

Tesi

Meriteollisuusselvitys

Toimialan rakenne, talous ja kasvunäkymät

lokakuu 2026

Saatesanat

Meriteollisuus on Suomelle merkittävä vientitoimiala, jonka vienti kulkee pitkälti telakoiden kautta. Sen merkitys ulottuu syvälle yrityskentässä. Tesi tutki ensimmäisen kerran toimialaa vuonna 2023 ja nyt julkaistu tutkimus päivittää tilannekuvan ajan tasalle. Viimeisten kolmen vuoden aikana toimiala on saanut merkittäviä tilauksia sekä jäänmurtajien että risteilijöiden osalta ja tilauskirjojen perusteella toimialan tulevaisuudennäkymät ovat vankistuneet. Lisäksi Helsingin telakan toiminta on jälleen käynnistynyt jäänmurtajatilausten myötä.

Tutkimuksemme tavoitteena on tarjota dataa tämän verkostomaisen toimialan toiminnasta ja elinvoimaisuudesta. Kuten jo edellisessä tutkimuksessa tuli ilmi, yritysjoukko on poikkeuksellisen kasvuhakuinen ja haluaa laajasti kasvaa myös kansainvälisillä markkinoilla. Kasvuhakuisuus on uusimmassa kyselyssä vahvistunut vielä entisestään ja nyt viimeistään toimialaa voi perustellusti kutsua kasvutoimialaksi.

Uudessa tutkimuksessa on ollut käytössä modernit tekoälytyökalut ja olemme kyenneet luomaan tarkemman kuvauksen eri arvoketjuista ja niiden osajoukoista. Tarkentuneiden metodien johdosta luvut eivät ole täysin vertailukelpoisia vanhan raportin kanssa, joten tätä raporttia kannattaa tarkastella itsenäisenä kokonaisuutena. Uskomme kuitenkin tehtyjen muutosten parantavan merkittävästi tilannekuvan tarkkuutta.

Työ on suoritettu itsenäisenä kokonaisuutena, mutta sen tuloksia on käytetty hyväksi Suomen meriteollisuusstrategian laatimisessa, johon Tesi on myös omalla panoksellaan osallistunut. Henkilökohtaisesti haluaisin kiittää erityisesti Jakobia, Rasmusta ja Patrikia ansiokkaasta työstä analyysien ja datan parissa. Lisäksi haluaisin kiittää toimintansa lopettanutta Brahea-tutkimuskeskusta, jonka työn pohjalle myös tätä työtä on pitkälti rakennettu.

Helsingissä 28.10.2026
Henri Hakamo
Strategia- ja tutkimusjohtaja

Tekijät



Henri Hakamo

Strategia- ja tutkimusjohtaja



Jakob Sandell

Tutkimuspäällikkö



Rasmus Varjoranta

Seniorianalyytikko

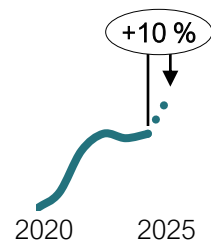


Patrik Björkqvist

Analyytikko

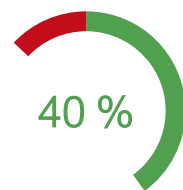
Suomen meriteollisuus kasvaa vahvojen tilauskantojen ja vakaan käyttökatteen tukemana, haasteina riippuvuus telakoista ja työvoimapula

Otos ja avainhavainnot



Tyypillinen meriteollisuusyritys ennustaa 10 %:n liikevaihdon kasvua vuodelle 2026

Ala on kestänyt 2020-luvun kriisit muuta teollisuutta paremmin, ja kasvuhakuisten yritysten osuus on noussut selvästi Tesin aiemmasta vuoden 2023 kyselystä.



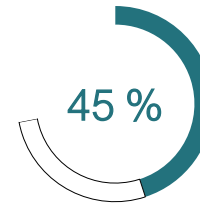
Meriteollisuuden tilauskannat ovat kasvussa koko arvoketjussa

Meriteollisuudesta saatavat tilauskannat kasvoivat 40 %:lla yrityksistä ja laskivat vain 13 %:lla viimeisten 12 kuukauden aikana. Kasvaneet tilauskannat olivat yleisempiä kuin laskeneet kaikissa arvoketjun osissa.

7-10 %

Käyttökate on pysynyt vakaana läpi suhdanteiden ja kustannusnousujen

Yritykset läpi arvoketjun kykenevät sopeuttamaan toimintaansa, ja heilahdukset käyttökatteessa ovat olleet maltillisia. Käyttökatemarginaalien mediaani on ollut 7–10 % vuodesta 2015 lähtien.



Lähes puolet vastanneista toimivat jo kansainvälisillä markkinoilla

45 % vastanneista toimii kansainvälisillä markkinoilla ja 27 % pyrkii niille kolmen vuoden sisällä. Näistä suurin osa arvioi itsensä kilpailukykyisiksi ulkomailla, ja siellä kilpailukykyiset erottuvat innovatiivisuudessa, jälkimarkkinaratkaisuihin ja hinnassa.



Meriteollisuus on monelle päätoimiala, ja joka viides on riippuvainen telakoista

Noin 54 % vastanneista saa vähintään puolet liikevaihdostaan meriteollisuudesta. Yli puolet vastaajista myy myös suurimmille telakoille, ja 20 % on vähintään kohtalaisen riippuvaisia suurimmilta telakoilta saadusta liikevaihdosta.



Reilu neljäsnes vastanneista kokee työvoimapulaa

Työvoimapulaa esiintyy jokaisessa arvoketjun osassa ja se koskee erityisesti suorittavia tehtäviä (74 % pulaa kokevista). Työvoimapulaa ilmenee meriteollisuudessa enemmän kuin pk-yrityskentässä yleisesti (18 %).

Yhteenveto ja päätelmät

Keskeiset päätelmät ja analyysit

Ala on verkostomainen ja pienyritysvaltainen 970:n yrityksen joukko

Suomen meriteollisuus on lähes tuhannen yrityksen verkosto, jossa valtaosa on mikro- ja pienyrityksiä – suuryrityksiä on vain kourallinen. Arvoketju ulottuu suunnittelusta ja laitetoimituksista alusten rakentamiseen ja huoltoon, ja monelle yritykselle meriteollisuus on vain osa liiketoimintaa.

Ala on kasvanut, ja vahvistuneet tilauskannat tukevat kasvun jatkumista

Yritykset ovat kasvaneet 2020-luvun kriisien läpi paremmin kuin teollisuuden pk-yritykset keskimäärin: mediaaniyrityksen liikevaihto on kasvanut 23 % vuodesta 2020. Näkymät ovat myös valoisammat kuin Tesin vuonna 2023 toteuttamassa vastaavassa meriteollisuusselvityksessä: meriteollisuuden tilauskanta kasvoi selvästi useammalla yrityksellä kuin laski, kasvuhakuisia on aiempaa enemmän (84 %), ja vastaajat odottavat noin 10 %:n liikevaihdon kasvua vuodelle 2026.

Kannattavuus on vakaata ja yritykset investoivat aiempaa enemmän

Käyttökatemarginaalien mediaani on pysynyt 7–10 %:ssa läpi suhdanteiden, eikä kustannusten nousu vuosina 2021–2022 painanut sitä. Yritykset ovat vahvistaneet kassojaan ja panostavat kehittämiseen: puolet investoivat yli 5 % liikevaihdoistaan ja yli puolet tekevät T&K-toimintaa, molemmissa selvästi useampi kuin vuonna 2022.

Kansainvälistymishalu on laajaa, mutta se pitää muuttaa myynniksi

Myynti painottuu kotimaahan, ja yli kolmanneksella vastaajista ei ole vientiä lainkaan. Halua kansainvälistyä on silti paljon: reilu kolmannes pitää itseään kilpailukykyisenä kansainvälisillä markkinoilla, ja neljännes pyrkii niille lähivuosina. Kilpailukyky nojaa yleisellä tasolla laatuun ja toimitusvarmuuteen, ei hintaan. Hinnassa ja jälkimarkkinaratkaisuihin on eniten parannettavaa, ja juuri niissä kansainvälisesti menestyvät yritykset erottuvat muista.

Työvoimapula on alan suurin yksittäinen haaste

Joka neljäs yritys kärsii työvoimapulasta, selvästi useampi kuin pk-yrityksissä keskimäärin. Pulaa on kaikissa arvoketjun osissa, ja se painottuu suorittaviin tehtäviin. Osaajien saatavuus on myös yleisin T&K-toiminnan este.

Meyer Turku vetää koko arvoketjua, mikä on samalla alan suurin keskittymäriski

Turun telakan liikevaihto on kaksinkertaistunut vuodesta 2020 yli kahteen miljardiin euroon, ja se on selvästi Suomen kriittisin telakka koko arvoketjulle suoran liikevaihdon perusteella. Yli puolet vastaajista myyvät suoraan Turun, Rauman tai Helsingin telakalle. Telakan vuosia eteenpäin yltävä tilauskanta tuo alihankkijoille ennustettavuutta investointeihin, mutta sama riippuvuus tarkoittaa, että telakan vaikeudet heijastuisivat nopeasti laajaan joukkoon yrityksiä.

Selvitys perustuu 970 tunnistettuun meriteollisuusyritykseen ja kyselyyn, jolla tavoitettiin 201 toimialan yritystä

Menetelmä ja aineisto

970

tunnistettua meriteollisuusyritystä,
joista 954 aktiivisia

5

tietolähdettä, joista yritykset
tunnistettiin Tesin tekoälysovelluksella
ja tarkistettiin

201

kyselyyn vastannutta yritystä
(21 % tunnistetuista)

2026

kyselyn toteutus 6.2.–29.4.2026;
toteuttajana Taloustutkimus

Tulkinnan rajoitteet

- Kyselyaineistoa ei ole painotettu: osuudet kuvaavat vastaajia, eivät koko toimialaa. Siksi kyselyluvut esitetään muodossa ”vastaajista”.
- Mikroyritykset ja telakat ovat aliedustettuina, eikä suurimpia yrityksiä tavoitettu kattavasti.
- Taloustietojen mediaanitarkastelussa ovat mukana vain vuonna 2026 tunnistettavissa olevat yritykset, altistaen populaation selviytymisharhalle.
- Vertailuluvut vuodelta 2022 perustuvat Tesin edelliseen meriteollisuus selvitykseen (2023).

Tekoälyn käyttö

- Raportin tuottamisessa on käytetty tekoälyä yritysten taustatietojen rikastamisessa (Liite B), analyysien strukturoinnissa, luettavuuden parantamisessa ja oikolukemisessa
- Kaikki tuotettu materiaali on validoitu manuaalisesti eikä raportti pidä sisällään tekoälyn puhtaasti tuottamaa materiaalia
- Tekoälymalleista käytössä on ollut Clauden, OpenAI:n ja Perplexityn uusimmat mallit yritystason vaatimukset täyttävässä ympäristössä eikä dataa ole luovutettu mallien koulutuskäyttöön.

1. Toimiala ja sen rakenne
2. Talous ja kasvunäkymät
3. Suhde suurimpiin telakoihin
4. Markkinat ja kilpailukyky
5. Investoinnit, osaaminen ja uudistuminen
6. Liitteet

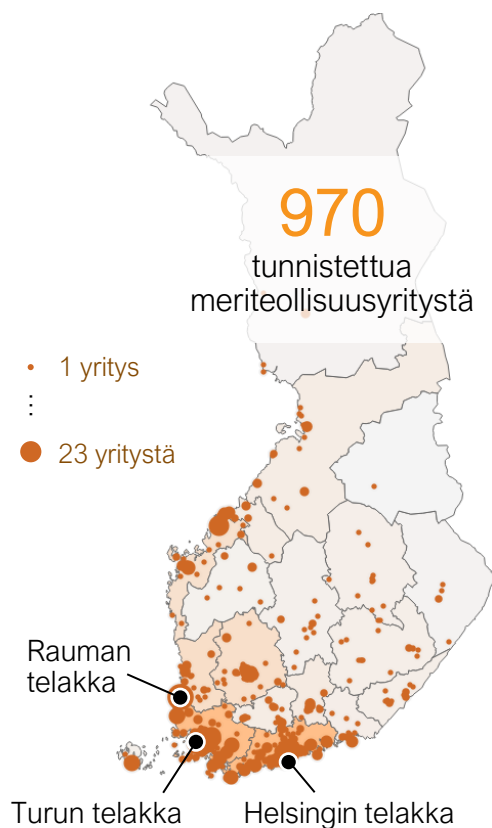
Suomen meriteollisuus keskittyy etelä- ja länsirannikolle telakoiden läheisyyteen

Suomen meriteollisuus kartalla

Tesin tunnistamien meriteollisuusyritysten sijainnit

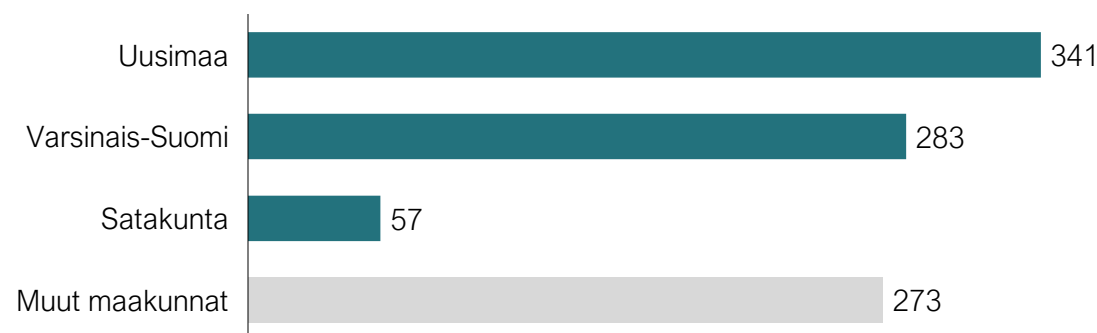
Meriteollisuusyritykset kartalla¹

Yritysten lukumäärä per postinumero



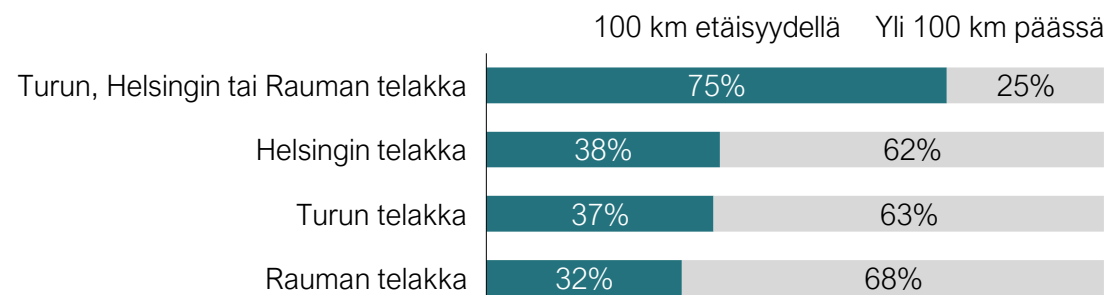
Meriteollisuusyritysten lukumäärä per maakunta

Yritysten lukumäärä



Meriteollisuusyritysten etäisyys Suomen suurimmista telakoista

Osuus yrityksistä



- Meriteollisuus on laivanrakennuksen ja -korjauksen ympärille rakentuva teollisuudenala, joka kattaa telakoiden lisäksi laajan verkoston alihankkijoita, jotka toimittavat laivanrakennukseen erilaisia tuotteita ja palveluita.
- Valtaosa Tesin tunnistamista meriteollisuusyrityksistä sijaitsee Suomen suurimpien telakoiden tuntumassa etelä- ja länsirannikolla. Suurimmat telakat sijaitsevat Helsingissä, Turussa ja Raumalla.
- Telakoista selkeästi suurin on Turun satamassa toimiva Meyer Turku. Noin 37 % tunnistetuista meriteollisuusyrityksistä sijaitsevat siitä enintään 100 kilometrin päässä. Uusimaa on maakunnista silti suosituin alan yritysten kotipaikkana.
- Useat tunnistetut yritykset palvelee meriteollisuuden lisäksi myös muita toimialoja, eikä tässä tutkimuksessa analysoitu yritysryhmä ole täysin tyhjentävä: siitä on jätetty pois ne yritykset, joilla ei ollut liikevaihtoa vuosina 2023-2025.

Suomen meriteollisuuteen kuuluu laaja joukko yrityksiä arvoketjun eri vaiheissa

Meriteollisuuden arvoketju ja sen toimijat kuvattuna



- Meriteollisuus on luonteeltaan verkostomainen toimiala, jossa lopputuote – alus tai vene – syntyy monesti usean yrityksen yhteistyönä, ja jokaisella ketjun osalla on oma erikoistunut roolinsa.
- Suurten alusten valmistamisen arvoketju etenee suunnittelusta tuotannon kautta rakennukseen ja huoltoon kattuen aluksen koko elinkaaren.
- Telakat toimivat ketjun integroijina ja vetureina ja vastaavat kokonaisprojektin johtamisesta, mutta merkittävä osa arvonluonnista syntyy laajassa alihankkijaverkostossa.
- Ketjun toimijat ovat riippuvaisia toisistaan, jolloin yksittäisen lenkin häiriöt heijastuvat nopeasti koko ketjuun ja vaikuttavat aluksen valmistusaikatauluun sekä laatuun.

Yritykset luokitellaan seitsemään arvoketjukategoriaan niiden meriteollisuusliiketoiminnan perusteella

Arvoketjun osien kuvaukset ja niitä edustavien yritysten lukumäärät tunnistetussa meriteollisuuspopulaatiossa

Yritysten lukumäärä

		Kuvaus	Lukumäärä
	Suunnittelu- ja konsulttitoimistot	Yritykset, jotka tarjoavat alusten suunnitteluun ja valmistukseen liittyvää neuvonantoa sekä muuta konsultointia. Ydintoimintaa ovat insinööritoiminta, arkkitehtuuriin tai muotoiluun liittyvät tuotteet: konseptit, pohjapiirrokset, laskelmat ja compliance-ohjeistukset, jotka ohjaavat laivanrakennusta oikeaan suuntaan. Tuote on immateriaalinen ja itsenäinen palvelu - ei fyysinen tuote, asennus tai osa laajempaa paketoitua kokonaistoimitusta.	70
	Asennusurakoitsijat	Yritykset, jotka vastaavat käytännön asennus-, integrointi- ja käyttöönotto-työstä aluksilla. Ydintoiminta keskittyy mekaaniseen työhön, kuten putkistojen, koneiden, LVI-järjestelmien ja sähköinfrastruktuurin asentamiseen, monesti useiden eri toimittajien laitteiden parissa. Vaikka tarjoaisivat myös itse muiden toimittajien varaosia ja komponentteja, asiakas maksaa ensisijaisesti asennuskapasiteetista. Työ suoritetaan aluksilla, eikä konepajoilla.	40
	Teknologiatoimittajat	Yritykset, jotka toimittavat teknologiaa laivoihin pääasiassa kiinteästi asennettavaksi. Ydintoiminta keskittyy itse kehitettyihin, sähkökäyttöisiin tuotteisiin: teknologisiin koneisiin, laitteisiin, elektroniikkaan, järjestelmiin, ohjelmistoihin yms. Vaikka nämä yritykset tarjoaisivat myös käyttöönotto- ja asennuspalveluita, asiakas maksaa ensisijaisesti toimittajan omasta tuotteesta. Laivaoperaattoreille suunnatut palvelut (mm. integroimattomat analytiikkapalvelut) ja muut laivanrakennukselle vähemmän kriittiset palvelut eivät kuulu näiden yritysten ydintoimintaan.	194
	Materiaali- ja sisustustoimittajat	Yritykset, jotka valmistavat tai jakelevat aluksen raaka- ja jalostettuja materiaaleja, rakenteita ja komponentteja aluksen rakenteisiin, sisätiloihin ja asuttaviin ympäristöihin. Ydintoimintaa ovat mm. kalusteet, pintamateriaalit, teräkset, laakerit, mutterit, lohkot, runko-osat ja muut laivaan asennettavat elementit. Päätuote on fyysinen materiaali tai elementti – ei kokonainen alus, alukseen asennettava valmis teknologia tai ”avaimet käteen” -periaatteella koottu kokonaistoimitus.	233
	Kokonaistoimittajat	Yritykset, jotka toimittavat telakalle tai laivanrakennusprojektiin valmiin, rajatun kokonaisratkaisun tai integroidun moduulin, kuten julkiset tilat, hytit, keittiöt, spa-alueet tai muut vastaavan kokonaisuuden. Toimivat pääasiallisena rajapintana telakoille ja hyödyntävät usein alihankkijaverkostoja. Ydintoiminta kattaa yleensä mm. suunnittelun, hankinnan, valmistuksen ohjauksen, asennuksen ja käyttöönoton. Asiakas maksaa ensisijaisesti valmiista kokonaisuudesta yksittäisen tuotteen tai järjestelmän sijasta.	36
	Telakat ja veneveistämöt ¹	Yritykset, jotka rakentavat, kokoavat, varustelevat, modernisoivat, korjaavat tai huoltavat kokonaisia aluksia tai veneitä ammattialuksista vapaa-ajan veneisiin. Alus tai vene on työn aikana yrityksen omalla telakalla, veistämöllä tai korjaamolla. Kategoriaan kuuluvat myös veistämöt, jotka laminoivat tai valmistavat runkoja ja kansiä toisille veneenvalmistajille. Kategoria ei kata yrityksiä, jotka valmistavat lohkoja tai rakenneosia omassa pajassaan toisen telakan alukseen (materiaali- ja sisustustoimittajat).	293
	Muu meriteollisuuden palvelutuotanto	Yritykset, jotka tarjoavat muita meriteollisuuden palveluita, jotka tukevat laivanrakennusta, korjausta ja modernisointia mutta eivät kuulu selkeästi muihin kategorioihin. Ydintoimintoja ovat yrityksestä riippuen muun muassa logistiikkaan, pintakäsittelyyn, maalaukseen, tarkastuksiin ja siivoamiseen liittyvät palvelut sekä muut erikoispalvelut. Päätuote on palvelu, joka on selkeästi sidoksissa muihin meriteollisuustoimijoihin. Vaikka yritys tarjoaisi omaa tuoteportfoliotaan koskevia elinkaaripalveluita, se ei kuulu tähän kategoriaan, ellei asiakas maksa ensisijaisesti juuri tästä palvelusta.	104

Tesi 1) Telakoita ja veneveistämöitä koskeva rajanveto on tehty tässä tutkimuksessa inklusiiviseksi. Arvoketjun tähän osaan on luettu mukaan myös mm. aluksia korjaavat tai kokonaisia aluksia rakentavat metallialan yritykset, veneenvalmistajille runkoja ja kansiä laminoivat veistämöt sekä veneiden moottori- ja konehuoltoa tarjoavat korjaamot ja venesatamat.

