

Oriolan vuosi 2025

Toimitusjohtaja Katarina Gabrielson

Arvonluontia terveyden ja hyvinvoinnin alalla

- Terveys- ja hyvinvointialan yritys sekä osa kriittistä infrastruktuuria
- Lääkkeiden ja terveystuotteiden turvallisen ja luotettavan jakelun varmistaminen
- Laaja palvelu- ja tuotevalikoima asiakkaidemme erilaisiin tarpeisiin
- Laatu, turvallisuus ja vastuullisuus ovat toimintamme perusta



Vahva markkina-asema terveyden ja hyvinvoinnin markkinoilla Suomessa ja Ruotsissa

Laskutus

4,2 mrd. euroa

Liikevaihto

1,9 mrd. euroa

Oikaistu käyttökate

35,1 milj. euroa

Henkilöstö

904



Vakaat markkinat ja hyvät kasvumahdollisuudet

Lääkejakelumarkkina:

Vakaa 9 miljardin euron markkina Suomessa ja Ruotsissa. Vuotuisen kasvun odotetaan olevan keskimäärin 3 prosenttia vuoteen 2028 saakka.

Automaatio ja tekoälypohjaiset

ratkaisut muuttavat logistiikkaa ja varastointia sekä asiantuntijapalveluja.

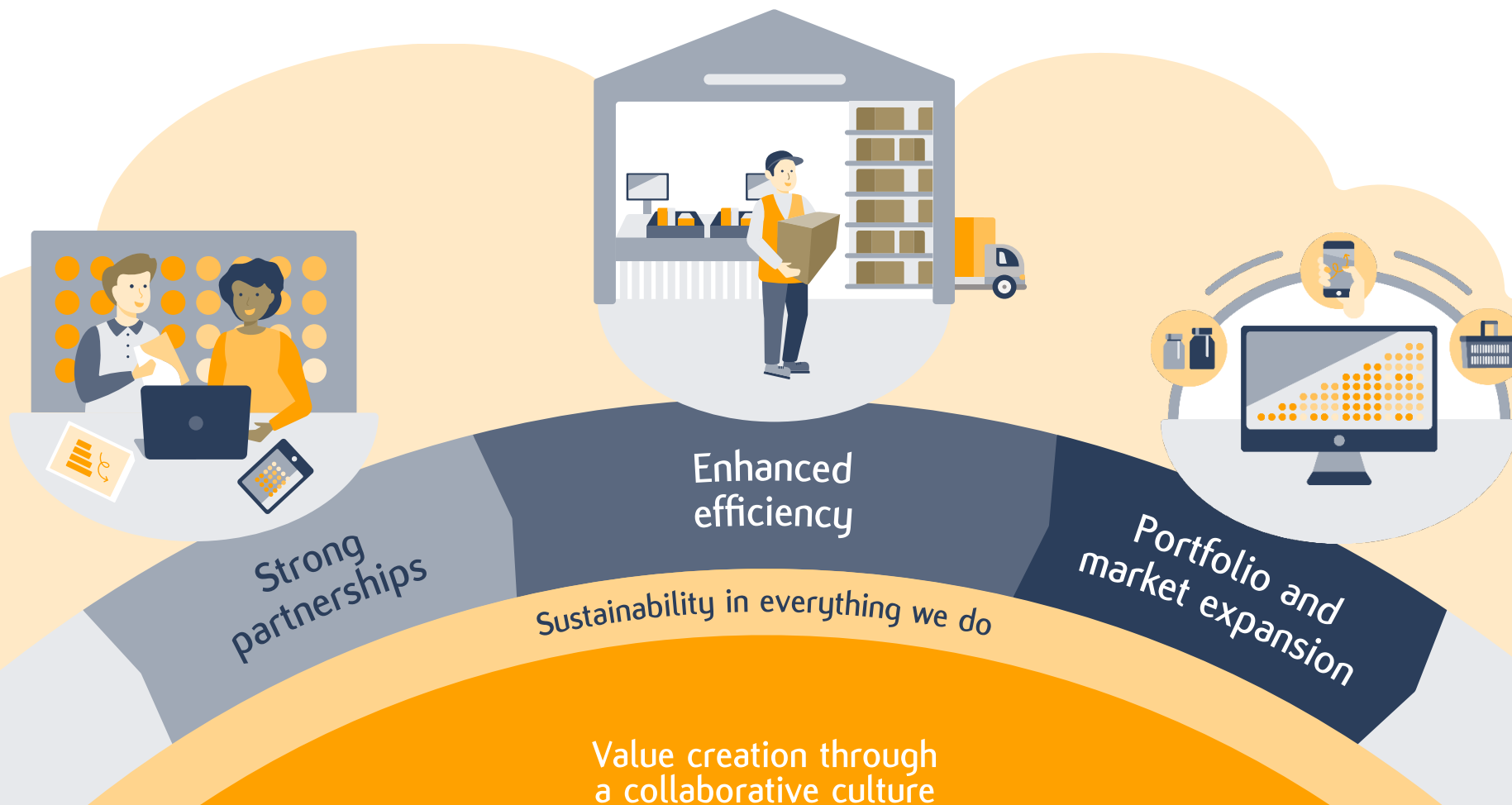
Terveystuotteiden markkina:

