

Kannattavuus parani suunnitellusti

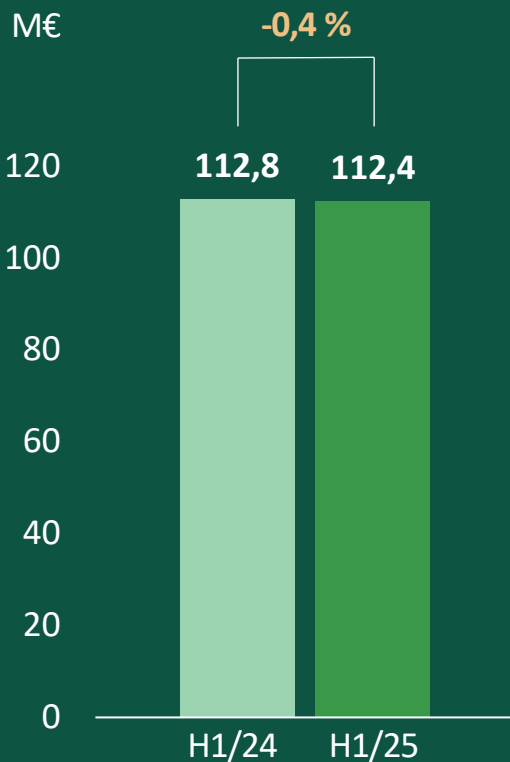
Raision puolivuosisikatsaus H1/2025

toimitusjohtaja Pasi Flinkman &
talousjohtaja Mika Saarinen

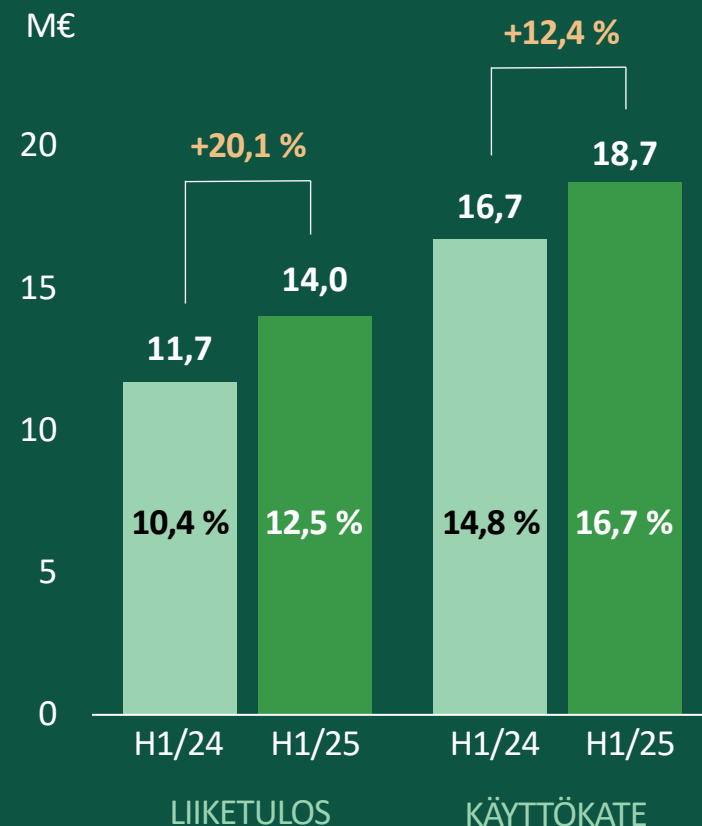
Raisio Oyj, 12.8.2025

Raisio-konsernin liikevaihto ja -tulos H1/2025

LIKEVAIHTO



VERTAILUKELPOINEN LIKETULOS JA VERTAILUKELPOINEN KÄYTTÖKATE

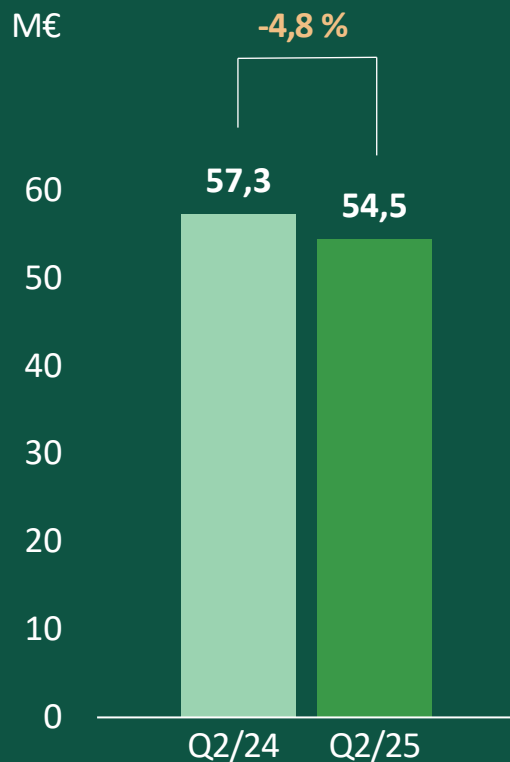


TAMMI-KESÄKUUSSA LIKEVAIHTO JÄI HIEMAN VERTAILUKAUDESTA, LIKETULOS PARANI MERKITTÄVÄSTI

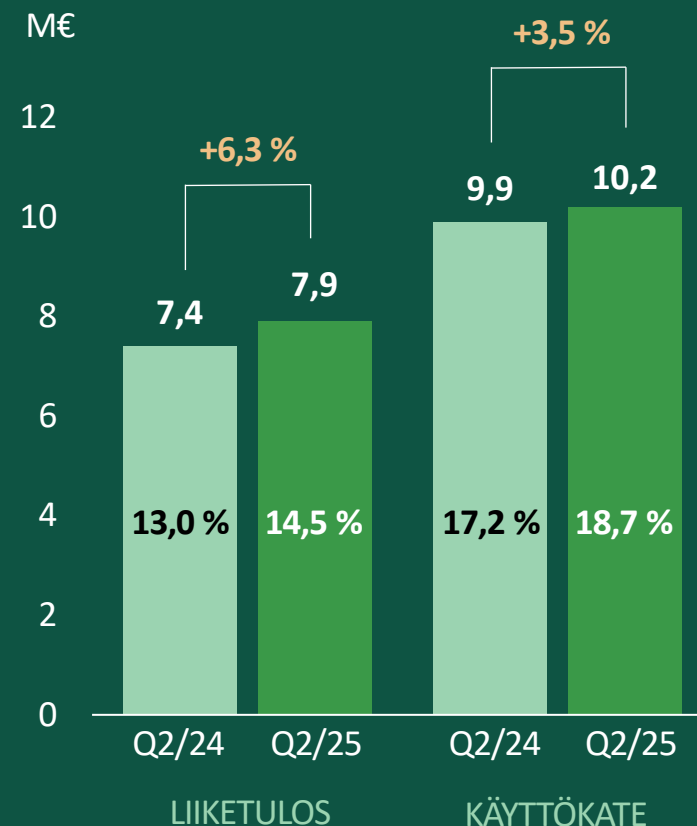
- Raision kuluttajatuotteet menestyivät päämarkkinoilla Suomessa ja Iso-Britanniassa.
 - Elovena®-brändin myynnin arvo kasvoi yli 1 miljoonalla eurolla vertailukaudesta.
 - Benecol®-brändin myynnin arvo kasvoi Suomessa noin 9 % ja Iso-Britanniassa noin 4 %.
- B2B-puolella korkeamman jalostusasteen kauratuotteiden vienti kasvoi kaksi-numeroisesti. Liikevaihtoa laski kotimaisen B2B-myyntin merkittävä lasku.
- Kasviproteiiniliiketoiminnan myynnin vaikutus: laski liikevaihtoa 1,4 milj. euroa, paransi tulosta 1,1 milj. euroa.

