



marimekko

Puolivuosisikatsaus

1-6/2026

Marimekko Oyj, Puolivuosikatsaus 13.8.2026 klo 8.00

Marimekon liikevaihto toisella neljänneksellä lähes edellisvuoden ennätystasolla APAC-alueen vahvan kasvun vetämänä, liikevoitto jäi vertailukaudesta. Koko vuoden ohjeistus ennallaan.

Toinen vuosineljännes lyhyesti

- Marimekon liikevaihto toisella neljänneksellä oli lähes vertailukauden ennätystasolla ollen 43,9 milj. euroa (44,5). Liikevaihtoa heikensi kotimaan vähittäismyynnin lasku. Liikevaihtoa puolestaan tuki vähittäismyynnin erinomainen kehitys kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla.
- Liikevaihto Suomessa väheni 7 prosenttia vähittäismyynnin laskettua haastavassa markkinatilanteessa tiettyjen odotuksia heikommin menneiden myyntikampanjoiden seurauksena. Tukkumyynti Suomessa puolestaan nousi, osin kertaluonteisten kampanjatoimituksien tukemana.
- Kansainvälinen myynti kasvoi 7 prosenttia. Vahvinta kasvu oli Aasian-Tyynenmeren alueella.
- Marimekon liikevoitto toisella neljänneksellä oli 4,7 milj. euroa (6,3). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 5,1 milj. euroa (6,5) eli 11,7 prosenttia liikevaihdosta (14,6).
- Liikevoittoa heikensi erityisesti kiinteiden kustannuksien kasvu. Myös liikevaihdon lasku vaikutti liikevoittoon negatiivisesti. Suhteellisen myyntikatteen parantuminen puolestaan vaikutti myönteisesti liikevoiton kehitykseen.
- Liiketoiminnan rahavirta kasvoi ja yhtiön taloudellinen asema säilyi vahvana.

Tammi-kesäkuu lyhyesti

- Yhtiön liikevaihto ensimmäisellä vuosipuoliskolla kasvoi 2 prosenttia ja oli 85,3 milj. euroa (84,1). Liikevaihtoa nosti erityisesti vähittäismyynnin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja muilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Liikevaihtoa puolestaan heikensi kotimaan vähittäismyynnin lasku.
- Liikevaihto Suomessa väheni 4 prosenttia, kun vähittäismyynti laski haastavassa toimintaympäristössä. Tukkumyynti Suomessa puolestaan nousi, osin kotimaan kertaluonteisten kampanjatoimituksien kasvun tukemana.
- Kansainvälinen myynti kasvoi 8 prosenttia, kun liikevaihto kasvoi kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Suurin kasvu tuli Aasian-Tyynenmeren alueelta.

- Marimekon liikevoitto oli 9,9 milj. euroa (10,6). Vertailukelpoinen liikevoitto oli 10,4 milj. euroa (10,9) eli 12,2 prosenttia liikevaihdesta (13,0).
- Liikevoittoa heikensi kiinteiden kustannuksien nousu. Suhteellisen myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon kasvu puolestaan vaikuttivat myönteisesti liikevoiton kehitykseen.
- Liiketoiminnan rahavirta kasvoi merkittävästi ensimmäisellä vuosipuoliskolla.

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2026 (muuttumaton)

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

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

AVAINLUVUT

(Milj. euroa)	4-6/ 2026	4-6/ 2025	Muutos, %	1-6/ 2026	1-6/ 2025	Muutos, %	1-12/ 2025
Liikevaihto	43,9	44,5	-1	85,3	84,1	2	189,6
Kansainvälinen myynti	20,5	19,2	7	43,1	40,0	8	87,2
osuus liikevaihdosta, %	47	43		51	48		46
Käyttökate (EBITDA)	7,4	8,8	-16	15,3	15,5	-1	41,9
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	7,8	9,0	-13	15,8	15,8	0	42,3
Liikevoitto	4,7	6,3	-26	9,9	10,6	-7	31,8
Liikevoittomarginaali, %	10,8	14,3		11,5	12,6		16,8
Vertailukelpoinen liikevoitto	5,1	6,5	-21	10,4	10,9	-5	32,3
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	11,7	14,6		12,2	13,0		17,1
Kauden tulos	3,6	4,3	-15	7,7	7,5	2	24,4
Tulos/osake, euroa	0,09	0,11	-15	0,19	0,19	2	0,60
Vertailukelpoinen tulos/osake, euroa	0,10	0,11	-10	0,20	0,19	5	0,61
Liiketoiminnan rahavirta	7,9	3,9	101	7,7	0,7		34,5
Bruttoinvestoinnit	0,3	0,8	-67	0,9	1,6	-44	2,9
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %				35,6	34,9		30,0
Omavaraisuusaste, %				54,7	54,1		57,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %				12,3	33,9		-9,3
Nettovelka/käyttökate (rullaava 12 kk)				0,19	0,48		-0,17
Henkilöstö kauden lopussa				516	511	1	493
joista Suomen ulkopuolella				89	85	5	92
Brändimyynti*	84,1	84,3	0	168,1	187,0	-10	385,1
joista Suomen ulkopuolella	51,0	50,6	1	107,7	126,1	-15	240,7
kansainvälisen myynnin osuus, %	61	60		64	67		62
Myymlöiden lukumäärä				183	171	7	174

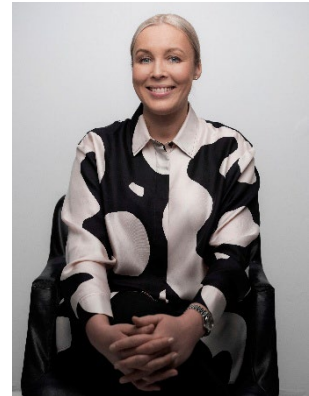
* Vaihtoehtoisena ei-IFRS-tunnuslukuna esitetään brändimyynti, joka kuvaa Marimekko-brändin tavoitavuutta eri jakelukanavien kautta. Brändimyynti on epävirallinen arvio Marimekko-tuotteiden mynnistä kuluttajahinnoin, ja se lasketaan lisäämällä yhtiön oman vähittäiskaupan liikevaihtoon muiden jakelijoiden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

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

TIINA ALAHUHTA-KASKO

Toimitusjohtaja

”Marimekon liikevaihto oli lähes edellisvuoden ennätystasolla, kun kansainvälinen myynti kasvoi edelleen toisella neljänneksellä Aasian-Tyynenmeren alueen vetämänä. Haastava markkinatilanne vaikutti vähittäismyyntiin Suomessa.



Marimekon liikevaihto toisella neljänneksellä oli 43,9 miljoonaa euroa (44,5). Suomessa toimintaympäristö oli edelleen hyvin hintaherkkä ja taktinen, ja Marimekon vähittäismyynti kotimaassa laski vahvasta vertailukaudesta tiettyjen odotuksia heikommin menneiden myyntikampanjoiden seurauksena. Esimerkiksi yhteen vuoden pääkampanjoistamme, kesänaloitukseen Esplanadin muotinäytöksineen, vaikutti sateinen sää. Tukkumyynti puolestaan jatkoi kasvuaan, osin kertaluonteisten kampanjatoimituksien tukemana, ja liikevaihto Suomessa laski seitsemän prosenttia. Kansainvälisillä markkina-alueilla erityisesti vähittäismyynti kehittyi erinomaisesti ja yhteensä kansainvälinen liikevaihto nousi toisella neljänneksellä seitsemän prosenttia. Maantieteellisesti vahvinta kasvu oli Aasian-Tyynenmeren alueella.

Vertailukelpoinen liikevoittomme huhti–kesäkuussa oli 5,1 miljoonaa euroa (6,5) eli 11,7 prosenttia liikevaihdosta (14,6). Tulosta heikensi erityisesti kiinteiden kustannuksien kasvu. Myös liikevaihdon lasku vaikutti liikevoittoon. Suhteellisen myyntikatteemme parantuminen vaikutti puolestaan myönteisesti liikevoiton kehitykseen. Liiketoiminnan rahavirta kasvoi toisella neljänneksellä ja taloudellinen asemamme säilyi vahvana.