Kuluttajille suunnattujen terveystuotteiden markkinan arvo Suomessa ja Ruotsissa on yhteensä noin 1,6 miljardia euroa ja vuotuisen kasvuvauhdin odotetaan olevan 3–5 prosenttia vuosina 2026–2028.

Merkittävä kasvumahdollisuus verkkokaupassa:

Verkkokauppa jatkaa kasvuaan kaksinumeroisella vauhdilla, erityisesti kosmetiikassa sekä hygienia- ja terveystuotteissa. Ruotsissa verkkokaupan osuus lääkemarkkinoiden arvosta oli vuonna 2025 noin 25,5 prosenttia.

Kolme strategista tavoitetta kohti tulevaa



Tehokkuus parani kaikilla toimipaikoilla

- Vahvistimme toimitusketjua varmistaaksemme vakaat ja luotettavat jakelupalvelut.
- Ruotsissa kasvatimme kapasiteettia vahvan volyymikasvun tukemiseksi ja tuotteiden saatavuuden varmistamiseksi.
- Menestyksenkäs rokotekausi, toimitusvolyymit ylittivät edellisvuoden tason yli 20 prosentilla.
- Kuljetuslaatikoiden täyttöaste nousi molemmissa maissa, mikä tehostaa kuljetuksia ja tukee vastuullisuutta.
- Uudet digitaaliset ja tekoälypohjaiset työkalut paransivat työskentelyä ja tuottavuutta.