Tuotteita ja muita fyysisiä kokonaisuuksia toimittavat yritykset ovat tyypillisesti muita sektorin toimijoita suurempia

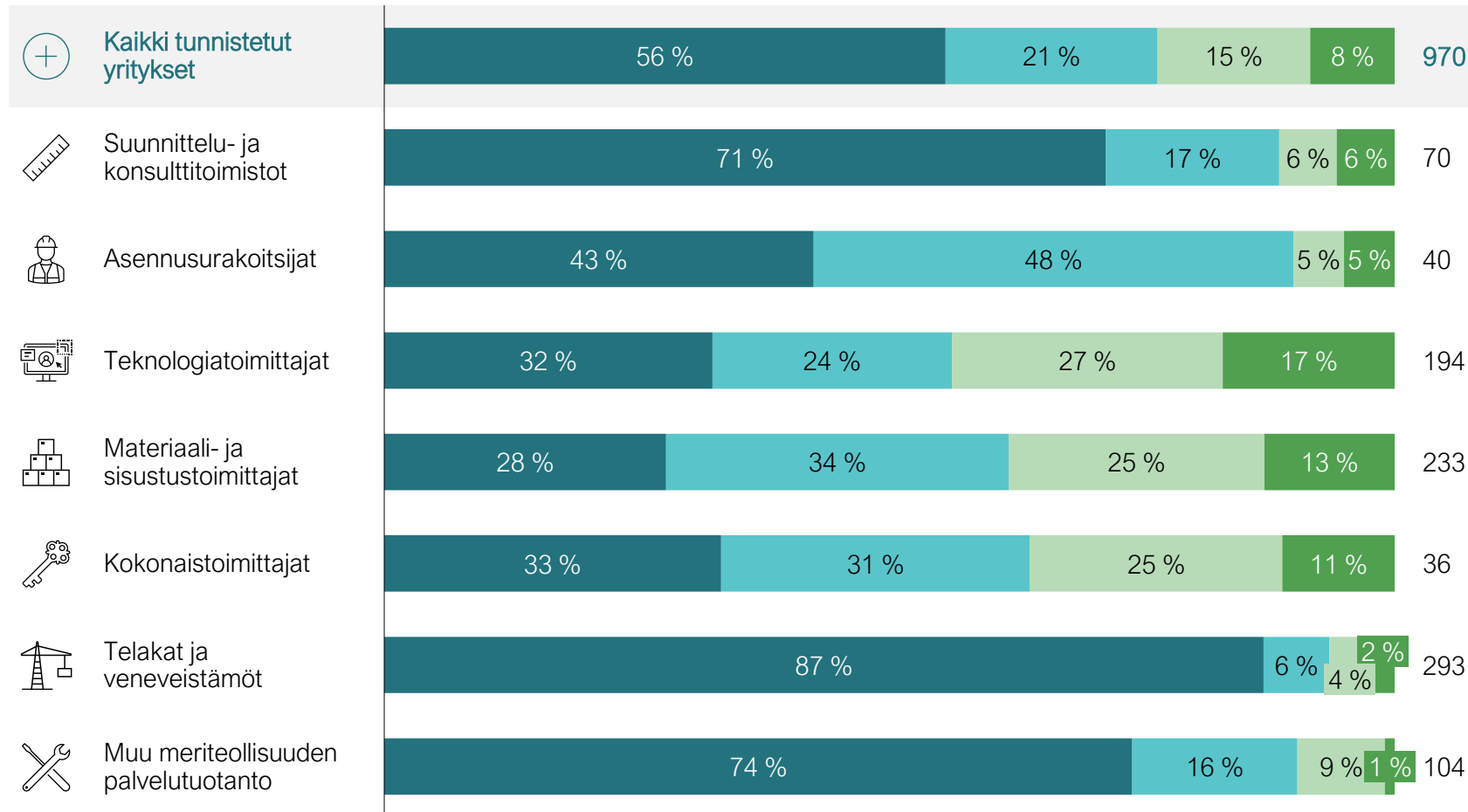
Meriteollisuusyritysten kokoluokkajakauma läpi arvoketjun

Osuus populaatiosta, %

Vuosien 2023-2025
keskimääräinen liikevaihto:



N=



- Suuri osa sektorin mikroyrityksistä on muutaman hengen venekorjaamoja. Mikroyritysten joukossa on myös lukuisia pienempiä materiaali- ja teknologia-alihankkijoita, konsulttitoimistoja sekä muita palveluntuottajia.
- Sektorin suuryritykset ovat pääasiassa suuria materiaali- ja teknologiatoimittajia, jotka toimittavat meriteollisuuden lisäksi monille muille toimialoille. Joukkoon lukeutuu myös Turun ja Rauman telakat sekä muutama Suomen tunnetuimmista veneveistämöistä.
- Suomen meriteollisuutta palvelevat suunnittelu- ja konsulttitoimistot, telakat ja veneveistämöt sekä muut palveluntuottajat muodostuvat pitkälti mikroyrityksistä. Tuotantoon keskittyvät arvoketjun osat muodostuvat taas pääasiassa mikroyrityksiä suuremmista kokoluokista.

Suuret telakat kokoavat toimittajaverkostot yhteen ja ylläpitävät kotimaista rakennus- ja korjauskykyä

Suurten telakoiden rooli meriteollisuudessa ja yhteiskunnassa

Toimittajaverkoston ylläpito

Laivanrakennus luo kysyntää suunnittelulle, laitteille, ohjelmistoille, materiaaleille ja palveluille. Alihankkijat tuottavat valtaosan laivanrakennuksen kokonaisarvosta.

Työtä läpi arvoketjun

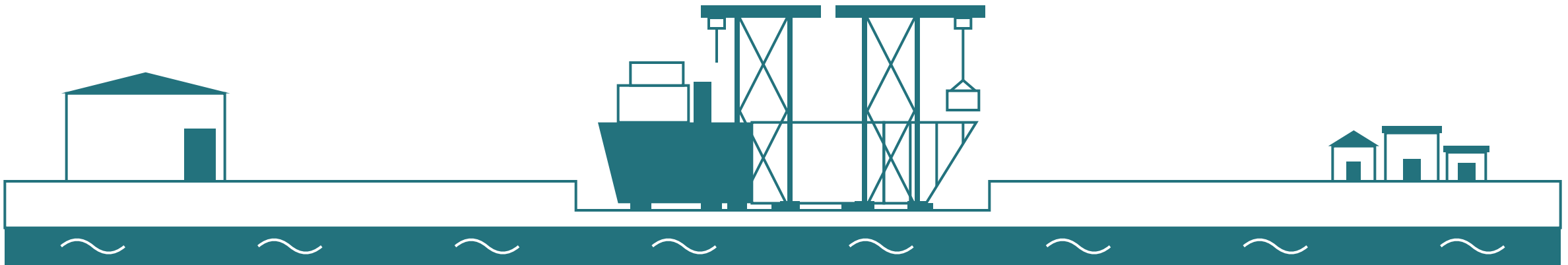
Suuret telakat työllistävät suoraan suunnittelussa ja tuotannossa sekä välillisesti toimittaja- ja palveluverkostoissa. Ne sitovat alueilleen osaajia, erikoisosaamista ja taloudellista toimintaa.

Innovaatioiden kaupallistaminen

Suuret telakat yhdistävät uudet ratkaisut toimiviksi aluksiksi, tarjoavat meriteknologioille väylän markkinoille ja vauhdittavat vähäpäästöisten käyttövoimien ja digitaalisten järjestelmien käyttöönottoa.

Strateginen autonomia

Kotimainen rakennus- ja korjauskyky vähentää riippuvuutta ulkomaisesta telakkakapasiteetista - monet länsimaat ovat huomanneet kapasiteetin jälleenrakennuksen olevan vaikeaa, ellei jopa mahdotonta.



Agenda

Tesi

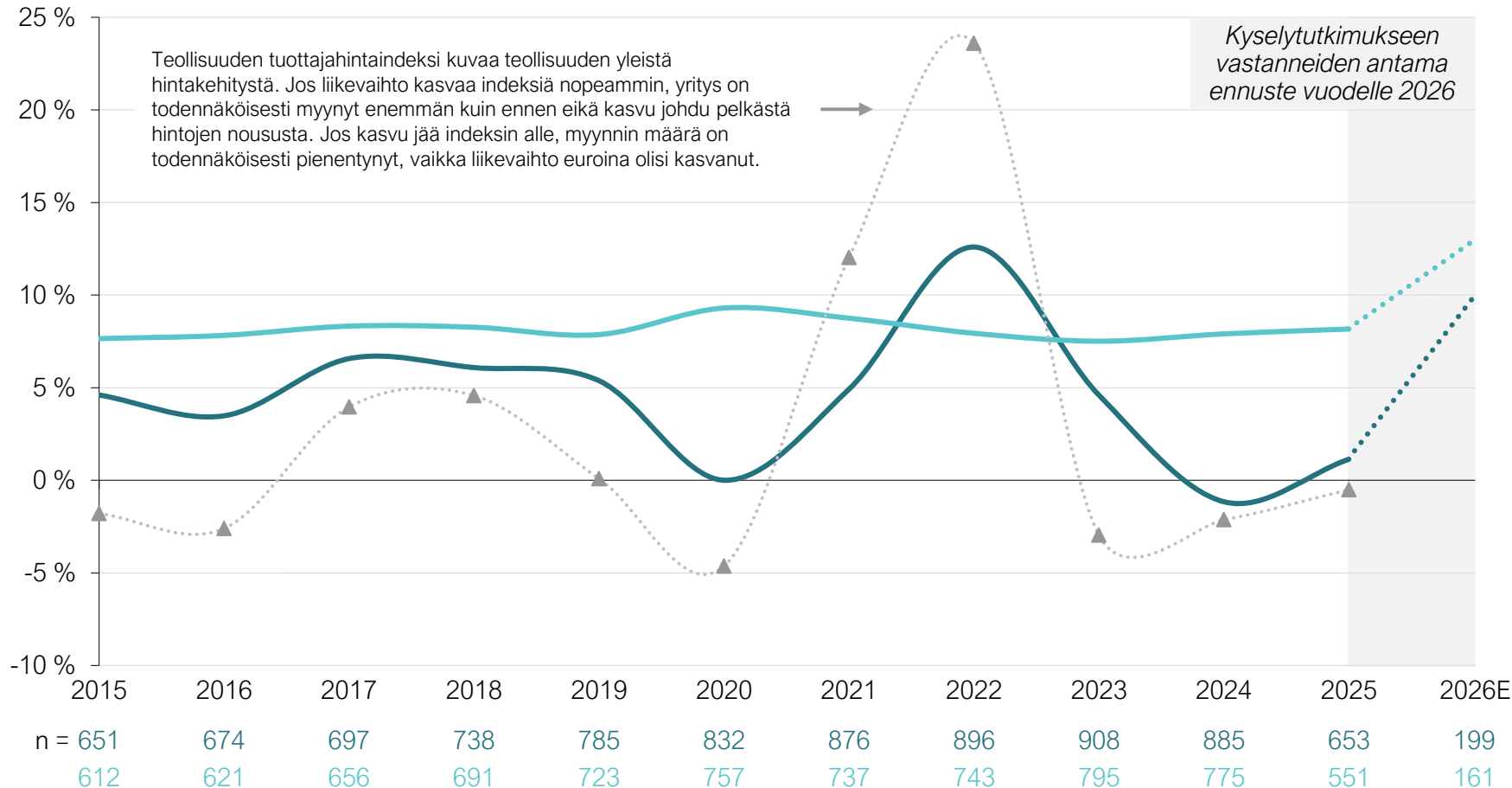
1. Toimiala ja sen rakenne
2. Talous ja kasvunäkymät
3. Suhde suurimpiin telakoihin
4. Markkinat ja kilpailukyky
5. Investoinnit, osaaminen ja uudistuminen
6. Liitteet

Tyypillisen meriteollisuusyrityksen liikevaihto on seurannut yleistä hintakehitystä, ja käyttökatemarginaali pysynyt 7–10 %:ssa läpi suhdanteiden

Tyypillisen meriteollisuusyrityksen liikevaihdon kasvu-% ja käyttökate-%¹

Mediaani, %

— Liikevaihdon kasvu-% ▲ Teollisuuden tuottajahintaindeksi²
— Käyttökate-%

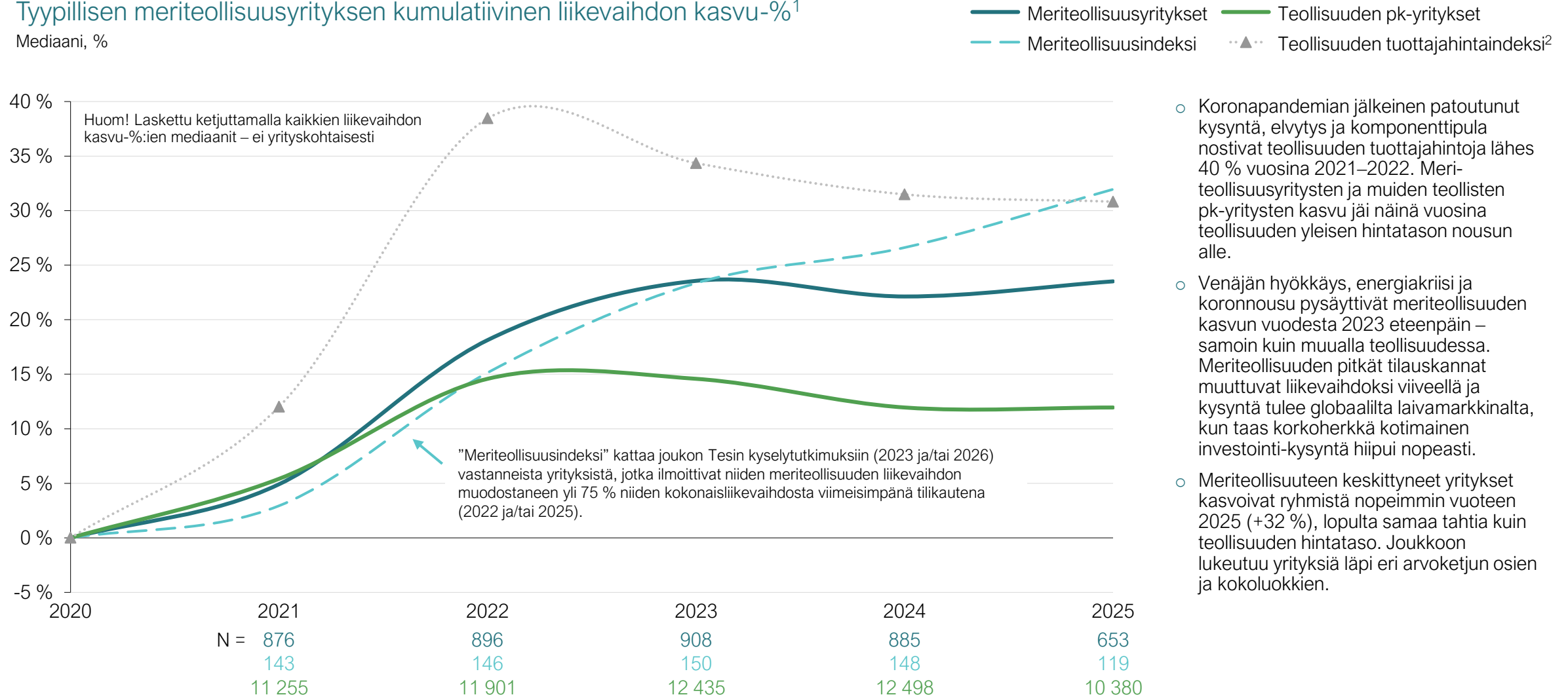


- Tyypillisen meriteollisuusyrityksen kasvu oli ennen koronapandemiaa muutaman prosenttiyksikön tuottajahintojen kehitystä nopeampaa, noin 3–7 % tasoa. Hintapiikin vuosina 2021–2022 kasvu jäi hintojen nousua heikommaksi, mutta kehitys on palannut sen jälkeen taas nousujohteiseksi.
- Kannattavuus on pysynyt vakaana suhdanteista huolimatta jo vuodesta 2015 lähtien. Vuosien 2021–2022 kustannusten nousu ei heiluttanut mediaaniyrityksen kannattavuutta merkittävästi, mikä voi viitata siihen, että tyypillinen meriteollisuusyritys on onnistunut siirtämään kohonneet kustannukset myyntihintoihin.
- Kyselytutkimukseen vastanneet ennustavat 10 %:n liikevaihdon kasvua ja 13 %:n käyttökatemarginaalia vuodelle 2026. Peilaten Tesin edelliseen meriteollisuus selvitykseen vuonna 2023, nämä ennusteet ovat todennäköisesti systemaattisen optimistisia. Mallinnuksemme mukaan vuoden 2026 liikevaihdon kasvu-% asettuu 3–13 % väliin (kts. liite D, liite E).

Tyypillisen meriteollisuusyrityksen liikevaihto on kestänyt 2020-luvun kriisit tyypillistä teollisuuden pk-yritystä paremmin

Tyypillisen meriteollisuusyrityksen kumulatiivinen liikevaihdon kasvu-%¹

Mediaani, %



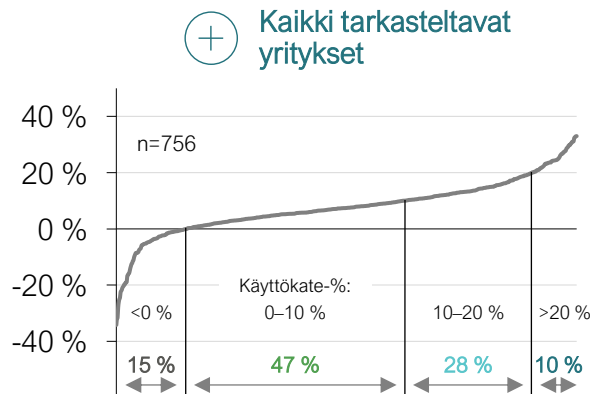
- Koronapandemian jälkeinen patoutunut kysyntä, elvytys ja komponenttipula nostivat teollisuuden tuottajahintoja lähes 40 % vuosina 2021–2022. Meriteollisuusyritysten ja muiden teollisten pk-yritysten kasvu jäi näinä vuosina teollisuuden yleisen hintatason nousun alle.
- Venäjän hyökkäys, energiakriisi ja koronnousu pysäyttivät meriteollisuuden kasvun vuodesta 2023 eteenpäin – samoin kuin muualla teollisuudessa. Meriteollisuuden pitkät tilauskannat muuttuvat liikevaihdoksi viiveellä ja kysyntä tulee globaalilta laivamarkkinalta, kun taas korkoherkkä kotimainen investointi-kysyntä hiipui nopeasti.
- Meriteollisuuteen keskittyneet yritykset kasvoivat ryhmistä nopeimmin vuoteen 2025 (+32 %), lopulta samaa tahtia kuin teollisuuden hintataso. Joukkoon lukeutuu yrityksiä läpi eri arvoketjun osien ja kokoluokkien.