Raisio-konsernin liikevaihto ja -tulos Q2/2025

LIKEVAIHTO



VERTAILUKELPOINEN LIKETULOS JA VERTAILUKELPOINEN KÄYTTÖKATE



HUHTI-KESÄKUUSSA LIKEVAIHTO LASKI VERTAILUKAUDESTA, LIKETULOKSESSA KASVUA

- Raision kuluttajatuotteiden päämarkkinoilla Suomessa ja Iso-Britanniassa liikevaihto kehittyi positiivisesti. B2B-puolella liikevaihto ja volyymit laskivat vertailukaudesta molemmissa liiketoimintayksiköissä.
- Kasvistanoliesterin teollisen myynnin jaksottuminen tasoittui vertailukaudesta odotetusti alemmalle tasolle.
- Kasviproteiiniliiketoiminnan myynnin vaikutus: laski liikevaihtoa 1,1 milj. euroa, paransi tulosta 0,6 milj. euroa.

Sijoitetun pääoman tuotto parani merkittävästi

	H1/2025	H1/2024
Rahavirta, M€	14,8	16,2
Investoinnit, M€	4,7	4,9
Omavaraisuusaste, %	79,2	79,6
Oma pääoma/osake, €	1,55	1,58
Korollinen nettorahoitusvelka, M€	-65,8	-49,2
Nettovelkaantumisaste, %	-26,8	-19,8
Vertailukelpoinen osakekohtainen tulos, EPS	0,07	0,06
Vertailukelpoinen ROIC, %	11,6	9,3

RAISION NÄKYMÄT 2025

Raisio ohjeistaa tilikauden 2025 vertailukelpoisen liikeluokituksen kasvavan vuoteen 2024 verrattuna.