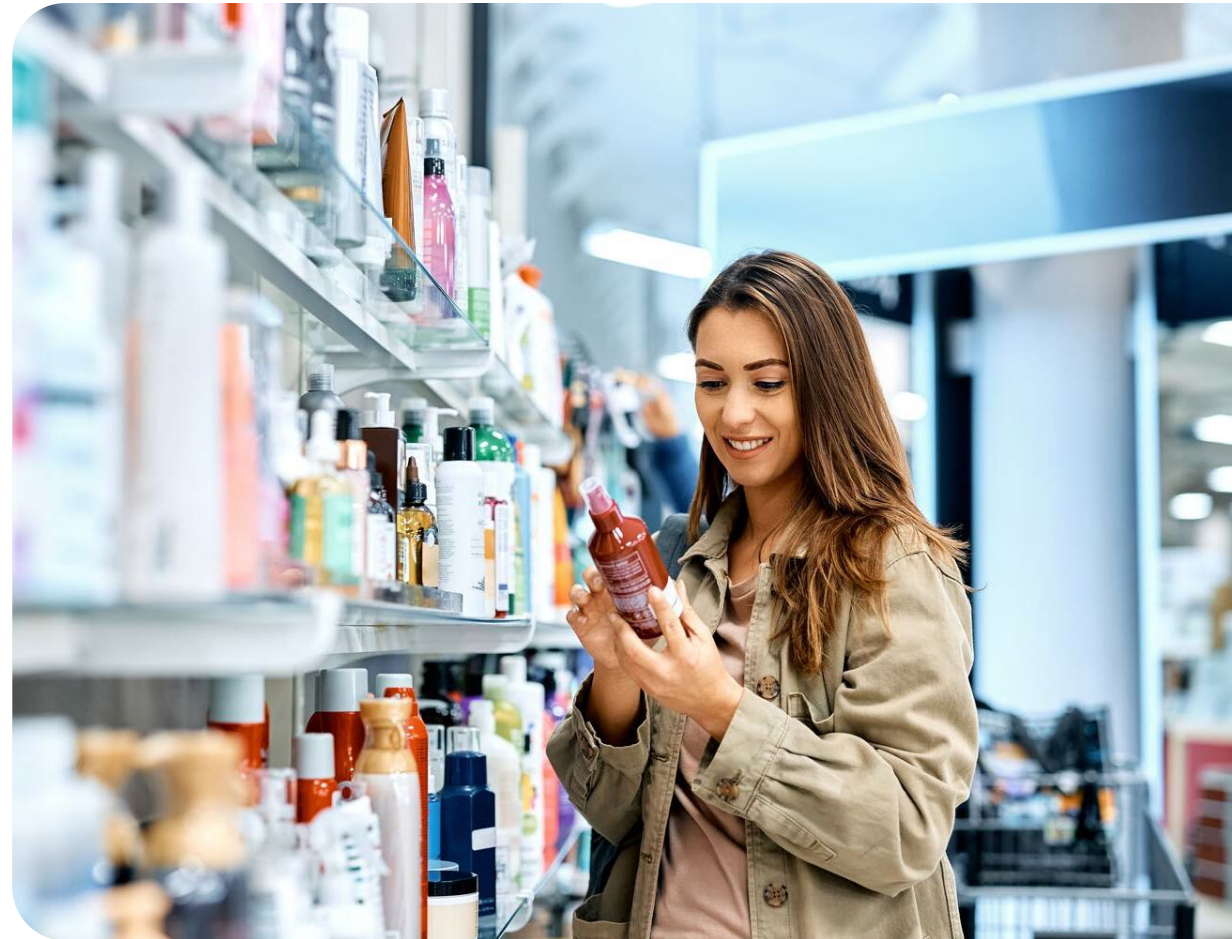
Asiakastyytyväisyys parani



- Jakeluliiketoiminnassa panostimme vahvoihin kumppanuuksiin ja tiivistimme vuoropuhelua asiakkaidemme kanssa.
- Teimme asiakkaiden palautteena pohjalta parannuksia.
- Tämä näkyi ennätysellisen korkeana nettosuositteluindeksinä (NPS).
- Kokonaisvaltaisen palvelutarjontamme ja vahvan markkinatuen avulla pyrimme yksinkertaistamaan yhteistyötä asiakkaillemme.

Laaja portfolio vastaa asiakkaiden tarpeita

- Laajensimme edelleen tukkukauppaliiketoiminnan tarjontaamme asiakastarpeiden pohjalta.
- Saimme uusia listauksia ja uudistimme omia brändejämme, kuten Dexal ja Apteekkarin.
- Panostuksemme näkyvät parempina NPS-tuloksina, etenkin tuotteiden valikoimaa ja laatua koskevassa asiakaspalautteessa.
- Vahvistimme valmiuksiamme palvella kasvavaa verkko- ja vähittäiskaupan asiakaspohjaa yli markkinarajojen, muun muassa tarjoamalla lavatoimituksia Ruotsissa.



Yritysosto vahvistaa asiantuntijapalveluja



- Tanskalaisen MedInfon hankinta.
- Yritysosto vahvistaa asemaamme Pohjoismaiden asiantuntijapalveluissa.
- Mahdollistaa kattavan lääkeinformaatio- ja potilastukipalveluvalikoiman tarjoamisen kaikilla Pohjoismaiden markkinoilla.
- Liiketoimintamahdollisuuksia tekoälypohjaisten työkalujen hyödyntämisessä palvelujemme parantamiseksi, kuten kaupallisen datan alueella.

Toimintojen modernisointi tuo tehokkuutta ja mahdollistaa tulevaa kasvua

Toiminnanohjaus- (ERP) ja varastohallintajärjestelmän uudistus:

- Lisää tehokkuutta, auttaa vastaamaan paremmin asiakkaiden ja liiketoiminnan muuttuviin tarpeisiin sekä parantaa asiakaspalvelua.
- Ensimmäinen käyttöönotto Ruotsissa toteutettu, seuraavan valmistelut käynnissä.