Käyttökatemarginaalit vaihtelevat yritysten välillä – 10 %:lla yrityksistä käyttökate ylittää 20 % ja 15 %:lla keskimääräinen käyttökate on ollut negatiivinen

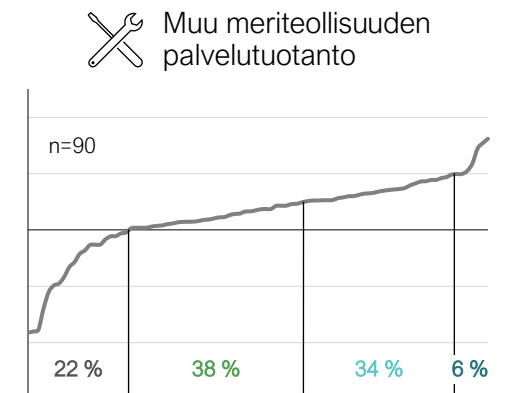
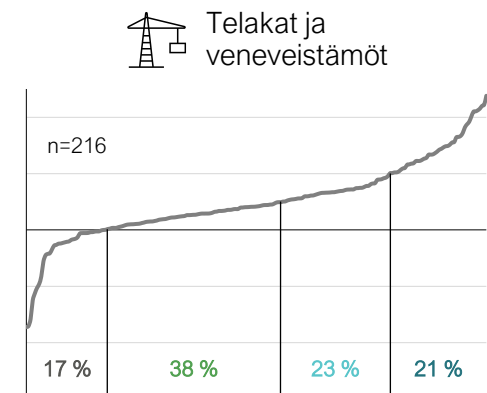
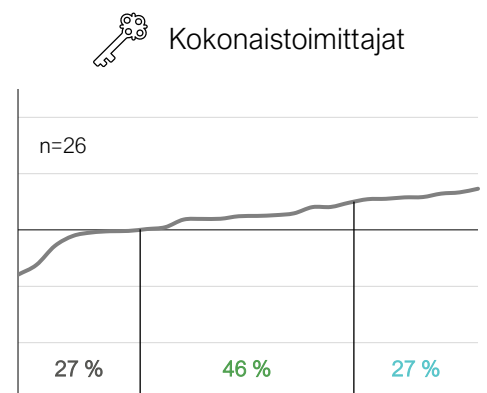
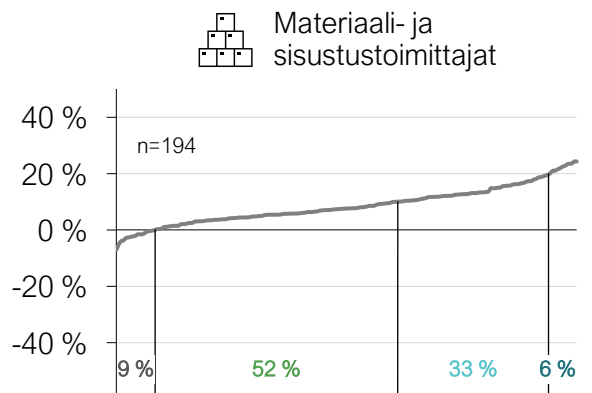
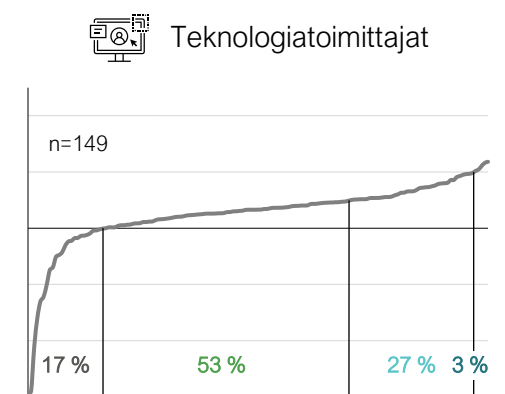
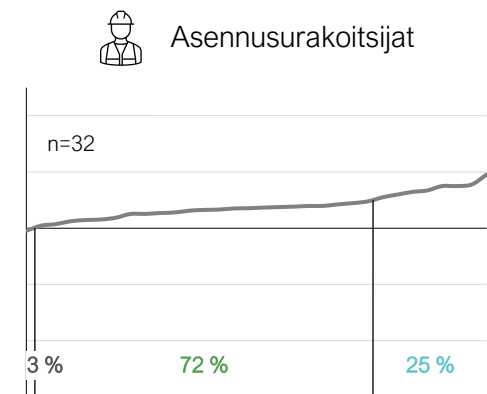
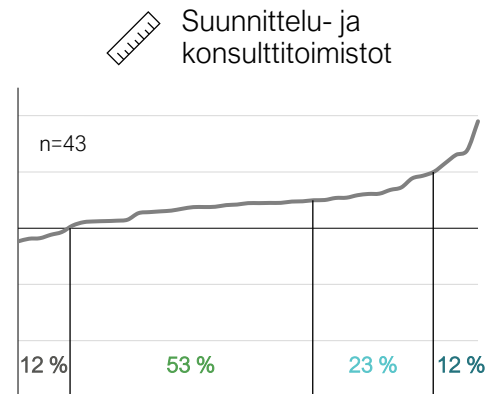
Meriteollisuusyritykset järjestettynä käyttökatemarginaalin perusteella^{1,2}

Yritykset järjestettynä janaan vähiten kannattavasta kannattavimpaan käyttökatemarginaalin perusteella

— Keskimääräinen käyttökate-% 2023-2025



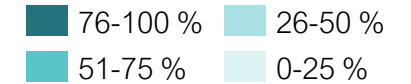
Lukuohje: 15 %:lla vastanneista oli alle 0 %:n keskimääräinen käyttökatemarginaali vuosina 2023–2025 – 47 %:lla oli 0–10 %



Noin puolet kyselytutkimukseen vastanneista meriteollisuusyrityksistä saa enintään puolet liikevaihdostaan meriteollisuudesta

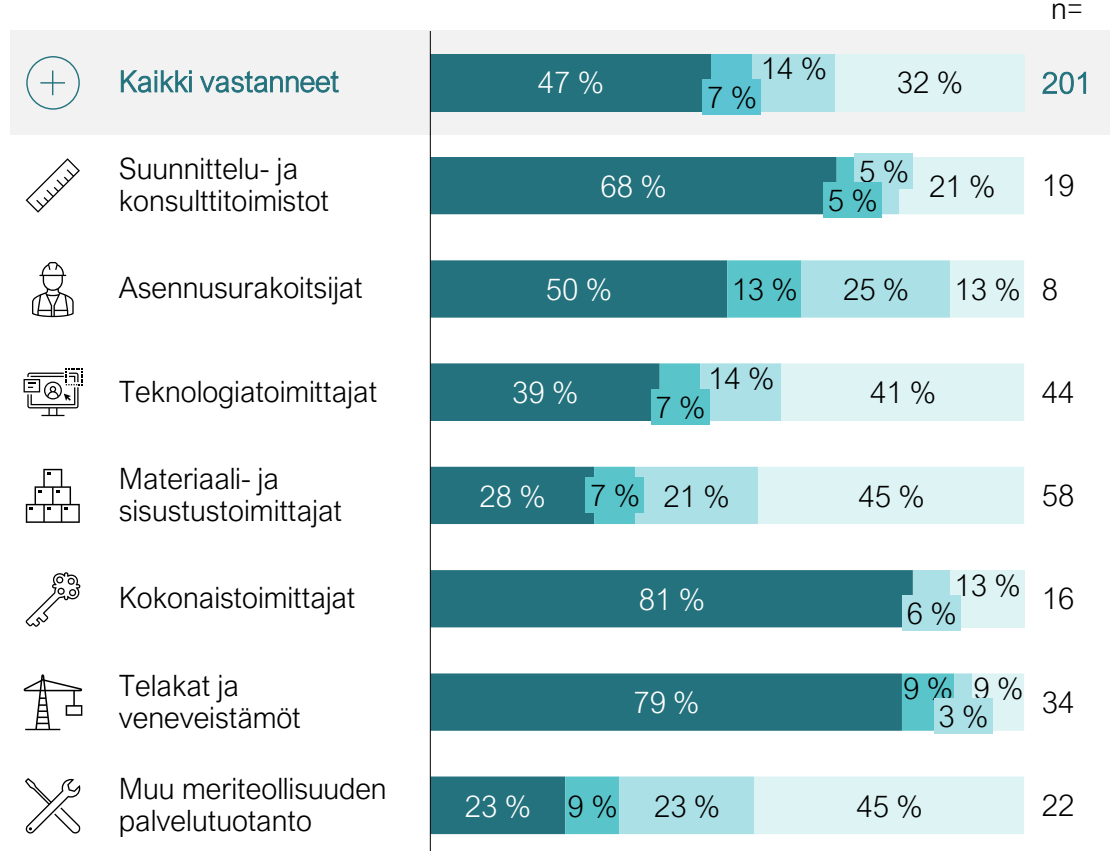
Meriteollisuusliikevaihdon osuus (kokonais-)liikevaihdosta 2025

Osuus vastanneista, %



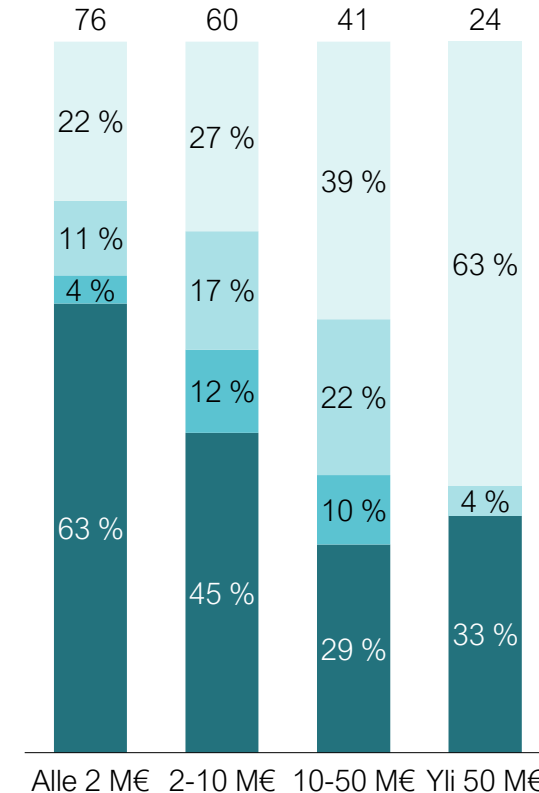
Meriteollisuusliikevaihdon osuus liikevaihdosta arvoketjussa

Osuus vastanneista, %



Meriteollisuusliikevaihdon osuus liikevaihdosta kokoluokittain

Osuus vastanneista, %



- Meriteollisuus on monelle alan yritykselle vain osa liiketoimintaa: lähes puolet vastanneista (46 %) saa yli puolet liikevaihdostaan muilta toimialoilta. Meriteollisuus muodostaa yleensä joko yli 75 % tai alle 25 % kokonaisliikevaihdosta – näiden välimaastoon jää vain noin viidennes yrityksistä (21 %).
- Meriteollisuusliikevaihdon osuus on ollut suurinta telakoilla ja kokonaistoimittajilla, joista selkeä enemmistö saa yli 75 % liikevaihdostaan meriteollisuudesta. Teknologia-, materiaali- ja sisustustoimittajille sekä muille meriteollisuuden palveluntuottajille toimiala on monesti vain yksi useista kohdemarkkinoista.
- Meriteollisuusliikevaihdon osuus laskee kokoluokan kasvaessa, indikoiden suurempien yritysten kykyä hajauttaa liiketoimintaansa useammille toimialoille. Alle 2 miljoonaa euroa vaihtavista yrityksistä jopa 63 % on pääasiallisesti meriteollisuuteen orientoituneita, eli niistä suurin osa saa yli 75 % liikevaihdostaan meriteollisuudesta.

Kasvaneet meriteollisuuden tilauskannat viestivät kasvun jatkuvan: tilauskannat kasvoivat 40 %:lla ja laskivat vain 13 %:lla yrityksistä

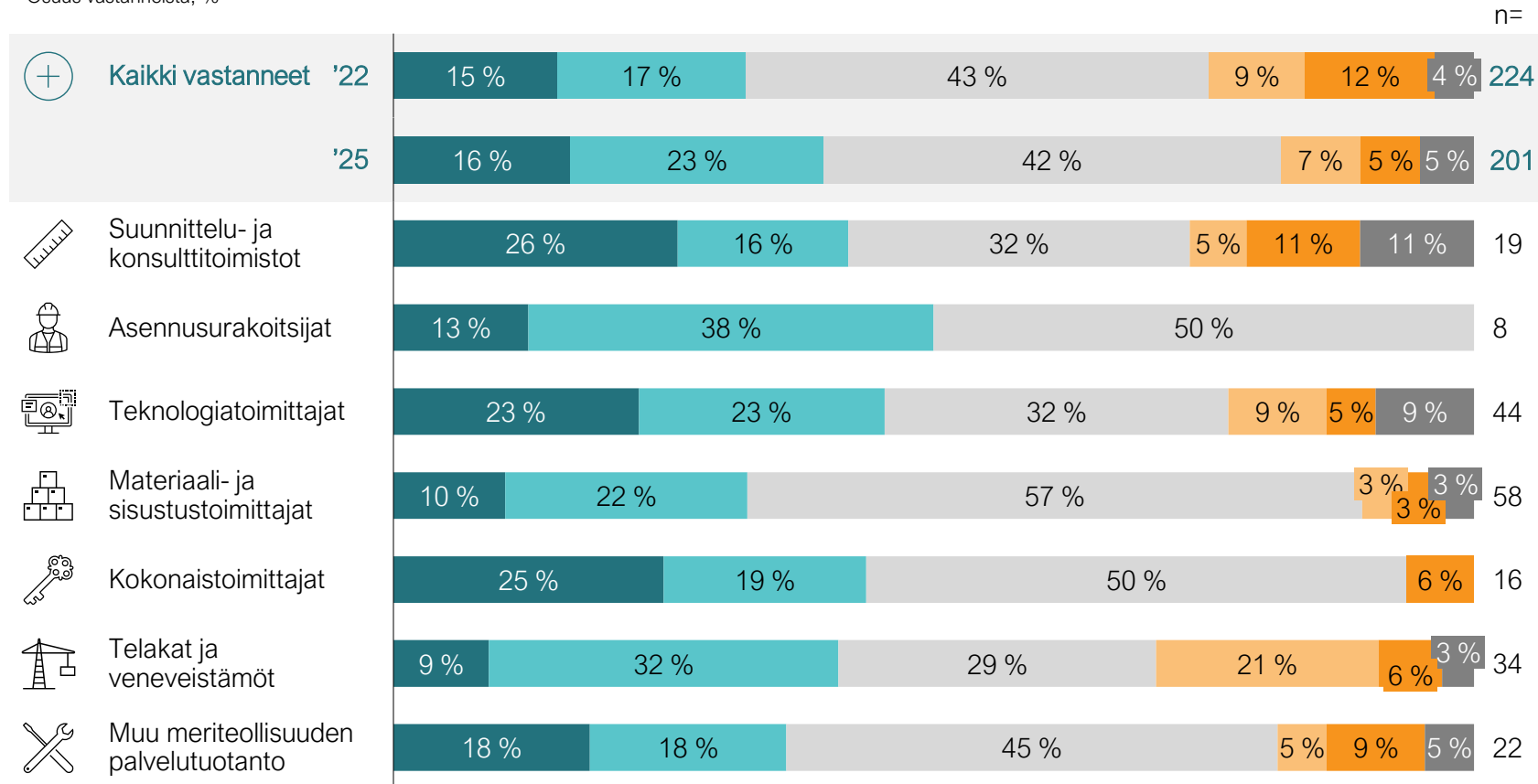
Meriteollisuudesta saatavan tilauskannan kehitys

Osuus vastanneista, %

■ Kasvoi yli 20 %
 ■ Kasvoi 1-20 %
 ■ Ei muutoksia
 ■ Laski 1-20 %
 ■ Laski yli 20 %
 ■ EOS

Meriteollisuudesta saatavan tilauskannan muutos arvoketjussa haastatteluhetkeä edeltävän 12 kuukauden aikana¹

Osuus vastanneista, %



- Tilauskanta on sovittua, vielä toteuttamatta olevaa työtä, joten sen laaja kasvu indikoi meriteollisuusliiketoiminnan liikevaihdon kasvua tuleville vuosille
- Meriteollisuuden tilauskannat kehittyivät myönteisesti viimeisen vuoden aikana: se kasvoi useammalla yrityksellä kuin laski jokaisessa arvoketjun osassa.
- Telakoiden ja veneveistämöiden tilauskantojen kehityksessä on eniten hajontaa. Kyselyyn osallistuneiden pienempien telakoiden ja veneveistämöiden rooli suurten alusten rakennuksessa on muuhun arvoketjuun verrattuna pienempi, joka voi selittää muista poikkeavaa kehitystä.
- Arvoketjun alkupään kehitys oli vahvinta: suunnittelu- ja konsulttitoimistoista 26 %:lla tilauskanta kasvoi yli 20 %. Suunnittelutyö edeltää toteutusta, joten alkupään kasvu voi ennakoita työkuormaa muulle arvoketjulle ja signaloida laivatilausten kasvua.

Meriteollisuusyritysten kasvuhakuisuus on lisääntynyt selvästi vuodesta 2022, mutta numeeristen kasvutavoitteiden mediaani pysyy ennallaan

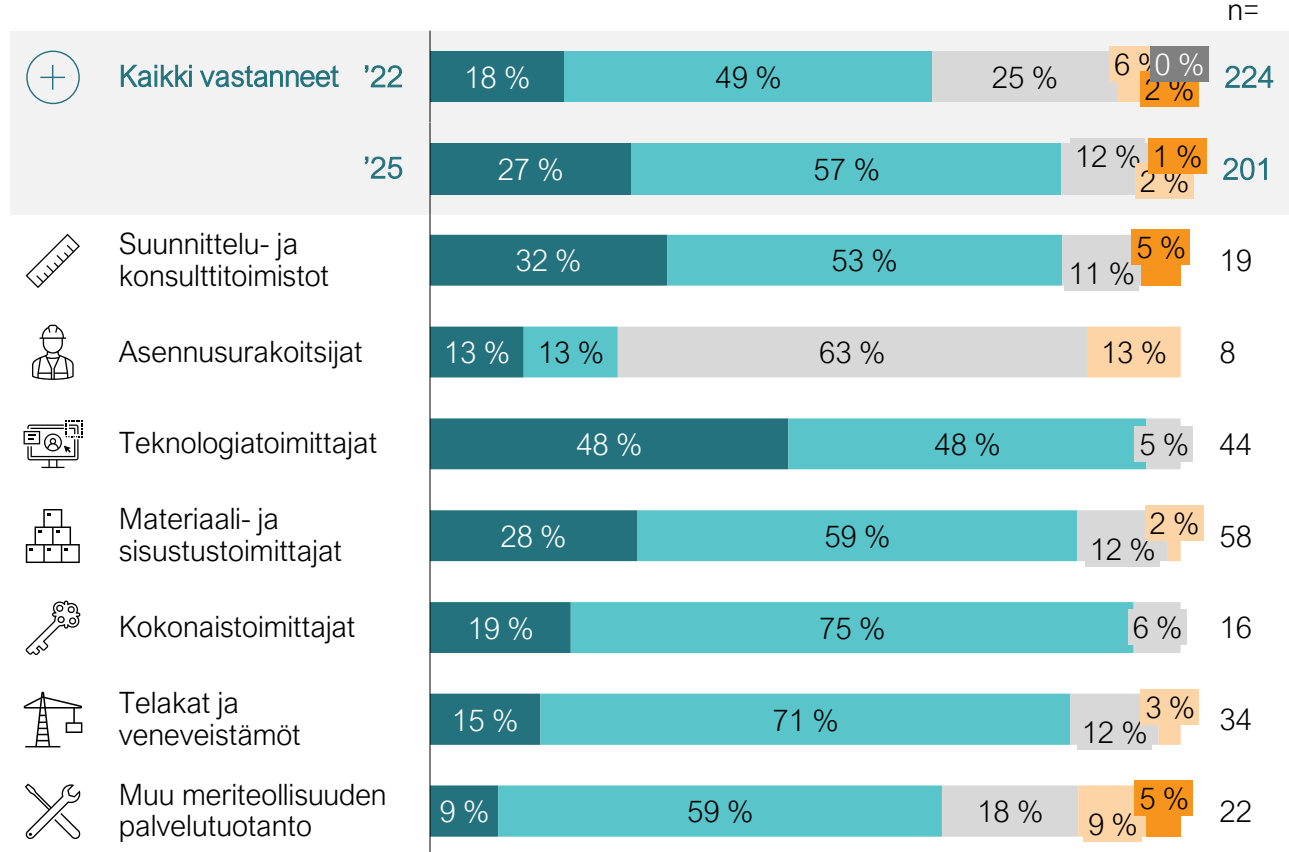
Kasvuhakuisuus ja kasvutavoitteet

Osuus vastanneista, %; 3v CAGR mediaani, %

Voimakkaasti kasvuhakuinen Pyrkii säilyttämään asemansa Toiminta on loppunut/loppuu pian
Kasvaa mahdollisuuksien mukaan Ei kasvutavoitteita EOS

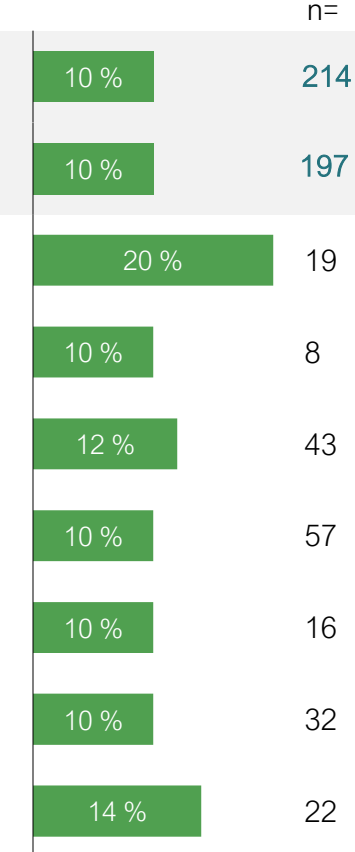
Kasvuhakuisuus

Osuus vastanneista, %



Kolmen vuoden kasvutavoite¹

3v CAGR mediaani, %

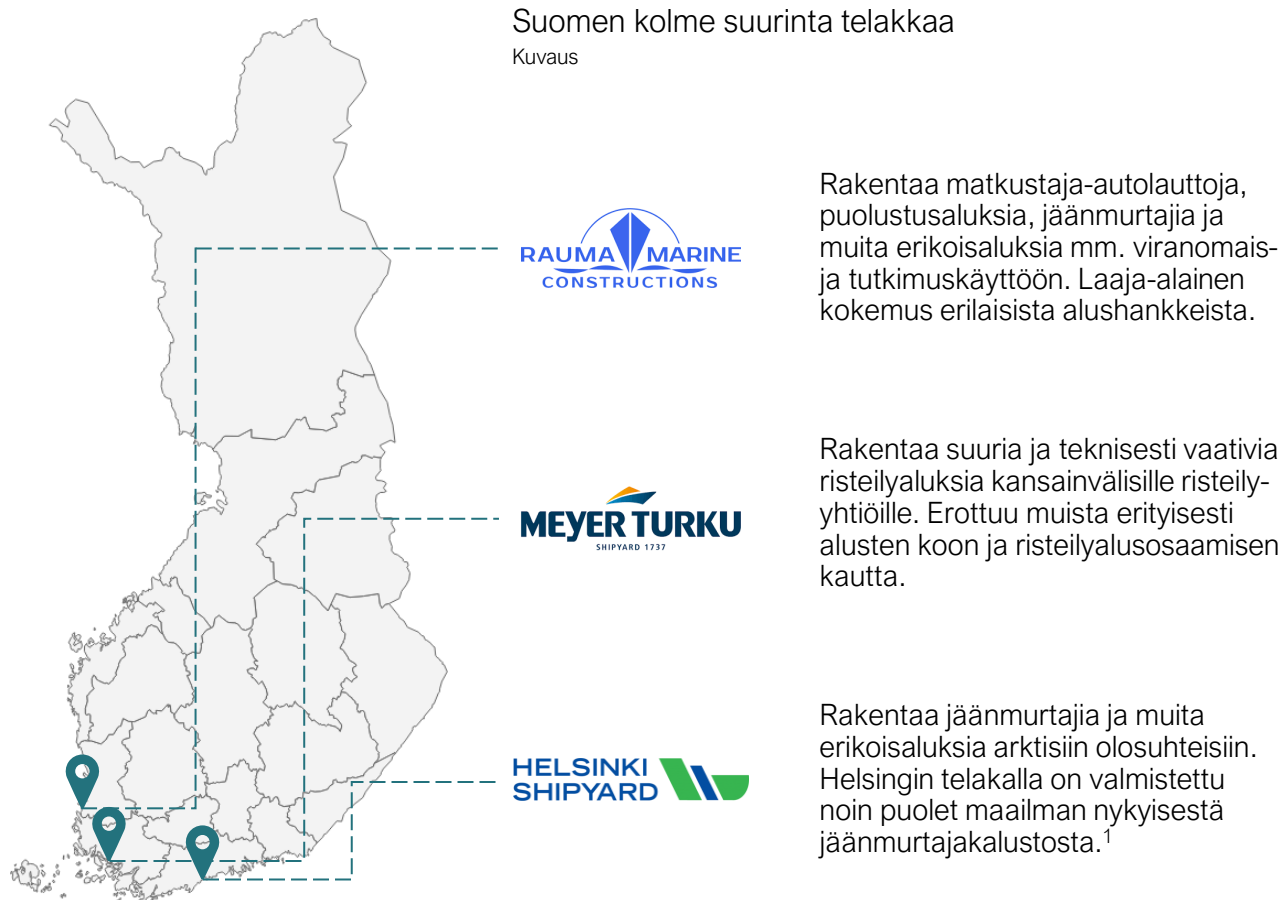


- Valtaosa meriteollisuusyrityksistä hakee kasvua: 84 % vastanneista on kasvuhakuisia ja 27 % voimakkaasti kasvuhakuisia. Kasvuhakuisten osuus on noussut selvästi vuotta 2022 koskevasta kyselystä, jolloin se oli 67 %.
- Meriteollisuus erottuu muusta pk-kentästä: Tesin vuoden 2026 Kasvuyrityspulssiin vastanneista pk-yrityksistä kasvuhakuisia on vain noin 66 % ja voimakkaasti kasvuhakuisia 16 % – meriteollisuudessa nämä osuudet ovat yhdessä selvästi suuremmat.
- Numeeriset kasvutavoitteet ovat kuitenkin yhä samanlaisia kuin ne olivat vuonna 2022 mediaanitasolla. Kunnianhimoisimmat tavoitteet ovat suunnittelu- ja konsulttitoimistoilla (20 %:n vuosikasvu), jotka heijastavat osaltaan laajalti kasvaneita tilauskantoja.

