

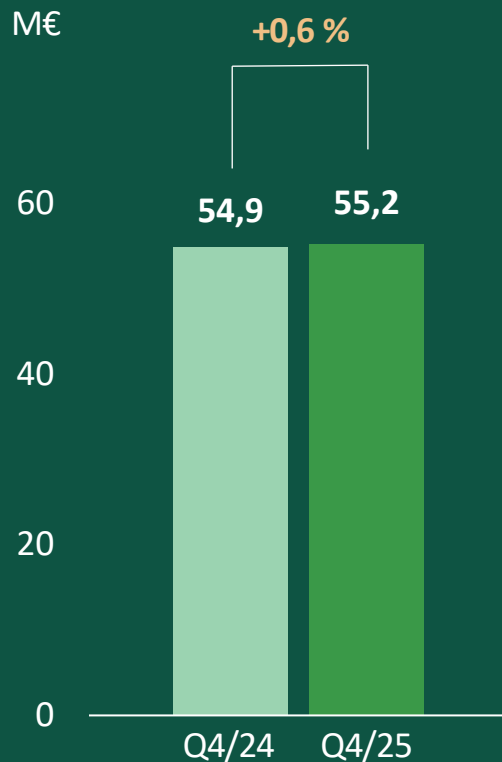
Kannattavuuden parannus rakensi pohjaa kasvulle

Raision tilinpäätös 2025
toimitusjohtaja Pasi Flinkman &
talousjohtaja Mika Saarinen
Raisio Oyj, 11.2.2026