Pitkälle automatisoitu, huippumoderni jakelukeskus Järvenpäähän

- Lisää kokonaiskapasiteettia 30 prosenttia ja kylmätuotteiden kapasiteettia 80 prosenttia.
- BREEAM Excellent -taso – 50 prosenttia energiatehokkaampi.
- Muutto käynnistyy vaiheittain vuoden 2027 lopulla.



Vastuullisuus keskeinen painopiste



YHTEISKUNTA

Varmistaa **turvalliset ja täsmälliset** toimitukset.

Keräilytarkkuus 99,8 %
(tavoite 99,0 %).



IHMISET

Edistää **vastuullista työntekijäkokemusta**.

Turvallisuus on prioriteettimme – tavoite nolla tapaturmaa.
Työtapaturmataajuus parani: 2,96 (tavoite 4,5 vuoteen 2027 mennessä).



YMPÄRISTÖ

Saavuttaa **nettonollapäästöt** arvoketjussa vuoteen 2050 mennessä.

Scope 1- ja 2- päästöt laskivat 40 % vertailuvuodesta 2023 (tavoite 67 % vuoteen 2030 mennessä).



HALLINNOINTI

Varmistaa **avoimet ja vastuulliset toiminnot** ja toimitusketjun käytännöt.

Eettisten ohjeiden koulutuksen suoritti 71 % omista työntekijöistä (tavoite 100 % vuosittain).

Taloudellinen katsaus

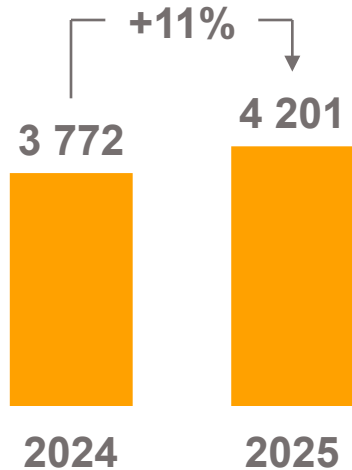
Varsinainen yhtiökokous 2026



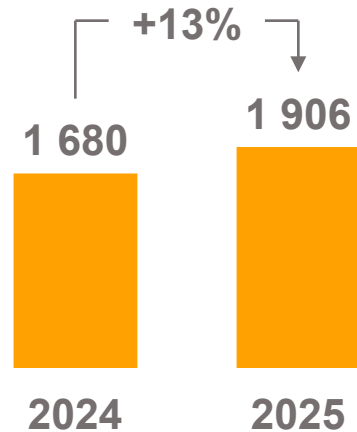
Taloudelliset pääkohdat

Laskutus ja liikevaihto kasvoivat niin **Distribution-** kuin **Wholesale-segmentissä**, vuoden loppu oli vahva.

LASKUTUS, MEUR

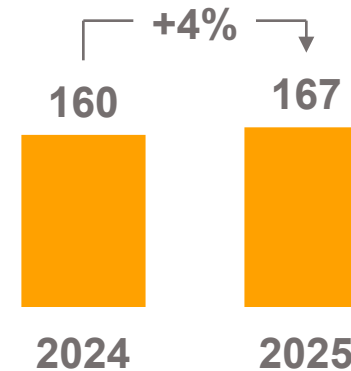


LIKEVAIHTO, MEUR



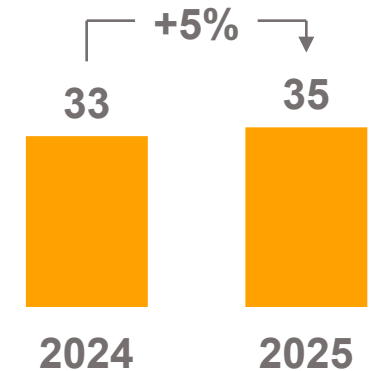
Tasainen myyntikatteen kasvu kaikilla vuosineljänneksillä.