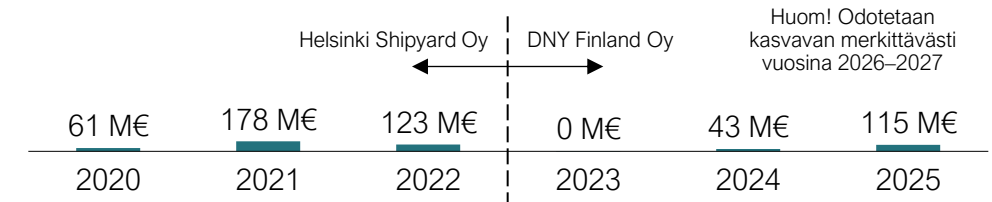
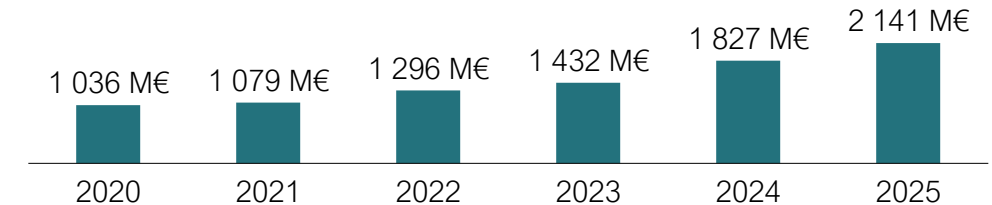
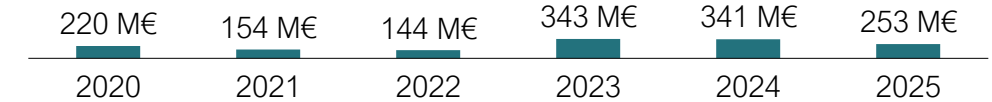
1. Toimiala ja sen rakenne
2. Talous ja kasvunäkymät
3. Suhde suurimpiin telakoihin
4. Markkinat ja kilpailukyky
5. Investoinnit, osaaminen ja uudistuminen
6. Liitteet

Suomen kolme suurinta telakkaa keskittyvät eri laivatyyppeihin – Meyer Turku on niistä ylivoimaisesti suurin

Suomen kolmen suurimman telakan kuvaukset ja liikevaihdot 2020-2025



Liikevaihto 2020-2025 M€



Yli puolet vastanneista myy kolmelle suurimmalle telakalle, ja neljännes saa niiltä yli 75 % meriteollisuusliikevaihdostaan

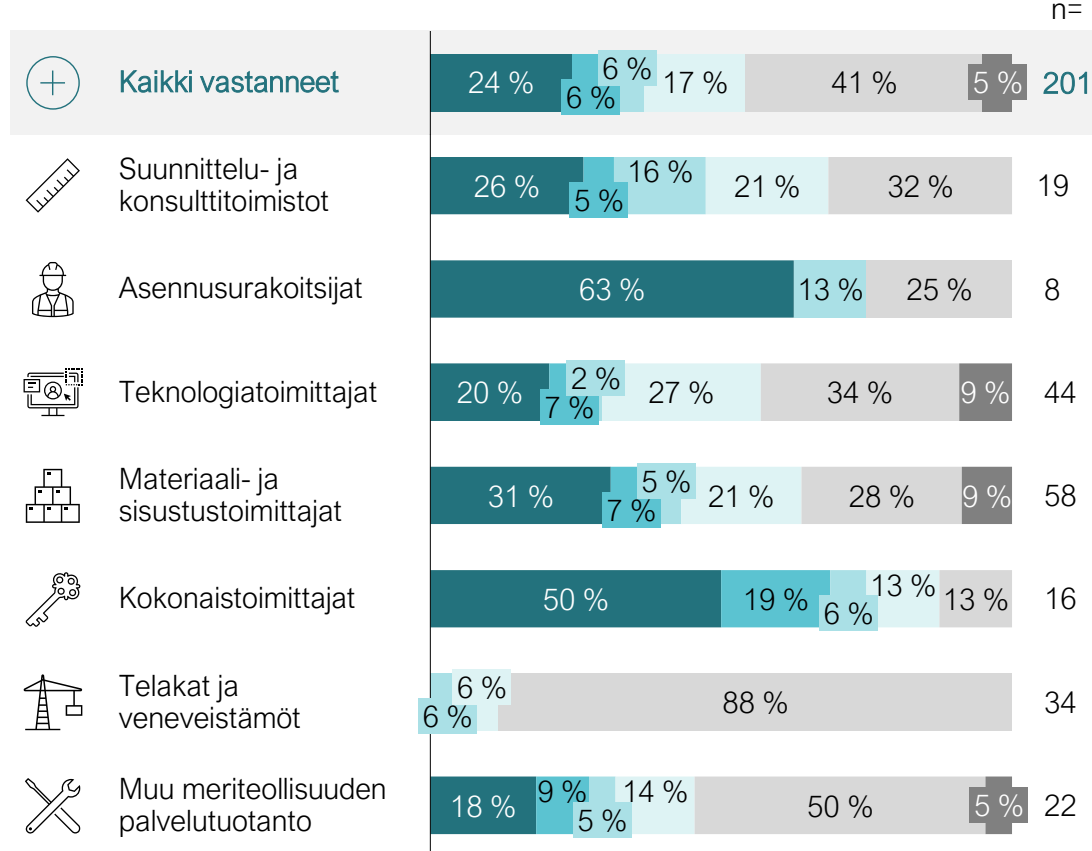
Turun, Rauman ja Helsingin telakoille kohdistuvan myynnin osuus meriteollisuusliikevaihdosta

Osuus vastanneista, %



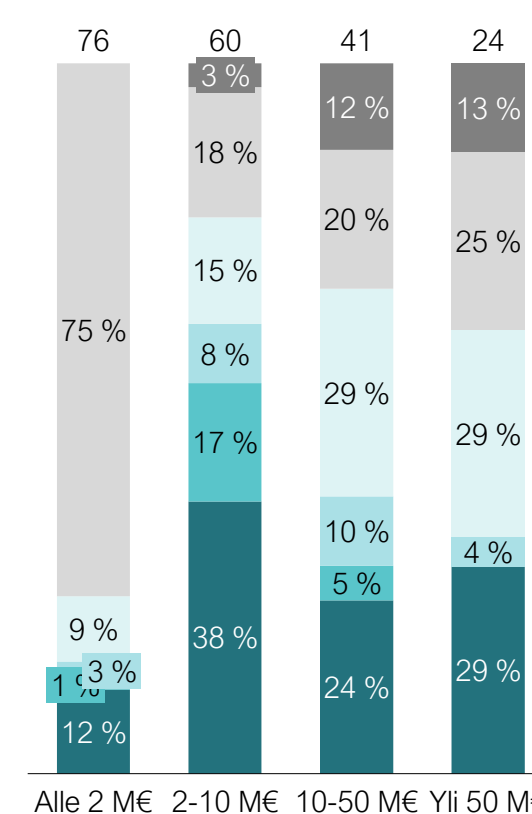
Telakoilta saatava osuus meriteollisuusliikevaihdosta arvoketjussa 2023-2025

Osuus vastanneista, %



Telakoilta saatava osuus meriteollisuusliikevaihdosta kokoluokittain 2023-2025

Osuus vastanneista, %

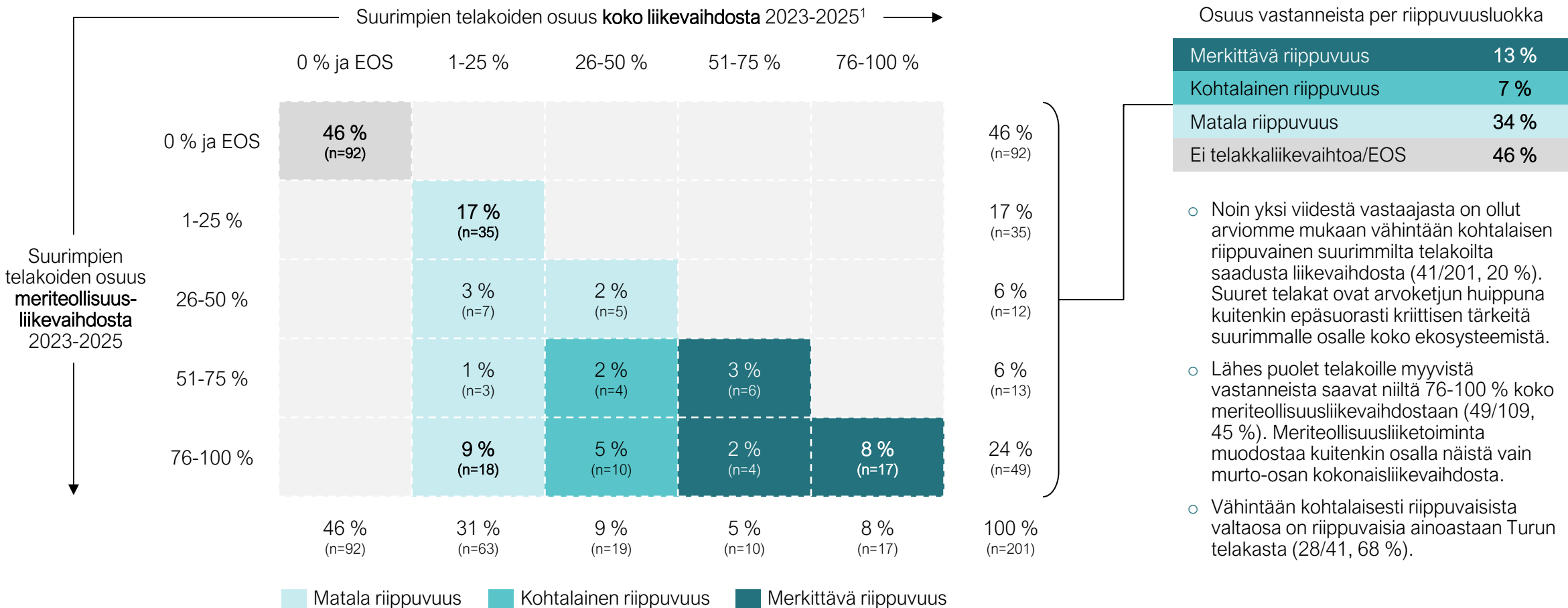


- o Suurimmat telakat ovat alan keskeisiä asiakkaita. Yli puolet vastanneista saa niiltä liikevaihtoa, ja neljäsosa vastanneista saa niiltä lähes kaiken (76–100 %) meriteollisuusliikevaihdostaan.
- o Riippuvuus on suurinta asennusurakoitsijoilla ja kokonaistoimittajilla. Asennusurakoitsijoista 63 % ja kokonaistoimittajista 50 % saa suurimmilta telakoilta 76–100 % meriteollisuusliikevaihdostaan.
- o Pienimmät yritykset toimivat pääosin suurimpien telakoiden ulkopuolella, sillä alle 2 M€:n yrityksistä 75 % ei myy niille lainkaan. Joukko on pääosin pieniä telakoita ja veneveistämöitä, jotka myyvät suoraan loppuasiakkailleen eivätkä toimi suurimpien telakoiden alihankkijoina.
- o Myynti usealle telakalle on vähäistä: suurimmille telakoille myyvistä noin puolet myy vain yhdelle telakalle, useimmiten Turun telakalle. Tämä keskittää riskiä: yksittäisen telakan tilauskannan vaihtelu heijastuu suoraan sen toimittajiin.

Arviolta viidennes vastanneista on vähintään kohtalaisen riippuvainen suurimmista telakoista suoran liikevaihdon perusteella

Vastanneiden yritysten arvioitu riippuvuus Turun, Rauman ja Helsingin telakoista suoran liikevaihdon perusteella

Osuus vastanneista, %



Suora riippuvuus telakoista korostuu kokonaistoimittajilla, asennusurakoitsijoilla ja suunnitteluyrityksillä

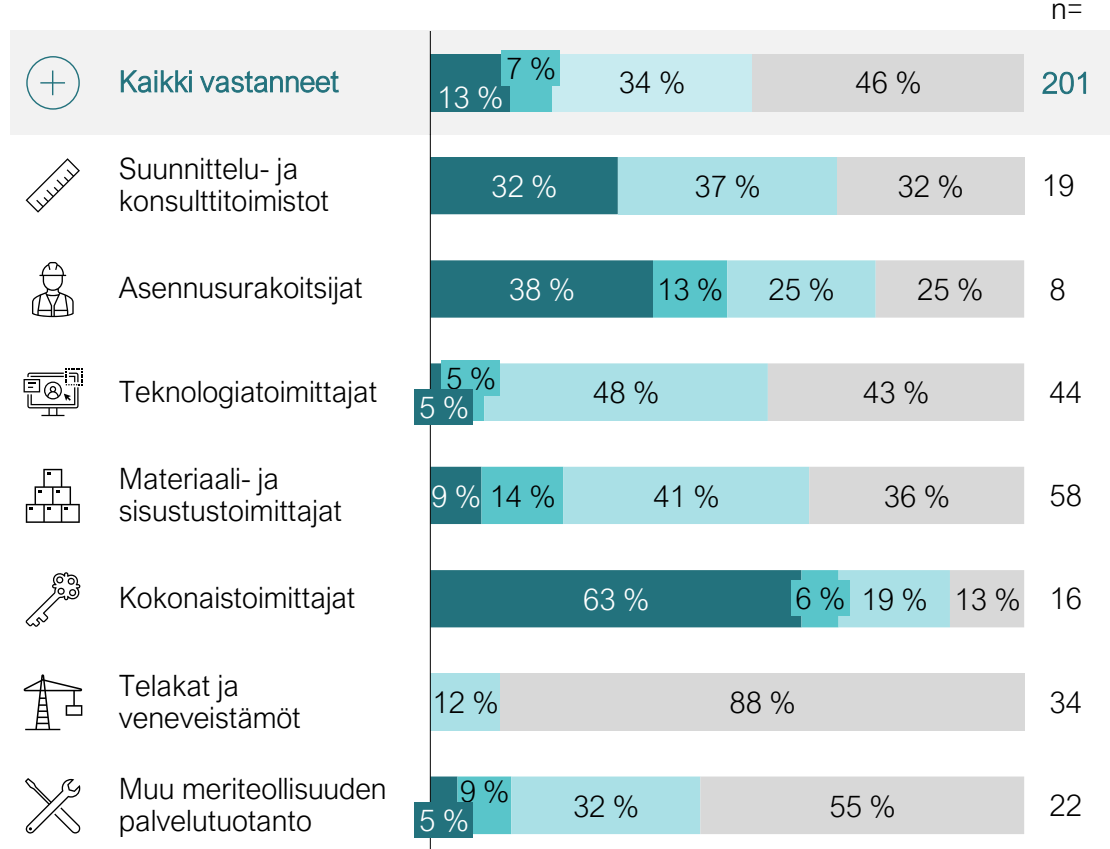
Suurimmista telakoista¹ riippuvaisten osuus arvoketjussa ja yrityskokoluokittain²

Osuus vastanneista, %

■ Merkittävä riippuvuus ■ Matala riippuvuus
■ Kohtalainen riippuvuus ■ Ei telakkaliikevaihtoa/EOS

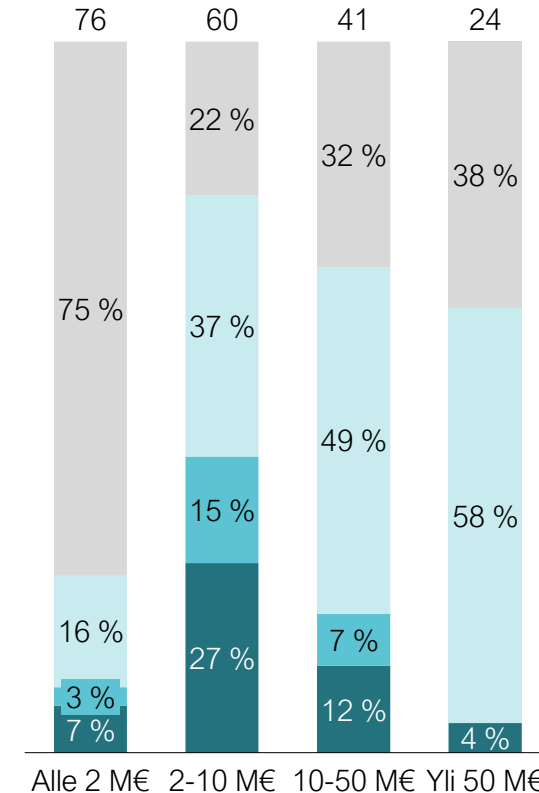
Suurimmista telakoista riippuvaisten osuus arvoketjussa

Osuus vastanneista, %



Suurimmista telakoista riippuvaisten osuus kokoluokittain

Osuus vastanneista, %



- Merkittävä riippuvuus keskittyy työtä ja projekteja myyvään osaan arvoketjusta: kokonaistoimittajista 63 %, asennusurakoitsijoista 38 % ja suunnittelu- ja konsulttitoimistoista 32 % on merkittävästi riippuvaisia. Tuote- ja komponenttimyyntiin keskittyvä osa on selvästi vähemmän riippuvainen.
- Teknologia- ja materiaali-toimittajista yli puolet myy suurimmille telakoille, mutta vain 5–9 % on niistä merkittävästi riippuvaisia.
- Kokoluokista riippuvaisimpia ovat 2–10 M€:n yritykset (27 % merkittävästi). Alle 2 M€:n yrityksistä 75 % ei myy telakoille, johtuen osaltaan pienten telakoiden ja veneveistämöiden vahvasta edustuksesta kokoluokassa. Yli 50 M€:n yrityksistä vain 4 % on merkittävästi riippuvaisia, kuvastaen niiden kykyä hajauttaa liiketoimintaansa.
- Vaikka telakat ovat merkittävä asiakas useille alan toimijoille, meriteollisuuden parissa työskentelevistä yrityksistä vain rajallinen osuus on niistä suoraan merkittävästi riippuvainen.

Agenda

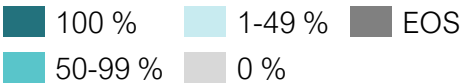
Tesi

1. Toimiala ja sen rakenne
2. Talous ja kasvunäkymät
3. Suhde suurimpiin telakoihin
4. **Markkinat ja kilpailukyky**
5. Investoinnit, osaaminen ja uudistuminen
6. Liitteet

Kyselytutkimukseen osallistuneiden myynti painottuu kotimaahan: kolme neljästä vastanneesta saa vähintään puolet meriteollisuusliikevaihdostaan Suomesta

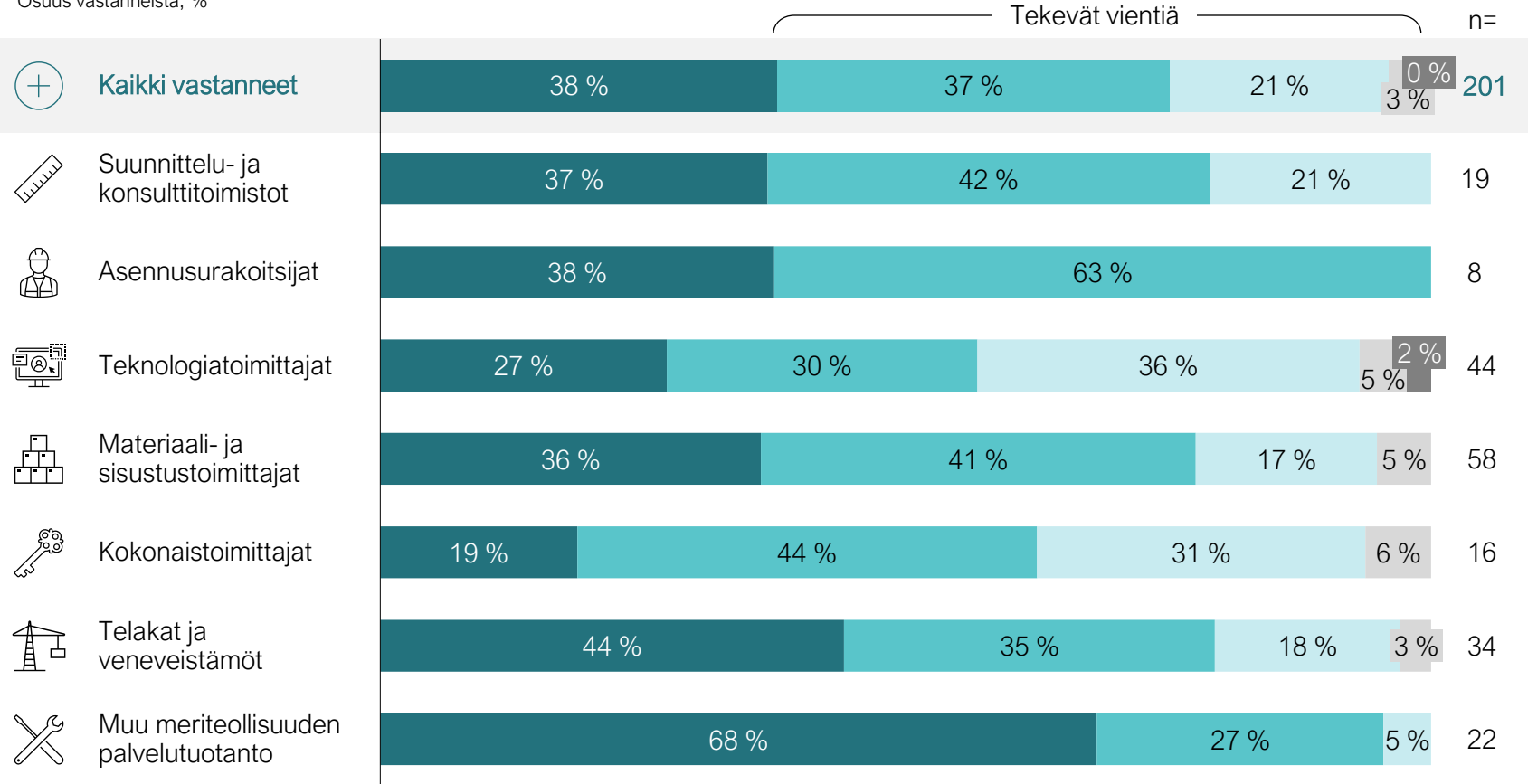
Vastanneiden kotimarkkinasuuntautuneisuus

Osuus vastanneista, %



Kotimaan myynnin osuus meriteollisuusliikevaihdosta 2023-2025

Osuus vastanneista, %



- 38 % vastanneista ei tee lainkaan vientiä, ja kolme neljästä saa vähintään puolet meriteollisuusliikevaihdostaan Suomesta. Toisaalta neljäsosa vastanneista saa valtaosan meriteollisuusliikevaihdostaan ulkomailta.
- Erot arvoketjun osien välillä ovat suuria. Vientivetoisimpia ovat teknologia- ja kokonaistoimittajat, joista yli kolmasosa saa valtaosan meriteollisuusliikevaihdostaan ulkomailta. Muuhun meriteollisuuden palvelutuotantoon lukeutuu suhteellisesti vähiten vientiyrityksiä: 68 % siihen kuuluvista vastanneista ei tee vientiä lainkaan.
- Luvut kuvaavat yritysten suoraa myyntiä ja aliarvioivat siksi alan todellista vientiriippuvuutta: osa kotimaan myynnistä päättyy vientiin arvoketjun loppupäässä, sillä telakat myyvät valtaosan aluksistaan ulkomaille. Koska yksittäisten alusten arvo on erittäin suuri, välillinen vienti on euromääräisesti merkittävää.