Tammi–kesäkuussa liikevaihtomme kasvoi kansainvälisen myynnin nousun myötä kaksi prosenttia ja oli 85,3 milj. euroa (84,1). Vertailukelpoinen liikevoittomme oli 10,4 milj. euroa (10,9) eli 12,2 prosenttia liikevaihdosta (13,0). Taloudellinen ohjeistuksemme vuodelle 2026 säilyy muuttumattomana: arvioimme liikevaihdon vuonna 2026 kasvavan edellisvuodesta ja vertailukelpoisen liikevoittomarginaalin olevan arviolta noin 16–19 prosenttia.

Marimekon kevättä värittivät kukat ja ikoninen kuviotaide. Huhtikuussa Milanon designviikolla Osteria Fiori di Marimekko -tapahtumassa nähdyt kukkakuviot olivat pääosassa myös, kun Marimekko-päivää vietettiin Helsingissä ja Tokiossa. Uusinta mallistoamme ja kuviotaidettamme tutuksi yhteisöllemme tekivät myös tapahtumat esimerkiksi Pariisissa, New Yorkissa ja Bangkokissa. Helsingissä ilahdutti myös kevään toinen asiakasyhteisöllemme suunnattu Marimekko & Friends -konsertti, jossa Suomen suosituimpiin artisteihin lukeutuva Ares esiintyi Aleksinkulman myymälämme katolla. Taipeissa puolestaan yhteistyö Kimpton Da An -hotellin kanssa tarjosi vieraille kokonaisvaltaisen Marimekko-elämyksen. Luovat tapahtumat ja kokemukset, jotka rakentavat Marimekon maailmaa ja kulttuurista merkitystä ovat tärkeä osa jatkuvaa brändityötämme ja vahvistavat asiakassuhteita.

Toisella neljänneksellä myyntiin tuli kolme yhteistyömallistoa, jotka tukevat Marimekon bränditunnettuuden kasvattamisessa eri puolilla maailmaa. Marimekon kukkakuviot koristavat yhdessä Kalevala Korun kanssa lanseeratun korumalliston lisäksi globaalin teknologia-asuste- ja lifestylebrändi CASETIFYn kanssa tehtyä rajoitetun ajan saatavilla olevaa mallistoa, johon kuuluu tuotteita puhelimenkuorista ja tablettikoteloista älykellorannekkeisiin ja korttikoteloihin.

Yhdysvaltalaisen mattovalmistaja Ruggablen kanssa tehty erikoismallisto puolestaan sisältää niin kukkia kuin muita Marimekolle tunnusomaisia abstrakteja kuvioita.

Myymäläverkostomme laajeni huhti-kesäkuussa edelleen, kun eri puolilla Aasiaa avattiin kuusi uutta Marimekko-myymälää ja kolme pop-up-myymälää muutettiin varsinaisiksi myymälöiksi. Aasian-Tyynenmeren alueella on nyt jo yli 100 Marimekko-myymälää ja -shop-in-shopia. Lisäksi Marimekolle uusilla markkinoilla Filippiineillä avautui toukokuussa ensimmäiset pienet shop-in-shopit kolmessa tavaratalossa Manilassa ja katsauskauden jälkeen Indonesiassa avattiin kaksi shop-in-shop-myymälää. Marimekon lanseeraus Indonesiassa ja Filippiineillä on meille luonteva askel vahvistaa läsnäoloamme Kaakkois-Aasian dynaamisilla markkinoilla.

Toimintaympäristö jatkui vuoden toisella neljänneksellä epävarmana kaikilla markkina-alueilla geo- ja kauppapoliittisten jännitteiden vuoksi, mikä heijastuu kuluttajien luottamukseen monissa maissa. Huolimatta Suomen vientiteollisuuden viimeaikaisesta myönteisestä kehityksestä kuluttajien luottamus kotimaassa on edelleen heikolla tasolla, vaikka se parani hieman neljänneksen lopulla, mikä itsessään on rohkaisevaa. Jo pitkään jatkunut haastava yleinen markkinatilanne edellyttää entistäkin luovempia ja ketterämpiä toimintatapoja, joita muun muassa tekoälyn ja uusien teknologioiden hyödyntäminen mahdollistaa meille. Me Marimekossa uskomme, että tulevaisuuden voittajabrändit määritetään haastavammissa markkinatilanteissa. Muutama vuosi sitten asetetut pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet ovat ennallaan ja viitoittavat erinomaisesti pidemmän ajan suuntaamme. Nykyistä turbulenttia toimintaympäristöä peilaten yhtiön hallitus on tänään päättänyt asettaa uudet, keskipitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet, joiden mukaisesti Marimekko tavoittelee 10 %:n vuosittaista liikevaihdon kasvua. Tavoite vertailukelpoiselle liikevoittomarginaalille on myös keskipitkällä aikavälillä 20 %.

Marimekon laajaa asiakasjoukkoa puhutteleva omaperäinen lifestyle-brändi sekä vahva taloudellinen asemamme luovat meille erinomaisen pohjan jatkaa johdonmukaista työtämme ja panostuksiamme kasvuun – niin kotimaassa kun kansainvälisillä markkinoilla. Haluan kiittää henkilöstöämme ja kumppaneitamme määrätietoisesta työstä. Suuntaamme syksyyn päättäväisin mielin.”

Taloudelliset tavoitteet

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

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

Toimintaympäristö

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

Maailmantalouden kehitys on jatkunut hyvin epävarmana alkukesän ajan. Ennusteet maailmantalouden kehityksestä riippuvat voimakkaasti Iranin sodan kestosta. Inflaation arvioidaan olevan nousussa ja lähikuukausille nähdään painetta myös korkojen nousuun. Myös osakemarkkinoiden epävarmuudet ovat viime aikoina kasvaneet. Suotuisimmissa skenaarioissa maailmantalous kasvaisi edelleen noin 3 prosenttia vuonna 2026, mutta nähtävissä on, että ennusteita voidaan joutua laskemaan. Suurista talousalueista heikoimpia lukemat ovat Euroopassa, jossa kasvua arvioidaan tänä vuonna kertyvän alle 1 prosentin.

Suomen yritysten suhdannetilanne on yhä keskimääräistä heikompi, vaikka alkukesän aikana suhdannetilanne on jatkanut vahvistumista. Näkymät lähikuukausille ovat kirkastuneet kaikilla päätoimialoilla, mutta suhdannekuvaan liittyy suuria epävarmuuksia ja monilla aloilla kärsitään edelleen heikosta kysynnästä. Vähittäiskaupan luottamusindikaattori oli heinäkuussa pitkän aikavälin keskiarvoa parempi. Kaupan alalla suhdannetilanne kohentui alkukesän 2026 aikana vain lievästi. Myynnin määrä on kasvussa, mutta kasvua rajoittaa laajalti vaimea kysyntä. Myyntiodotukset lähikuukausille ovat kuitenkin myönteiset. Vaikka kuluttajien luottamus on vahvistunut edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta, se oli heinäkuussa 2026 edelleen melko heikkoa. Kuluttajien arvio oman talouden nykytilasta koheni hieman mutta säilyi heikolla tasolla. Ajankohtaa kestotavaroiden hankinnalle pidettiin edelleen erittäin epäotollisena, aikeet rahankäyttöön vähenivät entisestään ja näkemykset työttömyydestä pysyivät synkinä. Kuluttajien odotukset sekä oman että Suomen talouden kehityksestä vuoden kuluttua kuitenkin paranivat edelleen hieman ja olivat jo pitkän aikavälin keskimääräisellä tasolla.

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

Suomen vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto kasvoi kesäkuussa 2,9 prosenttia edellisvuodesta ja myynnin määrä nousi 2,3 prosenttia. Kumulatiivisesti vähittäiskaupan työpäiväkorjattu liikevaihto tammi-kesäkuussa 2026 kasvoi 3,9 prosenttia ja myynnin määrä nousi 3,4 prosenttia. (Tilastokeskus: Kaupan liikevaihtokuvaaja, kesäkuu 2026, ennako).