MYYNTIKATE, MEUR



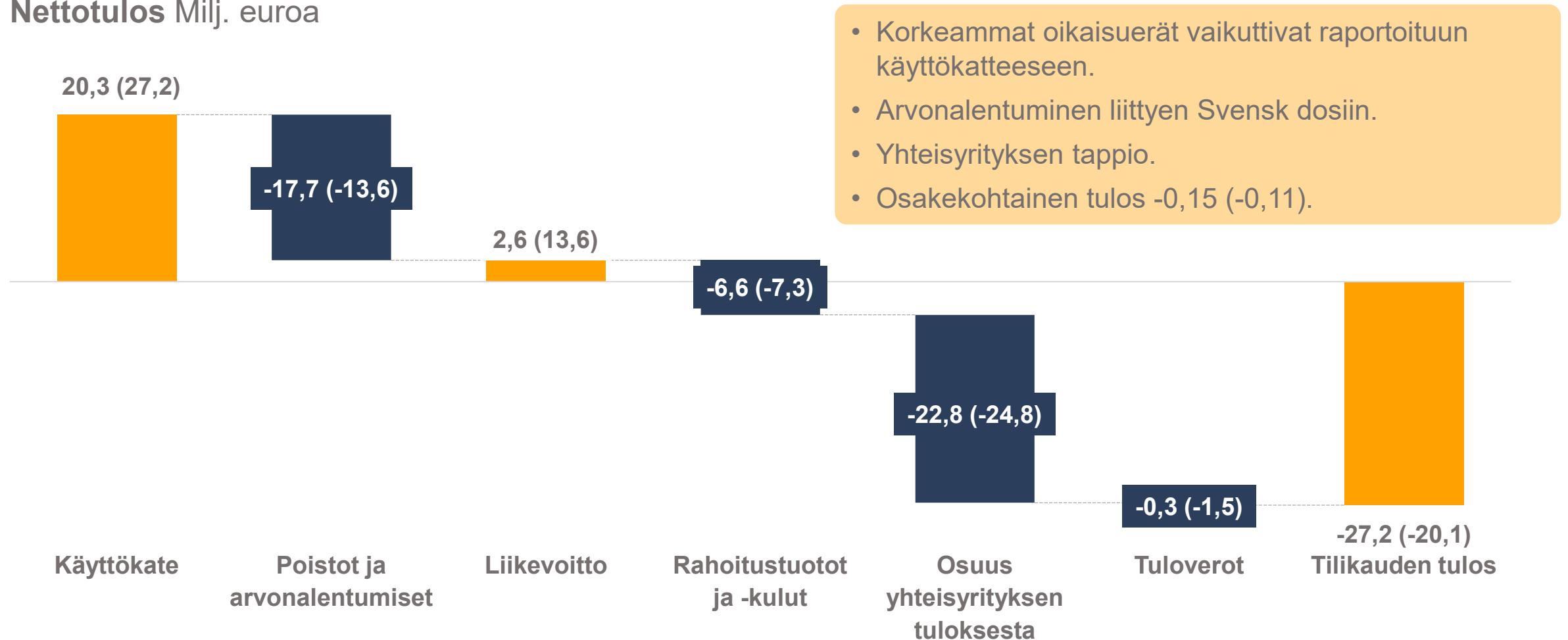
Parannusta pääosin **Distribution-**segmentissä, molempien segmenttien vuoden loppu hyvä.

OIKAISTU KÄYTTÖKATE, MEUR



Tulosta rasittivat ERP-projektin kustannukset sekä arvonalentumiset liittyen Kronans Apotekiin ja Svensk Dosiin myyntiin