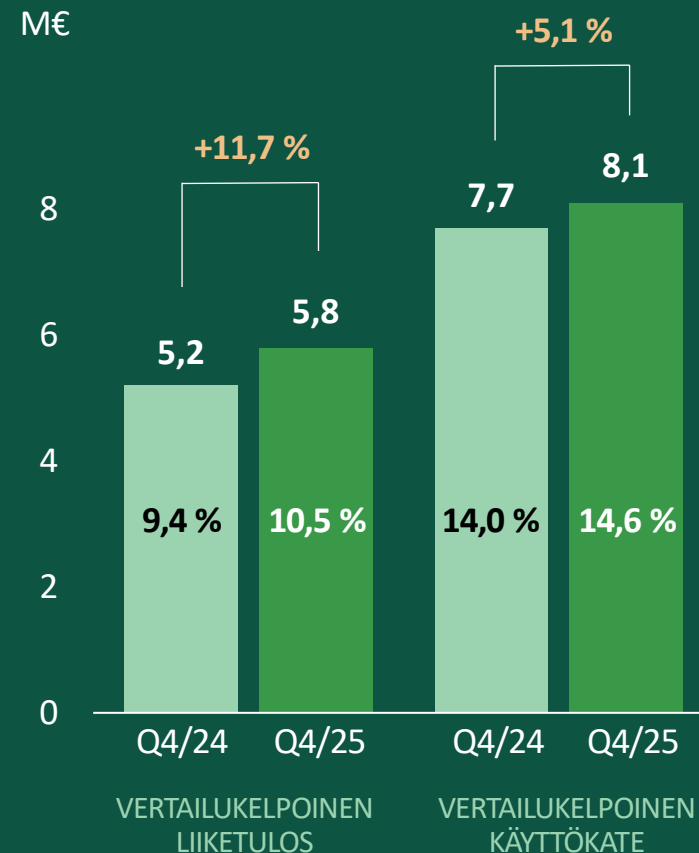


Raisio-konsernin liikevaihto ja -tulos Q4/2025

LIKEVAIHTO



VERTAILUKELPOINEN LIKETULOS JA VERTAILUKELPOINEN KÄYTTÖKATE

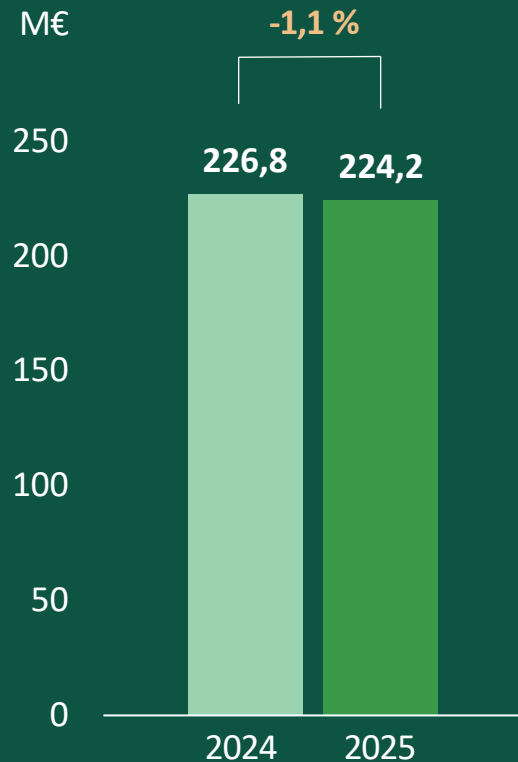


NELJÄNNELLÄ VUOSINELJÄNNEKSELLÄ LIKEVAIHTO KÄÄNTYI PIENEEN KASVUUN

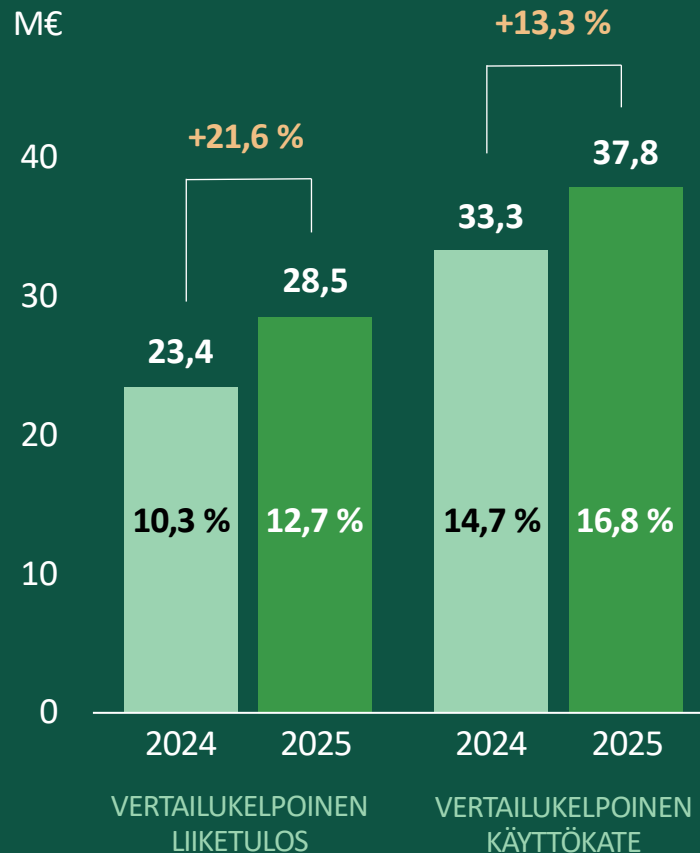
- Elovena®-brändin kasvu jatkui Suomessa vahvana: +14 % vertailukauteen nähden.
- Benecol®-myynti kasvoi hieman, vajaat +2 %. Iso-Britanniassa valuuttakurssien epäsuotuisa kehitys leikkasi euromääräistä myyntiä noin -5 %:lla.
- B2B-puolella liikevaihdon ja volyyymien lasku alkoi tasaantua, ja liikevaihto saavutti lähes vertailukauden tason.
- Kasviproteiiniliiketoiminnan divestoinnin vaikutus: laski liikevaihtoa 1,1 milj. euroa, paransi tulosta 0,6 milj. euroa.
- Käynnissä oleva ERP-toiminnanohjausjärjestelmän uudistusprojekti aiheutti vuosineljännekselle 0,4 milj. euron kuluerän.