RAISION VOITONJAKO 2024

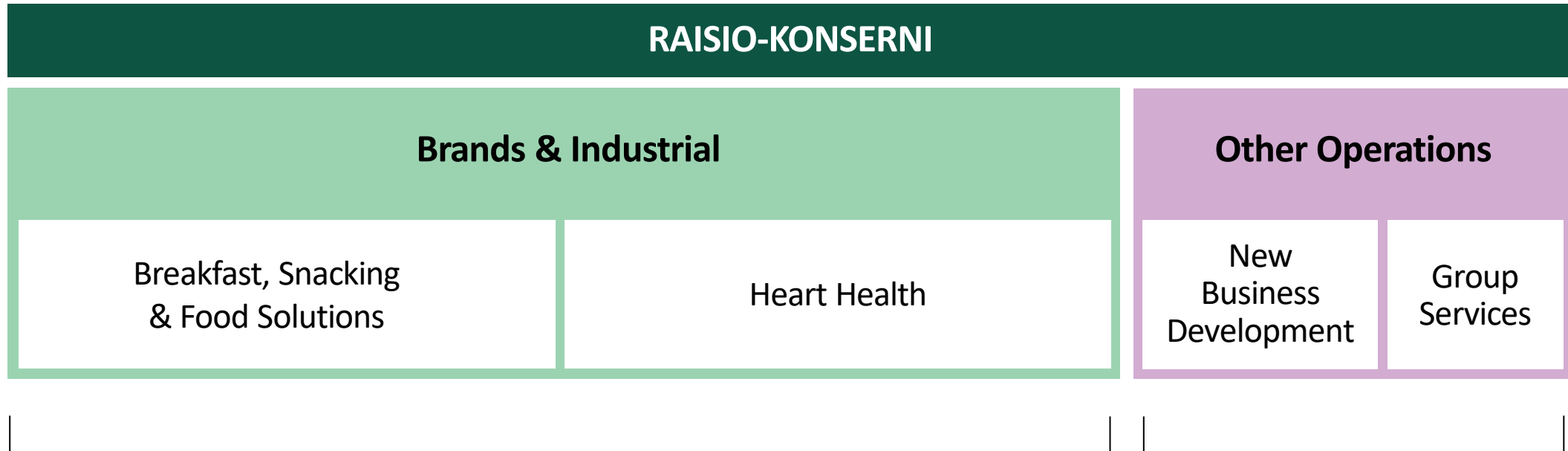
15.4.2025 pidetty yhtiökokous päätti hallituksen ehdotuksen mukaisesti jakaa osinkoa 0,14 euroa osakkeelta. Osingosta 0,11 euroa on osinkopolitiikan mukaista perusosinkoa ja 0,03 euroa lisäosinkoa.

TAVOITTEET VOITONJAOLLE VUOSILLE 2025–2027

Raision osinkopolitiikka säilyy ennallaan. Raision tavoitteena on edelleen jakaa vuosittain osinkona 50–100 % yhtiön osakekohtaisesta tuloksesta.



Uudet raportoitavat segmentit



Raision nykyinen kuluttaja- ja B2B-liiketoiminta, päämarkkina-alueena Eurooppa.

Segmentin tunnetuimpiin brändeihin kuuluvat Benecol® ja Elovena®. Myös tuotantolaitokset raportoidaan osana Brands & Industrial -segmenttiä.

Uuden liiketoiminnan kehittämiseen keskittyvät toiminnot, liiketoimintayksiköitä palvelevat yhteiset toiminnot ja konsernihallinto.

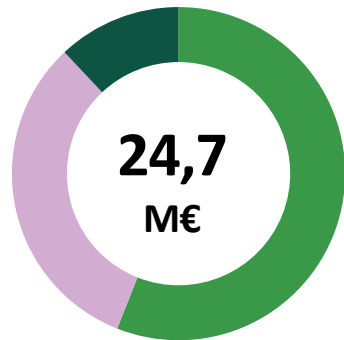
SEGMENTTIKOHTAINEN KATSAUS

Brands & Industrial

Brands & Industrial

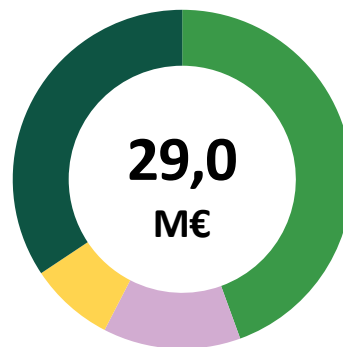
- Raision nykyinen kuluttaja- ja B2B-liiketoiminta, päämarkkina-alueena Eurooppa.

BREAKFAST, SNACKING & FOOD SOLUTIONS



■ Suomi, B2C
■ Food Solutions
■ Muut

HEART HEALTH



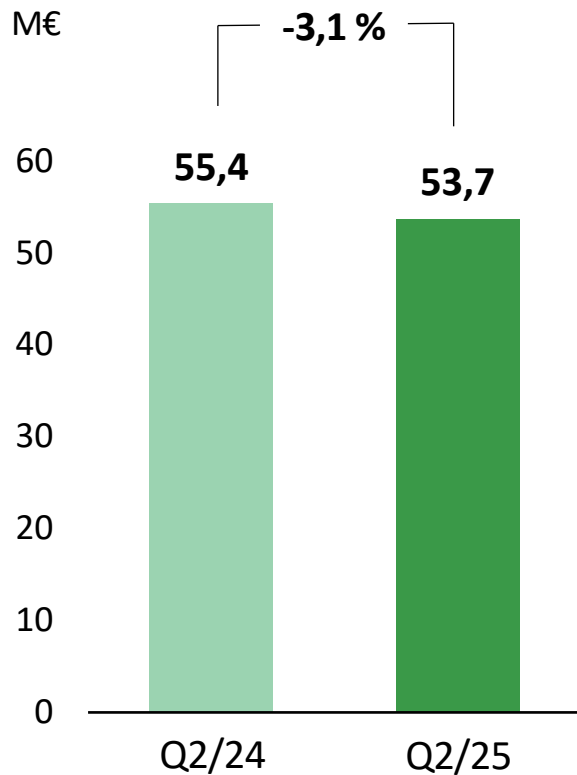
■ UK, B2C
■ Suomi, B2C
■ Irlanti B2C
■ Muut