Liikevaihto

Liikevaihto toisella neljänneksellä

Marimekon liikevaihto huhti-kesäkuussa 2026 laski 1 prosentin vertailukauden ennätystasosta ja oli 43,9 milj. euroa (44,5). Liikevaihtoa heikensi vähittäismyynnin lasku Suomessa haastavassa markkinatilanteessa tiettyjen odotuksia heikommin menneiden myyntikampanjoiden seurauksena. Liikevaihtoa puolestaan tuki vähittäismyynnin erinomainen kehitys kaikilla kansainvälisillä markkina-alueilla, ja yhteensä kansainvälinen liikevaihto kasvoi 7 prosenttia. Liikevaihto Suomessa laski 7 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti toisella vuosineljänneksellä kasvoi Suomea lukuun ottamatta kaikilla markkina-alueilla. Kansainvälisillä markkinoilla kasvua kertyi 21 prosenttia. Yhteensä globaali vähittäismyynti laski kotimaan kehityksen vaikutuksesta 3 prosenttia. Tukumyynti oli vertailukauden tasolla ja lisenssituotot kasvoivat 49 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa huhti-kesäkuussa oli 23,4 milj. euroa (25,2). Liikevaihdon kehitystä heikensi vähittäismyynnin kehitys: Alkuvuoden hintaherkässä ja taktisessa toimintaympäristössä kotimaan vähittäismyynti laski 11 prosenttia, kun tietyt myyntikampanjat

onnistuivat odotuksia heikommin. Vertailukelpoinen vähittäismyynti, johon ei katsaus- tai vertailukaudelta lueta mukaan uusia tai merkittävästi uudistettuja myymälöitä, heikkeni 12 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa puolestaan nousi 3 prosenttia, osin kertaluonteisten kampanjatoimituksien tukemana.

Yhtiön toiseksi suurimmalla markkina-alueella, Aasian-Tyynenmeren alueella, liikevaihto kasvoi 16 prosenttia 9,5 milj. euroon (8,2). Vähittäismyynti markkina-alueella nousi 43 prosenttia ja tukkumyynti kasvoi 6 prosenttia. Myös lisenssituotot kasvoivat vertailukaudesta, jolloin alueella ei kirjattu lisenssituottoja.

Liikevaihto tammi–kesäkuussa

Tammi–kesäkuussa 2026 konsernin liikevaihto kasvoi 2 prosenttia ja oli 85,3 milj. euroa (84,1). Liikevaihtoa nosti erityisesti vähittäismyyntin kasvu Aasian-Tyynenmeren alueella ja muilla kansainvälisillä markkina-alueilla. Liikevaihtoa puolestaan heikensi kotimaan vähittäismyyntin lasku haastavassa toimintaympäristössä. Yhteensä kansainvälinen myynti kasvoi 8 prosenttia ja liikevaihto Suomessa väheni 4 prosenttia.

Marimekon monikanavainen vähittäismyynti kansainvälisillä markkina-alueilla kehittyi ensimmäisellä vuosipuoliskolla erinomaisesti kasvaen 20 prosenttia. Globaalisti monikanavainen vähittäismyynti kuitenkin väheni 1 prosentin, kun vähittäismyynti Suomessa laski. Tukkumyynti kasvoi yhteensä 3 prosenttia ja lisenssituotot 52 prosenttia.

Liikevaihto Suomessa oli tammi–kesäkuussa 42,2 milj. euroa (44,0), kun vähittäismyynti laski kotimaan hintaherkässä ja taktisessa liiketoimintaympäristössä 8 prosenttia. Vertailukelpoinen vähittäismyynti heikkeni 9 prosenttia. Tukkumyynti Suomessa puolestaan nousi 5 prosenttia, osin kotimaan kertaluonteisten kampanjatoimituksien kasvun tukemana.

Liikevaihto Aasian-Tyynenmeren alueella nousi 7 prosenttia ja oli 19,5 milj. euroa (18,1). Vähittäismyynti markkina-alueella nousi 29 prosenttia ja tukkumyynti oli vertailukauden tasolla. Lisenssituotot kasvoivat vertailukaudesta, jolloin alueella ei kirjattu lisenssituottoja.

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	4–6/ 2026	4–6/ 2025	Muutos, %	1–6/ 2026	1–6/ 2025	Muutos, %	1–12/ 2025
Suomi	23,4	25,2	-7	42,2	44,0	-4	102,4
Kansainvälinen myynti	20,5	19,2	7	43,1	40,0	8	87,2
Skandinavia	4,5	4,4	1	9,5	8,6	10	20,5
Eurooppa	4,0	3,9	2	8,3	7,8	6	15,3
Pohjois-Amerikka	2,5	2,7	-6	5,8	5,4	7	11,5
Aasian-Tyynenmeren alue	9,5	8,2	16	19,5	18,1	7	40,0
Yhteensä	43,9	44,5	-1	85,3	84,1	2	189,6

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

Taloudellinen tulos

Marimekon liikevoitto huhti–kesäkuussa 2026 oli 4,7 milj. euroa (6,3). Liikevoittoon sisältyi -0,4 milj. euroa (-0,1) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 5,1 milj. euroa (6,5). Liikevoittoa heikensi erityisesti kiinteiden kustannusten kasvu. Myös liikevaihdon lasku vaikutti negatiivisesti liikevoittoon. Suhteellisen myyntikatteen parantuminen puolestaan vaikutti myönteisesti liikevoiton kehitykseen.

Kiinteitä kustannuksia toisella neljänneksellä nostivat korkeammat henkilöstökulut, joita kasvattivat erityisesti yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla sekä vertailukautta selvästi korkeammat markkinointikulut. Suhteellista myyntikatetta paransivat realisoitumattomat valuuttakurssierot ja alemmat logistiikkakulut.

Konsernin kumulatiivinen liikevoitto oli 9,9 milj. euroa (10,6). Liikevoittoon sisältyi -0,5 milj. euroa (-0,3) vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoinen liikevoitto oli näin 10,4 milj. euroa (10,9). Liikevoittoa heikensivät korkeammat kiinteät kustannukset. Suhteellisen myyntikatteen parantuminen ja liikevaihdon kasvu puolestaan vaikuttivat myönteisesti liikevoiton kehitykseen.

Kiinteitä kustannuksia tammi–kesäkuussa nostivat markkinointikulujen merkittävä kasvu vertailukaudesta sekä korkeammat henkilöstökulut, joita nostivat erityisesti yleiskorotukset palkkoihin eri markkinoilla. Suhteellista myyntikatetta paransivat realisoitumattomat valuuttakurssierot, alemmat logistiikkakulut sekä lisenssituottojen kasvu. Vertailukautta suuremmat alennuskustannukset puolestaan heikensivät suhteellista myyntikatetta.

Markkinointiin tammi–kesäkuussa käytettiin 6,0 milj. euroa (4,7) eli 7 prosenttia konsernin liikevaihdosta (6).

Konsernin poistot katsauskaudella olivat 5,4 milj. euroa (4,9) eli 6 prosenttia liikevaihdosta (6).

Liikevoittomarginaali tammi–kesäkuussa 2026 oli 11,5 prosenttia (12,6) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 12,2 prosenttia (13,0). Vuoden toisella neljänneksellä liikevoittomarginaali oli 10,8 prosenttia (14,3) ja vertailukelpoinen liikevoittomarginaali 11,7 prosenttia (14,6).

Nettorahoituserät katsauskaudella olivat -0,2 milj. euroa (-1,1) eli 0 prosenttia liikevaihdosta (1). Rahoituseriin sisältyy valuuttakurssieroja 0,2 milj. euroa (-0,8), joista realisoitumattomia oli 0,3 milj. euroa (-0,8). Vuokrasopimusveloista aiheutuva vaikutus korkokuluihin oli -0,5 milj. euroa (-0,5).

Konsernin tulos ennen veroja tammi–kesäkuussa 2026 oli 9,7 milj. euroa (9,5). Katsauskauden tulos oli 7,7 milj. euroa (7,5) ja tulos osaketta kohden 0,19 euroa (0,19).

Tase

Konsernin tase 30.6.2026 oli 118,8 milj. euroa (107,6). Oma pääoma oli 64,1 milj. euroa (57,2) eli 1,58 euroa osaketta kohden (1,41).

Pitkäaikaiset varat olivat katsauskauden lopussa 36,2 milj. euroa (34,5). Vuokrasopimusvelat olivat 29,0 milj. euroa (27,8). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa muita rahoitusvelkoja eikä konsernin käytössä ollut korollista luottolimiittä. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,6 milj. euroa (22,4).

