistoille tai hetkellisiä muutoksia kuluttajakäyttäytymisessä, saattaa siitä seurata myynninmenetyksiä sekä kustannuksia.

Ilmastonmuutokseen liittyviä riskejä hallitaan muun muassa lisäämällä vähemmän päästöintensivisiä ja vettä valmistuksessaan tarvitsevia materiaaleja mallistoissa ja kartoittamalla uusia materiaali- ja tuotantomenetelmäinnovaatioita. Marimekon vakuutusohjelma kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

### **Sääntelyn noudattaminen ja vaatimustenmukaisuus**

Soveltuvan lainsäädännön, määräysten ja eettisten toimintatapojen noudattaminen sekä tuoteturvallisuus ja laatu ovat ensiarvoisen tärkeitä Marimekolle. Mahdolliset väitteet, epäonnistumiset tai virheet voivat johtaa esimerkiksi yhtiön maine- ja liiketoiminnallisiin 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 sekä järjestelmämuutokset voivat haitata liiketoimintaa tai aiheuttaa



myynninmenetystä. Tietoturvaloukkaukset voivat aiheuttaa vahingonkorvausvaatimuksia, sakkoja ja maineriskejä. Marimekko hallinnoi riskejä kyberturvallisuuden järjestelmällisellä ylläpidolla ja kehittämisellä. Yhtiöllä on lisäksi kyberturvallisuusvakuutusohjelma.

### Henkilöstö ja osaaminen

Mahdolliset uudet vakavammat koronavirusinfektioaalot tai uudet epidemiat tai pandemiat voivat lisätä riskejä henkilöstön terveydestä ja turvallisuudesta huolehtimisessa sekä työvoiman riittävyyden varmistamisessa sairastapauksissa.

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

## Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2024

Maailmantalouden kehitykseen liittyvät epävarmuustekijät kuten geopolittiset jännitteet ja niiden vaikutus yleiseen taloudelliseen tilanteeseen sekä yleinen kustannusinflaatio vaikuttavat kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan ja -käyttäytymiseen ja voivat näin vaikuttaa Marimekon liiketoimintaan vuonna 2024 erityisesti tärkeällä kotimarkkinalla Suomessa. Erilaiset poikkeustilanteet, esimerkiksi Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa sekä liikennöinnin keskeytykset Punaisellaamerellä, voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan.

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdosta. Myyntiin Suomessa vuonna 2024 vaikuttaa heikko yleisen talouden tila ja alhaisella tasolla oleva kuluttajien luottamus sekä ostovoiman ja -käyttäytymisen kehittyminen. Myös toimintaympäristön taktisuus vaikuttaa liiketoimintaan. Lisäksi tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten koko ja ajoittuminen luovat volatiliteettia kotimaan myyntinäkömiin. Heikosta markkinatilanteesta huolimatta liikevaihdon Suomessa odotetaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla.

Kansainvälisen liikevaihdon arvioidaan kasvavan vuonna 2024. Strategiakaudella 2023–2027 Marimekko keskittyy Aasiaan kansainvälisen kasvun tärkeimpänä maantieteellisenä alueena. Vuonna 2024 liikevaihdon Aasian-Tyynenmeren alueella, yhtiön toiseksi suurimmalla markkinalla, odotetaan kasvavan. Japani on Marimekolle selvästi merkittävin maa tällä alueella, ja siellä on jo varsin kattava Marimekko-myyvälöiden verkosto. Kaikki Marimekko-myyvälät ja suurin osa Marimekko-verkkokaupoista Aasiassa ovat partneriomisteisia. Vuonna 2024 tavoitteena on avata arviolta 10–15 uutta Marimekko-myyvälää ja -shop-in-shopia, ja valtaosa suunnitelluista avauksista sijoittuu Aasiaan.

Marimekon liiketoiminnan kausiluonteisuudesta johtuen euromääräinen liikevaihto- ja -tulokertymä painottuu perinteisesti tilikauden toiselle vuosipuoliskolle. Vuonna 2024 Marimekon liikevaihdon arvioidaan kasvavan. Liikevaihdon vuoden ensimmäisellä neljänneksellä arvioidaan olevan suunnilleen edellisvuoden tasolla, kun esimerkiksi tukkumyyntiin vaikuttaa osaltaan joidenkin vuoden 2024 ensimmäisen vuosineljänneksen tukkutoimituksien aikaistuminen Suomessa jo vuoden 2023 viimeiselle neljännekselle.