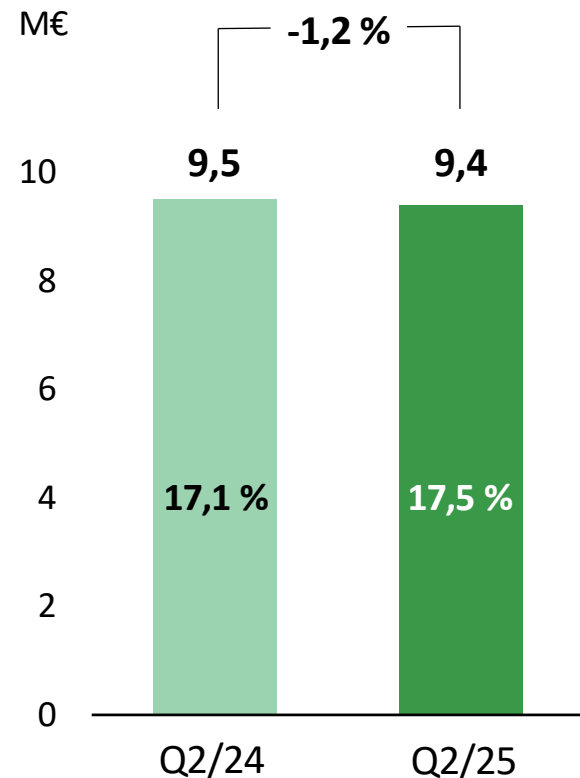
Brands & Industrial -segmentin liikevaihto ja -tulos Q2/2025



LIKEVAIHTO



VERTAILUKELPOINEN LIKETULOS

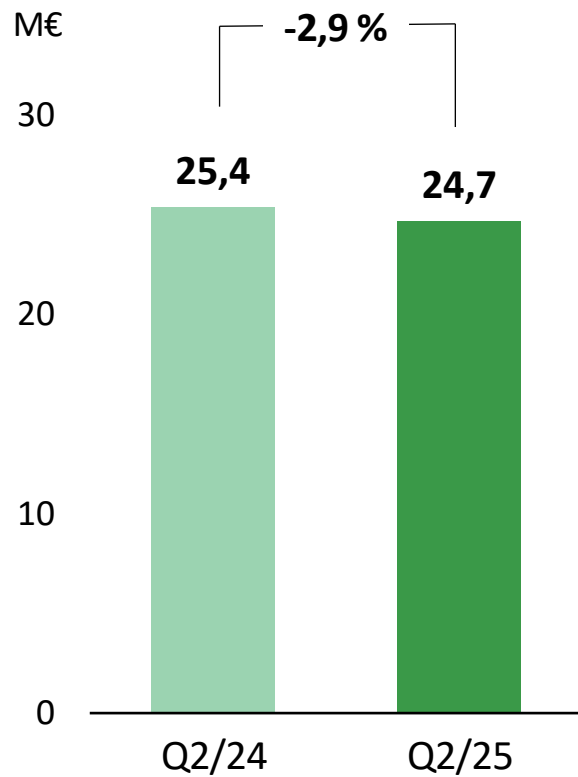


KULUTTAJATUOTTEIDEN MYYNTI KASVOI HIEMAN, B2B-PUOLELLA HAASTEITA

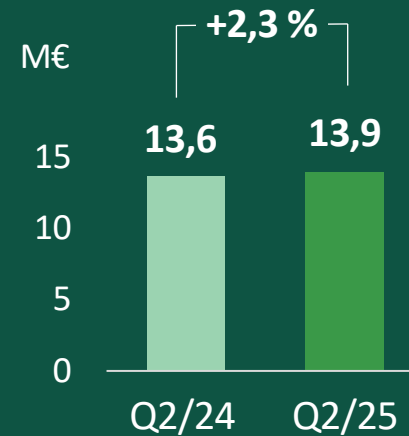
- **Breakfast, Snacking & Food Solutions** -yksikössä Suomen kuluttajatuotteiden myynti kasvoi hieman, Elovena®-brändin toimiessa selvänä kasvun ajurina. Yksikön liiketulos parani merkittävästi, vaikka myllyliiketoiminnan matalammat tuotantovolyymit laskivat tulosta.
- **Heart Health** -yksikössä Benecol®-brändin myynti ja liiketulos kasvoivat hieman. Yksikön liikevaihtoa ja liiketulosta heikensivät kasvistanoliesterin teollisen myynnin vuosineljännesten välinen jaksottuminen.

Breakfast, Snacking & Food Solutions Q2/2025

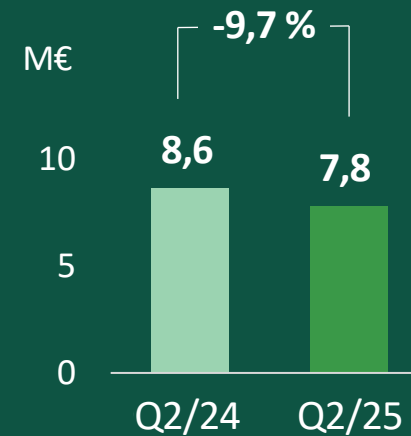
LIKEVAIHTO



Suomi, B2C



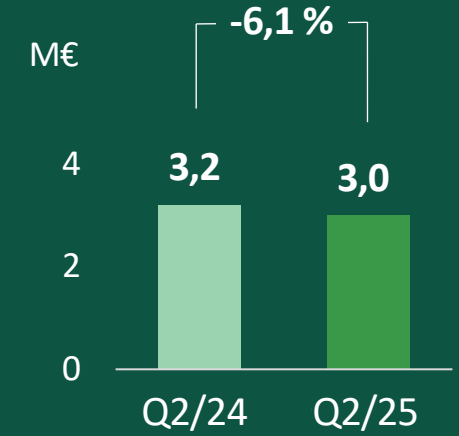
Food Solutions*



*

- B2B-vienti
- B2B-myynti kotimaassa
- Myynti ammattikeittiöille (Horeca)

