



Webcast

**Tilinpäätöstiedote
Tammi-joulukuu 2025**

Riikka Wulff, CEO
Janne Aalto, CFO



-
1. Avainnostot 2025
 2. Taloudellinen kehitys
 3. Liiketoimintojen kehitys & kohokohdat
 4. Strategia ja tulevaisuus
 5. Q & A



Fodelia-konsernin liikevaihto tammi-joulukuussa 2025 kasvoi 8,4 % suhteessa vertailukelpoiseen 2024 liikevaihtoon. Konsernin oikaistu liikevoitto vuonna 2025 oli 4,7 % liikevaihdosta.

Fodelia ohjeistaa vuodelle 2026 merkittävää liikevaihdon ja kannattavuuden kasvua.

FODELIA | Avainluvut 2025

LOKA-
JOULUKUU 25

Liikevaihto

14,0

milj. €

(13,4 milj. €)

Liikevaihdon muutos

+ 4,1 %

Liikevoitto

0,6

milj. €

(-0,4 milj. €)

Liikevoitto %

4,0

(-3,3)

TAMMI-
JOULUKUU 25

Liikevaihto

54,5

milj. €

(53,6 milj. €)

Liikevaihdon muutos

+ 1,7 %

Liikevoitto

2,4

milj. €

(0,7 milj. €)

Liikevoitto %

4,3

(1,2)

Taloudellinen kehitys

Janne Aalto

Uusi CFO 7.1.2026 alkaen

- KTM, s. 1988
- Useiden vuosien kokemus talousjohdon, yritysrahoituksen, taloudellisen raportoinnin ja yritysjärjestelyiden vaativista asiantuntija-neuvonantotehtävissä Ernst & Young Oy:llä.
- Työskennellyt viimeisessä roolissaan johtajana talousjohdon neuvontapalveluissa.
- Työskentelee Fodelia Oyj:ssä osana konsernin johtoryhmää.



FODELIA | Kannattavuusluvut 2025

VIRALLISET

TAMMI-
JOULUKUU 25

LIKEVAIHTO

54,5

milj. €

(53,6 milj. €)

EBITA

2,6

milj. €

(4,2 milj. €)

Liikevoitto

2,4

(0,7 milj. €)

Tilikauden tulos

0,7

milj. €

(-0,3 milj. €)

OIKAISTUT

TAMMI-
JOULUKUU 25

LIKEVAIHTO

54,5

milj. €

(50,3 milj. €)

EBITA

2,8

milj. €

(3,4 milj. €)

Liikevoitto

2,5

(3,0 milj. €)

Tilikauden tulos

1,7

milj. €

(2,0 milj. €)

FEELIA | Tunnusluvut 2025

LOKA-
JOULUKUU 25

Liikevaihto

11,3

milj. €

(10,2 milj. €)

Liikevaihdon muutos

+10,6 %

Liikevoitto

0,8

milj. €

(0,8 milj. €)

Liikevoitto %

7,5

(8,1)

TAMMI-
JOULUKUU 25

Liikevaihto

43,3

milj. €

(38,6 milj. €)

Liikevaihdon muutos

+12,3 %

Liikevoitto

3,8

milj. €

(3,8 milj. €)

Liikevoitto %

8,7

(9,8)

Feelian vuoden 2024 luvuissa on sekä Feelian että Marjivasun luvut. Marjivasu fuusioitui Feeliaan 31.12.2024.

OIKIA | Tunnusluvut 2025

LOKA-
JOULUKUU 25

Liikevaihto

2,9

milj. €

(3,3 milj. €)

Liikevaihdon
muutos

- 12,7 %

Liikevoitto

0,03

milj. €

(0,20 milj. €)

Liikevoitto %

1,0

(6,0)

TAMMI-
JOULUKUU 25

Liikevaihto

12,0

milj. €

(12,7 milj. €)

Liikevaihdon
muutos

- 6,0 %

Liikevoitto

0,05

milj. €

(0,80 milj. €)

Liikevoitto %

0,4

(6,3)

Vuoden 2024 luvuissa on huomioitu lihajalosteiden ja pitaleipäliiketoimintojen liiketoimintakauppojen vaikutukset.