Raisio-konsernin liikevaihto ja -tulos 2025

LIKEVAIHTO



VERTAILUKELPOINEN LIIKETULOS JA VERTAILUKELPOINEN KÄYTTÖKATE



VUONNA 2025 LIIKETULOS KEHITTYI MERKITTÄVÄSTI LIKEVAIHTOA SUOTUISAMMIN

- Liikevaihdon kehitys jäi strategisesta tavoitteestamme, mikä johtui erityisesti kotimaan teollisen myynnin ja viljakaupan volyymien laskusta sekä myllyliiketoiminnan haasteista matalampien käyttöasteiden vaikuttaessa negatiivisesti toiminnan tehokkuuteen.
- Liiketulosta paransivat erityisesti olemassa olevan liiketoiminnan tehostaminen, kaurameijeri-tuotteiden ja -tuotannon kehitys sekä Benecol®-liiketoiminnan palauttaminen kasvu-uralle.
- Kasviproteiiniliiketoiminnasta luopuminen selkeytti kokonaisuutta ja paransi konsernin tulostasoa, mutta leikkasi liikevaihtoa vajaalla 4 miljoonalla.

Sijoitetun pääoman tuotto parantunut kiitettävät +23 % ja osakekohtainen tulos +15 %

	2025	2024
Rahavirta, M€	27,5	39,3
Investoinnit, M€	9,8	7,4
Omavaraisuusaste, %	80,0	80,3
Oma pääoma/osake, €	1,62	1,63
Korollinen nettorahoitusvelka, M€	-76,1	-70,1
Nettovelkaantumisaste, %	-29,8	-27,2
Vertailukelpoinen osakekohtainen tulos, EPS	0,15	0,13
Vertailukelpoinen ROIC, %	11,6	9,4

- Rahavirtaa laskivat varastojen täydentäminen usean pääviljalajin osalta, vertailukauden varsin matalista varastovolyyymien tasoista.

RAISION NÄKYMÄT 2026

Raisio ohjeistaa tilikauden 2026 liikevaihdon ja vertailukelpoisen liiketuloksen kasvavan vuoteen 2025 verrattuna.

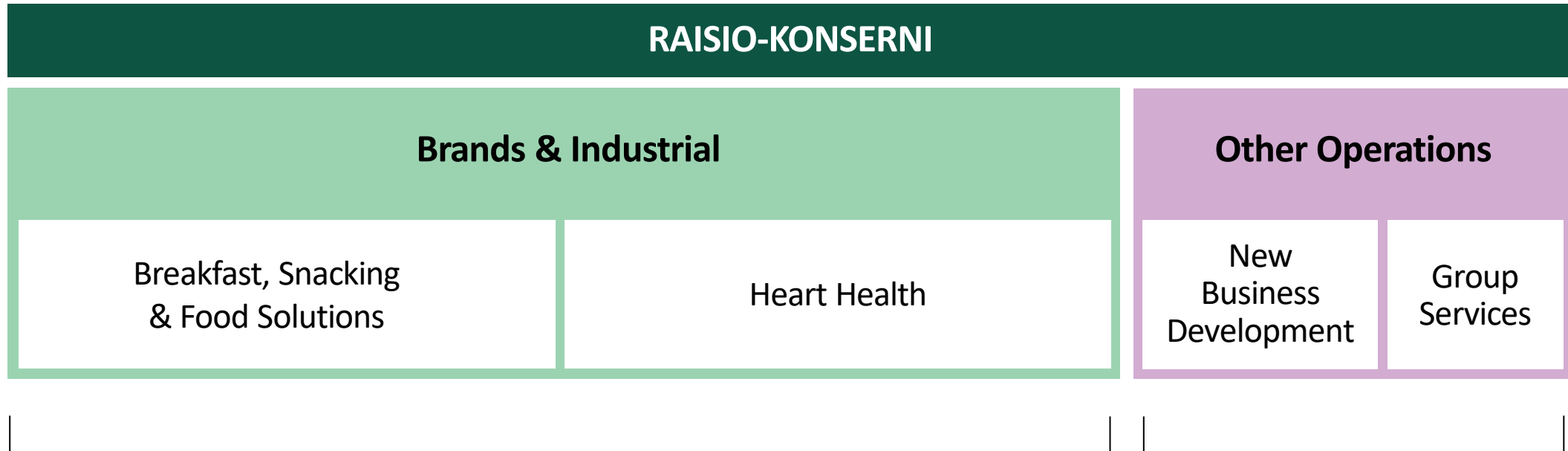
RAISION VOITONJAKOEHDOTUS 2025

Hallitus ehdottaa, että emoyhtiön voittovaroista jaetaan osinkoa 0,15 (0,14) euroa osaketta kohden.