Nettokäyttöpääoma oli kesäkuun lopussa 35,9 milj. euroa (42,1) ja vaihto-omaisuus oli 38,8 milj. euroa (41,7).

Rahavirta ja rahoitus

Huhti-kesäkuussa 2026 liiketoiminnan rahavirta oli 7,9 milj. euroa (3,9) eli 0,20 euroa osaketta kohden (0,10). Liiketoiminnan rahavirtaa edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta paransivat erityisesti lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys ja lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten vähentyminen. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli huhti-kesäkuussa 7,7 milj. euroa (3,2).

Tammi-kesäkuussa 2026 liiketoiminnan rahavirta oli 7,7 milj. euroa (0,7) eli 0,19 euroa osaketta kohden (0,02). Liiketoiminnan rahavirtaa paransivat erityisesti lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten vähentyminen ja vertailukautta pienempi vaihto-omaisuuden lisääntyminen. Rahavirta ennen rahoituksen rahavirtoja oli tammi-kesäkuussa 6,8 milj. euroa (-0,9).

Konsernin rahavarat olivat kesäkuun lopussa 21,1 milj. euroa (8,3). Vertailukaudella rahavaroja laski erityisesti lisäosingon maksu huhtikuussa 2025. Katsauskaudella osinkoja maksettiin 17,0 milj. euroa (26,4). Yhtiön sijoitetun pääoman tuotto (ROCE) parani vertailukauden erinomaisesta tasosta edelleen ja oli 35,6 prosenttia (34,9). Marimekolla ei ollut katsauskauden tai vertailukauden lopussa käytössä korollista luottolimiittiä. Nostamattomia myönnettyjä luottolimiittejä konsernilla oli 22,6 milj. euroa (22,4), mukaan lukien 6,0 milj. euron arvosta lyhytaikaisia valmiusluottolimiittejä, joihin sisältyy kovenanttiehtoja.

Konsernin omavaraisuusaste oli katsauskauden lopussa 54,7 prosenttia (54,1). Nettovelkaantumisaste (gearing) oli 12,3 prosenttia (33,9). Nettovelan suhde rullaavaan 12 kuukauden käyttökatteeseen oli 0,19 (0,48) eli selvästi pitkän aikavälin tavoitetasoa parempi tavoitetason ollessa korkeintaan 2.

Investoinnit

Konsernin bruttoinvestoinnit tammi-kesäkuussa 2026 olivat 0,9 milj. euroa (1,6) eli 1 prosenttia liikevaihdosta (2). Investoinnit kohdistuivat digitaalisuuden kehittämiseen ja myymäläverkoston uudistamiseen. Bruttoinvestointeihin ei sisällytetä taseeseen kirjattuja uusia vuokrasopimuksia (IFRS 16) katsauskaudella tai vertailukaudella.

Myymäläverkosto

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

Marimekolle on keskeistä olla hyvillä, kohdeyleisöään palvelevilla liikepaikoilla. Myymäläverkoston toimintaa ja tehokkuutta arvioidaan ja kehitetään jatkuvasti. Vuoden 2026 toisella neljänneksellä avattiin uudet Marimekko-myymälät Wakayamassa, Kiotossa, Suzhoussa, Hongkongissa, Taoyuanissa ja Singaporessa. Kuala Lumpurissa, Taichungissa ja Tainanissa vuonna 2025 avatut pop-up-myymälät muutettiin varsinaisiksi Marimekko-myymälöiksi. Lisäksi kaksi pop-up-myymälää Japanissa ilahduttivat Marimekon nykyisiä ja uusia asiakkaita. Yksi

Marimekko-myymäälä Kiotossa ja toinen Pekingissä sulki ovensa. Marimekko-myyvälöitä ja -shop-in-shopeja oli kesäkuun lopussa 183 (171) ympäri maailmaa.

Verkkokauppa on tärkeä osa Marimekon monikanavaista vähittäismyyntiä. Marimekon verkkomyynti tammi-kesäkuussa kasvoi vertailukaudesta, vaikka verkkomyynti toisella neljänneksellä kehittyi odotuksia heikommin. Yhtiön omat sekä partnereiden operoimat Marimekko-verkkokaupat palvelevat asiakkaita yhteensä 39 maassa. Lisäksi Marimekolla on jakelua muiden verkkomyyntikanavien kautta.

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2026	30.6.2025	31.12.2025
Suomi	67	67	67
Skandinavia	8	9	8
Eurooppa	4	2	3
Pohjois-Amerikka	2	2	2
Aasian-Tyynenmeren alue	102	91	94
Yhteensä	183	171	174

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

Henkilöstö

Tammi-kesäkuussa 2026 henkilöstöä oli kokoaikaisiksi muutettuna keskimäärin 485 (478) ja kauden lopussa 516 (511). Markkina-alueittain Marimekon henkilöstö kesäkuun lopussa jakautui seuraavasti: Suomi 427 (426), Skandinavia 38 (40), Eurooppa 6 (0), Pohjois-Amerikka 16 (15) ja Aasian-Tyynenmeren alue 29 (30). Omissa myymälöissä henkilöstöä kokoaikaisiksi muutettuna oli kauden päättyessä 263 (262).

Muutokset johdossa

Marimekko tiedotti 2.6.2026, että Karolin Stjerna on nimitetty Marimekon johtoryhmän jäseneksi ja operatiiviseksi johtajaksi vastuualueenaan Marimekon toimitusketjun johtaminen ja kehittäminen (COO, Supply Chain). Hän aloitti tehtävässä 8.6.2026. Toimitusketjusta ja tuotteista Marimekossa vastannut Tina Broman lopetti tehtävässään (CSCPO) ja johtoryhmän jäsenenä 2.6.2026. Samalla Marimekko kertoi päättäneensä eriyttää toimitusketjuun ja tuoteportfolioon hallintaan liittyvät toimintonsa.

Varsinaisen yhtiökokouksen päätökset

Marimekko Oyj:n varsinaisen yhtiökokouksen 2026 päätöksistä on kerrottu pörssitiedotteessa 16.4.2026 sekä osavuositiedotuksessa 13.5.2026.

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

Kesäkuun 2026 lopussa Marimekolla oli arvo-osuusrekisterin mukaan 41 155 osakkeenomistajaa (37 909). Osakkeista 13,86 prosenttia (14,80) oli hallintarekisteröityjen ja ulkomaisten omistajien omistuksessa.

Marimekko Oyj:llä oli 30.6.2026 hallussaan 167 790 omaa osaketta, mikä vastasi noin 0,41 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Katsauskauden jälkeen 7.7.2026 yhtiö luovutti yhteensä 81 890 yhtiön hallussa olevaa Marimekon osaketta vastikkeetta yhtiön johtoryhmän jäsenille Osakepalkkiojärjestelmän 2022–2026 ehtojen mukaisesti. Luovutuksen jälkeen yhtiön hallussa on 85 900 omaa osaketta eli noin 0,21 prosenttia yhtiön osakkeiden lukumäärästä. Yhtiön hallussa olevilla omilla osakkeilla ei voi äänestää eikä niille makseta osinkoa.

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

Osakkeiden vaihto ja yhtiön markkina-arvo

Tammi–kesäkuussa 2026 Marimekon osakkeita vaihdettiin Nasdaq Helsingissä yhteensä 6 111 887 kappaletta (2 722 273) eli 15,03 prosenttia (6,70) yhtiön koko osakekannasta. Osakkeiden yhteenlaskettu vaihtoarvo oli tammi–kesäkuussa 65,8 milj. euroa (34,5). Osakkeen alin kurssi oli 9,64 euroa (10,78), ylin 13,24 euroa (14,28) ja keskimurssi 10,77 euroa (12,68). Kesäkuun lopussa osakkeen päätöskurssi oli 10,54 euroa (12,38).

Yhtiön markkina-arvo 30.6.2026 ilman yhtiön hallussa olevia omia osakkeita oli 426,7 milj. euroa (502,3).

Valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous 15.4.2025 valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,4 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet hankittaisiin yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittaisiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Marimekko Oyj:n hallitus päätti 12.2.2026 hankkia 90 000 omaa osaketta valtuutuksen perusteella. Osakeostot saatiin päätökseen 4.3.2026. Valtuutus päättyi 16.4.2026.