Muut**

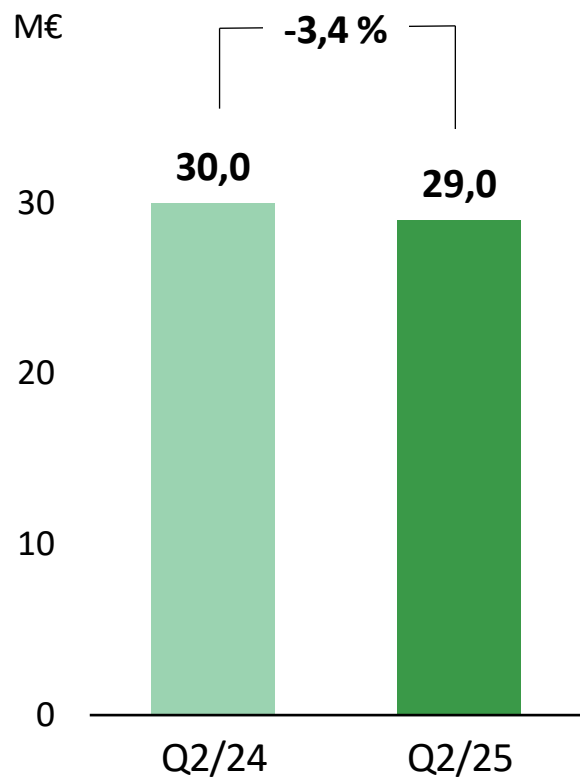


**

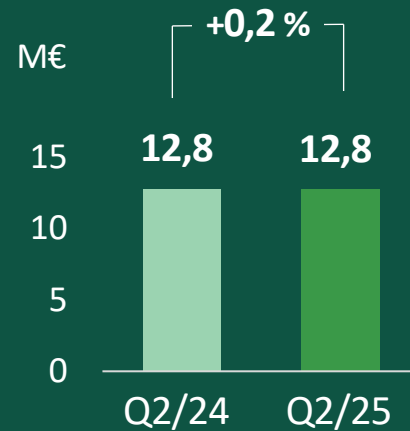
- Expansion-markkinat (Belgia, Espanja, Hollanti),
- Muut pienemmät markkinat (Skandinavia, Baltia, Puola, Ukraina),
- Ulkoinen viljakauppa ja sivuvirtojen myynti

Heart Health Q2/2025

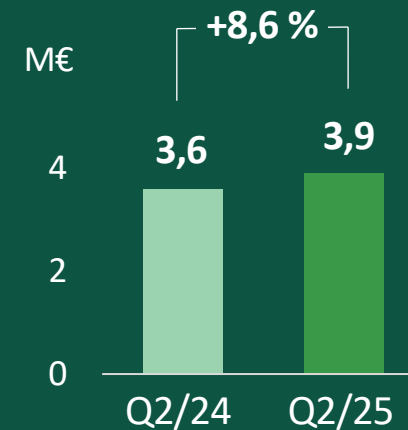
LIKEVAIHTO



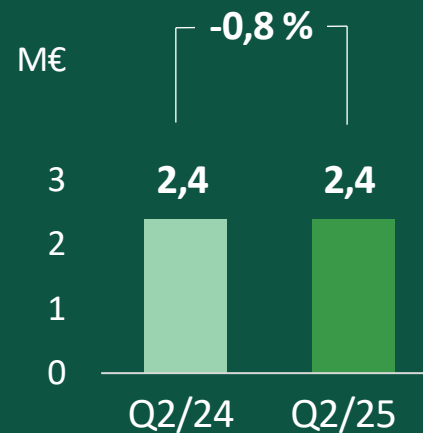
UK, B2C



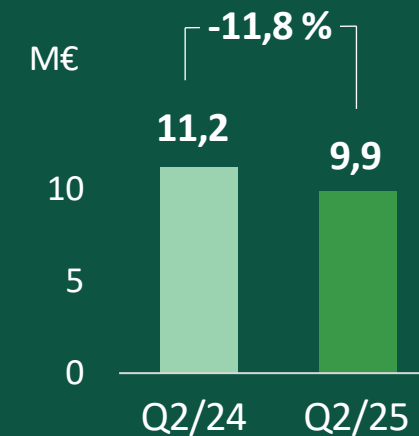
Suomi, B2C



Irlanti, B2C



Muut*



*

- B2C-myynti mm. Puolassa ja Belgiassa
- Teollinen B2B-myynti

STRATEGIAKAUSI 2025–2027

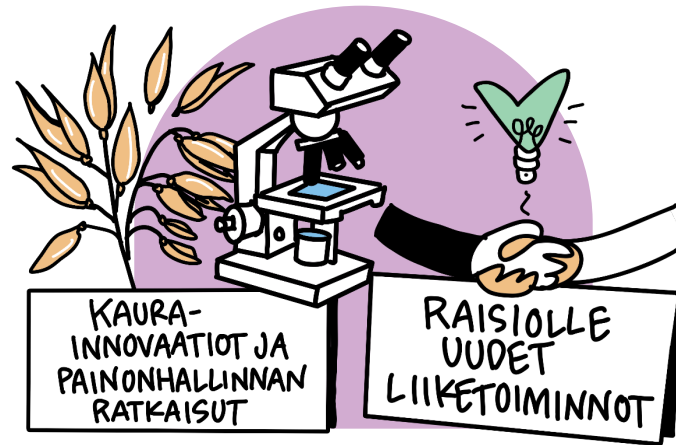
Strategian toteutus on lähtenyt käyntiin suunnitellusti