FODELIA | Muut tunnusluvut 2025

Vahva tase & rahoitusasema tukevat kasvua

OMAN PÄÄOMAN
TUOTTO

5,8 %

(-2,7)

OIKAISTU OMAN
PÄÄOMAN TUOTTO

13,4 %

(15,9)

OMAVARAISUUS-
ASTE

57,3 %

(52,0)

NETTO-
VELKAANTUMISASTE

29,6 %

(19,7)

Osinkoehdotus ja osakekohtaiset tiedot

TILIKAUDEN
OIKAISTU TULOS

1,7

milj. €

(2,0)

OIKAISTU
OSAKEKOHTAINEN
TULOS

0,2 €

(0,2)

Osinkoehdotus

Hallitus ehdottaa, että osinkoa maksetaan
0,07 euroa osaketta kohden.



Liiketoimintojen kehitys ja kohokohdat

Fodelian liiketoiminta-alueet



Feelia toimii Foodservice-markkinassa ja tarjoaa hyvin säilyviä valmisruokia. **Delimax**-brändi täydentää valikoimaa mehu- ja soseutuotteilla. Tuotantolaitokset sijaitsevat Pyhännällä ja Kokkolassa.

Oikia

Oikia keskittyy vähittäiskauppaan ja kuluttajaverkkokauppaan. Oikiaan kuuluvat **Oikiaruoka.fi** ja **Oikia Snacksien** liiketoiminnat. Tuotantolaitokset Pyhännällä.

Fodbar on Fodelian ja Bravedon yhteisyritys, joka tarjoaa ruokahuollon kokonaisulkoistusratkaisuja.





Fodelian vuosi 2025

Strateginen muutosvuosi ja kasvun perustan rakentaminen

- Rakenteet ja johtaminen kuntoon
- Kasvun ja kannattavuuden perusta rakennettiin panostamalla ydintoimintoihin
- Taloudellinen vakaus säilyi murrosvaiheessa, vaikka tulos jäi tavoitteista

Vuoteen 2026 lähdemme vahvemmissa lähtökohdista kuin pitkään aikaan; Feelian kasvupotentiaali kotimaassa ja viennissä on merkittävä, Oikian brändityö alkaa tuottaa tulosta ja organisaation perusrakenteet ovat kunnossa.

Organisaatiota uudistettiin

- 1) Selkeyttämällä vastuita ja rooleja
- 2) Kehittämällä johtamismallia
- 3) Vahvistamalla Feelian myyntiä ja tuotantoa
- 4) Tukemalla kasvua HRD-johtajan nimityksellä

Muutokset lisäsivät kustannuksia lyhyellä aikavälillä, mutta loivat vahvan perustan osaavammalle ja toimivammalle organisaatiolle sekä pitkän aikavälin kasvuun ja kannattavuudelle.

Fodelian uusi johtoryhmä:
Tuulia Kärkkäinen, Ulla Anttila, Riikka Wulff, Janne Aalto ja Carola Rahkola