Yhtiökokous 15.4.2025 valtuutti hallituksen myös päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 200 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta, mikä vastaa noin 0,5 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella ja se päättyi 16.4.2026.

Varsinainen yhtiökokous 16.4.2026 valtuutti hallituksen päättämään enintään 150 000 oman osakkeen hankinnasta yhdessä tai useammassa erässä. Määrä vastaa noin 0,4 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeet hankittaisiin yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla, jolloin hankinnat vähentäisivät yhtiön jakokelpoista omaa pääomaa. Yhtiön omat osakkeet hankittaisiin muutoin kuin osakkeenomistajien omistamien osakkeiden suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjen ja määräysten mukaisesti. Osakkeet hankittaisiin käytettäväksi osana yhtiön kannustinjärjestelmää tai muutoin edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi. Hallitus voi päättää kaikista muista omien osakkeiden hankkimisen ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Valtuutus on voimassa 16.10.2027 asti.

Lisäksi yhtiökokous 16.4.2026 valtuutti hallituksen päättämään uusien osakkeiden antamisesta ja yhtiön hallussa olevien omien osakkeiden luovuttamisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hallitus voi päättää antaa tai luovuttaa yhteensä enintään 200 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta, mikä vastaa noin 0,5 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista. Hallitus voi päättää osakeannista suunnatusti eli osakkeenomistajien etuoikeudesta poiketen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, kuten osakkeiden käyttäminen osana yhtiön kannustinjärjestelmää, henkilöstöannin toteuttaminen, yhtiön pääomarakenteen kehittäminen, osakkeiden käyttäminen vastikkeena mahdollisissa yrityskaupoissa tai muiden liiketoimintajärjestelyjen toteuttaminen. Osakeanti voi olla maksullinen tai maksuton. Suunnattu osakeanti voi olla maksuton vain, jos siihen on yhtiön kannalta ja sen kaikkien osakkeenomistajien etu huomioon ottaen erityisen painava taloudellinen syy. Uusien osakkeiden merkintähinta ja yhtiön omista osakkeista maksettava määrä merkittäisiin sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Hallitus voi päättää kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta ei käytetty katsauskaudella. Katsauskauden jälkeen 2.7.2026 yhtiön hallitus päätti käyttää valtuutusta ja luovuttaa yhteensä 81 890 yhtiön hallussa olevaa Marimekon osaketta vastikkeetta yhtiön johtoryhmän jäsenille Osakepalkkiojärjestelmä 2022–2026 ehtojen mukaisesti. Valtuutus on voimassa 16.10.2027 asti.

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

Nimitystoimikunta

Marimekko tiedotti 16.6.2026, että Marimekko Oyj:n osakkeenomistajien nimitystoimikunta on asetettu.

Nimitystoimikunnan kokoonpano 29.5.2026 osakkeenomistuksen perusteella on: Mika Ihamuotila, Powerbank Ventures Oy:n perustaja ja hallituksen puheenjohtaja; Karoliina Lindroos, vastuullisen sijoittamisen johtaja, Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen; Erkki Kohonen, Senior Portfolio Manager, Equities, Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma ja Josefin Degerholm, toimitusjohtaja, Nordea Funds Oy. Nimitystoimikunnan puheenjohtajaksi valittiin 16.6.2026 pidetyssä ensimmäisessä kokouksessa Mika Ihamuotila.

Rekisteröityjen osakeomistusten 29.5.2026 perusteella toimikunnan työskentelyyn osallistuvien osakkeenomistajien osuus yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä oli noin 26,48 prosenttia.

Katsauskauden jälkeiset tapahtumat

Osakepalkkiojärjestelmän 2022–2026 päättyminen

Marimekon suoriteperusteisen osakepalkkiojärjestelmän 2022–2026 toinen ja viimeinen ansaintajakso päättyi 30.6.2026. Ansaintajaksolle asetetut tavoitteet saavutettiin 72,33 prosenttisesti ja Marimekko tiedotti 2.8.2026 hallituksen päättäneen maksaa palkkion puoliksi osakkeina ja puoliksi rahana. Rahaosuudella on tarkoitus kattaa palkkiosta osallistujalle aiheutuvat verot ja veroluonteiset maksut. Osakepalkkiojärjestelmä 2022–2026 ehtojen mukaisesti yhteensä 81 890 yhtiön hallussa olevaa Marimekon osaketta siirrettiin 7.7.2026 vastikkeetta ohjelmassa mukana oleville yhtiön johtoryhmän jäsenille. Osakkeisiin liittyy kahden vuoden pituinen luovutusrajoitus.

Merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät

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

Taloudellinen ja poliittinen toimintaympäristö

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

Sodat ja globaalit jännitteet geopolitiikassa ja kauppasuhteissa luovat merkittävää epävarmuutta maailmantalouden kehitykseen. Tämä heijastuu kuluttajien luottamukseen, ostovoimaan sekä ostokäyttäytymiseen Marimekon markkina-alueilla. Heikolla kuluttajien luottamuksella ja ostovoimalla voi olla merkittävä epäedullinen vaikutus Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen.

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

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

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

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

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

Vähittäismyyntiympäristö, asiakkaat ja kumppanit

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

Monikanavaisuuden merkitys vähittäiskaupassa on viime vuosina korostunut. Kansainvälinen verkkokauppa on lisännyt kuluttajille tarjolla olevia vaihtoehtoja ja suurien verkkokauppatoimijoiden merkitystä. Vähittäiskaupan digitalisoituminen ja heikko makrotaloudellinen tilanne on syventänyt joidenkin muoti- ja design-toimialan tukkuasiakkaiden taloudellisia vaikeuksia, joita maailmantalouden epävarmuus voi edelleen syventää. Vähittäismyyntiympäristön rakenteelliset muutokset voivat vaikuttaa Marimekon jakelukanavaratkaisuihin, -painotuksiin, myyntiin ja kannattavuuteen sekä luoda uusia ansaintamalleja. Myyntin rakenteeseen liittyvät riskit voivat vaikuttaa yhtiön taloudelliseen asemaan. Kilpailukykyyn ylläpitäminen epävarmassa, nopeasti muuttuvassa ja digitalisaation mullistamassa toimintaympäristössä edellyttää yhtiöltä ketteryyttä, tehokkuutta, joustavuutta ja jatkuvaa toimintojen uudelleenarviointia.

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

Muita merkittäviä riskejä ovat yhtiön designin, tuotevalikoiman sekä tuotteiden jakelun ja hinnoittelun muutoksiin liittyvät riskit. Kustannusten nousu aiheuttaa painetta hintojen nostoon, kun taas maailmantalouden ja toimintaympäristön epävarmuudet voivat vaikuttaa negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan, luottamukseen ja ostokäyttäytymiseen. Nopea reagointi ja kilpailukykyinen hinnoittelu ovat erityisen tärkeitä taktisessa toimintaympäristössä. Yhtiön kyvyllä suunnitella, kehittää ja kaupallistaa uusia kuluttajien odotuksia vastaavia tuotteita ja samanaikaisesti varmistaa tuotannon, hankinnan ja logistiikan tehokkuus, reagointinopeus sekä aktiivinen vastuullisuus työ on vaikutusta yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen.