Strategiamme nojaa kolmeen kasvualueeseen



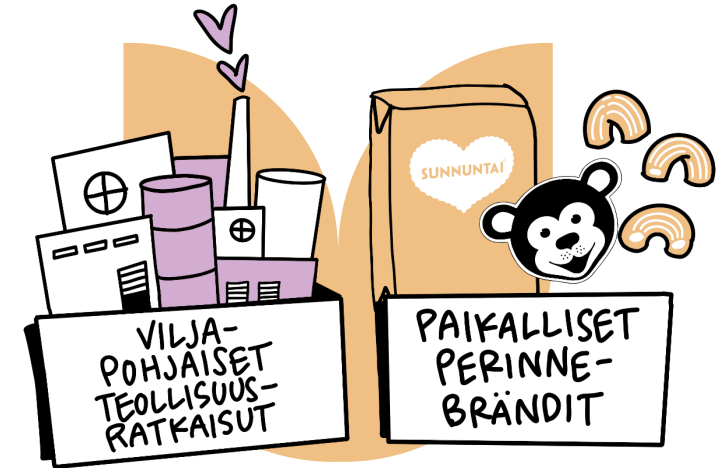
Kasvun kiihdyttäminen

Raision aamupala- ja välipalatuotteet (Elovana®) sekä sydänterveyden tuotteet (Benecol®) muodostavat yhtiön orgaanisen kasvun lähteet.



Tulevaisuuden kasvu

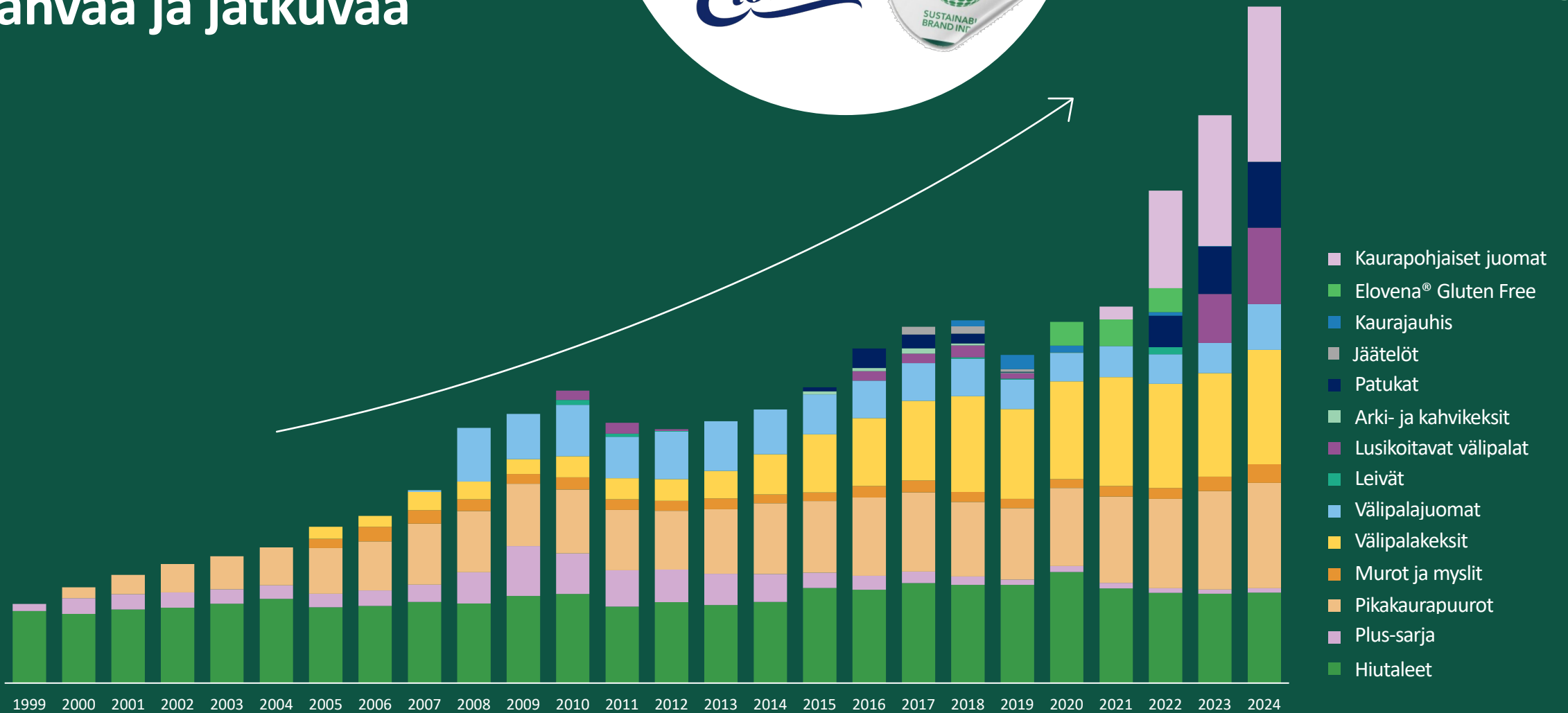
Haemme kasvua uusista liiketoimintamahdollisuuksista: panostamme tutkimustoimintaan ja kohdennettuihin yritysostoihin.