Nettotulos Milj. euroa



Positiivinen vapaa rahavirta

Vapaa rahavirta Milj. euroa

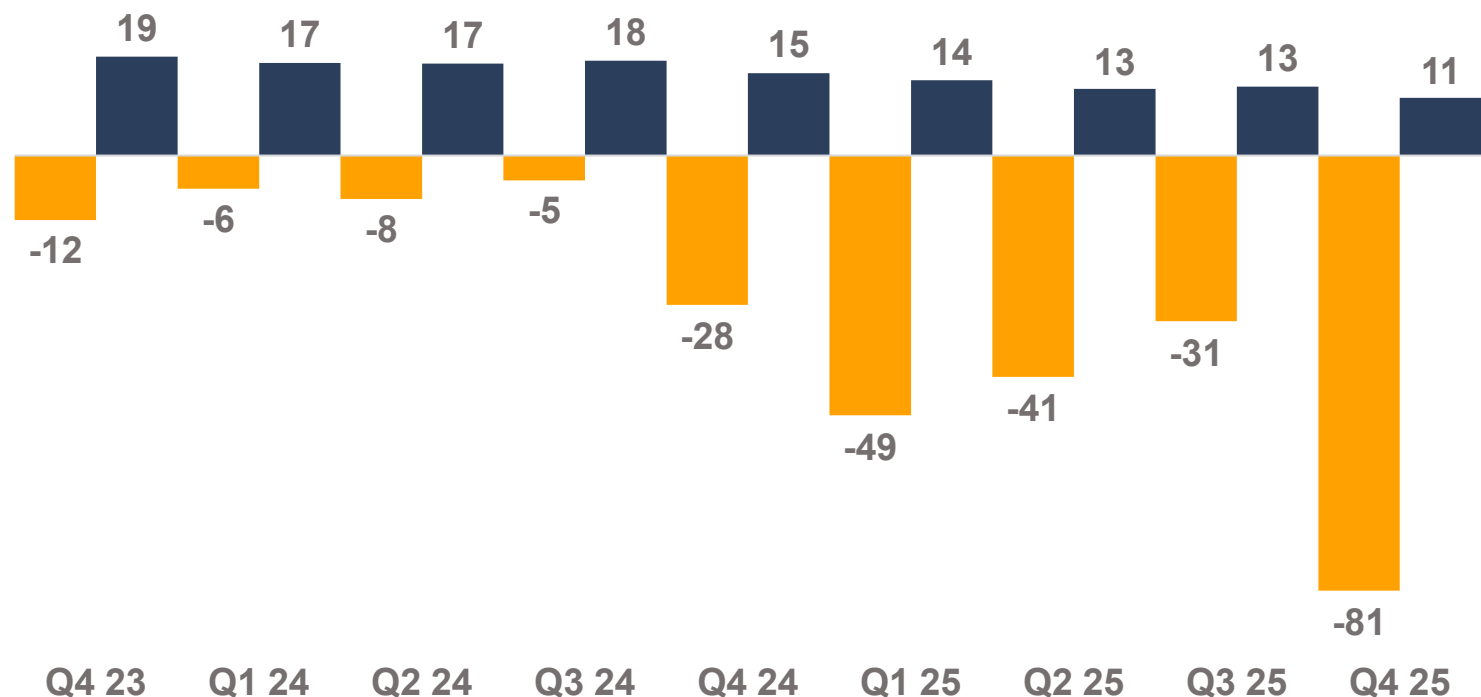
Milj. euroa	1-12 2025	1-12 2024	Abs. muutos
Käyttökate	20,3	27,2	-6,9
Oikaisut	4,4	0,5	4,0
Käyttöpääoman muutos	40,6	21,4	19,1
Maksetut verot	-3,5	-2,9	-0,6
Investoinnit	-3,3	-2,8	-0,5
Vapaa rahavirta	58,4	43,4	15,0

- Käyttökate alle edellisvuoden tason johtuen korkeammista oikaisueristä pääasiassa ERP-projektiin liittyen.
- Ostovelkojen kasvu vaikutti positiivisesti käyttöpääomaan.
- Verot ja investoinnit hieman edellisvuotta korkeammat
- Vapaa rahavirta 58,4 (43,4) milj. euroa

Liiketoiminnan nettorahavirta ennen rahoituseriä ja veroja – maksetut verot – investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin.

Vakaa taloudellinen asema

Nettovelkaantumisaste¹ ja omavaraisuusaste %



¹Ilman IFRS 16 -standardin vaikutusta velkaantumisaste olisi ollut -52,2 % (-13,2 %)

Nettovelkaantumisaste
Omavaraisuusaste

- Hyvä kassavirta vaikutti myönteisesti korolliseen nettovelkaan, joka oli -82,1 (-37,4) miljoonaa euroa, sekä nettovelkaantumisasteeseen, joka oli -81 prosenttia.
- Omavaraisuusaste laski 10,8 prosenttiin Ruotsin annosjakeluliiketoiminnan liikearvon arvonalentumisen, oikaisuerien (pääosin ERP) sekä Kronans Apotekin heikon tuloksen vuoksi.

Oriola sijoituskohteena

1

Myönteiset pitkän aikavälin markkina-näkymät, joita tukevat väestön ikääntyminen, lisääntyvä keskittyminen hyvinvointiin, lääkkeiden verkko-kaupan kasvu, digitalisaatio ja erikoistuotteiden kasvava kysyntä.