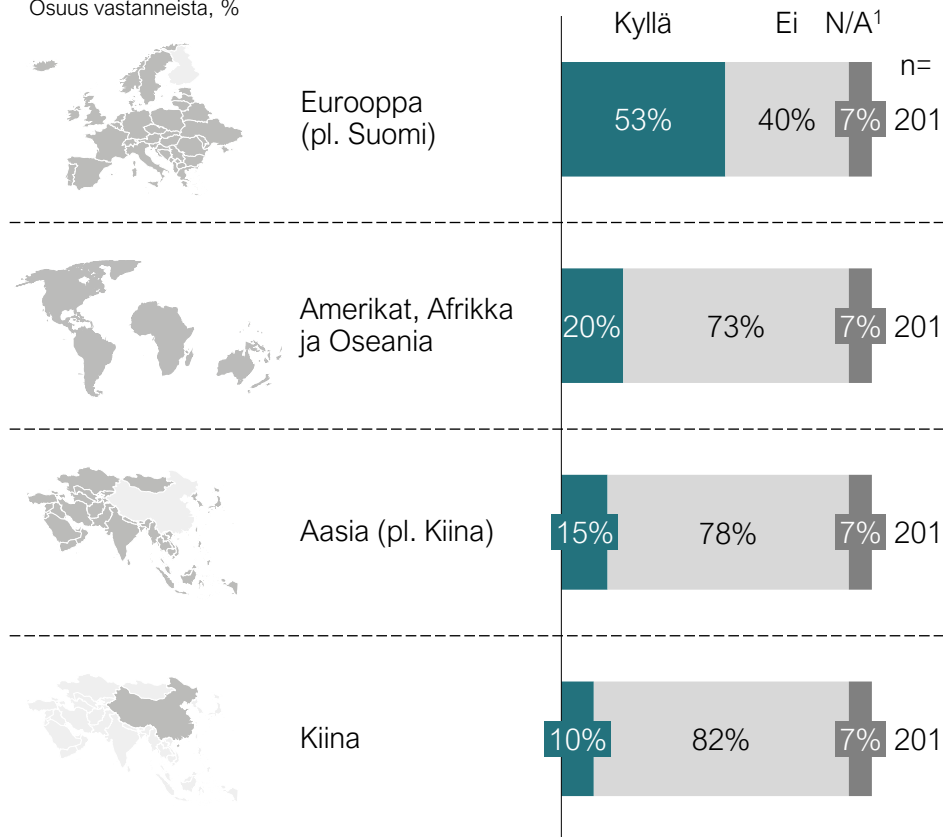
Eurooppa on kyselytutkimukseen vastanneiden yleisin vientimarkkina

Meriteollisuuden vientiä vuosina 2023-2025 tehneet yritykset markkina-alueittain

Osuus vastanneista, %

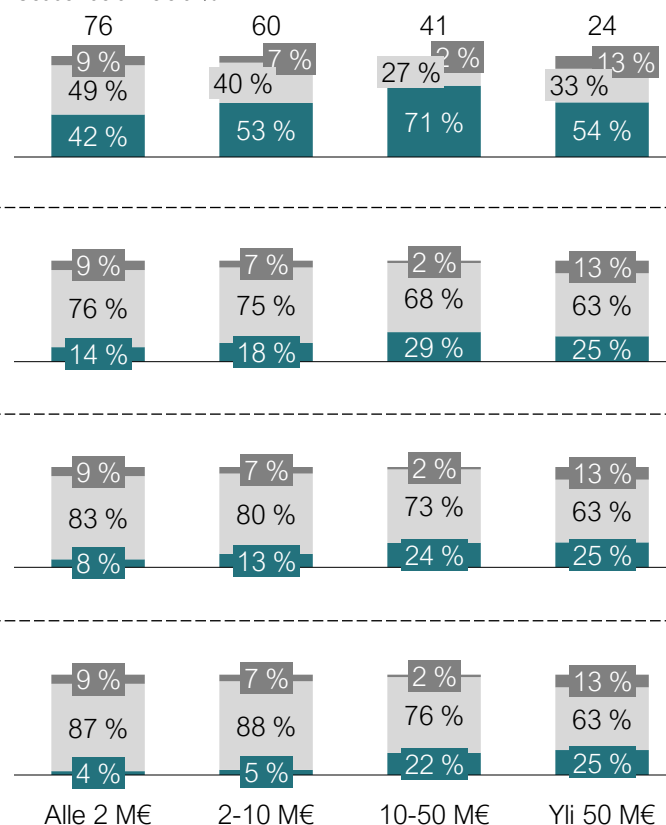
Meriteollisuuden vientiä tehneiden osuus markkina-alueittain 2023-2025

Osuus vastanneista, %



Meriteollisuuden vientiä tehneiden osuus markkina-alueittain ja kokoluokittain 2023-2025

Osuus vastanneista %



- Eurooppa on meriteollisuuden viennin ydinmarkkina: yli puolet (53 %) vastanneista vievät Eurooppaan, kun muille markkinoille vie taas selvästi harvempi.
- Euroopan ulkopuolelle tehtävä vienti täydentää Eurooppa-vientiä, mutta ei korvaa sitä: vain 29 % vastanneista vie jollekin Euroopan ulkopuoliselle markkinalle, ja näistä lähes kaikki (93 %) vievät samalla myös Eurooppaan.
- Euroopan vienti on kuitenkin vain noin puolelle ainut vientimarkkina. Toinen noin puolikas Eurooppaan vievistä vastanneista vie samalla myös muihin maanosiin.
- Vientiaktiivisuus kasvaa pääosin yrityskoon myötä – etenkin kun vienti kohdistuu Kiinaan tai muualle Aasiaan. Kiinan vientiä harjoittaa vain noin 4-5 % alle 10 miljoonaa euroa liikevaihtoa tekevästä yrityksistä.

Yli puolet vastanneista ei vielä toimi kansainvälisillä markkinoilla; kansainvälistymishalua on kuitenkin paljon ja yli kolmannes toimii jo kilpailukykyisesti

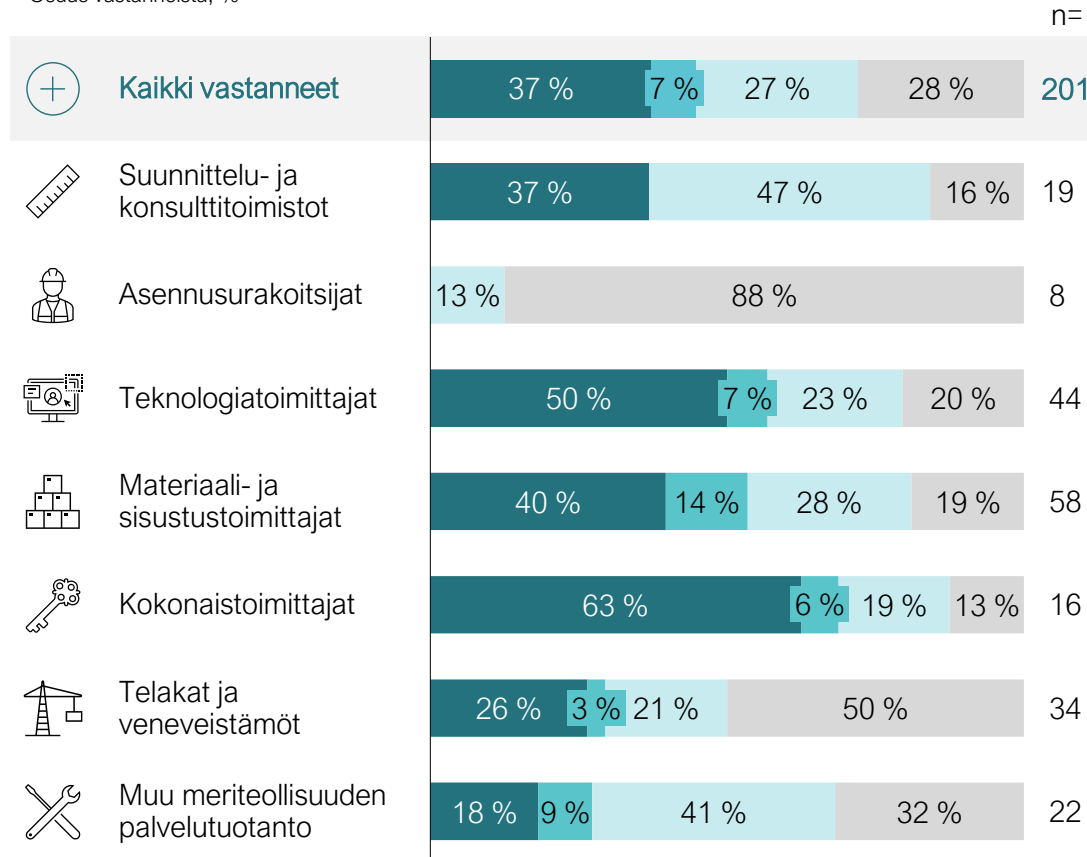
Yritysten arvioima kilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla

Osuus vastanneista, %

■ Aktiivinen ja kilpailukykyinen
 ■ Aktiivinen, mutta kilpailukyky heikko
 ■ Pyrkii markkinoille 3 v sisällä
 ■ Ei toimii markkinoilla

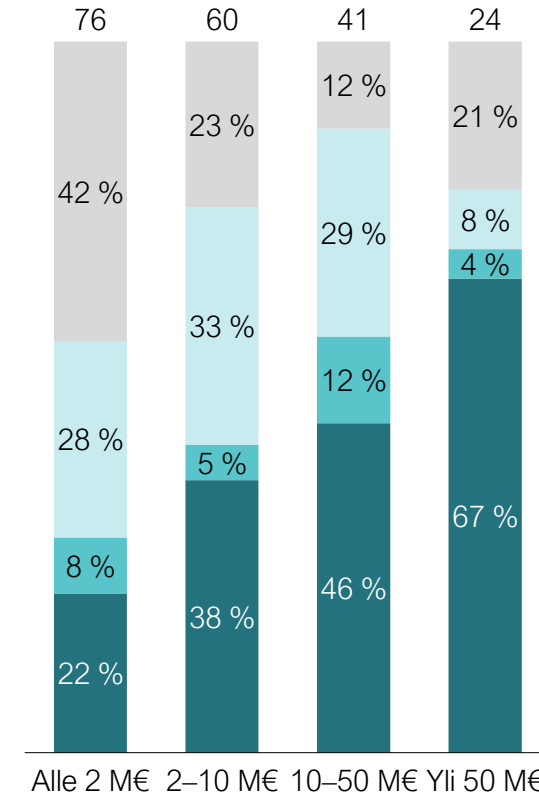
Kilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla arvoketjussa

Osuus vastanneista, %



Kilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla kokoluokittain

Osuus vastanneista, %



- Yli puolet (55 %) alan yrityksistä ei toimi kansainvälisillä markkinoilla. Omien arvioidensa mukaan 37 % on aktiivisia ja kilpailukykyisiä, ja runsaalla neljänneksellä (27 %) on pyrkimys markkinoille kolmen vuoden sisällä.
- Pyrkimys kansainvälisille markkinoille on voimakkainta suunnittelu- ja konsulttitoimistoissa (47 %). Heistä 37 % on jo aktiivisia ja kilpailukykyisiä. Kokonaistoimittajat (63 %) ja teknologiatoimittajat (50 %) arvioivat itsensä useimmin kilpailukykyiseksi. Asennusurakoitsijoista yksikään ei toimi kansainvälisillä markkinoilla.
- Aktiivisten ja kilpailukykyisten osuus kasvaa yrityskoon mukana: 22 % mikroyrityksistä ja 67 % suuryrityksistä ovat aktiivisia ja kilpailukykyisiä. Pyrkimys markkinoille on kuitenkin yleisintä alle 50 M€:n yrityksissä (28–33 %), joten toteutumaton halu on suurimmillaan pienemmissä yrityksissä.

Yritykset arvioivat kilpailukykynsä parhaaksi toimitusvarmuudessa ja laadussa, matalimmaksi hinnassa ja jälkimarkkinaratkaisuisissa

Yritysten arvioima kilpailukyky kansainvälisillä markkinoilla

Itsearvio asteikolla 1–5: 1 = selkeästi pääkilpailijoita jäljessä, 5 = selkeästi pääkilpailijoita edellä

	Toimitus- varmuus	Laatu	Toimitusaika	Innovatiivisuus	Jälkimarkkina- ratkaisut	Hinta	n=
Kaikki vastanneet	4,1	4,1	3,9	3,8	3,4	3,1	201
Arvoketjun osa							
Suunnittelu- ja konsulttitoimistot	4,0	3,8	3,8	4,3	2,8	3,6	19
Asennusurakoitsijat	4,6	4,3	4,5	4,0	3,7	2,9	8
Teknologiatoimittajat	4,1	4,2	3,8	4,2	3,7	3,4	44
Materiaali- ja sisustustoimittajat	4,1	4,2	4,0	3,8	3,6	3,0	58
Kokonaistoimittajat	4,0	3,9	4,0	3,7	3,3	3,0	16
Telakat ja veneveistämöt	4,2	4,1	3,7	3,5	3,6	2,8	34
Muu meriteollisuuden palvelutuotanto	4,1	3,8	3,8	3,4	2,8	3,3	22
Kokoluokittain¹							
Alle 2 M€	4,1	4,0	3,8	4,0	3,6	3,1	76
2–10 M€	4,1	4,1	3,9	3,9	3,4	3,1	60
10–50 M€	3,9	4,1	3,9	3,5	3,0	3,1	41
Yli 50 M€	4,3	4,3	4,1	4,0	3,8	3,1	24

- Kilpailukyky arvioidaan pääkilpailijoihin verrattuna korkeimmaksi toimitusvarmuudessa (4,1) ja laadussa (4,1). Matalimmaksi arvioidaan kilpailukyky hinnassa (3,1) ja jälkimarkkinaratkaisuisissa (3,4). Arvio viittaa siihen, ettei kilpailu välttämättä perustu ensisijaisesti hintaan.
- Kilpailukyvyn painopisteet vaihtelevat arvoketjun roolin mukaan. Suunnittelu- ja konsulttitoimistot arvioivat kilpailukykyä innovatiivisuudessa korkeaksi (4,3), mutta jälkimarkkinaratkaisuisissa matalaksi (2,8). Telakat arvioivat kilpailukykyä toimitusvarmuudessa korkeaksi (4,2), mutta hinnassa matalaksi (2,8).
- Kokoluokkien väliset erot ovat pieniä, mutta yli 50 M€ liikevaihtoa tehneet yritykset arvioivat kilpailukykyä useimmiten korkeimmaksi. Niiden arviot ovat korkeimmat toimitusvarmuudessa (4,3), laadussa (4,3), toimitusajassa (4,1) ja jälkimarkkinaratkaisuisissa (3,8). Hinnassa arvio on kaikissa kokoluokissa sama (3,1).

Kansainvälisillä markkinoilla kilpailukykyiset yritykset erottuvat innovatiivisuudessa, jälkimarkkinaratkaisuissa ja hinnassa

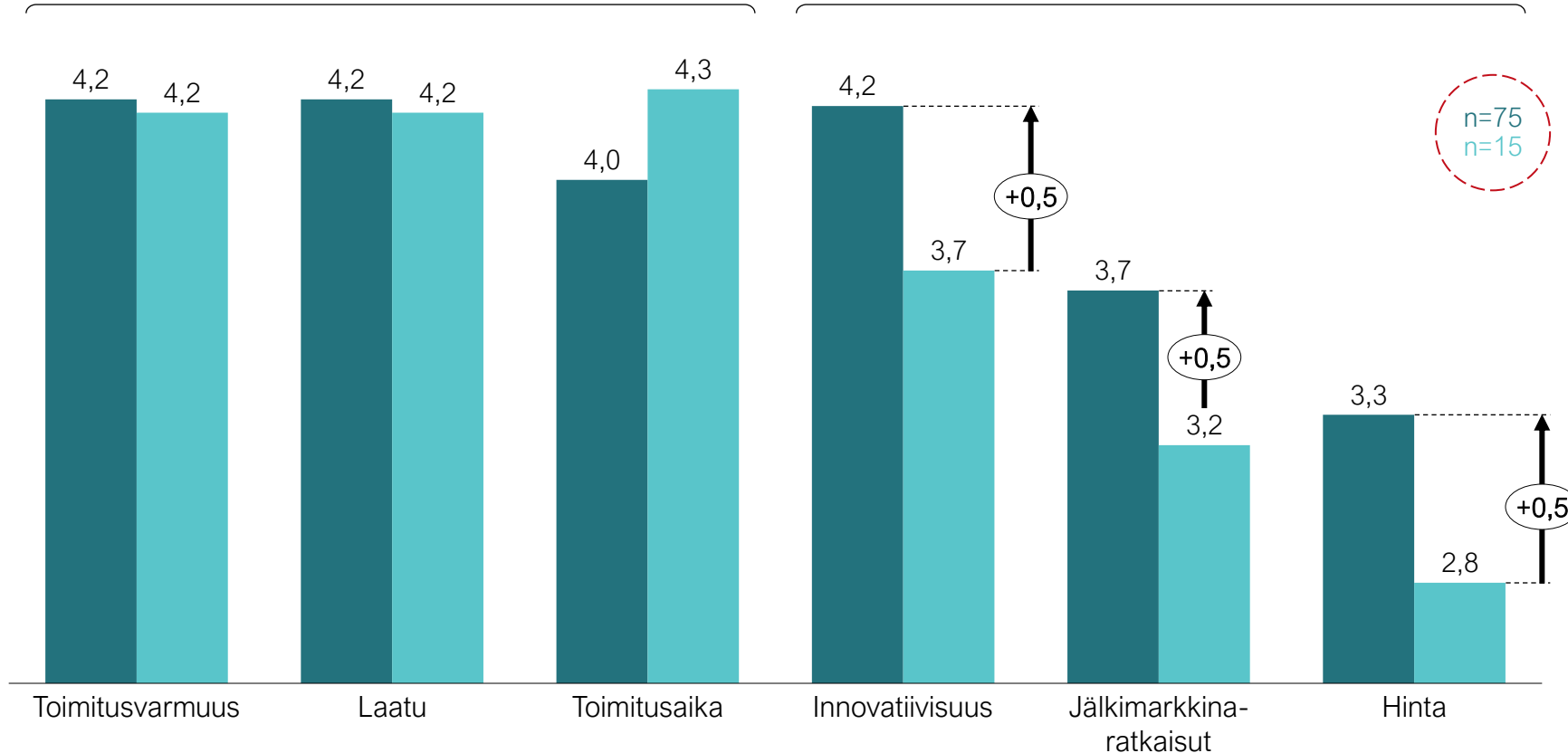
Koetun kansainvälisen kilpailukykyyn vaikutus yksittäisiin kilpailukykytekijöihin^{1,2}

Itsearvio asteikolla 1–5: 1 = selkeästi pääkilpailijoita jäljessä, 5 = selkeästi pääkilpailijoita edellä.