Lisenssituottojen vuodelta 2024 arvioidaan olevan suunnilleen edellisvuoden ennätystasolla.

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on tulevina vuosina skaalata kannattavaa kasvuun. Vuonna 2024 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan

edellisvuodesta. Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon vuonna 2024. Henkilöstökuluihin vaikuttavat muun muassa yleiskorotukset eri markkinoilla. Marimekko viettää Unikko-kuvion 60-vuotisjuhlaa vuonna 2024, mikä tarjoaa yhtiölle ainutlaatuisen mahdollisuuden kasvattaa kansainvälistä tunnettuutta muun muassa erilaisin tapahtumin ympäri maailmaa. Markkinointikustannuksien odotetaan kasvavan (2023: 9,5 miljoonaa).

Poikkeustilanteiden seurauksena osin entisestään aikaistunut alalla tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida kysynnän sekä kuluttajakäyttäytymisen nopeisiin muutoksiin nostaen myös varastojen hallintaan ja suhteelliseen kannattavuuteen liittyviä riskejä. Myös kotimaan tukkumyynnin kertaluonteiset kampanjatoimitukset lisäävät varastoriskejä. Marimekko työskentelee aktiivisesti tuotanto- ja logistiikkaketjujen toimivuuden varmistamiseksi, viivästysten välttämiseksi, yleisesti nousseiden kustannuksien negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

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

## Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2024

Marimekko-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2024 kasvavan edellisvuodesta (2023: 174,1 miljoonaa euroa). Vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin ennakoidaan olevan arviolta noin 16–19 prosenttia (2023: 18,4 prosenttia). Vuoden 2024 näkymiin volatiliteettia aiheuttavat kuluttajien luottamuksen ja ostovoiman kehitys erityisesti Suomessa, 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 31.12.2023 olivat 60 604 858,19 euroa; tilikauden voitto oli 25 359 472,05 euroa. Marimekon hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että vuodelta 2023 maksetaan osinkoa 0,37 euroa osaketta kohden.

Hallitus ehdottaa osingonmaksun täsmäytyspäiväksi 18.4.2024 ja osingon maksupäiväksi 25.4.2024. Vuodelta 2022 maksettiin osinkoa 0,34 euroa osakkeelta.

## Vuosikalenteri 2024

Vuoden 2023 tilinpäätös julkistetaan viimeistään viikolla 12. Vuonna 2024 osavuosi- ja puolivuosisikatsaukset julkistetaan seuraavasti: tammi-maaliskuulta keskiviikkona 15.5.2024 klo 8.00, tammi-kesäkuulta torstaina 15.8.2024 klo 8.00 ja tammi-syyskuulta keskiviikkona 6.11.2024 klo 8.00.

Varsinainen yhtiökokous 2024 on suunniteltu pidettäväksi tiistaina 16.4.2024 klo 14.00.

Helsingissä 14. helmikuuta 2024

**Marimekko Oyj**

Hallitus

## Tilinpäätöstiedotteen taulukot

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

## Muut tiedot

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

**KONSERNITULOSLASKELMA**

(1 000 euroa)	10-12/2023	10-12/2022	1-12/2023	1-12/2022
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>50 624</b>	48 413	<b>174 105</b>	166 515
Liiketoiminnan muut tuotot	15	29	91	108
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	-4 443	-565	-4 489	7 721
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-16 602	-19 529	-63 190	-72 115
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-9 317	-9 139	-33 512	-30 846
Poistot ja arvonalentumiset	-2 338	-2 366	-9 180	-9 651
Liiketoiminnan muut kulut	-9 869	-10 044	-32 425	-31 497
<b>LIKEVOITTO</b>	<b>8 069</b>	6 799	<b>31 400</b>	30 236
Rahoitustuotot	245	-472	393	1 241
Rahoituskulut	-494	-954	-2 056	-2 339
	-248	-1 426	-1 663	-1 097
<b>TULOS ENNEN VEROJA</b>	<b>7 821</b>	5 373	<b>29 737</b>	29 139
Tuloverot	-1 732	-1 344	-6 137	-6 430
<b>KATSAUSKAUDEN TULOS</b>	<b>6 088</b>	4 028	<b>23 601</b>	22 708
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	6 088	4 028	23 601	22 708
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,15	0,10	0,58	0,56