Voimaa kasvuun

Paikalliset perinnebrändimme sekä viljapohjaiset teollisuus- ja suurkeittiö-ratkaisut tuottavat vakaata rahavirtaa kasvun rahoittamiseksi.

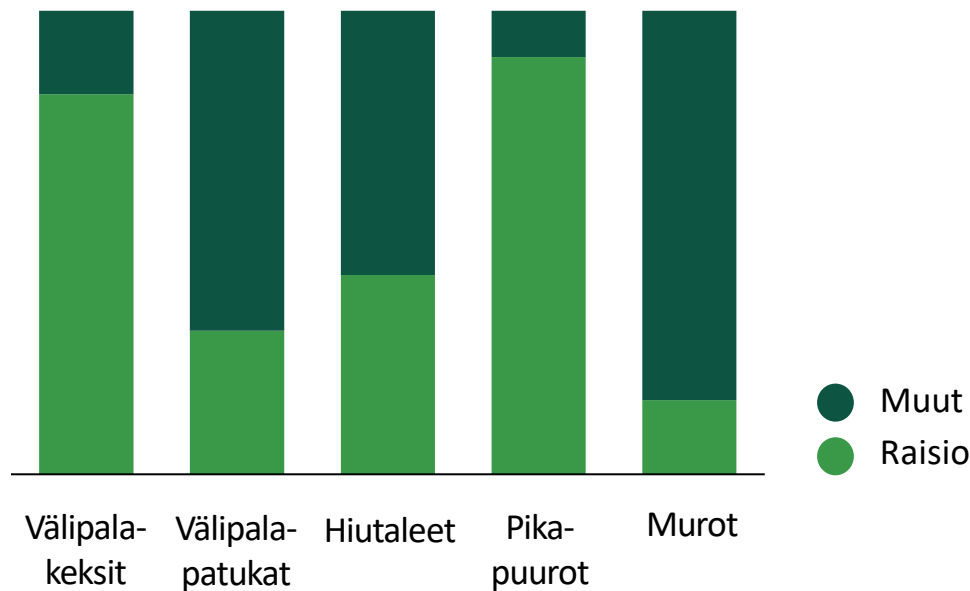
Kasvumme on ollut vahvaa ja jatkuvaa



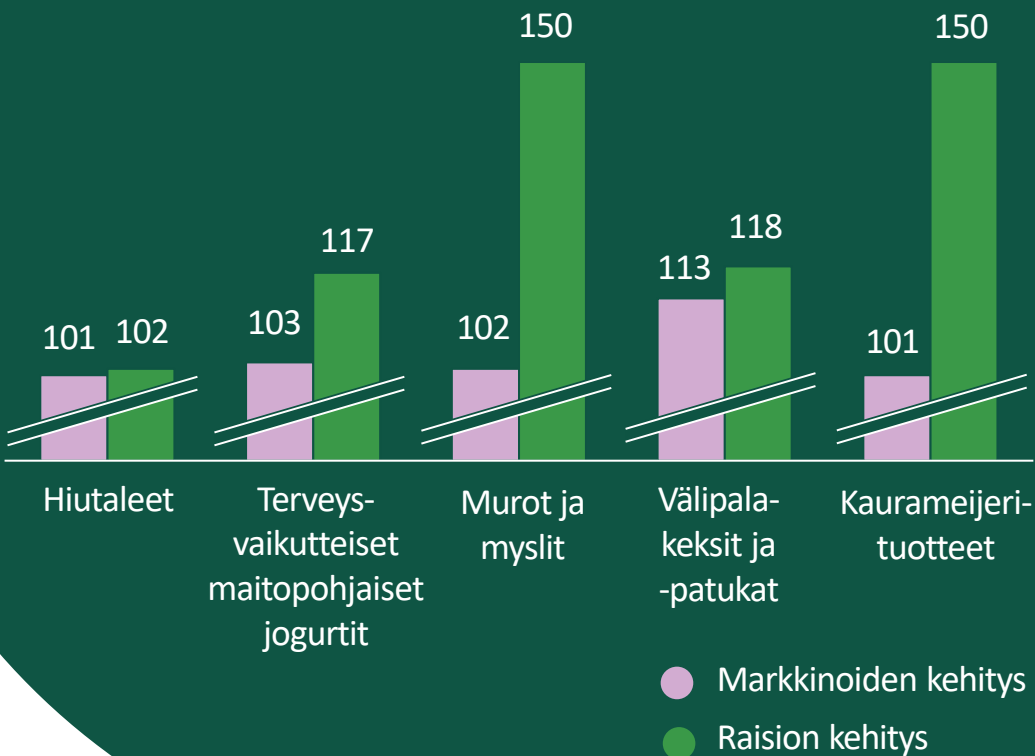
Breakfast & Snacking: Vahva perusta tulevalle kasvulle