Toimitusketju

Marimekon toimitusketjuun liittyvät riskit koskevat erityisesti tuotantoa, hankinta- ja logistiikkaprosesseja ja niiden toimintavarmuutta, joustavuutta ja tehokkuutta, vastuullisuutta sekä muutoksia raaka-aineiden ja muiden tuotannontekijöiden hinnoissa. Esimerkiksi kauppa- ja geopolitiittiset jännitteet, cyberhäiriötilanteet, mahdolliset epidemiat ja pandemiat sekä muut maailmantalouden epävarmuustekijät voivat aiheuttaa tuotanto- ja logistiikkaketjuihin merkittäviäkin häiriöitä, jotka voivat vaikuttaa negatiivisesti yhtiön myyntiin, kannattavuuteen ja kassavirtaan. Toimittajakumppaneiden tehtaille, Marimekon omaan kangaspainoon tai logistiikkaketjun toiminnalle voi lisäksi aiheutua häiriöitä tai vahinkoja esimerkiksi tulipalojen, luonnonmullistusten ja konerikkojen seurauksena. Kaiken kaikkiaan oman kangaspainon

toimintavarmuuden varmistaminen kaikissa olosuhteissa on ensiarvoisen tärkeää. Painon toiminnan kannalta kriittistä on muun muassa biokaasun saatavuus. Yhtiöllä on omaisuus- ja liiketoiminnan keskeytysvakuutusohjelma, joka kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Logistiikan, raaka-aineiden, energian ja muiden tuotannontekijöiden hintojen vaihtelu voi vaikuttaa Marimekon myyntiin ja kannattavuuteen. Käynnissä oleva Iranin sota voi, erityisesti pitkittyessään, nostaa tuotanto- ja logistiikkakustannuksia. Alalle tyypillinen varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta tarkoittaa, että muutokset kustannuksissa vaikuttavat yhtiöön viiveellä. Eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida nopeisiin muutoksiin kysyntä- ja hankintaympäristöissä sekä kuluttajakäyttäytymisessä nostoen myös varastojen hallintaan ja kassavirtaan liittyviä riskejä. Välttääkseen entistä varhaisempaa sitoutumista ja sen mahdollisesti aiheuttamia epäoptimaalisia tuotantomääriä sekä lieventääkseen esimerkiksi tullimaksujen vaikutuksia, Marimekko saattaa osin joutua käyttämään nopeampia mutta päästöintensiivisempiä lentokuljetuksia laivarahdin sijaan.

Toimitusketjun häiriöiden ja tuotetilauksiin entistä varhaisemman sitoutumisen lisäksi varastojen ja tavaravirtojen hallintaan liittyvät riskit kasvavat tuotteiden jakelun laajentuessa ja toiminnan monipuolistuessa, mikä voi heikentää yhtiön myyntiä, kassavirtaa sekä suhteellista kannattavuutta. Tukkumyynnin merkittävät kertaluonteiset kampanjat voivat kasvattaa hankintaan, kuljetuksiin ja varastojen hallintaan liittyviä riskejä, joita maailmantalouden epävarmuudet voivat nostaa. Tavaratoimitusten viiveet tai häiriöt ja tuotteiden laatuvariaatiot voivat haitata liiketoimintaa, myös tukkumyynnin merkittävien kertaluonteisten kampanjoiden osalta.

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

Vastuullisuus

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

Marimekko käyttää tuotteidensa valmistukseen pääasiassa toimittajakumppaneita. Globaalin muoti- ja design-liiketoiminnan toimitusketjut ovat moniportaisia, mikä tekee yhtiölle haastavaksi koko toimitusketjun vastuullisuudesta varmistumisen aktiivisesta vastuullisuustyöstä huolimatta. Valmistukseen liittyvistä vastuullisuuskysymyksistä erityisesti hankintaketjua koskevilla sosiaalisilla näkökohdilla (esimerkiksi ihmisoikeudet, työolot ja palkkaus) ja ympäristönäkökohdilla (esimerkiksi tuotantomenetelmät sekä käytetyt raaka-aineet ja kemikaalit) sekä niistä avoimesti ja muuttuvan sääntelyn mukaisesti viestimisellä on keskeinen merkitys. Nämä vastuullisuuskysymykset koskevat sekä Marimekon hankintaa ja omaa tuotantoa että lisensoituja tuotteita.

Muun muassa materiaalivalintojensa avulla yhtiö voi vähentää ympäristövaikutuksia, tukea vastuullisten hankintakäytäntöjen toteutumista sekä parantaa läpinäkyvyyttä toimitusketjussa. Siksi Marimekko on sitoutunut kasvattamaan esimerkiksi vähemmän päästöintensiivisten ja vähemmän vesivaroja kuluttavien materiaalien, kuten sertifioidun luomu- ja kierrätyspuuvillan, osuutta tuotteissaan ja pakkauksissaan. Moniportaisten toimitusketjujen seurauksena myös sertifioitujen materiaalien käyttöön voi liittyä epävarmuuksia.

Marimekon pitkäjänteinen vastuullisuustyö sekä eettisten toimintatapojen ja lainsäädännön noudattaminen ovat tärkeitä asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamuksen säilymisen kannalta; mahdollisiin epäonnistumisiin tai virheisiin tällä saralla liittyy maine-, korvaus- ja liiketoiminnallisia riskejä.

Ympäristö ja ilmastonmuutos

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

Ilmastonmuutokseen liittyviä riskejä hallitaan muun muassa pyrkimällä monipuolistamaan materiaalivalikoimaa, lisäämällä vähemmän päästöintensiivisten ja vettä valmistuksessaan tarvitsevien materiaalien osuutta mallistoissa ja kartoittamalla uusia materiaali- ja tuotantomenetelmänovaatioita. Marimekon vakuutusohjelma kattaa vakuutettavia vahinkoriskejä vakuutusehtojen mukaisesti.

Sääntelyn noudattaminen ja vaatimustenmukaisuus

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

Aineettomat oikeudet

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

Tietojärjestelmä- ja tietoturvariskit

Tietojärjestelmien toimintavarmuuteen, luotettavuuteen ja yhteensopivuuteen liittyy riskejä. Digitalisaation, teknologian nopean kehityksen, kansainvälistymisen ja geopoliittisten

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

Henkilöstö ja osaaminen

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

Markkinanäkymät ja kasvutavoitteet 2026

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

Marimekolle tärkeä kotimarkkina Suomi edustaa perinteisesti noin puolta yhtiön liikevaihdesta. Myyntiin Suomessa vuonna 2026 vaikuttaa epävarma yleisen talouden tila sekä kuluttajien luottamuksen, ostovoiman ja ostokäyttäytymisen kehittyminen. Vaikka yleisen talouden kohenemisesta on varovaisia merkkejä, toimintaympäristö Suomessa on säilynyt taktisena ja hintaherkkänä ja kuluttajien luottamus on edelleen heikkoa, mikä vaikuttaa liiketoimintaan. Kotimaan tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ajoittuminen neljännesten välillä sekä kampanjatoimitusten koko vaihtelevat tyypillisesti vuosittain. Vuonna 2026 tukkumyynnin kertaluonteisten kampanjatoimitusten ennakoidaan kasvavan vertailuvuodesta ja painottuvan vuoden toiselle puoliskolle. Epävarmasta markkinatilanteesta johtuen liikevaihdon Suomessa arvioidaan vuonna 2026 olevan suunnilleen vertailuvuoden tasolla tai laskevan hieman.

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

Lisenssituottojen vuonna 2026 arvioidaan kasvavan.

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

Marimekko kehittää liiketoimintaansa pitkällä aikavälillä ja yhtiön tavoitteena on tulevina vuosina jatkaa kannattavan kasvunsa skaalaamista. Vuonna 2026 kiinteiden kulujen odotetaan nousevan edellisvuodesta. Yleinen kustannusinflaatio vaikuttaa myös Marimekkoon vuonna

2026. Henkilöstökuluihin vaikuttavat muun muassa yleiskorotukset eri markkinoilla. Markkinointikustannuksien odotetaan nousevan (2025: 10,5 miljoonaa).

Alalle tyypillinen ja eri tekijöiden seurauksena osin entisestään aikaistunut varhainen sitoutuminen tuotetilauksiin toimittajakumppaneilta heikentää yhtiön mahdollisuuksia optimoida tuotetilauksia ja reagoida nopeisiin muutoksiin kysyntä- ja hankintaympäristöissä nostaen liiketoimintariskejä. Myös globaaleihin tuotanto- ja logistiikkaketjuihin liittyy epävarmuustekijöitä, jotka voivat esimerkiksi nostaa kustannuksia tai aiheuttaa viivästyksiä ja vaikuttaa näin yhtiön myyntiin ja kannattavuuteen. Käynnissä oleva Iranin sota voi erityisesti pitkittyessään nostaa tuotanto- ja logistiikkakustannuksia. Marimekko työskentelee aktiivisesti monin eri tavoin tuotanto- ja logistiikkaketjujen kilpailukyvyn ja toimivuuden varmistamiseksi, nousseiden kustannuksien ja muiden negatiivisten vaikutuksien vähentämiseksi, viivästysten välttämiseksi sekä parantaakseen varastojen hallintaa.

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

Taloudellinen ohjeistus vuodeksi 2026

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

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

Vuosikalenteri 2026

Marimekon osavuositarkastus tammi–syyskuulta julkistetaan keskiviikkona 4.11.2026 klo 8.00.