TAVOITTEET VOITONJAOLLE VUOSILLE 2025–2027

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

Raportoittavat segmentit 2.6.2025 alkaen



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

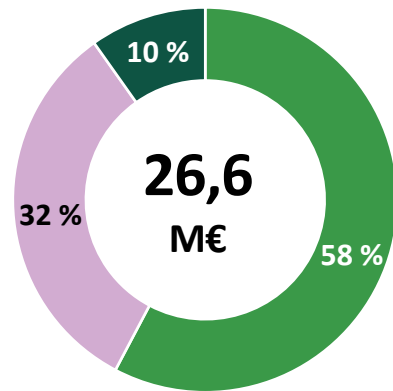


Brands & Industrial -segmentti

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

BREAKFAST, SNACKING & FOOD SOLUTIONS

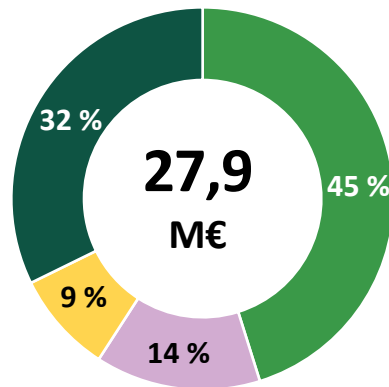
Liikevaihto Q4/2025 **+4,0 %**



- Suomi, B2C
- Food Solutions
- Muut

HEART HEALTH

Liikevaihto Q4/2025 **+1,5 %**



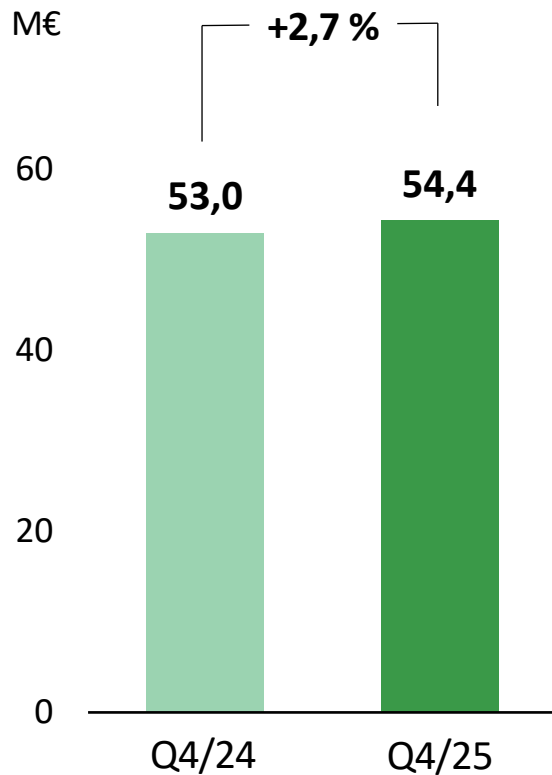
- UK, B2C
- Suomi, B2C
- Irlanti, B2C
- Muut