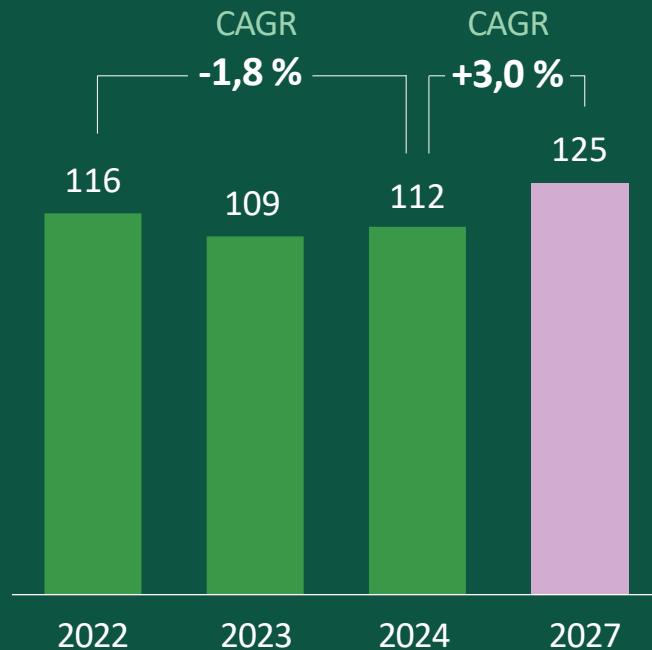
VAHVA MARKKINA-ASEMA
KUIVAELINTARVIKKEISSA SUOMESSA



...JA KASVUA MARKKINAOSUUKSISSA
USEIMMISSA KATEGORIOISSA



Heart Health: Kasvun vauhdittaminen



Nykyiset
markkinat

Uudet
markkinat

- Uusien tuotteiden kehittäminen ja tuoteportfolion laajentaminen
 - Laajempi jakelu: halpakaupat ja lähikaupat
 - Lisää rohkeutta ja näkyvyyttä bränditekemiseen ja viestintään
 - Terveysthuollon ammattilaisiin panostaminen
 - Kasvavat ja kokonaan uudet kohderyhmät
-
- Yksi uusi markkina-avaus Euroopassa
 - Jatkamme laajentumista Kaakkois-Aasiassa

Strategisten painopisteiden toteutus H1 2025

LIIKETOIMINNAN FOKUSOINTI

- Maaliskuun lopussa luovuimme kasviproteiini-liiketoiminnasta.
- Fokusointi aamu- ja välipala-tuotteisiin, sydänterveiden tuotteisiin sekä uuden liiketoiminnan kehittämiseen.

TEHOKKAAMPI ORGANISAATIO

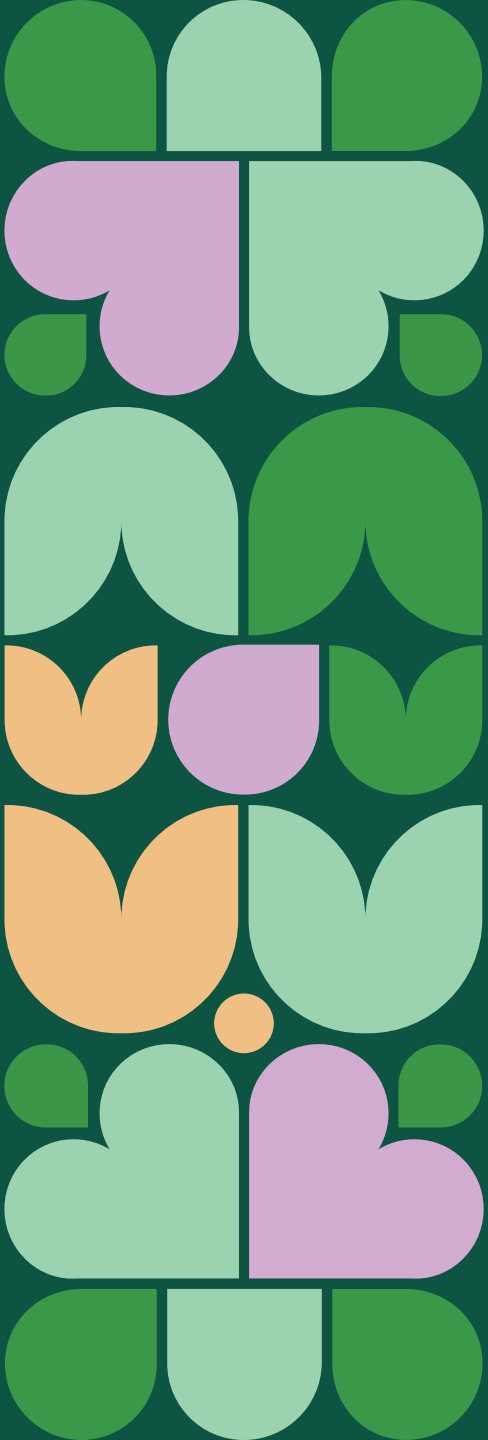
- Loimme selkeät ja fokusoidut vastuut
- Pystymme allokoimaan resurssejamme paremmin strategian toteuttamiseen
- Parannamme kustannus-tehokkuuttamme.

VAUHTIA YRITYSOSTOIHIIN

- Hallituksemme perusti erityisen M&A-valiokunnan.
- Rekrytoimme uuden yritysostoista vastaavan johtajan.

MAANTIETEELLINEN LAAJENTUMINEN

- Huhtikuussa käynnistimme Elovena®-liiketoiminnan Espanjassa.



RUOKAA SUURELLA SYDÄMELLÄ

*Terveystä meille
ja maapallopille*