Helsingissä 13. elokuuta 2026

Marimekko Oyj
Hallitus

Puolivuosikatsauksen taulukot

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

Muut tiedot

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

KONSERNITULOSLASKELMA

(Milj. euroa)	4-6/2026	4-6/2025	1-6/2026	1-6/2025	1-12/2025
LIKEVAIHTO	43,9	44,5	85,3	84,1	189,6
Liiketoiminnan muut tuotot	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	2,6	1,9	3,3	6,2	0,5
Aineiden ja tarvikkeiden käyttö	-19,1	-18,5	-36,0	-38,7	-75,3
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-10,4	-9,4	-19,9	-18,5	-37,5
Poistot ja arvonalentumiset	-2,7	-2,5	-5,4	-4,9	-10,0
Liiketoiminnan muut kulut	-9,6	-9,7	-17,6	-17,6	-35,4
LIKEVOITTO	4,7	6,3	9,9	10,6	31,8
Rahoitustuotot	0,1	-0,1	0,5	0,3	0,5
Rahoituskulut	-0,3	-0,8	-0,7	-1,4	-1,9
	-0,2	-0,9	-0,2	-1,1	-1,4
TULOS ENNEN VEROJA	4,5	5,4	9,7	9,5	30,4
Tuloverot	-0,9	-1,1	-2,0	-2,0	-6,1
KATSAUSKAUDEN TULOS	3,6	4,3	7,7	7,5	24,4
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	3,6	4,3	7,7	7,5	24,4
Emoyhtiön omistajille kuuluvasta tuloksesta laskettu laimentamaton ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos, euroa	0,09	0,11	0,19	0,19	0,60

LAAJA TULOSLASKELMA

(Milj. euroa)	4-6/2026	4-6/2025	1-6/2026	1-6/2025	1-12/2025
KATSAUSKAUDEN TULOS	3,6	4,3	7,7	7,5	24,4
Erät, jotka voidaan siirtää myöhemmin tulosvaikutteisiksi					
Muuntoeron muutos	0,0	0,3	-0,1	0,4	0,2
KATSAUSKAUDEN LAAJA TULOS	3,6	4,5	7,6	7,9	24,6
Tuloksen jakautuminen emoyhtiön osakkeenomistajille	3,6	4,5	7,6	7,9	24,6

KONSERNITASE

(Milj. euroa)

30.6.2026

30.6.2025

31.12.2025

VARAT**PITKÄAIKAISET VARAT**

Aineettomat hyödykkeet	3,3	2,5	3,1
Aineelliset hyödykkeet	31,7	30,5	32,4
Muut rahoitusvarat	0,5	0,6	0,6
Laskennalliset verosaamiset	0,6	0,9	0,7
	36,2	34,5	36,8

LYHYTAIKAISET VARAT

Vaihto-omaisuus	38,8	41,7	35,6
Myyntisaamiset ja muut saamiset	20,5	21,3	20,7
Katsauskauden verotettavaan tuloon perustuvat verosaamiset	2,1	1,7	0,7
Rahavarat	21,1	8,3	36,6
	82,7	73,1	93,6

VARAT YHTEENSÄ**118,8**

107,6

130,4

KONSERNITASE

(Milj. euroa)

30.6.2026

30.6.2025

31.12.2025

OMA PÄÄOMA JA VELAT

EMOYHTIÖN OMISTAJILLE KUULUVA OMA PÄÄOMA

Osakepääoma	8,0	8,0	8,0
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	1,2	1,2	1,2
Omat osakkeet	-1,6	-0,5	-0,5
Muuntoerot	0,0	0,3	0,1
Kertyneet voittovarot	56,4	48,2	65,4
Oma pääoma yhteensä	64,1	57,2	74,3

PITKÄAIKAISET VELAT

Vuokrasopimusvelat	20,6	19,6	21,5
	20,6	19,6	21,5

LYHYTAIKAISET VELAT

Ostovelat ja muut velat	25,7	22,6	26,4
Vuokrasopimusvelat	8,5	8,2	8,2
	34,1	30,8	34,6

Velat yhteensä	54,7	50,3	56,1
----------------	------	------	------

OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ	118,8	107,6	130,4
------------------------------	-------	-------	-------

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)

1-6/2026

1-6/2025

1-12/2025

LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Katsauskauden tulos	7,7	7,5	24,4
Oikaisut			
Poistot ja arvonalentumiset	5,4	4,9	10,0
Rahoitustuotot ja -kulut	0,2	1,1	1,4
Verot	2,0	2,0	6,1
Osakeperusteiset maksut	0,3	0,2	0,5
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	15,6	15,6	42,3
Käyttöpääoman muutos	-4,1	-11,4	-0,9
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys (-) / vähennys (+)	0,2	-3,5	-3,1
Vaihto-omaisuuden lisäys (-) / vähennys (+)	-3,2	-6,5	-0,3
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys (+) / vähennys (-)	-1,1	-1,4	2,5
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	11,5	4,2	41,4
Maksetut korot ja maksut muista rahoituskuluista	-0,7	-0,7	-1,3
Saadut korot ja maksut muista rahoitustuotoista	0,2	0,3	0,5
Maksetut verot	-3,3	-3,2	-6,1
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	7,7	0,7	34,5

KONSERNIN RAHAVIRTALASKELMA

(Milj. euroa)	1-6/2026	1-6/2025	1-12/2025
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-0,9	-1,6	-2,9
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-0,9	-1,6	-2,9
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA			
Omien osakkeiden hankinta	-1,0	-	-
Vuokrasopimusvelkojen maksut	-4,7	-4,2	-8,7
Maksetut osingot	-17,0	-26,4	-26,4
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	-22,7	-30,6	-35,0
Rahavarojen muutos	-15,9	-31,6	-3,4
Rahavarat katsauskauden alussa	36,6	40,4	40,4
Valuuttakurssien muutosten vaikutus	0,4	-0,5	-0,3
Rahavarat katsauskauden lopussa	21,1	8,3	36,6

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

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(Milj. euroa)

Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma

	Osake- pääoma	Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	Omat osakkeet	Muunto- erot	Kertyneet voittovarot	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2025	8,0	1,2	-0,5	-0,1	66,9	75,5
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					7,5	7,5
Muuntoerot				0,4		0,4
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				0,4	7,5	7,9
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-26,4	-26,4
Osakeperusteiset maksut					0,2	0,2
Oma pääoma 30.6.2025	8,0	1,2	-0,5	0,3	48,2	57,2
Oma pääoma 1.1.2026	8,0	1,2	-0,5	0,1	65,4	74,3
Laaja tulos						
Katsauskauden tulos					7,7	7,7
Muuntoerot				-0,1		-0,1
Katsauskauden laaja tulos yhteensä				-0,1	7,7	7,6
Liiketoimet omistajien kanssa						
Osingonjako					-17,0	-17,0
Osakeperusteiset maksut					0,3	0,3
Omien osakkeiden osto			-1,0			-1,0
Oma pääoma 30.6.2026	8,0	1,2	-1,6	0,0	56,4	64,1

LAADINTAPERIAATTEET

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

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

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

(Milj. euroa)	Aineettomat hyödykkeet	Aineelliset hyödykkeet		
		Käyttöoikeus- omaisuuserät	Muut	Yhteensä
Hankintameno 1.1.2025	11,3	85,8	27,7	113,6
Muuntoerot	0,0	-1,7	-0,6	-2,3
Lisäykset	1,0	1,8	0,6	2,4
Vähennykset	-	-1,7	-0,3	-2,0
Hankintameno 30.6.2025	12,3	84,3	27,4	111,6
Kertyneet poistot 1.1.2025	9,6	57,5	22,8	80,3
Muuntoerot	0,0	-1,3	-0,6	-1,9
Vähennysten kertyneet poistot	-	-1,7	-0,3	-2,0
Katsauskauden poistot	0,1	4,2	0,5	4,7
Kertyneet poistot 30.6.2025	9,8	58,8	22,3	81,1
Kirjanpitoarvo 30.6.2025	2,5	25,5	5,0	30,5
Hankintameno 1.1.2026	7,6	90,7	24,2	114,9
Muuntoerot	0,0	0,9	0,2	1,1
Lisäykset	0,5	3,8	0,5	4,3
Vähennykset	-2,4	-	-1,5	-1,5
Hankintameno 30.6.2026	5,6	95,3	23,4	118,7
Kertyneet poistot 1.1.2026	4,5	63,3	19,2	82,5
Muuntoerot	0,0	0,7	0,2	0,9
Vähennysten kertyneet poistot	-2,4	-	-1,5	-1,5
Katsauskauden poistot	0,3	4,6	0,6	5,1
Kertyneet poistot 30.6.2026	2,3	68,6	18,4	87,0
Kirjanpitoarvo 30.6.2026	3,3	26,7	5,0	31,7