- Aktiivinen ja kilpailukykyinen kansainvälisillä markkinoilla
- Aktiivinen, mutta kilpailukyky heikko kansainvälisillä markkinoilla

Yhteinen perustaso: ei erottele kansainvälisesti kilpailukykyisiä ja heikosti kilpailukykyisiä

Erottavat tekijät: kilpailukykyiset arvioivat kilpailukykyinsä selvästi korkeammaksi



- Kilpailukykyiset yritykset arvioivat kilpailukykyinsä heikkoja korkeammaksi innovatiivisuudessa, jälkimarkkinaratkaisuissa ja hinnassa. Keskiarvojen ero on 0,5 yksikköä. Tulos viittaa siihen, että kansainvälisillä markkinoilla kilpailukyky liittyy erottautumiseen tuote- ja palvelutarjoomalla, asiakassuhteen jatkumiseen myynnin jälkeen sekä hintakilpailukykyyn.
- Toimitusvarmuudessa ja laadussa ryhmät arvioivat kilpailukykyinsä yhtä korkeaksi (4,2). Toimitusajassa heikot arvioivat kilpailukykyinsä jopa hieman korkeammaksi (4,3 vs. 4,0). Nämä tekijät eivät siis erottele ryhmiä. Molemmat ryhmät arvioivat itsensä pääkilpailijoiden edelle, joten ne ovat kansainvälisillä markkinoilla jo toimivilla yrityksillä omien arvioiden mukaan yhteinen vahvuus eivätkä selitä, miksi osa yrityksistä arvioi kilpailukykyinsä heikoksi.

1. Toimiala ja sen rakenne
2. Talous ja kasvunäkymät
3. Suhde suurimpiin telakoihin
4. Markkinat ja kilpailukyky
5. Investoinnit, osaaminen ja uudistuminen
6. Liitteet

Vastanneiden investointiaste on kasvanut vuodesta 2022 ja myös taloudelliset puskurit ovat kasvaneet

Investointiaste ja käytettävissä olevien varojen riittävyys

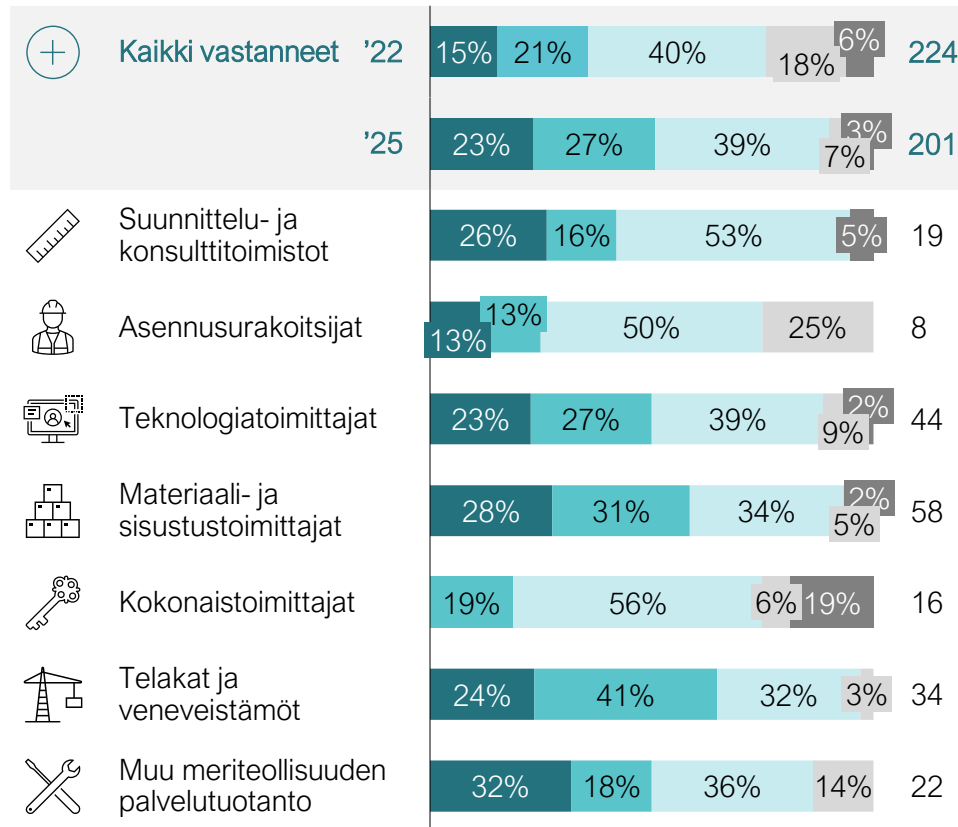
Osuus vastanneista, %



Investoinnit suhteessa liikevaihtoon

Osuus vastanneista, %

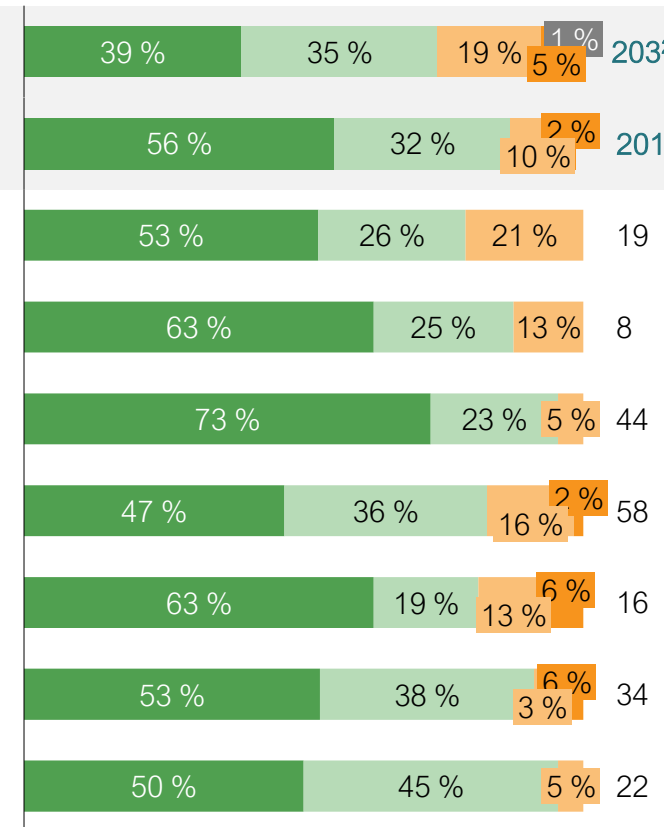
n=



Käytettävissä olevien varojen¹ kesto ("runway")

Osuus vastanneista, %

n=

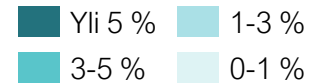


- Vastaajat investoivat nyt enemmän kuin vuonna 2022 koskevassa kyselyssä. Puolet vastanneista yrityksistä investoivat yli 5 % liikevaihdostaan, kun vuonna 2022 niiden osuus oli vain 36 %. Investoimatta jättäneitä yrityksiä on myös merkittävästi vähemmän vuonna 2025 (7 %) kuin vuonna 2022 (18 %).
- Meriteollisuusyritysten investointikäyttäytyminen on kyselytulosten perusteella selkeästi aktiivisempaa kuin pk-yrityksillä: Tesin Kasvuyrityspulssiin vastanneista pk-yrityksistä noin puolet eivät tehneet investointeja vuoden 2025 aikana (n=1486).
- Vaikka meriteollisuusyritysten investointiaste on kasvussa, myös niiden maksuvalmius vaikuttaa olevan aiempaa paremmalla tasolla kyselytutkimuksiin vastanneiden perusteella. Varat riittävät yli kuudeksi kuukaudeksi 56 %:lla vastaajista, kun vuonna 2022 osuus oli 39 %.

T&K on kyselytutkimuksen perusteella laaja-alaista ja piristynyt merkittävästi vuodesta 2022

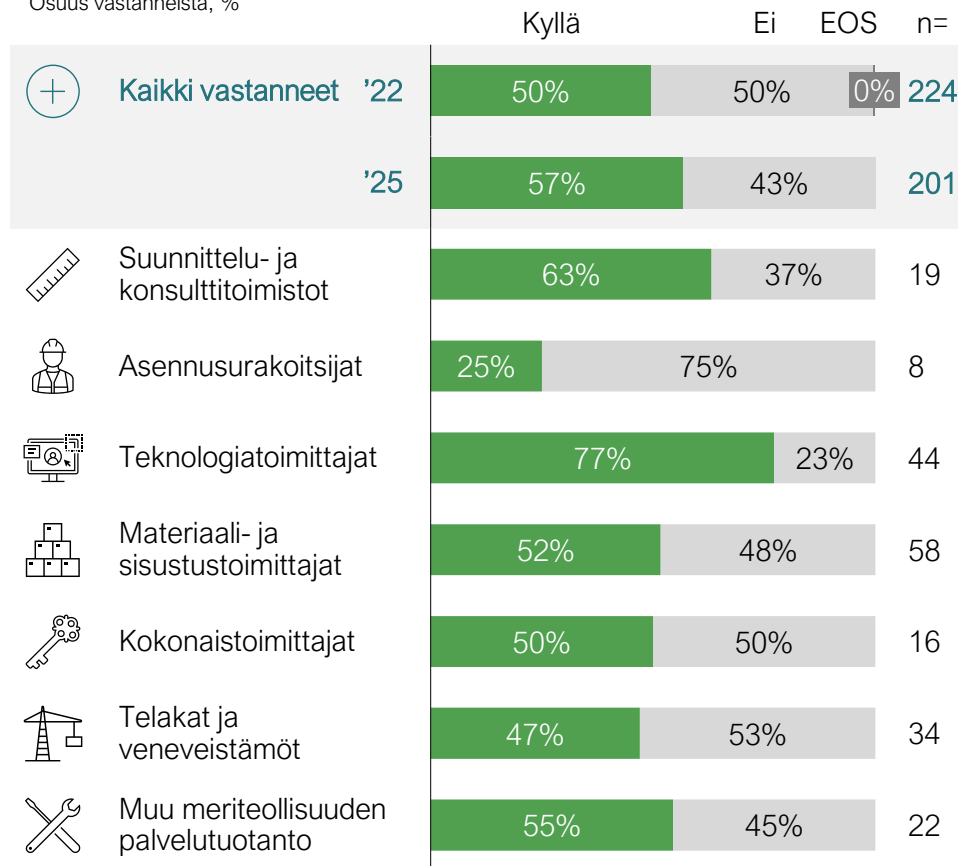
T&K-toiminnan yleisyys ja intensiteetti

Osuus vastanneista, %



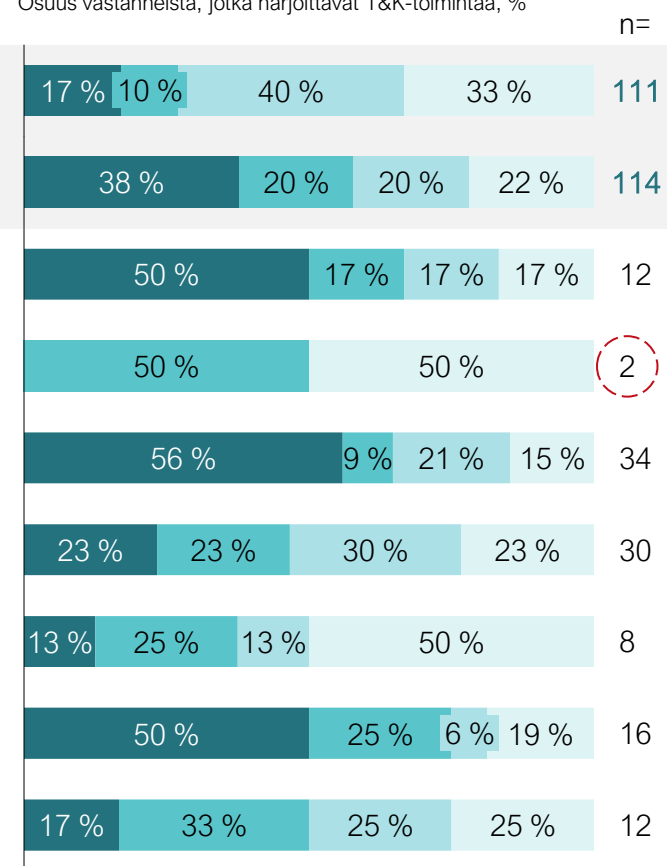
T&K-toimintaa harjoittavat yritykset

Osuus vastanneista, %



T&K-toiminnan intensiteetti¹

Osuus vastanneista, jotka harjoittavat T&K-toimintaa, %



- Yli puolet (57 %) vastaajista harjoittaa T&K-toimintaa. Heistä suurin osa (58 %) käyttää siihen yli 3 % liikevaihdostaan ja 38 % jopa yli 5 %.
- T&K-toiminnan intensiteetti on kasvanut vuotta 2022 koskevasta kyselystä selvästi enemmän kuin sen yleisyys. Yli 3 % liikevaihdostaan T&K-toimintaan käyttävien osuus nousi 27 %:sta 58 %:iin, kun T&K-toimintaa harjoittavien osuus nousi 50 %:sta 57 %:iin.
- Teknologiatoimittajat (77 %) sekä suunnittelu- ja konsulttitoimistot (63 %) harjoittavat T&K-toimintaa useimmin, ja näiden T&K-toiminnan intensiteetti on arvoketjun kärkeä. T&K-toimintaa harjoittavista vähintään puolet käyttää siihen yli 5 % liikevaihdostaan.

T&K-toimintaa harjoittavista 27 % aikoo lisätä ja 6 % vähentää panostuksiaan

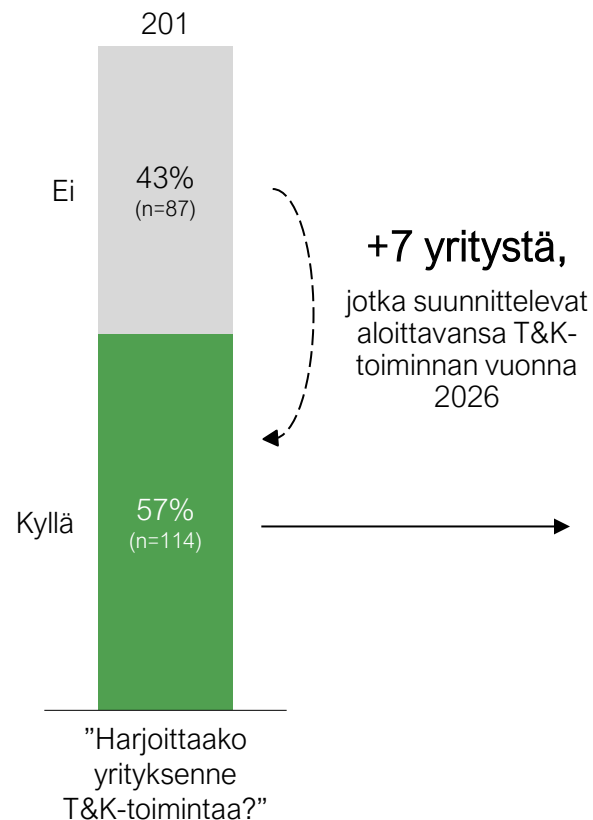
T&K-toiminnan kehitys vuoteen 2026

Osuus vastanneista, %

■ Aiomme lisätä ■ Aiomme vähentää
■ Ei muutosta

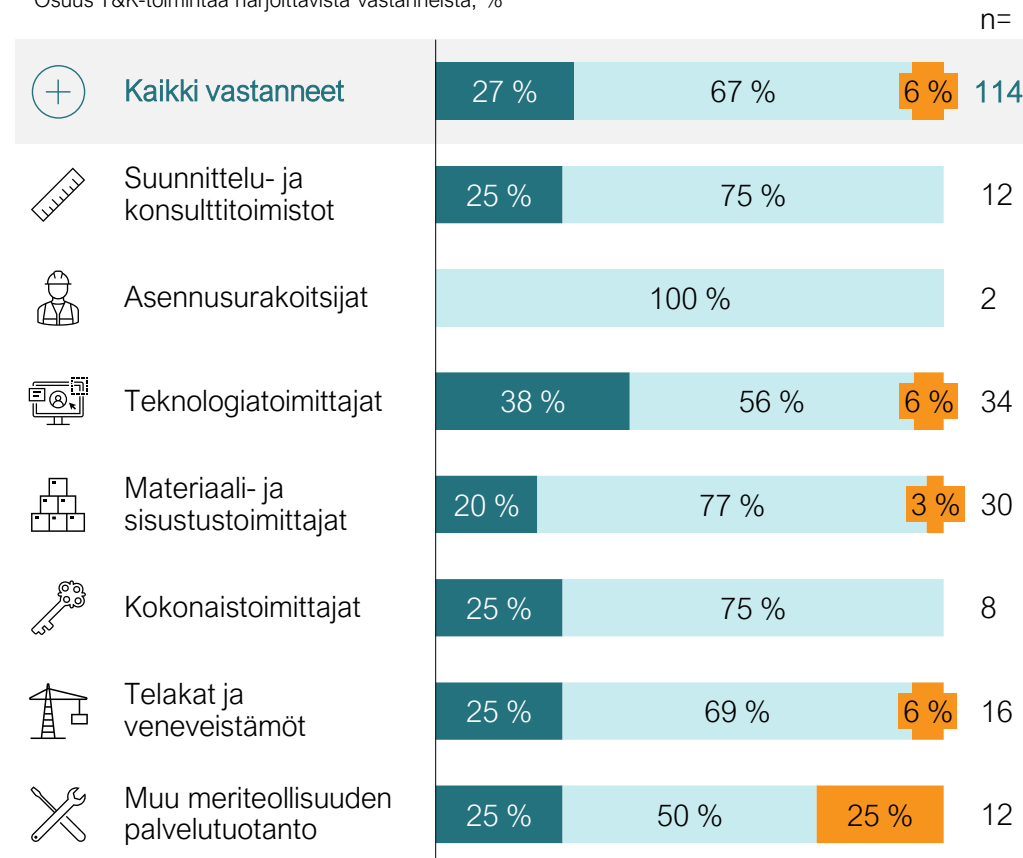
T&K-toimintaa harjoittaneet yritykset 2025

Osuus vastanneista, %



T&K-toiminnan ennustettu kehitys 2026

Osuus T&K-toimintaa harjoittavista vastanneista, %



- T&K-toimintaa harjoittavista 27 % aikoo lisätä sitä vuonna 2026 ja vain 6 % vähentää. Lisääjiä on yli neljä kertaa enemmän kuin vähentäjiä. Kaksi kolmasosaa (67 %) T&K-toimintaa harjoittavista aikoo pitää nykyisen toimintansa ennallaan.
- T&K-toimintaa harjoittamattomista yrityksistä noin joka kahdestoista ilmoitti aloittavansa sen vuonna 2026. Ainakin 40 % kaikista vastanneista jatkaa ilman T&K-toimintaa.
- T&K-toiminnan kasvu nojaa vastanneiden kesken noin 30 yritykseen, jotka lisäävät panostuksiaan. Näistä lähes puolet ovat teknologiatoimittajia ja viidesosa materiaali- ja sisustustoimittajia, joissa T&K-toiminta on jo valmiiksi suhteellisen yleistä.
- Lisäämistä suunnitellaan lähes kaikissa arvoketjun osissa, joten kasvu ei kuitenkaan ole yhden tietyn yritysjoukon varassa.

Kyselyn perusteella ala kärsii merkittävästi muuta pk-sektoria enemmän työvoimapulasta, sillä jopa 27 % vastanneista kertoo kokevansa sitä juuri nyt

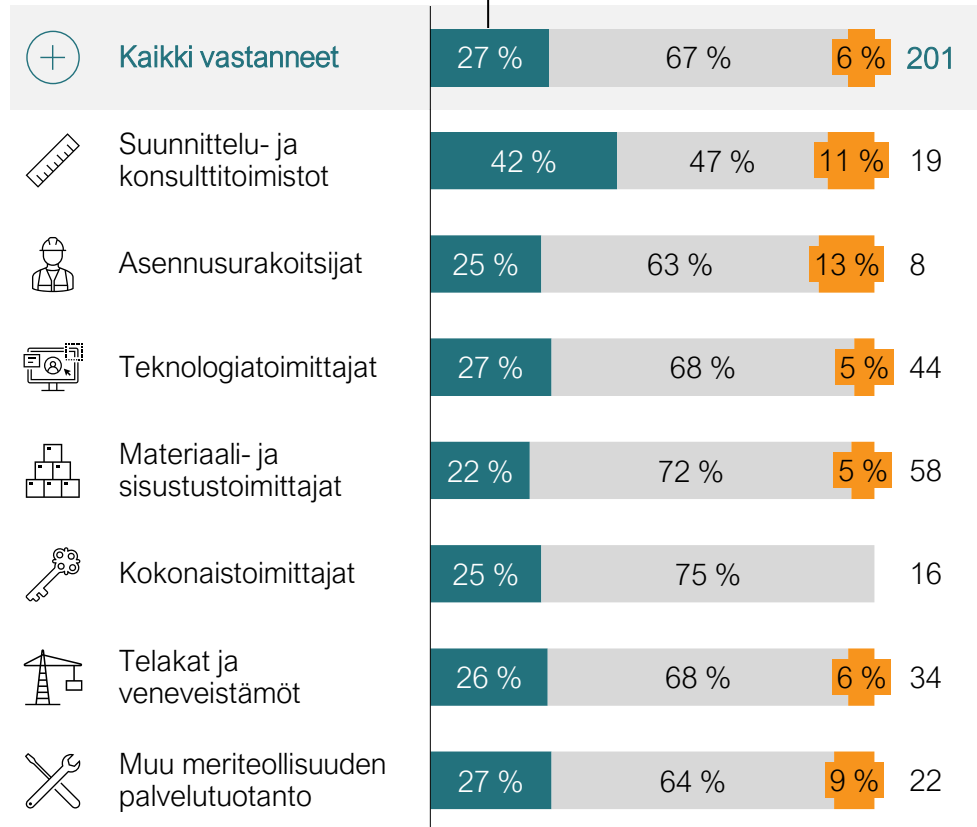
Työvoiman saatavuus ja työvoimapulan esiintyvyys organisaatiotasolla

Osuus vastanneista, %; Osuus työvoimapulaa kokevista vastanneista, %

Koemme työvoimapulaa Meillä on liikaa työvoimaa
Meillä on sopivasti työvoimaa

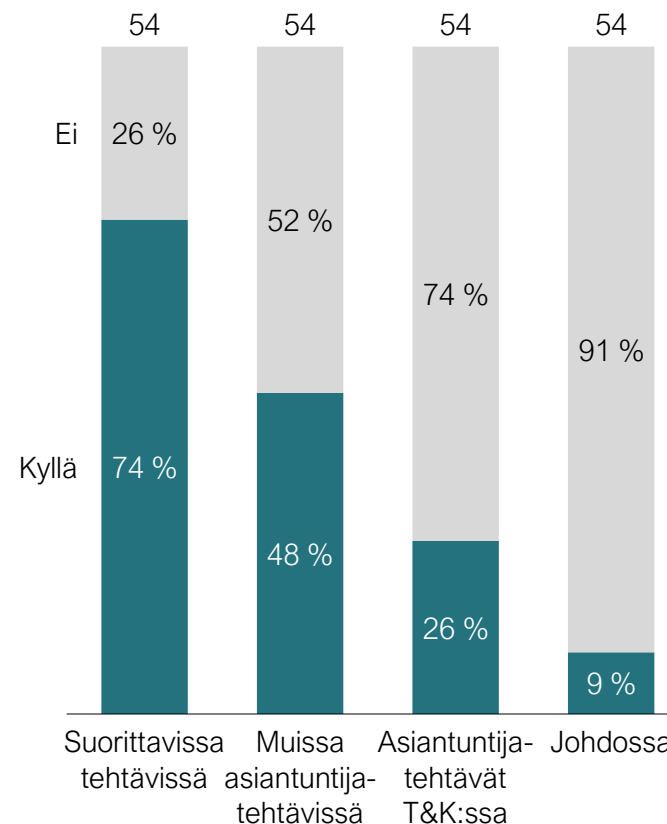
Työvoiman saatavuus

Osuus vastanneista, %



"Missä tehtävissä koette työvoimapulaa?"