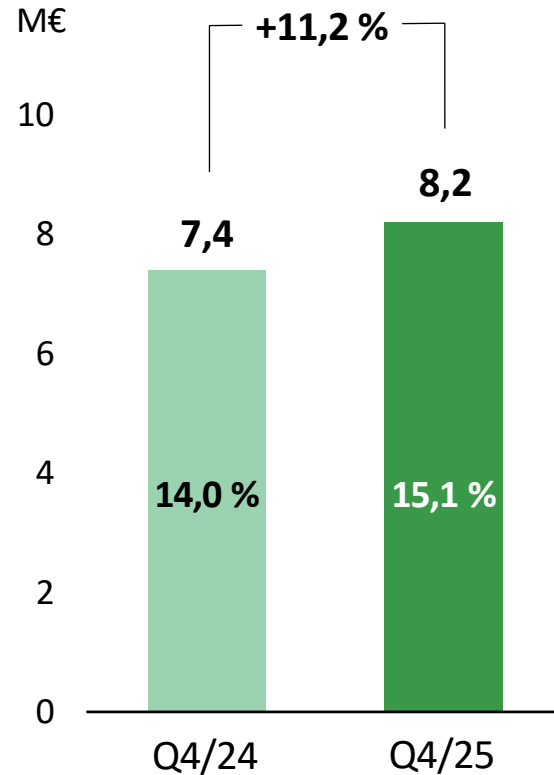
Brands & Industrial -segmentin liikevaihto ja -tulos Q4/2025



LIKEVAIHTO



VERTAILUKELPOINEN LIKETULOS

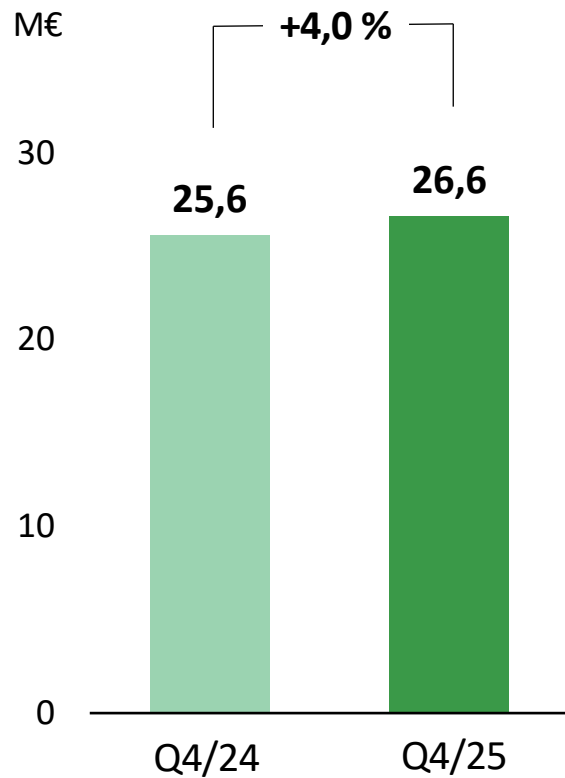


LIKETULOS KASVOI; LIKEVAIHTO VERTAILUKAUDEN TASOLLA

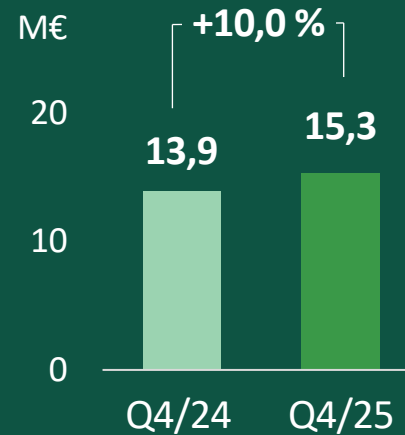
- **Breakfast, Snacking & Food Solutions** -yksikössä Suomen kuluttajatuotteiden myynti kasvoi +8 %. Elovena®-brändi toimi selvänä kasvun ajurina. Food Solutions -toiminnon liikevaihdon laskua ajoivat halventuneet raaka-aineet, jotka vaikuttavat myös myyntihintoihin laskevasti. Yksikön vertailukelpoinen liiketulos parani merkittävästi.
- **Heart Health** -yksikön liikevaihto kasvoi vertailukaudesta hieman, lähinnä teollisen myynnin vuosineljännesten välisen jaksottumisen vuoksi. Benecol®-kuluttajaliiketoiminnan myynti oli vertailukauden tasolla. Yksikön vertailukelpoinen liiketulos heikkeni johtuen lähinnä korkeammista panostuksista myyntiin ja markkinointiin.