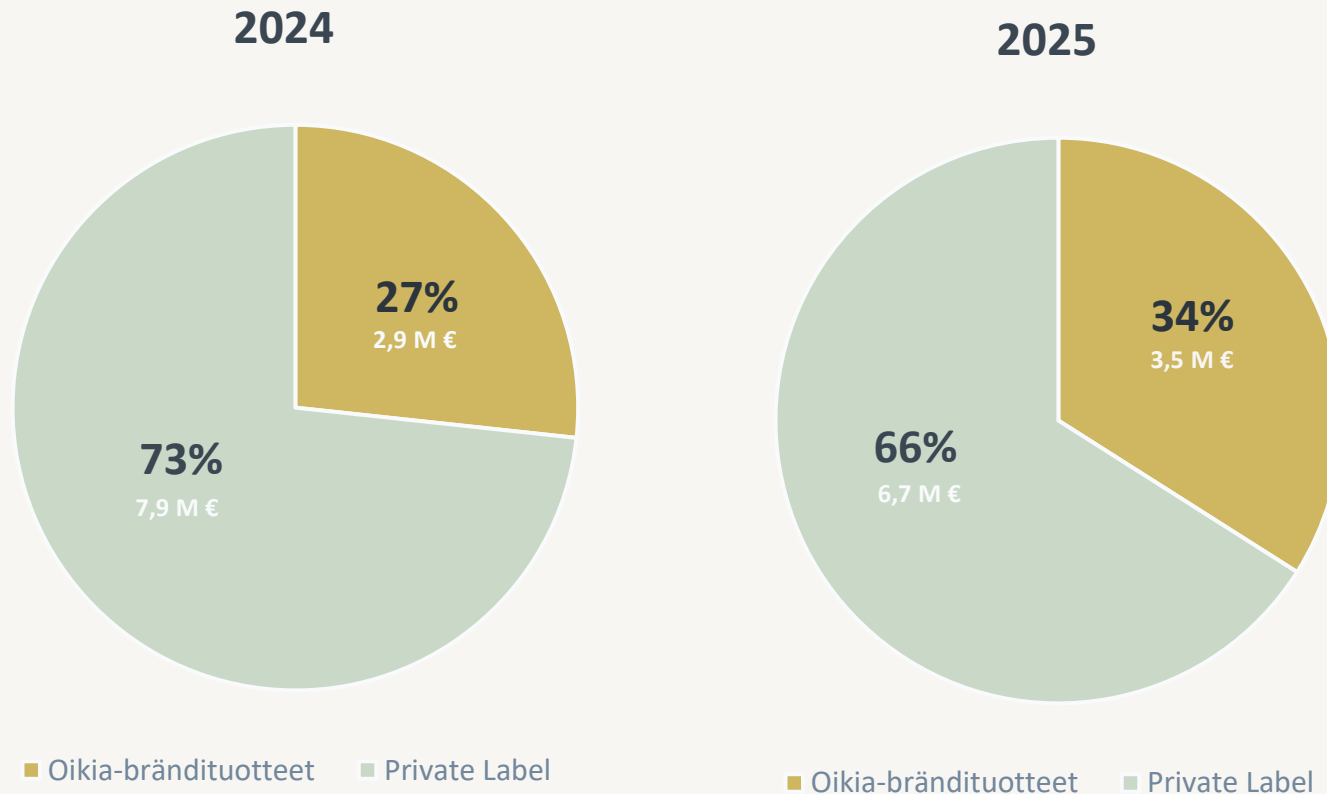
Oikian vuosi

Oikian vuosi 2025 oli haastava, mutta investoinnit omaan brändiin, tehokkuuteen ja vastuullisuuteen tukevat pitkän aikavälin kehitystä

- **Liikevaihto ja tulos:** Oikian liikevaihto laski ja tulos jäi lähelle nolaa sopimusvalmistuksen menetysten sekä ja private label -myynnin heikon kannattavuuden vuoksi.
- **Keskittyminen snackseihin:** Olemme käynnistäneet verkkokauppaliiketoiminnan mahdollista myyntiä koskevan prosessin. Kaupalla ei odoteta olevan merkittävää taloudellista vaikutusta konsernin taloudelliseen asemaan.
- **Strateginen edistyminen omassa brändissä:** Oikia-brändin myynti kasvoi **21,5 %**, tunnettuus parani ja markkinaosuus snacks-kategoriassa vahvistui.
- **Tehokkuus ja vastuullisuus:** Energiatehokkuutta ja resurssien käyttöä parantavat investoinnit vähensivät veden ja sähkön kulutusta suhteessa tuotantoon.

Liikevaihdon kehitys, Oikia snacksit

Oikian oman brändin osuus on kasvanut strategisten panostusten myötä



Feelian vuosi

Feelian vuosi oli vakaata kasvua ja hallittua kehitystä osana konsernin pitkän aikavälin strategiaa.

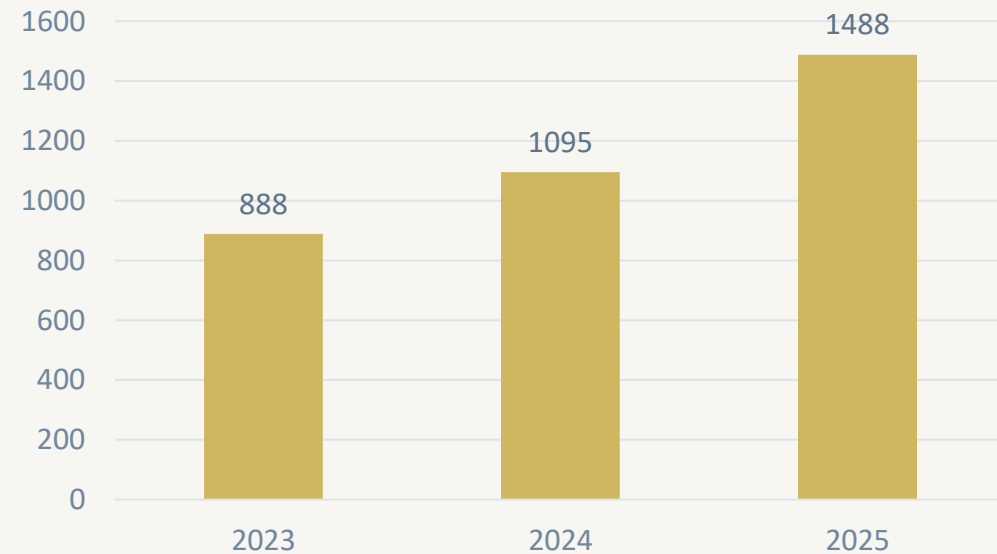
- **Liikevaihto ja tulos:** Feelian liikevaihto kasvoi selvästi markkinaa nopeammin.
- **Toiminnan kehittäminen:** Vuoden aikana panostettiin myynnin, tuotannon ja tuotevalikoiman kehittämiseen sekä asiakasratkaisuihin kasvun tukemiseksi.
- **Tuoteportfolio laajeni:** Marjivasu-fuusion myötä Feelian palvelutarjooma laajeni Delimaxin marja- ja hedelmätuotteisiin.
- **Vastuullisuus ja energiatehokkuus:** Investoinnit uusiutuvaan energiaan ja resurssitehokkuuteen tukivat Feelian pitkän aikavälin kilpailukykyä.