Osuus työvoimapulaa kokevista vastanneista (n=54), %



- Reilu neljännes (27 %) meriteollisuus-yrityksistä kokee työvoimapulaa. Työvoimapulaa esiintyy yli viidenneksellä jokaisessa arvoketjun osassa, korostuen etenkin suunnittelu- ja konsulttitoimistojen parissa, jossa miltei puolet (42 %) kokevat työvoimapulaa.
- Työvoimapulaa ilmenee meriteollisuudessa enemmän kuin pk-yrityskentässä yleisesti: Tesin Kasvuyrityspulssiin vastanneista pk-yrityksistä yhteensä noin 18 % koki työvoimapulaa vuonna 2025 (n=1475).
- Työvoimapula keskittyy tasaisesti alle 50 miljoonaa euroa liikevaihtoa tekeviin yrityksiin – eli pk-yrityksiin. Noin 30 % kyselyyn osallistuneista pk-yrityksistä kärsii työvoimapulasta. Yli 50 miljoonaa euroa liikevaihtoa tehneistä vastanneista vain 8 % kokee työvoimapulaa.
- Työvoimapula kohdentuu suorittavien tehtävien lisäksi myös merkittävässä määrin asiantuntijatehtäviin: noin 61 % työvoimapulaa kokeneista ilmoitti kokevansa sitä joko T&K- tai muissa asiantuntijatehtävissä (tai molemmissa).

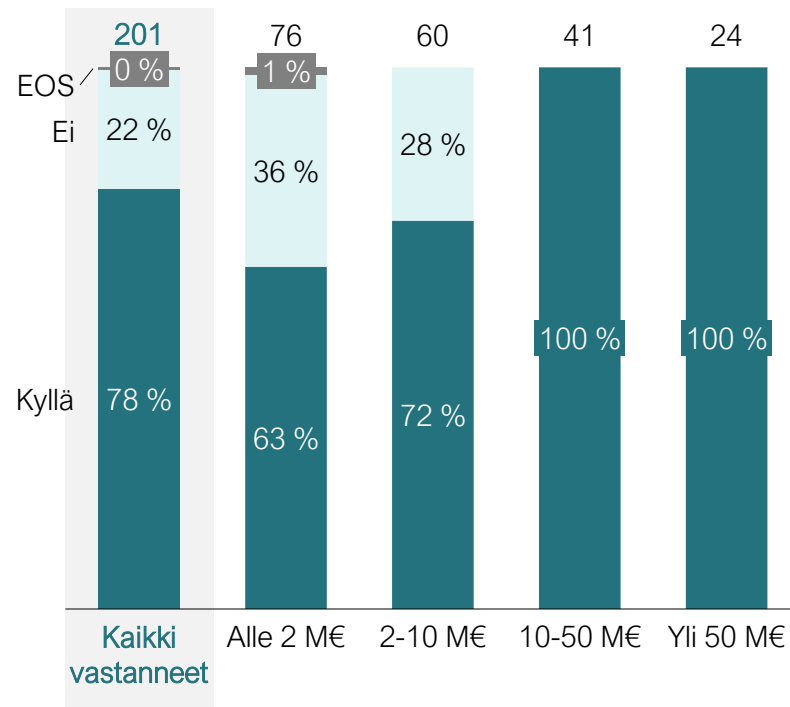
Tekoäly koetaan relevantiksi, mutta organisaatiot vielä opettelevat tekoälyn käyttöä; etenkin isommissa yrityksissä merkittävin haaste on osaaminen

Tekoälyn käytön koettu relevanssi ja sen käyttöä tai käyttöönottoa rajoittavat tekijät

Osuus vastanneista, %

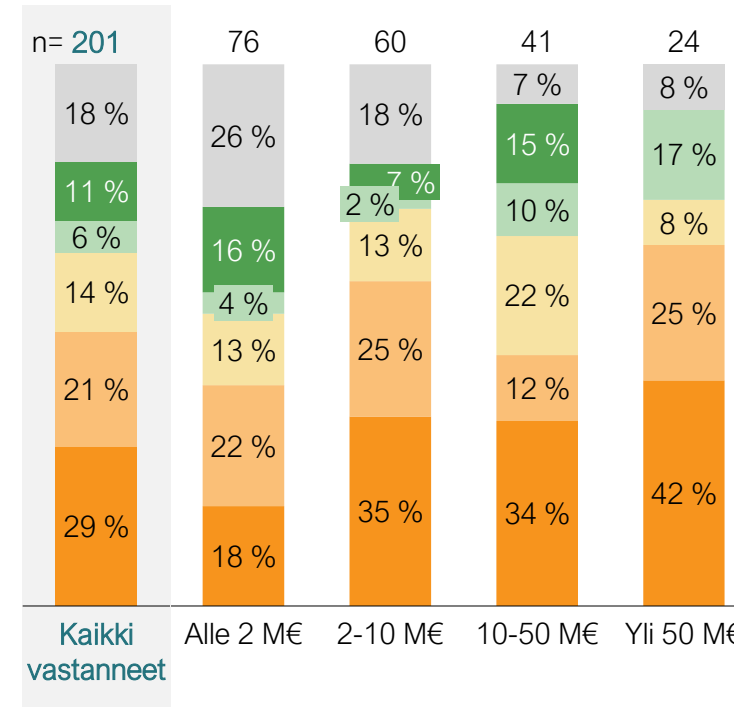
Tekoälyn käytön koettu relevanssi kokoluokittain¹

Osuus vastanneista, %



Tekoälyn käyttöä eniten rajoittava tekijä kokoluokittain

Osuus vastanneista, %



- Tekoälyä pitää relevanttina 78 % vastaajista. Osuus kasvaa kokoluokan mukana: alle 2 M€:n yrityksistä yhteensä 63 % pitää sitä relevanttina, ja yli 10 M€:n yrityksistä jokainen.
- Yleisin käyttöä rajoittava tekijä on tekoälyosaamisen puute (29 %). Sen osuus kasvaa kokoluokan mukana: alle 2 M€:n yrityksissä 18 % vastanneista kokee sen rajoittavimmaksi tekijäksi ja yli 50 M€:n yrityksissä 42 %.
- Alle 2 M€:n yrityksissä yleisin este on epäselvä käyttötarkoitus ja lisäarvo (22 %), ja 26 % ei tunnista rajoittavia tekijöitä lainkaan.
- Yli 10 M€:n yrityksistä vain 7–8 % kokee, että tekoälyn käyttöä ei rajoita mikään erityinen tekijä. Osaamisen lisäksi niissä korostuvat vastuu- ja riskikysymykset (10–50 M€: 22 %) sekä järjestelmäintegraatio (yli 50 M€: 17 %).

Tekoälyosaamisen puute organisaatiossa Vastuukysymykset, riskit tai hallinnointiin liittyvät haasteet Muu syy
Epäselvä käyttötarkoitus ja lisäarvo Järjestelmäintegraatioon liittyvät haasteet Ei rajoittavia tekijöitä

Agenda

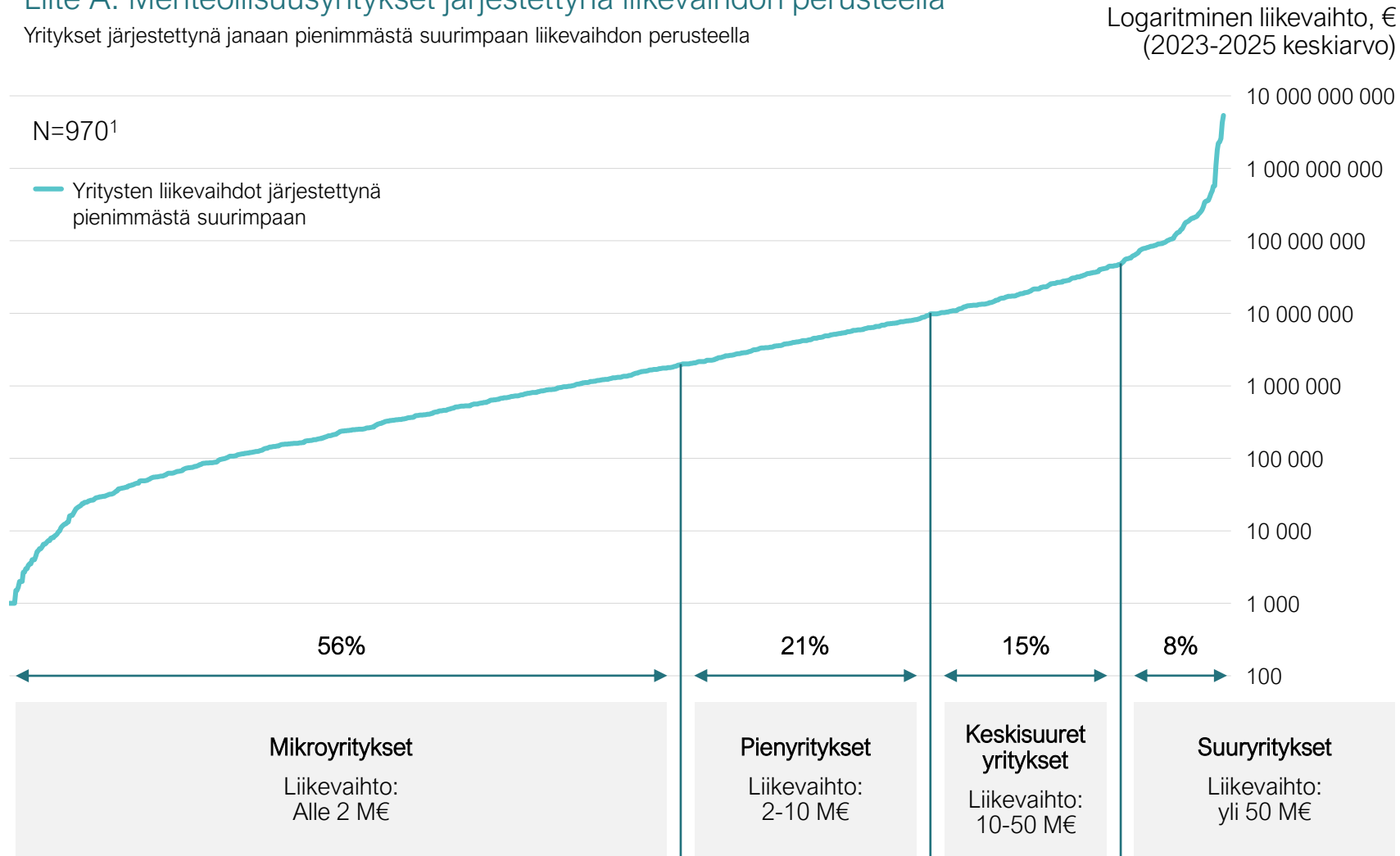
Tesi

1. Toimiala ja sen rakenne
2. Talous ja kasvunäkymät
3. Suhde suurimpiin telakoihin
4. Markkinat ja kilpailukyky
5. Investoinnit, osaaminen ja uudistuminen
6. Liitteet

Meriteollisuus koostuu pääasiassa pienistä yrityksistä, vaikka suuremmilla yrityksillä on usein näkyvämpi rooli laivanrakennuksessa

Liite A: Meriteollisuusyritykset järjestettynä liikevaihdon perusteella

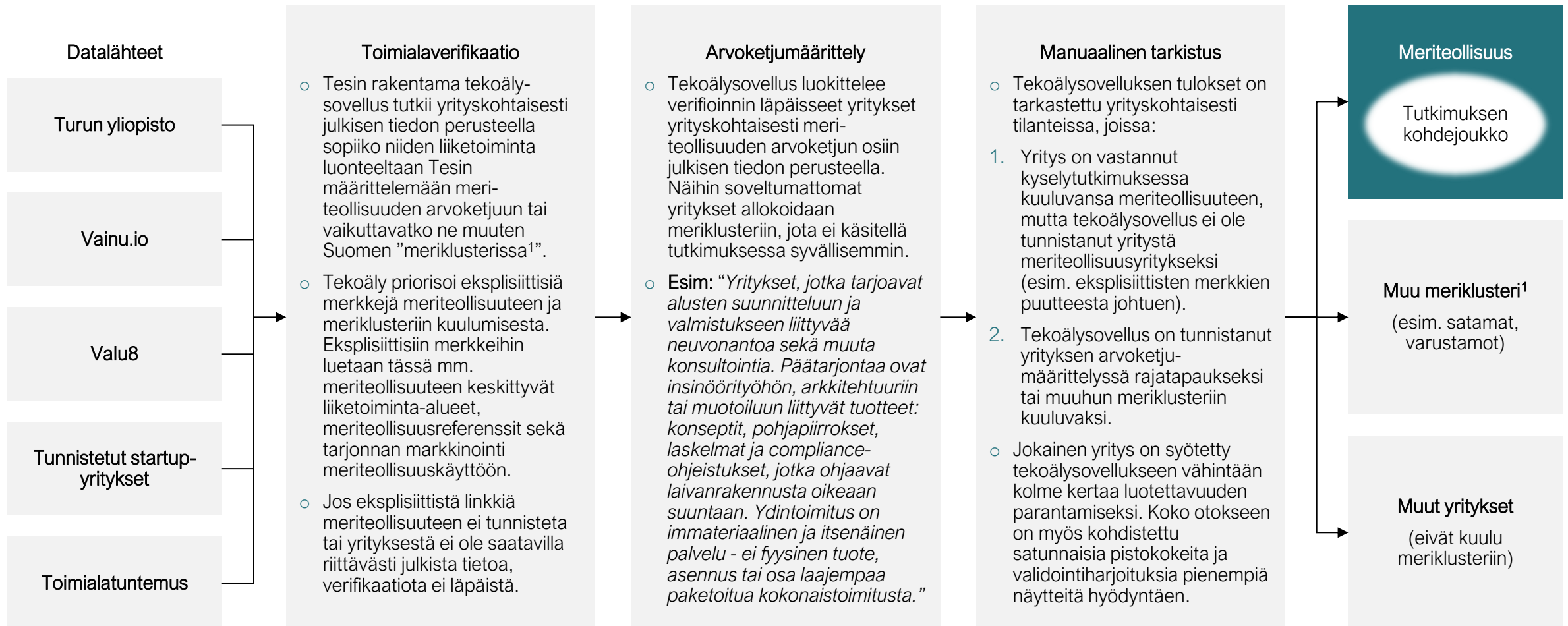
Yritykset järjestettynä janaan pienimmästä suurimpaan liikevaihdon perusteella



- Noin puolet tunnistamistamme meriteollisuusyrityksistä ovat mikroyrityksiä, joiden liikevaihto on alle 2 miljoonaa euroa vuodessa. Suuryrityksiä on noin kymmenes, mutta niiden liikevaihto on moninkertainen muihin yrityksiin verrattuna.
- Pienemmät toimijat ovat usein erikoistuneita, mikä tekee niistä korvaamattoman osan arvoketjua kokoluokasta riippumatta.
- Olemme pyrkineet tunnistamaan kaikki Suomen meriteollisuuden yritykset tätä raporttia varten. Tunnistus on edellyttänyt, että yritys on suomalainen, Y-tunnuksen omaava, ja todettavissa meriteollisuuteen kuuluvaksi (suurella todennäköisyydellä) julkisen tiedon perusteella. Populaatiossa on myös esim. kansainvälisten konsernien suomalaisia tytäryhtiöitä, mutta olemme pyrkineet karsimaan tuplalaskentaa aiheuttavat konsernirakenteet siitä parhaamme mukaan. Populaatiossa on analyysimme perusteella 683 tytäryritystä.

Meriteollisuusyritykset on tunnistettu yritystietokannoista hyödyntäen Tesin rakentamaa tekoälysovellusta

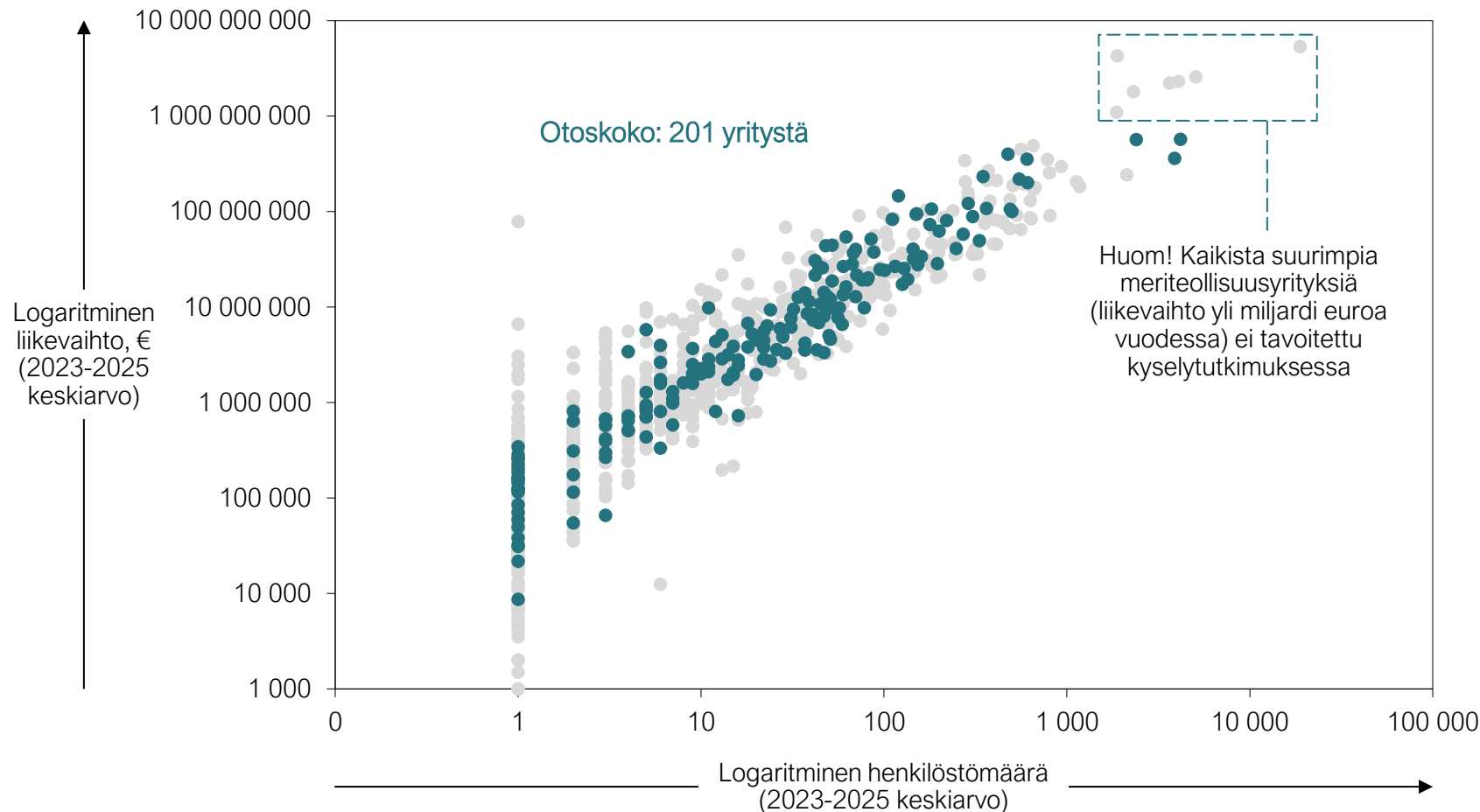
Liite B: Suomen meriteollisuusyritysten tunnistamisprosessi



Teetimme selvitystä varten kyselytutkimuksen, johon vastasi 201 yritystä eli 21 % tunnistetusta yritysjoukosta

Liite C: Meriteollisuusyritysten ja kyselytutkimusotoksen liikevaihto- ja henkilöstömääräjakauma

Piste per yritys



● Tunnistetut meriteollisuusyritykset ● Kyselytutkimukseen vastanneet yritykset

- Raportin analyysit perustuvat sitä varten toteutettuun kyselytutkimukseen, jossa Tesi tiedusteli Suomen meriteollisuus-yrityksiltä mm. niiden tulevaisuuden näkymiä, kilpailukykyä ja kansainvälisyyttä.
- Kyselytutkimus toteutettiin puhelinhaastatteluina Taloustutkimus Oy:n toimesta 6.2.2026-29.4.2026 välisenä aikana. Mikroyritykset sekä telakat ja veneveistämöt ovat aliedustettuina otoksessa.¹
- Kyselytutkimuksessa haastateltiin myös sellaisia yrityksiä, jotka todettiin myöhemmin meriteollisuuden määritelmään kuulumattomiksi. Näiden yritysten vastaukset on poistettu tuloksista ja jätetty pois graafista.
- Raportissa esitetään myös Tesin vuotta 2022 koskevan meriteollisuusselvityksen sekä vuotta 2025 koskevan Kasvuyrityspulssin tuloksia vertailulukuina. Vuotta 2022 koskeva otos ei vastaa vuoden 2025 otosta, jonka takia näiden eri kierrosten välisiä tuloksia on syytä tulkita ja vertailla ensisijaisesti suuntaa antavina.

Mincer–Zarnowitz-malli kalibroi kasvuennusteet aiempien ennustevirheiden perusteella

Liite D: Malli

Mincer–Zarnowitz (MZ) -mallin tarkoitus on arvioida ja korjata kyselyennusteissa esiintyvää systemaattista harhaa. Malli estimoidaan vuoden 2023 kyselytutkimuksen ennusteilla liikevaihdon kasvusta ja verrataan niitä toteutuneisiin kasvulukuihin. Korjausta sovelletaan vuoden 2026 kyselytutkimuksen liikevaihtoennusteisiin.