Breakfast, Snacking & Food Solutions Q4/2025

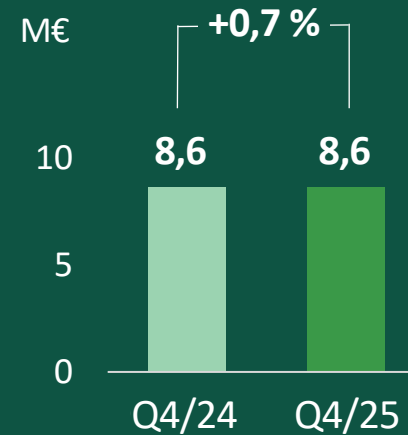
LIKEVAIHTO



Suomi, B2C



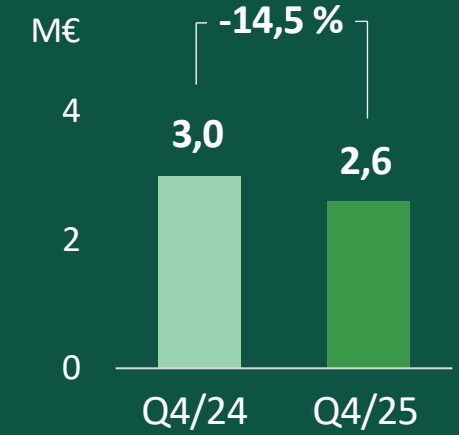
Food Solutions*



*

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

Muut**

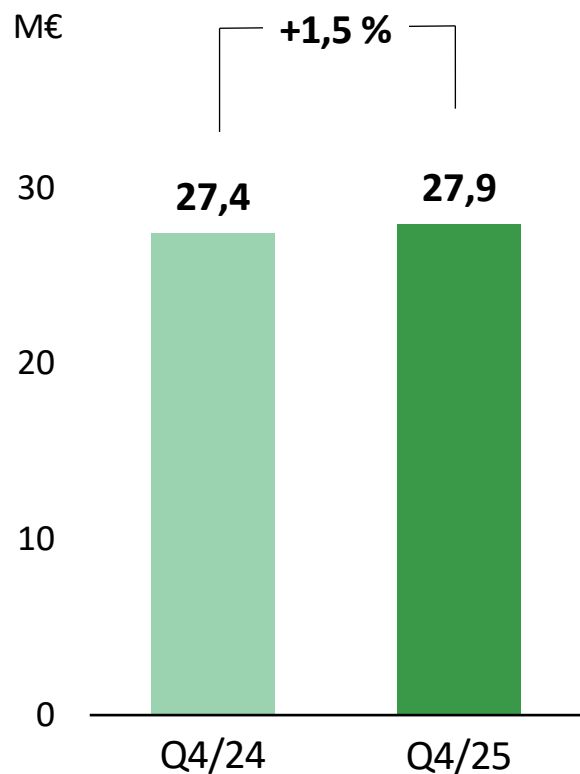


**

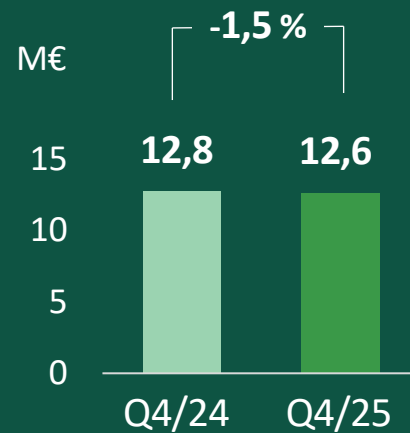
- Expansion-markkinat (Belgia, Espanja, Hollanti),
- Muut pienemmät markkinat (Skandinavia, Baltia, Puola, Ukraina),
- Ulkoinen viljakauppa ja sivuvirtojen myynti