LIKEVAIHTO MARKKINA-ALUEITTAIN

(Milj. euroa)	4-6/ 2026	4-6/ 2025	Muutos, %	1-6/ 2026	1-6/ 2025	Muutos, %	1-12/ 2025
Suomi	23,4	25,2	-7	42,2	44,0	-4	102,4
Vähittäismyynti	16,4	18,4	-11	28,5	31,1	-8	70,9
Tukkumyynti	6,7	6,5	3	13,2	12,5	5	30,5
Lisenssituo tot	0,3	0,2	28	0,5	0,4	21	1,0
Skandinavia	4,5	4,4	1	9,5	8,6	10	20,5
Vähittäismyynti	2,0	1,8	8	3,6	3,2	12	7,3
Tukkumyynti	2,5	2,6	-4	5,8	5,4	8	13,1
Lisenssituo tot	0,0	0,0		0,1	0,1	100	0,1
Eurooppa	4,0	3,9	2	8,3	7,8	6	15,3
Vähittäismyynti	1,2	1,0	22	2,4	1,9	27	4,3
Tukkumyynti	2,5	2,8	-9	5,6	5,7	-2	10,5
Lisenssituo tot	0,2	0,1	113	0,3	0,2	62	0,5
Pohjois-Amerikka	2,5	2,7	-6	5,8	5,4	7	11,5
Vähittäismyynti	1,6	1,5	8	3,1	2,7	14	6,4
Tukkumyynti	0,8	1,0	-18	2,5	2,4	4	4,6
Lisenssituo tot	0,1	0,2	-55	0,2	0,3	-31	0,5
Aasian-Tyynenmeren alue	9,5	8,2	16	19,5	18,1	7	40,0
Vähittäismyynti	2,6	1,8	43	4,5	3,5	29	8,8
Tukkumyynti	6,8	6,4	6	14,7	14,6	0	31,0
Lisenssituo tot	0,2	0,0		0,3	0,0		0,3
Kansainvälinen myynti yhteensä	20,5	19,2	7	43,1	40,0	8	87,2
Vähittäismyynti	7,4	6,2	21	13,6	11,3	20	26,8
Tukkumyynti	12,6	12,8	-1	28,6	28,2	1	59,1
Lisenssituo tot	0,5	0,3	66	0,9	0,5	76	1,3
Yhteensä	43,9	44,5	-1	85,3	84,1	2	189,6
Vähittäismyynti	23,8	24,6	-3	42,1	42,4	-1	97,7
Tukkumyynti	19,4	19,4	0	41,8	40,7	3	89,6
Lisenssituo tot	0,7	0,5	49	1,4	0,9	52	2,3

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

LIKEVAIHTO TUOTELINJOITTAIN

(Milj. euroa)	4-6/2026	4-6/2025	Muutos, %	1-6/2026	1-6/2025	Muutos, %	1-12/2025
Muoti	15,9	16,1	-1	31,1	30,9	1	67,2
Kodintuotteet	18,6	18,7	0	35,8	35,4	1	83,3
Laukut ja asusteet	9,4	9,7	-3	18,4	17,8	3	39,1
Yhteensä	43,9	44,5	-1	85,3	84,1	2	189,6

Muut tiedot

KONSERNIN TUNNUSLUKUJA

	1-6/2026	1-6/2025	Muutos, %	1-12/2025
Tulos/osake (EPS), euroa	0,19	0,19	2	0,60
Oma pääoma/osake, euroa	1,58	1,41	12	1,83
Oman pääoman tuotto (ROE), %	40,4	39,9		32,5
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	35,6	34,9		30,0
Omavaraisuusaste, %	54,7	54,1		57,7
Nettovelkaantumisaste (gearing), %	12,3	33,9		-9,3
Bruttoinvestoinnit, milj. euroa	0,9	1,6	-44	2,9
Bruttoinvestoinnit, % liikevaihdosta	1,1	2,0		1,5
Vastuusitoumukset, milj. euroa	1,0	1,2	-22	1,1
Henkilöstö keskimäärin	485	478	1	486
Henkilöstö kauden lopussa	516	511	1	493
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	40 481 380	40 571 380		40 571 380
Liikkeessä olevien osakkeiden lukumäärä keskimäärin	40 509 915	40 571 380		40 571 380

VAIHTOEHTOISTEN TUNNUSLUKUJEN TÄSMÄYTYS IFRS-TILINPÄÄTÖSLUKUIHIN

(Milj. euroa)	4-6/2026	4-6/2025	1-6/2026	1-6/2025	1-12/2025
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät					
Työsuhde-etuudet	-0,4	-0,1	-0,5	-0,3	-0,5
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liikevoitossa	-0,4	-0,1	-0,5	-0,3	-0,5
Käyttökate (EBITDA)	7,4	8,8	15,3	15,5	41,9
Työsuhde-etuudet	0,4	0,1	0,5	0,3	0,5
Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA)	7,8	9,0	15,8	15,8	42,3
Liikevoitto	4,7	6,3	9,9	10,6	31,8
Työsuhde-etuudet	0,4	0,1	0,5	0,3	0,5
Vertailukelpoinen liikevoitto	5,1	6,5	10,4	10,9	32,3
Liikevaihto	43,9	44,5	85,3	84,1	189,6
Liikevoittomarginaali, %	10,8	14,3	11,5	12,6	16,8
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali, %	11,7	14,6	12,2	13,0	17,1

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

LIIKEVAIHDON JA TULOKSEN KEHITYS VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(Milj. euroa)	4-6/2026	1-3/2026	10-12/2025	7-9/2025
Liikevaihto	43,9	41,4	54,7	50,8
Liikevoitto	4,7	5,1	8,7	12,5
Tulos/osake, euroa	0,09	0,10	0,17	0,24

(Milj. euroa)	4-6/2025	1-3/2025	10-12/2024	7-9/2024
Liikevaihto	44,5	39,6	54,0	47,2
Liikevoitto	6,3	4,3	9,1	11,1
Tulos/osake, euroa	0,11	0,08	0,18	0,21

MYYMÄLÄT JA SHOP-IN-SHOPIT

	30.6.2026	30.6.2025	31.12.2025
Suomi	67	67	67
Omat myymälät	27	27	27
Omat outlet-myymälät	14	14	14
Jälleenmyyjämyymälät	12	12	12
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	14	14	14
Skandinavia	8	9	8
Omat myymälät	5	6	5
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	3	3
Eurooppa	4	2	3
Omat myymälät	1	-	1
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	3	2	2
Pohjois-Amerikka	2	2	2
Omat myymälät	1	1	1
Omat outlet-myymälät	1	1	1
Jälleenmyyjämyymälät	-	-	-
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	-	-	-
Aasian-Tyynenmeren alue	102	91	94
Omat myymälät	3	3	3
Omat outlet-myymälät	-	-	-
Jälleenmyyjämyymälät	90	79	82
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	9	9	9
Yhteensä	183	171	174
Omat myymälät	37	37	37
Omat outlet-myymälät	15	15	15
Jälleenmyyjämyymälät	102	91	94
Jälleenmyyjäshop-in-shopit	29	28	28

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

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

Vertailukelpoinen käyttökate (EBITDA), euroa:

Liiketulos - poistot - arvonalentumiset - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoinen liiketulos, euroa:

Liiketulos - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät liiketuloksessa

Vertailukelpoinen liikeolosmarginaali, %:

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

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 30.6.

Oman pääoman tuotto (ROE), %:

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

Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %:

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

Omavaraisuusaste, %:

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

Nettovelkaantumisaste (gearing), %:

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

Nettokäyttöpääoma, euroa:

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

Nettovelka/käyttökate (EBITDA):

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