**LAAJA TULOSLASKELMA**

(1 000 euroa)	10-12/2023	10-12/2022	1-12/2023	1-12/2022
<b>KATSAUSKAUDEN TULOS</b>	<b>6 088</b>	4 028	<b>23 601</b>	22 708
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi				
Muuntoeron muutos	64	174	90	-40
<b>KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS</b>	<b>6 153</b>	4 203	<b>23 691</b>	22 668
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	6 153	4 203	23 691	22 668

**KONSERNITASE**

(1 000 euroa)

**31.12.2023**

31.12.2022

**VARAT****PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	<b>453</b>	288
Aineelliset hyödykkeet	<b>35 100</b>	34 560
Muut rahoitusvarat	<b>595</b>	512
Laskennalliset verosaamiset	<b>1 110</b>	748
	<b>37 259</b>	36 108

**LYHYTAIKAISET VARAT**

Vaihto-omaisuus	<b>29 268</b>	33 784
Myyntisaamiset ja muut saamiset	<b>19 688</b>	11 983
Rahavarat	<b>37 044</b>	32 711
	<b>85 999</b>	78 479

**VARAT YHTEENSÄ****123 258**

114 587

**KONSERNITASE**

(1 000 euroa)

**31.12.2023**

31.12.2022

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

Osakepääoma	<b>8 040</b>	8 040
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	<b>1 228</b>	1 228
Omat osakkeet	<b>-541</b>	-541
Muuntoerot	<b>-32</b>	-122
Kertyneet voittovarot	<b>57 043</b>	46 820
Oma pääoma yhteensä	<b>65 738</b>	55 425

**PITKÄAIKAISET VELAT**

Vuokrasopimusvelat	<b>24 984</b>	25 277
	<b>24 984</b>	25 277

**LYHYTAIKAISET VELAT**

Ostovelat ja muut velat	<b>24 599</b>	24 752
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verovelat	<b>12</b>	416
Vuokrasopimusvelat	<b>7 309</b>	6 547
Rahoitusvelat	<b>615</b>	2 169
	<b>32 536</b>	33 885

Velat yhteensä	<b>57 520</b>	59 162
----------------	---------------	--------

**OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ****123 258**

114 587

## KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 euroa)

1-12/2023

1-12/2022

## LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	23 601	22 708
Oikaisut		
Poistot ja arvonalentumiset	9 180	9 651
Rahoitustuotot ja -kulut	1 663	1 097
Verot	6 137	6 430
Osakeperusteiset maksut	417	750
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	40 997	40 636
Käyttöpääoman muutos	-3 342	-11 212
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	-7 690	49
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	4 449	-7 809
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-101	-3 452
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	37 655	29 424
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-1 532	-1 130
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	223	166
Maksetut verot	-6 919	-8 319
<b>LIKETOIMINNAN RAHAVIRTA</b>	<b>29 427</b>	<b>20 141</b>



**KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA**

(1 000 euroa)

1-12/2023

1-12/2022

**INVESTOINTIEN RAHAVIRTA**

Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-2 025	-999
---	--------	------

**INVESTOINTIEN RAHAVIRTA****-2 025****-999****RAHOITUKSEN RAHAVIRTA**

Lyhytaikaisten lainojen nostot	149	1 049
--------------------------------	-----	-------

Lyhytaikaisten lainojen takaisin maksut	-1 562	-665
---	--------	------

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

Vuokrasopimusvelkojen maksut	-7 381	-8 485
------------------------------	--------	--------

Maksetut osingot	-13 794	-37 372
------------------	---------	---------

**RAHOITUKSEN RAHAVIRTA****-22 588****-45 927****Rahavarojen muutos****4 814****-26 784**

Rahavarat katsauskauden alussa	32 711	59 726
--------------------------------	--------	--------

Valuuttakurssien muutosten vaikutus	-482	-230
-------------------------------------	------	------

Rahavarat katsauskauden lopussa	37 044	32 711
---------------------------------	--------	--------

Marimekolla on nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä 31 932 tuhatta euroa (14 591).