Feelian asiakkuudet

- Kasvaneen asiakaskannan hoito ohjasi painopistettä uusasiakashankinnasta asiakkuuksien kehittämiseen
- Vuoden aikana uusia asiakkuuksia solmittiin useissa asiakassegmenteissä, esimerkiksi ketjutason yhteistyö Verkanappulat-päiväkotiketjun kanssa varhaiskasvatuksessa (1800 lasta).

Asiakkuuksien määrä



FERP - asiakaslähtöinen tilausalusta Feelian kasvun tukena

- Jatkoimme aktiivista kehitystyötä koko vuoden ajan
- Strategisesti merkittävä asiakasymmärryksen lisääjä



40 t

Tilausta

(33,8 t)

~ 12,9

M €

(9,6)

8 M

Tilattua ateriaa

(6,3 M)

+109

uutta yritystä

+ 236

uutta yksikköä

+439

uutta käyttäjää

1,60 €

Keskimääräinen
ateriahinta

Fodbar

Yhteisyritys Fodbarin liiketoiminnassa vuosi 2025 oli poikkeuksellinen useiden samanaikaisten uusien sopimusten käynnistämisten vuoksi.

Liikevaihto kasvoi tilikauden aikana, mutta tulos oli negatiivinen. Tulos johtui uusien sopimusten käynnistämiseen liittyneistä, toimialalle tyypillisistä aloituskustannuksista.



Näkymät ja ohjeistus

Ohjeistus vuodelle 2026

Fodelia-konsernin liikevaihdon arvioidaan vuonna 2026 olevan noin **59–65 miljoonaa euroa**. Liikevoiton arvioidaan parantuvan vuonna 2026 merkittävästi edellisvuoteen verrattuna.

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

Liikevaihto

Vuotuinen liikevaihdon kasvu arviolta **15–20 %**. 100 miljoonan euron liikevaihtotavoite on siirretty vuoteen **2030** tehtyjen divestointien vuoksi.

Liikevoittomarginaali

Liikevoittomarginaali vuonna 2028 ylittää 10 %:n.



Fodelian strategia

VISIO

Tavoitteemme

Elintarvikealan kiinnostavin uudistaja

ARVOT

Tapamme toimia

- Olemme sydämeltään yrittäjiä
- Rakastamme suomalaista ruokaa
- Menestymme yhteistyöllä ja hyvällä johtajuudella
- Toimimme rohkeasti, innovatiivisesti ja vastuullisesti

MISSIO

Tärkein tehtävämme

Luoda maistuvaa merkityksellisyyttä jokaisen arkeen

Strategiamme kulmakivet

1. Kasvun ja kannattavuuden varmistaminen – sitoutunut ja osaava henkilöstö, toimivat prosessit, ruoka-huoltomarkkinan mahdollisuuksiin tarttuminen
2. Erottautuminen uusilla, vastuullisilla ja innovatiivisilla tuotteilla ja konsepteilla
3. Listayhtiön erilaisten rahoitusmahdollisuuksien hyödyntäminen kasvustrategian toteuttamisessa – oikea-aikaiset investoinnit, nykyisiä liiketoimintoja tukevat yritysostot

Q & A





Yhteystiedot

Janne Aalto

CFO

janne.aalto@fodelia.fi

+358 50 431 4299

Riikka Wulff

CEO

riikka.wulff@fodelia.fi

+358 40 777 8299