Heart Health Q4/2025

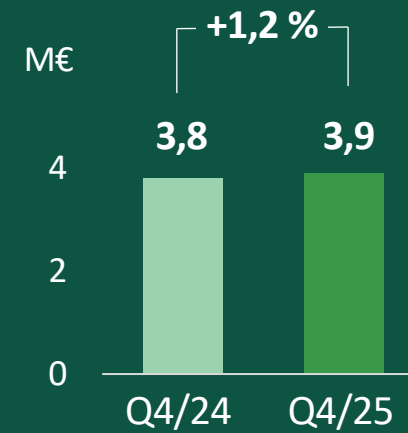
LIKEVAIHTO



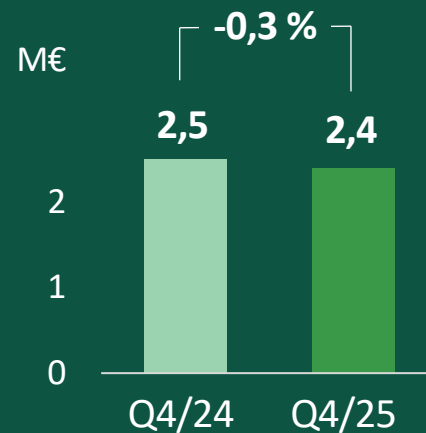
UK, B2C



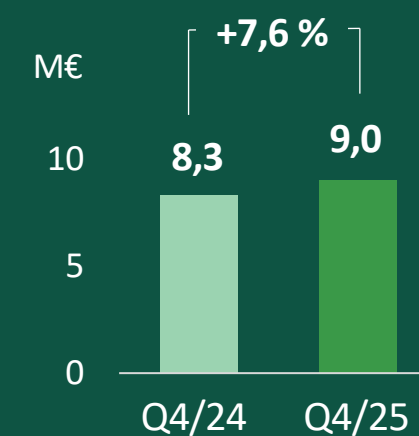
Suomi, B2C



Irlanti, B2C



Muut*



*

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

Toimintaympäristö 2025

VUONNA 2025 MARKKINA ALKOI VAKAUTUA, MUTTA PYSYVÄ VAIKEASTI ENNUSTETTAVANA

- Inflaatiopaineet ovat hellittäneet
- Elintarviketeollisuuden kokonaiskysyntä on heikentynyt
- Maailmankauppaan ja tariffeihin liittyy epävarmuutta.

KULUTTAJIEN LUOTTAMUS YHÄ MATALALLA

- Kotitaloudet sopeuttavat kulutustaan
- Ostokäyttäytyminen hintavetoista ja kampanjapainotteista
- Volyympaineita erityisesti matalan jalostusasteen tuotteissa (esim. hiutaleet, jauhot).

MEGATRENDIT JA BRÄNDILUOTTAMUS TUKEVAT RAISION NÄKYMÄ

- Kuluttajat luottavat **vahvoihin ja tunnettuihin tuotemerkkeihin**
- **Globaalit megatrendit** tukevat Raision strategiaa sekä keskittymistä vastuullisesti tuotettuun ja terveelliseen ruokaan
- **Terveysteen liittyvät arvot ja kulutustottumukset** vahvistuvat pitkällä aikavälillä
- Tariffien ja geopolitiikan luoma epävarmuus kohdistuu Raisioon **varsin laimeana**.



Raision kuluttajamyynti kehittyi kokonaismarkkinaan nähden hyvin

– vähintään markkinan vauhdissa tai hieman nopeammin.

Raision kehitys markkinoita parempaa

VUONNA 2025



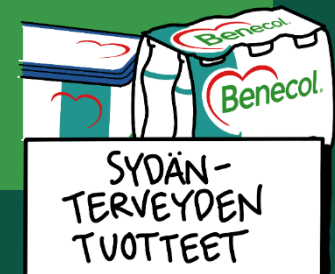
Aamupalat ja välipalat

- Päivittäistavaroiden kokonaismyynti* kasvoi Suomessa tammi-marraskuussa +2,4 % volyymien pysyessä ennallaan.
- Raisio kasvoi Suomessa selvästi nopeammin kuin markkinat: Raision liikevaihto kasvoi +6 % ja volyymi +9 %.