Tavoitteena on ennustaa vuoden 2026 kyselytutkimuksen meriteollisuusyritysten toteutuneen liikevaihdon muutoksen mediaani. Jokaiselle ennusteelle lasketaan mallin mukainen odotettu toteuma, ja siihen lisätään vuoden 2023 aineistosta estimoidun mallin jäännökset. Näin syntyy toteumajakautuma, jonka mediaani on kalibroitu arvio.

Perinteinen MZ-regressio arvioi tätä suhdetta toteutuneiden ja ennustettujen arvojen välillä. Yrityskohtaisesti malli asettaa toteutuneen kasvun regressioon ennustetun kasvun kanssa:

$$Toteuma_{i,t} = \alpha + \beta \cdot Ennuste_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

, missä i = yritys, t = vuosi, α ja β = aineiston regressioparametrit, $Ennuste_{i,t}$ = yritysten antama kasvuennuste, $Toteuma_{i,t}$ = saman yrityksen toteutunut kasvu kyseiselle vuodelle ja $\varepsilon_{i,t}$ = mallin virhetermi. Systemaattinen harha voi ilmetä esimerkiksi negatiivisena vakioterminä ($\alpha < 0$) ja/tai ennusteen vaikutuksen vaimenemisena ($\beta < 1$). Parametri α kuvaa tasoharhaa (odotettu toteuma, kun ennuste on 0 %) ja β sitä, kuinka vahvasti ennuste välittyy toteumaan. Harhattomassa ennusteessa $\alpha = 0$ ja $\beta = 1$.

Logaritmimuunnos pienentää harvojen ääriarvojen painoa, joten erillistä winsorointia ei tarvita. Logaritmi ei ole määritelty, jos liikevaihto putoaa noltaan (muutos –100 %). Tällainen havainto jätetään log-mallin estimointiaineistosta pois, joten malli estimoidaan 209 yrityksellä (tasomallissa $n = 210$). Logaritmimuunnoksen jälkeen malli on:

$$\ln\left(1 + \frac{Toteuma_{i,t}}{100}\right) = \alpha + \beta \cdot \ln\left(1 + \frac{Ennuste_{i,t}}{100}\right) + \varepsilon_{i,t}$$

Mallin keskeinen rajoite on, että se perustuu yhden vuoden ennuste-toteuma-tuloksiin. Vuoden 2023 ennusteet annettiin aikana, jolloin inflaatio oli korkea ja liikevaihdon kasvu nimellistä. Malli ei sisällä vuosikohtaista yhteistä shokkia, joten todellinen epävarmuus on todennäköisesti suurempi. Tämän vuoksi mallin tuottama korjaus heijastaa osin juuri tuon ajanjakson olosuhteita. Jos vuosi 2026 on selvästi ennustettavampi kuin 2023, korjaus voi olla liian voimakas. Toisin sanoen malli ei itsessään tunnista suhdannevaihteluita, vaan tuottaa historiaan ankkuroituneen arvion, jota tulee tulkita tämän epävarmuuden valossa. Ennusteet vuodelle 2026 kalibroidaan kaavalla:

$$Mallinnettu\ arvio_{2026} = mediaani_{i,j} \left\{ 100 \cdot \left[e^{\hat{\alpha} + \hat{\beta} \cdot \ln\left(1 + \frac{Ennuste_{i,2026}}{100}\right) + \varepsilon_{j,2023}} - 1 \right] \right\}$$

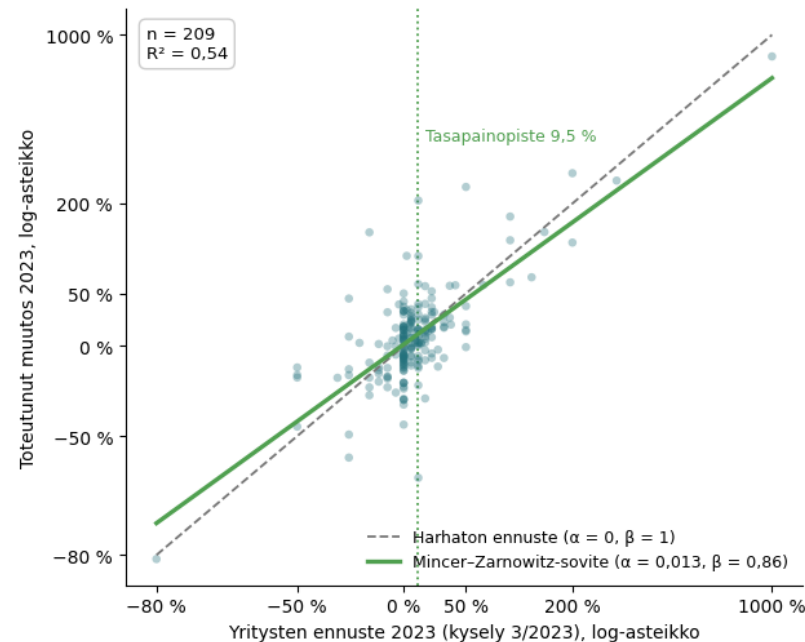
, missä i = vuoden 2026 kyselyn yritys, j = vuoden 2023 aineiston yritys, $\hat{\alpha}$ ja $\hat{\beta}$ = koko aineiston regressioparametrit vuoden 2023 kyselytutkimuksesta, $Ennuste_{i,2026}$ = yritysten antama ennuste vuodelle 2026 ja $\varepsilon_{j,2023}$ = vuoden 2023 mallin jäännökset. Mediaani lasketaan kaikista yritys-jäännös-pareista (i, j).

Kalibrointi laskee vuoden 2026 ennusteen 10 %:sta 7,9 %:iin, ja arvion 95 %:n väli on 3–13 %

Liite E: Mallinnettu arvio ja luottamusväli

Vuoden 2023 kyselytutkimuksen ennuste- ja toteumapareista estimoidulla mallilla korjattu liikevaihtoennuste; n=209

Kuvassa on vuoden 2023 kyselytutkimuksen meriteollisuusyritykset: vaaka-akselilla sen vuoden 2023 ennuste ja pystyakselilla toteutunut muutos (log-asteikko). Harmaa katkoviiva kuvaa harhatonta ennustetta, jossa toteuma on yhtä suuri kuin ennuste, ja vihreä viiva on mallin sovite, joka näyttää keskimäärin toteutuneen muutoksen kullakin ennusteen tasolla. Vihreä viiva on katkoviivaa loivempi ja leikkaa tasapainopisteessä 9,5 %, joten sen alapuolella ennusteet ovat toteutuneet ennustettua korkeampina ja yläpuolella matalampina.



Vastaajien vuoden 2026 ennustettu 10 % liikevaihtokasvu on korjattu mallin mukaan 7,9 %:iin, vaikka 95 %:n väli (3–13 %) sisältää myös alkuperäisen ennusteen

$\hat{\alpha} = 0,013$ (Huom. ei tilastollisesti merkittävä 0:sta): Tämä osoittaa, että kun yritys ennustaa 0 % liikevaihtokasvua, niin toteutunut liikevaihdon kasvu on noin 1,3 %.

$\hat{\beta} = 0,86^{**}$: Kun ennustettu kasvutekijä on 1 % suurempi, toteutunut kasvutekijä on keskimäärin 0,86 % suurempi (95 %:n luottamusväli 0,74–0,97). Korkeat ennusteet ovat siis toteutuneet ennustettua matalampina ja matalat ennustettua korkeampina.

Regressioparametrit osoittavat, että ennusteiden harha riippuu ennusteen tasosta. Jotta löydämme, milloin toteuma ($\hat{\alpha} + \hat{\beta}x$) jää ennustetta matalammaksi, vertaamme toteumaa suoraan ennusteeseen x . Ehto $\hat{\alpha} + \hat{\beta}x < x$ kertoo, milloin toteuma jää ennustetta matalammaksi (optimismia). Ratkaisemalla $x (= \ln(1 + \text{ennuste} / 100))$ saadaan tasapainokynnys:

$$\begin{aligned}\hat{\alpha} + \hat{\beta}x &< x \\ x &> \frac{\hat{\alpha}}{1 - \hat{\beta}} \approx \frac{0,0131}{1 - 0,8557} \approx 0,0908 \\ e^x &= e^{0,0908} \approx 1,095\end{aligned}$$

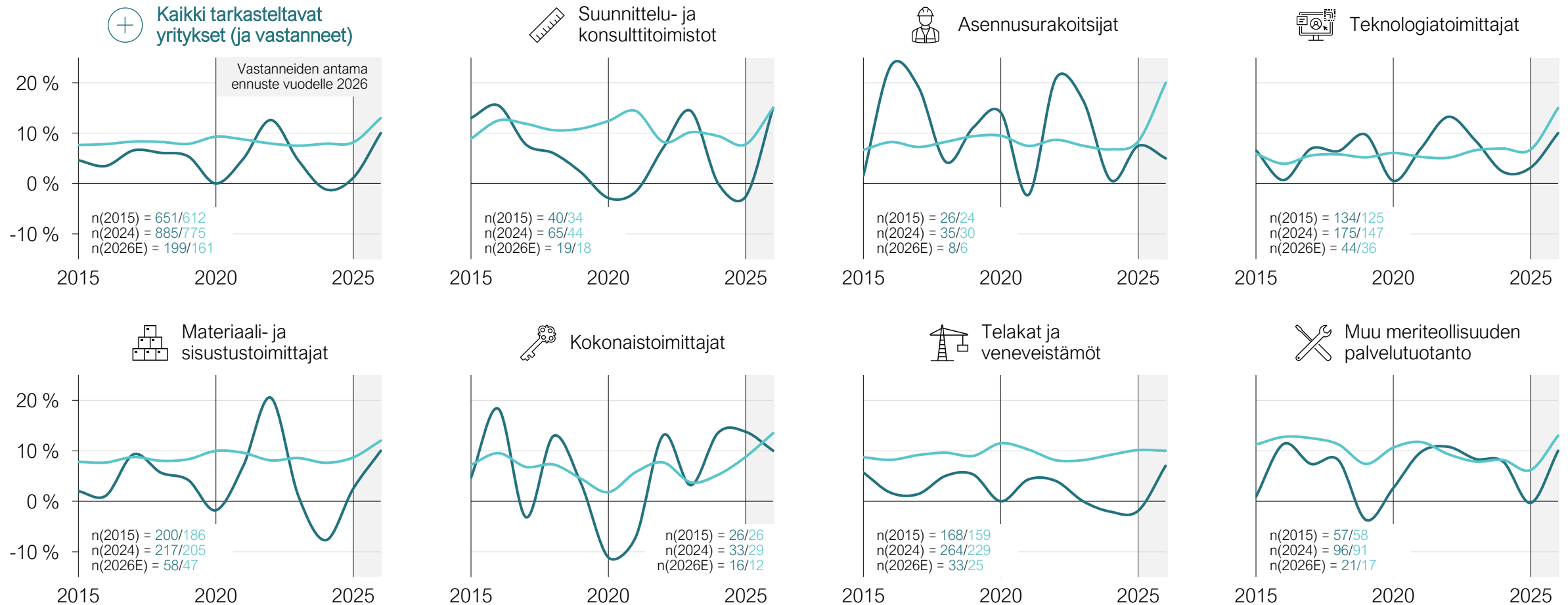
Tulkinta: jos yrityksen liikevaihtokasvuennuste on alle 9,5 %, toteuma on keskimäärin korkeampi kuin ennuste (pessimismi). Jos ennuste ylittää 9,5 %, toteuma jää keskimäärin ennustetta alemmaksi (optimismi). Koska vuodelle 2026 ennustetaan 10 % liikevaihdon kasvua ennusteet ovat yleisesti optimistisia. Kalibroitu mediaani on 7,9 %, ja sen 95 %:n luottamusväli on 3,0–12,9 %.

Meriteollisuuden yritykset kykenevät sopeuttamaan toimintaansa syklisessä ympäristössä ja heilahdukset käyttökatteessa ovat olleet historiallisesti maltillisia

Liite F: Tyypillisen meriteollisuusyrityksen liikevaihdon kasvu-% ja käyttökatte-% arvoketjussa¹

Mediaani, %

— Liikevaihdon kasvu-% — Käyttökate-%



79 % vastaajista arvioi olevansa kilpailukykyinen kotimarkkinoilla

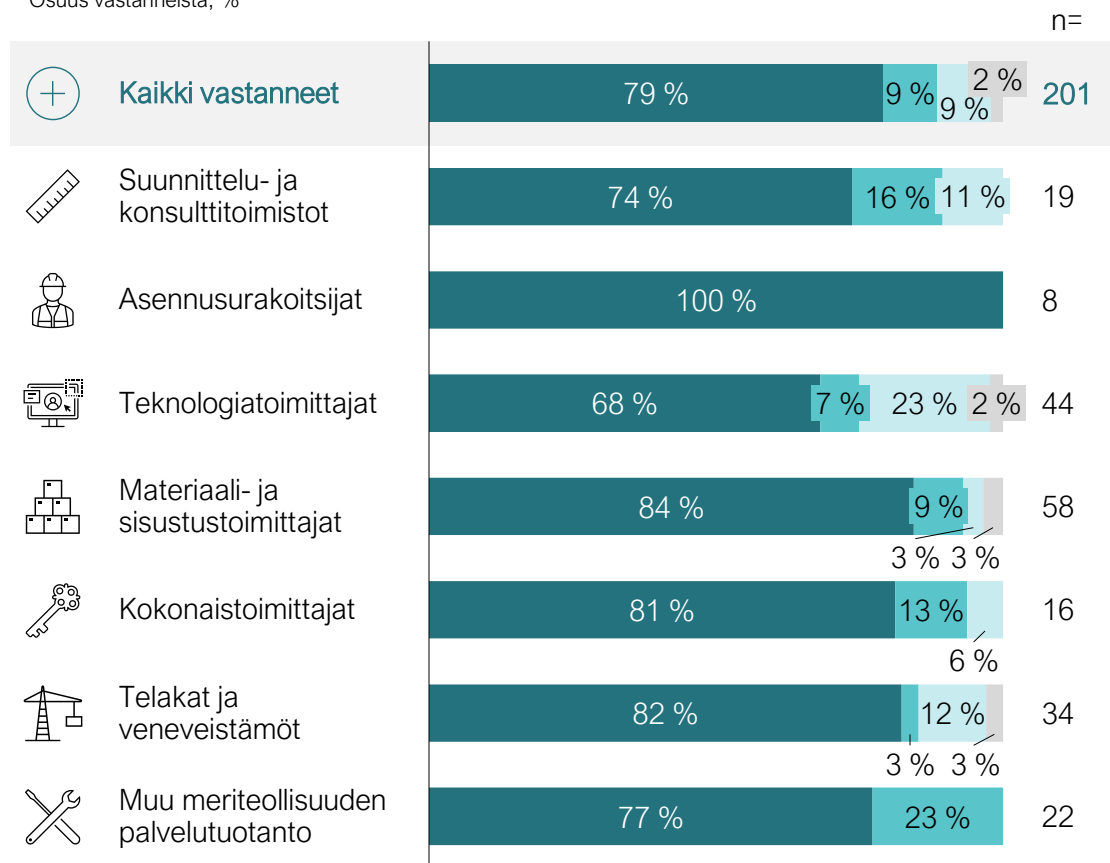
Liite G: Vastanneiden arvioima kilpailukyky kotimaisilla markkinoilla

Osuus vastanneista, %

Aktiivinen ja kilpailukykyinen Pyrkii markkinoille 3 v sisällä
Aktiivinen, mutta kilpailukyky heikko Ei toimii markkinoilla

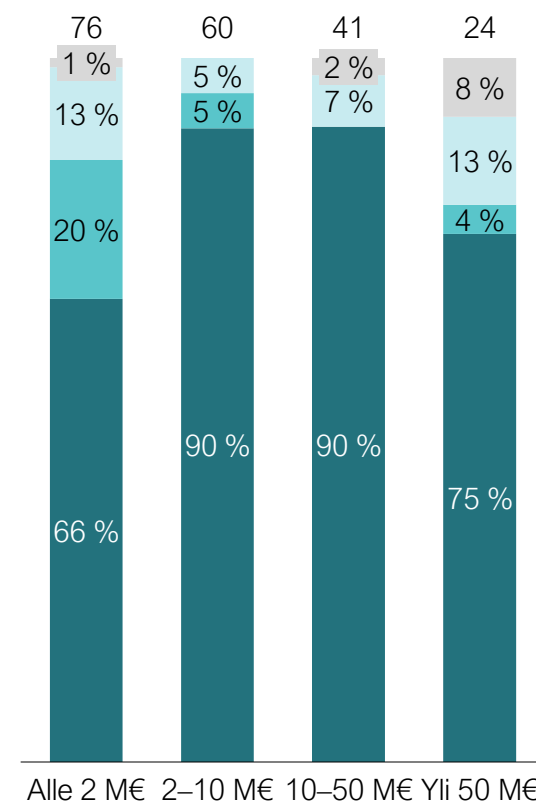
Kilpailukyky kotimaisilla markkinoilla arvoketjussa

Osuus vastanneista, %



Kilpailukyky kotimaisilla markkinoilla kokoluokittain

Osuus vastanneista, %



- 79 % alan yrityksistä kokee olevansa aktiivinen ja kilpailukykyinen kotimaisilla markkinoilla. Asennusurakoitsijat (100 %) erottuvat erityisen vahvoina, kun taas teknologiatoimittajat eivät ole yhtä vahvoilla kotimaan markkinoilla (68 %).
- 11 % alan yrityksistä ei vielä toimi kotimarkkinoilla, mutta valtaosa heistä (9 %) pyrkii sinne. Muu meriteollisuuden palveutuotanto on jo kokonaan läsnä kotimarkkinoilla, mutta kilpailukyky on heikko lähes joka neljänneksellä (23 %). Teknologiaoimittajilla neljännes ei vielä toimi kotimarkkinoilla, mutta lähes kaikki heistä (23 %) pyrkii sinne.
- Pienet ja keski suuret yritykset ovat vahvimmin kilpailukykyisiä kotimarkkinoilla (90 %). Pienyritykset (2–10 M€) ovat eniten läsnä kotimarkkinoilla (95 %), kun suuryrityksistä 21 % ei vielä toimi kotimarkkinoilla. Heistä suurin osa (13 %) kuitenkin pyrkii sinne. Mikroyrityksistä 20 % sen sijaan kärsii heikosta kilpailukykyvyydestä.

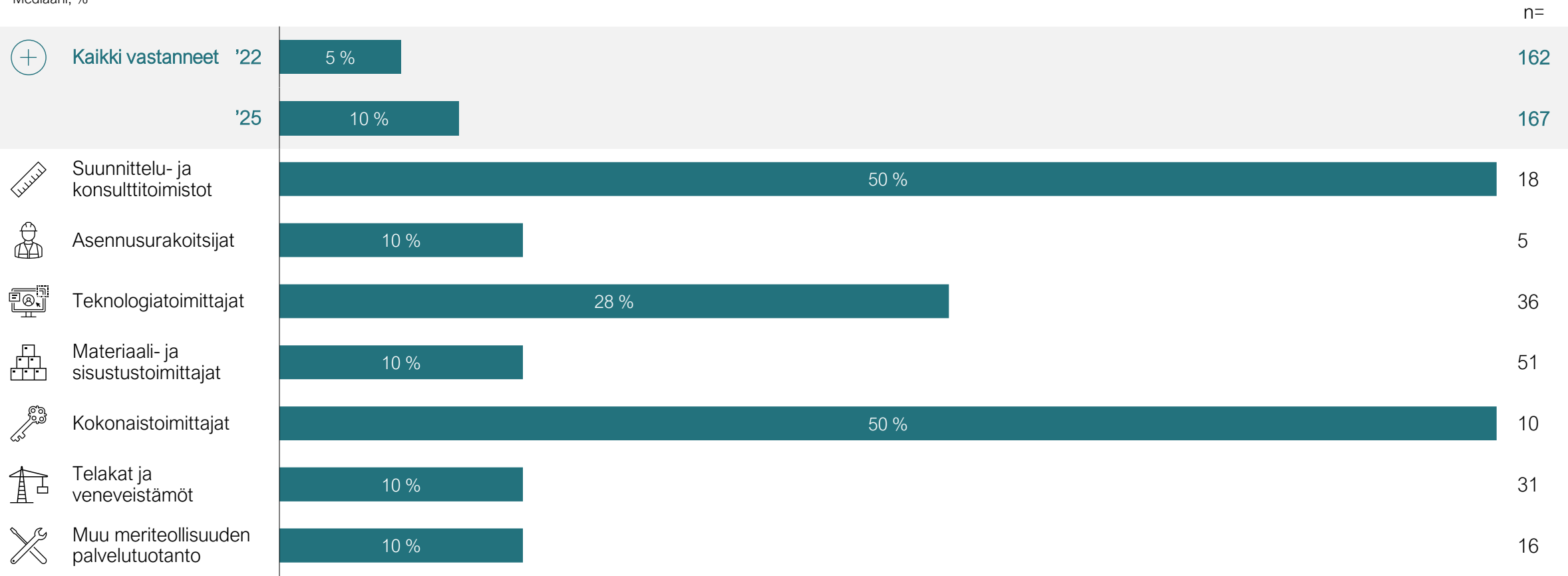
Aineettomien investointien mediaaniosuus on 10 %, aiemmassa kyselyssä 5 %

Liite H: Aineettomien investointien osuus tehdyistä investoinneista

Mediaani, %

Aineettomat investoinnit

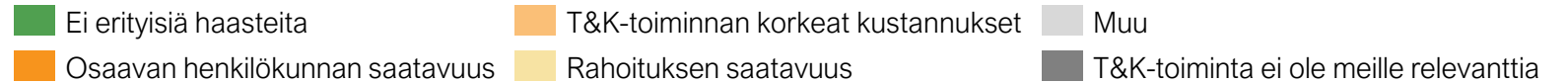
Mediaani, %



48 % vastanneista tunnistaa selkeitä haasteita T&K-toiminnassa – yleisin on osaavan henkilöstön saatavuus

Liite I: T&K-toiminnassa koetut haasteet

Osuus vastanneista, %



"Mikä on yrityksenne suurin haaste T&K-toiminnassa?"

Osuus vastanneista, %