## 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 1.1.2022	8 040	1 228	-210	-81	60 856	69 833
<b>Laaja tulos</b>						
Katsauskauden tulos					22 708	22 708
Muuntoerot				-40		-40
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-40	22 708	22 668
<b>Liiketoimet omistajien kanssa</b>						
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
Oma pääoma 1.1.2023	8 040	1 228	-541	-122	46 820	55 425
<b>Laaja tulos</b>						
Katsauskauden tulos					23 601	23 601
Muuntoerot				90		90
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				90	23 601	23 691
<b>Liiketoimet omistajien kanssa</b>						
Osingonjako					-13 794	-13 794
Osakeperusteiset maksut					417	417
<b>Oma pääoma 31.12.2023</b>	<b>8 040</b>	<b>1 228</b>	<b>-541</b>	<b>-32</b>	<b>57 043</b>	<b>65 738</b>

**LAADINTAPERIAATTEET**

Tämä tilinpäätöstiedote on laadittu IAS 34 Osavuosikatsaukset -standardin mukaisesti. Marimekko on noudattanut tämän katsauksen laatimisessa samoja laatimisperiaatteita kuin vuoden 2023 tilinpäätöksessään.

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

Marimekko käyttää vaihtoehtoisia tunnuslukuja (APM) ja noudattaa niihin liittyen ESMA:n antamaa ohjeistusta. Tällaisia tunnuslukuja ovat esimerkiksi vertailukelpoinen liikevoitto, vertailukelpoinen liikevoittomarginaali-%, vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA) sekä vertailukelpoinen osakekohtainen tulos (EPS). Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät on esitetty erikseen vaihtoehtoisen tunnuslukujen täsmäytyslaskelman yhteydessä. Konsernin johto käyttää harkintaa tehdessään päätöksiä vertailukelpoisten erien luokittelussa. Vertailukelpoisuuteen vaikuttaviin eriin luetaan mukaan esimerkiksi uudelleenjärjestelyistä aiheutuvat kustannukset, työsuhteen päättymiseen liittyvät kulut sekä poikkeukselliset ja odottamattomat tapahtumat. Vaihtoehtoisena tunnuslukuna esitetään myös brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta.

## AINEETTOMAT JA AINEELLISET HYÖDYKKEET

(1 000 euroa)

	Aineettomat hyödykkeet	Aineelliset hyödykkeet		Yhteensä
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	
Hankintameno 1.1.2022	10 547	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
Hankintameno 1.1.2023	9 887	72 094	26 412	98 507
Muuntoerot	1	-587	-211	-798
Lisäykset	1 142	7 993	1 684	9 677
Vähennykset	-269	-18	-1 380	-1 398
Siirrot erien välillä	-794	-	-	-
Hankintameno 31.12.2023	9 968	79 482	26 506	105 988
Kertyneet poistot 1.1.2023	9 600	41 479	22 467	63 946
Muuntoerot	1	-453	-214	-666
Vähennysten kertyneet poistot	-269	-10	-1 380	-1 390
Katsauskauden poistot	183	8 229	768	8 998
Kertyneet poistot 31.12.2023	9 515	49 245	21 642	70 888
<b>Kirjanpitoarvo 31.12.2023</b>	<b>453</b>	<b>30 237</b>	<b>4 863</b>	<b>35 100</b>

## LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(1 000 euroa)	10-12/ 2023	10-12/ 2022	Muutos, %	1-12/ 2023	1-12/ 2022	Muutos, %
<b>Suomi</b>	<b>30 504</b>	30 051	2	<b>98 914</b>	98 237	1
Vähittäismyynti	21 624	20 995	3	66 627	64 559	3
Tukkumyynti	8 836	9 003	-2	32 133	33 491	-4
Lisenssituotot	45	53	-16	154	187	-18
<b>Skandinavia</b>	<b>4 744</b>	4 473	6	<b>15 557</b>	13 956	11
Vähittäismyynti	1 431	1 239	16	4 386	4 157	5
Tukkumyynti	3 313	3 234	2	11 096	9 799	13
Lisenssituotot	-	-		75	-	
<b>EMEA</b>	<b>3 514</b>	3 673	-4	<b>14 645</b>	16 014	-9
Vähittäismyynti	978	792	24	3 008	2 492	21
Tukkumyynti	2 385	2 760	-14	10 802	11 603	-7
Lisenssituotot	150	121	25	834	1 919	-57
<b>Pohjois-Amerikka</b>	<b>2 845</b>	2 311	23	<b>9 575</b>	7 999	20
Vähittäismyynti	1 529	1 294	18	4 523	4 621	-2
Tukkumyynti	1 258	916	37	4 688	2 761	70
Lisenssituotot	58	101	-43	365	617	-41
<b>Aasian-Tyynenmeren alue</b>	<b>9 017</b>	7 905	14	<b>35 415</b>	30 309	17
Vähittäismyynti	2 196	2 307	-5	6 775	6 619	2
Tukkumyynti	6 341	5 569	14	26 883	23 455	15
Lisenssituotot	481	29		1 758	234	
<b>Kansainvälinen myynti yhteensä</b>	<b>20 120</b>	18 362	10	<b>75 191</b>	68 278	10
Vähittäismyynti	6 134	5 632	9	18 691	17 890	4
Tukkumyynti	13 297	12 479	7	53 469	47 618	12
Lisenssituotot	689	251	174	3 031	2 770	9
<b>Yhteensä</b>	<b>50 624</b>	48 413	5	<b>174 105</b>	166 515	5
Vähittäismyynti	27 758	26 627	4	85 318	82 448	3
Tukkumyynti	22 132	21 482	3	85 602	81 109	6
Lisenssituotot	733	304	141	3 186	2 957	8