2

**Vahva markkina-
asema** vakaasti kasvavilla markkinoilla.

3

**Mahdollisuus kannatta-
vuuden paranemiseen** operatiivisen tehokkuuden ja liikevaihdon kasvun kautta.

Ajankohtaista

Varsinainen yhtiökokous 2026



Taloudellisen raportoinnin muutokset kuvastavat paremmin yhtiön arvonluontia ja parantavat läpinäkyvyyttä

Oriola on palveluyritys, joka tarjoaa lisäarvoa tuottavia logistiikka- ja asiantuntijapalveluja sekä laajan valikoiman terveystuotteita.

Oriola varmistaa lääkkeiden ja terveystuotteiden turvallisen ja tehokkaan jakelun.

Arvo syntyy palveluosaamisesta, luotettavuudesta ja tehokkuudesta.



1

Tulouttamiskäytäntö (IFRS 15 Myyntituotot asiakassopimuksista)

- Oriolan **johto on arvioinut asiakassopimuksia** ja ottaa käyttöön uuden tulouttamiskäytännön.
- Uudelleenluokittelee Oriolan roolin **päämiehestä agentiksi** IFRS 15 -standardin mukaisesti.



2

Segmenttiraportointi

- Segmenttiraportoinnin muutos **selkeyttää palvelu- ja tuotevetoisten liiketoimintojen raportointia** sekä näiden kahden liiketoimintamallin luomaa arvoa.

Tuloslaskelman avainluvut

Milj. euroa	2025 Oikaistu	2025	2024 Oikaistu	2024
Laskutus	4 201,2	4 201,2	3 771,8	3 771,8
<i>Liikevaihto</i>	204,8	1 906,2	198,4	1 679,7 ←
Oikaistu käyttökate	35,1	35,1	33,4	33,4
Käyttökate	20,3	20,3	27,2	27,2
<i>Oikaistu käyttökate %</i>	17,1	1,8	16,9	2,0 ←
<i>Käyttökate %</i>	9,9	1,1	13,7	1,6 ←
Tilikauden tulos	-27,2	-27,2	-20,1	-20,1
Osakekohtainen tulos, EUR	-0,15	-0,15	-0,11	-0,11
Liiketoiminnan nettorahavirta	60,0	60,0	38,7	38,7
Vapaa rahavirta	58,4	58,4	43,4	43,4
Nettovelkaantumisaste, %	-81,4	-81,4	-28,0	-28,0
<i>Omavaraisuusaste, %</i>	13,1	10,8	18,7	15,4 ←
Sijoitetun pääoman tuotto (ROCE), %	1,3	1,3	5,4	5,4

Uudet raportointisegmentit

Uudet raportointisegmentit

Segmenttiraportoinnin muutos selkeyttää palvelu- ja tuotevetoisten liiketoimintojen raportointia sekä näiden kahden liiketoimintamallin luomaa arvoa.

Services

Services-segmentti sisältää lääkkeiden jakelun, lisäarvopalvelut sekä rinnakkaistuonnin Pohjoismaissa. Segmentti sisältää myös asiantuntijapalvelut ja kaupalliset dataratkaisut.

Avainluvut 2025, milj. euroa

- Laskutus 4 146,0 (3 707,1)
- Liikevaihto 150,6 (135,1)
- Oikaistu käyttökate 37,3 (34,6)

Products

Products-segmentti sisältää kuluttajatuotteiden ja Oriolan omien tuotemerkkien itsehoitotuotteiden (OTC) tukkumyynnin sekä erityislupavalmisteet Suomessa ja Ruotsissa. Segmentti sisältää myös annosjakeluliiketoiminnan Suomessa.

Avainluvut 2025, milj. euroa

- Laskutus 66,4 (79,6)
- Liikevaihto 65,4 (78,2)
- Oikaistu käyttökate 5,7 (5,5)

Huom.: Products-segmentti sisältää Ruotsin annosjakeluliiketoiminnan 1.4.2025 saakka, jolloin Svensk dos AB:n myynti saatiin päätökseen.

Pääomamarkkinapäivä 12.5.2026

- Oriolan pitkän aikavälin kasvustrategia
- Suunnitelmat kannattavuuden parantamiseksi
- Päivitetyt taloudelliset tavoitteet
- Pääoman allokontiperiaatteet omistaja-arvon luomiseksi



Kiitos