Kolesterolia alentavat tuotteet

- Euroopassa markkina maltillisessa kasvussa: Suomen ja Puolan markkinat kehittyvät positiivisesti; Iso-Britannian markkina kasvaa, mutta hitaammin; Irlannin markkina tasainen.
- Raisio on kokonaisuutena markkinan vauhdissa tai hieman edellä: Suomessa markkinaa edellä; Iso-Britanniassa ja Irlannissa markkinan mukaisesti ja Puolassa markkinaa heikommin.



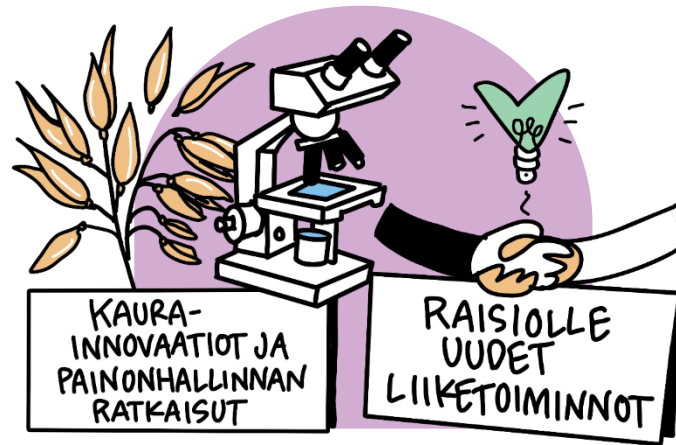
*PTY ry, Päivittäistavarakaupan tilastot 2025

Strategiset painopisteemme



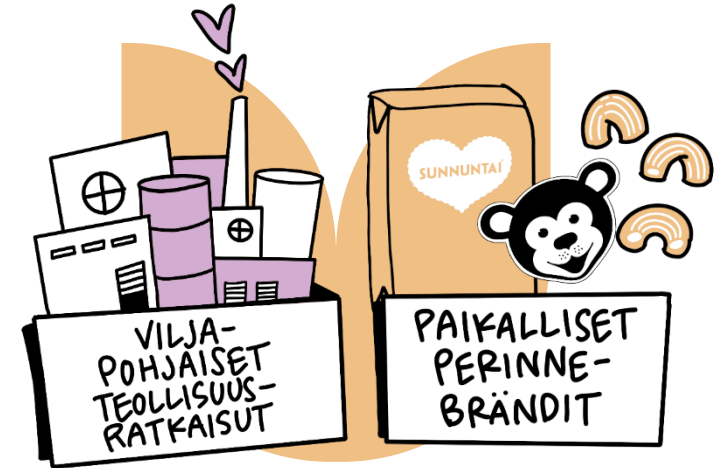
Kasvun kiihdyttäminen

Raision aamupala- ja välipalatuotteet (Elovena®) sekä sydänterveystuotteet (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.

Strategisten painopisteiden toteutus 2025

INVESTOIMME TULEVAISUUTEEN

- Nokian myllyn yhteyteen rakennettavat laboratoriotilat ja kauramyllyn kapasiteetin nosto
- Tutkimuksen ja tuotekehityksen käyttöön pilottilaitos ja nykyisten R&D-tilojen modernisointi
- Raision myllyn pastapakkaamon laitteiston uudistaminen

TIEDOLLA JOHTAMINEN

- Hankimme modernin toiminnanohjausjärjestelmän
- Pilvipohjaisen ERP-järjestelmän avulla luomme vahvempaa ja kestävämpää Raisiota sekä tuemme strategiaamme toimeenpanoa

LIIKETOIMINNAN FOKUSOINTI

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

TEHOKKAAMPI JA ASIAKASLÄHTÖISEMPI ORGANISAATIO

- Parantunut tehokkuus ja tulostaso luovat perustan liikevaihtoa nopeammalle tulokasvulle
- Olemme myös vahvistaneet kykyämme reagoida nopeasti markkinamuutoksiin



Vuonna 2026 painotamme kasvun vauhdittamista

Rakennamme strategian seuraavaa vaihetta hyvälle perustalle.

**RUOKAA
SUURELLA
SYDÄMELLÄ**

*Terveystä meille
ja maapallopille*