Tukkumyyntin liikevaihto kirjataan tukkuasiakkaan maantieteellisen sijainnin mukaan.

---

**LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN**

(1 000 euroa)	10-12/2023	10-12/2022	Muutos, %	1-12/2023	1-12/2022	Muutos, %
Muoti	15 462	12 275	26	55 171	50 525	9
Kodintuotteet	23 622	26 117	-10	77 475	78 273	-1
Laukut ja asusteet	11 540	10 021	15	41 460	37 717	10
<b>Yhteensä</b>	<b>50 624</b>	<b>48 413</b>	<b>5</b>	<b>174 105</b>	<b>166 515</b>	<b>5</b>

## Muut tiedot

---

**KONSERNIN TUNNUSLUKUJA**

	1-12/2023	1-12/2022	Muutos, %
Tulos/osake (EPS), euroa	0,58	0,56	4
Oma pääoma/osake, euroa	1,62	1,37	19
Oman pääoman tuotto (ROE), %	39,0	36,3	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	33,0	31,5	
Omavaraisuusaste, %	54,1	49,2	
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	-6,3	2,2	
Bruttoinvestoinnit, 1 000 euroa	2 033	999	104
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	1,2	0,6	
Vastuositoumukset, 1 000 euroa	739	846	-13
Henkilöstö keskimäärin	462	434	6
Henkilöstö kauden lopussa	468	459	2
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	40 571 380	40 571 380	
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	40 571 380	40 623 999	

## VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(1 000 euroa)	10-12/2023	10-12/2022	1-12/2023	1-12/2022
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät				
Työsuhde-etuudet	-219	-146	-631	-146
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-219	-146	-631	-146
Käyttökate (EBITDA)	10 407	9 165	40 580	39 887
Työsuhde-etuudet	219	146	631	146
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	10 627	9 311	41 211	40 033
Liikevoitto	8 069	6 799	31 400	30 236
Työsuhde-etuudet	219	146	631	146
Vertailukelpoinen liikevoitto	8 288	6 945	32 031	30 382
Liikevaihto	50 624	48 413	174 105	166 515
Liikevoittomarginaali, %	15,9	14,0	18,0	18,2
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	16,4	14,3	18,4	18,2

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

**LIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN**

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

(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



---

**MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT**

	31.12.2023	31.12.2022
<b>Suomi</b>	<b>66</b>	65
Omat myymälät	25	26
Omat outlet-myymälät	14	12
Jälleenmyyjämyymälät	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	15	15
<b>Skandinavia</b>	<b>8</b>	8
Omat myymälät	5	5
Omat outlet-myymälät	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3
<b>EMEA</b>	<b>1</b>	1
Omat myymälät	-	-
Omat outlet-myymälät	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	1	1
<b>Pohjois-Amerikka</b>	<b>3</b>	3
Omat myymälät	1	1
Omat outlet-myymälät	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	1	1
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-
<b>Aasian-Tyynenmeren alue</b>	<b>89</b>	77
Omat myymälät	3	4
Omat outlet-myymälät	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	74	62
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	12	11
<b>Yhteensä</b>	<b>167</b>	154
Omat myymälät	34	36
Omat outlet-myymälät	15	13
Jälleenmyyjämyymälät	87	75
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	31	30

Sisältää Marimekon omat vähittäismyymälät, jälleenmyyjäomisteiset Marimekko-myymälät sekä yli 30 m<sup>2</sup>:n suuruiset shop-in-shopit. Omia vähittäismyymälöitä oli joulukuun 2023 lopussa 49 (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 (ROCE), %:

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

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 (EBITDA):

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