



VUODEN 2025 TALOUDELLINEN INFORMAATIO

TOIMITUSJOHTAJA OTTO-PEKKA HUHTALA JA
TALOUSJOHTAJA MATTI EILONEN

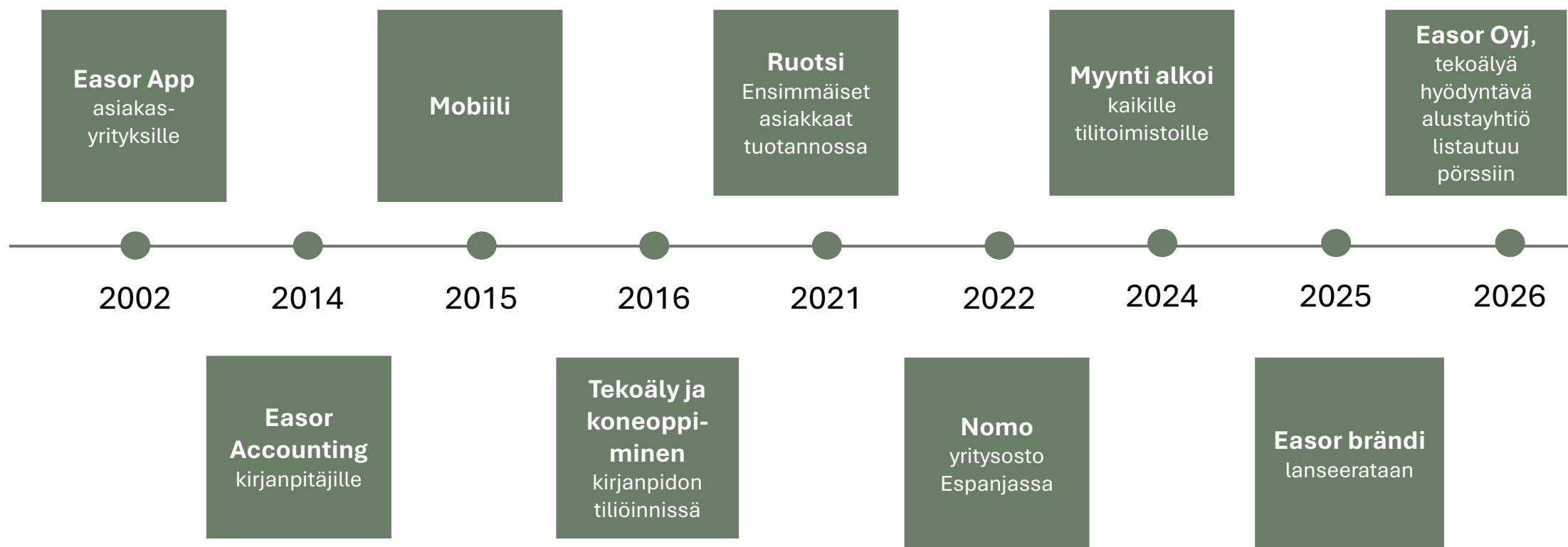
11.3.2026

Sisältö

- Easor lyhyesti
- Strategia ja kasvu
- Vuoden 2025 luvut
- Ohjeistus
- Easor sijoituskohteena

Easorin matka pähkinäkuoressa

Easorin historia pohjautuu vahvaan tilitoimisto- ja kirjanpito-osaamiseen, sillä tilitoimisto Talenom kehitti helppokäyttöisiä ohjelmistoja asiakkailleen ja tehokkaita ohjelmistoja kirjanpitäjilleen.



Easor lukuina



Pk-asiakkaat

+15,000

ARR (liikevaihto)

+20 MEUR

Työntekijöitä

+120

Ohjelmistojen
loppukäyttäjät

+60,000

Transaktiot vuosittain

+10 miljoonaa

Kumppanitoimistot

+274
(02/26)

Aktiiviset markkinat

4    



Strategia ja kasvu

Markkinatrendit tukevat digitaalisia alustoja

01.

Lainsäädäntö ja markkinatrendit edistävät digitalisaatiota (PSD2, verkkolasku, sähköinen kuitti, EU:n vihreä siirtymä).

02.

Asiakaskäyttäytyminen siirtyy kohti digitaalisia alustoja.

03.

Digitalisaatio tapahtuu nyt – erityisesti Espanjassa ja Italiassa: valinnat alustojen välillä tehdään ja vaihtamisen kynnys on todistetusti korkea.

Me uskomme, että **yrittäjien aika on liian arvokasta kulutettavaksi rutiineihin.**

Easor on olemassa, jotta yrittäjät voivat tehdä sitä, mitä rakastavat.



easor

Taloushallinnon alusta

Tehokkuus

Helppous

Kasvu

ARVOT

Rohkeus

Draivi

Välittäminen



Easor tarjoaa helpoimman tavan toimia yrittäjänä



Kasvu – yli 20%



Houkuttelevin ekosysteemi B2B -palveluiden tarjoamiseen

“En halua enkä ehdi hoitaa hallintoon liittyviä rutiineja”

“Haluan yrittäjyyden olevan niin helppoa kuin mahdollista”

Yrittäjän haasteet

“Haluan työstäni helpompaa ja ansaita paremmin”

“Minulla ei ole tarvittavia työkaluja tehokkaaseen työhön”

“Tarvitsen asiakkaita”

Palveluntarjoajan haasteet

Alustapohjainen lähestymistapa muuttaa taloushallintoa

Asiakasyritys



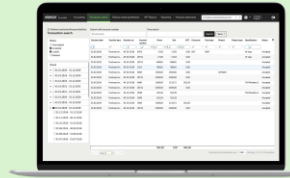
- ✓ Helppokäyttöinen sovellus päivittäiseen liiketoimintaan
- ✓ Oma kirjanpitäjä helposti löydettävissä
- ✓ Helppo integroida muihin ohjelmistoihin



eäsoor



Kumppanitili-toimisto



- ✓ Tehokkaat työkalut kirjanpitoon ja liiketoimintaan
- ✓ Uusia asiakkaita
- ✓ Integraatiot muihin ohjelmistoihin

Palveluntarjoajat

Alisa
PANKKI

intrum

SVEA
EKONOMI

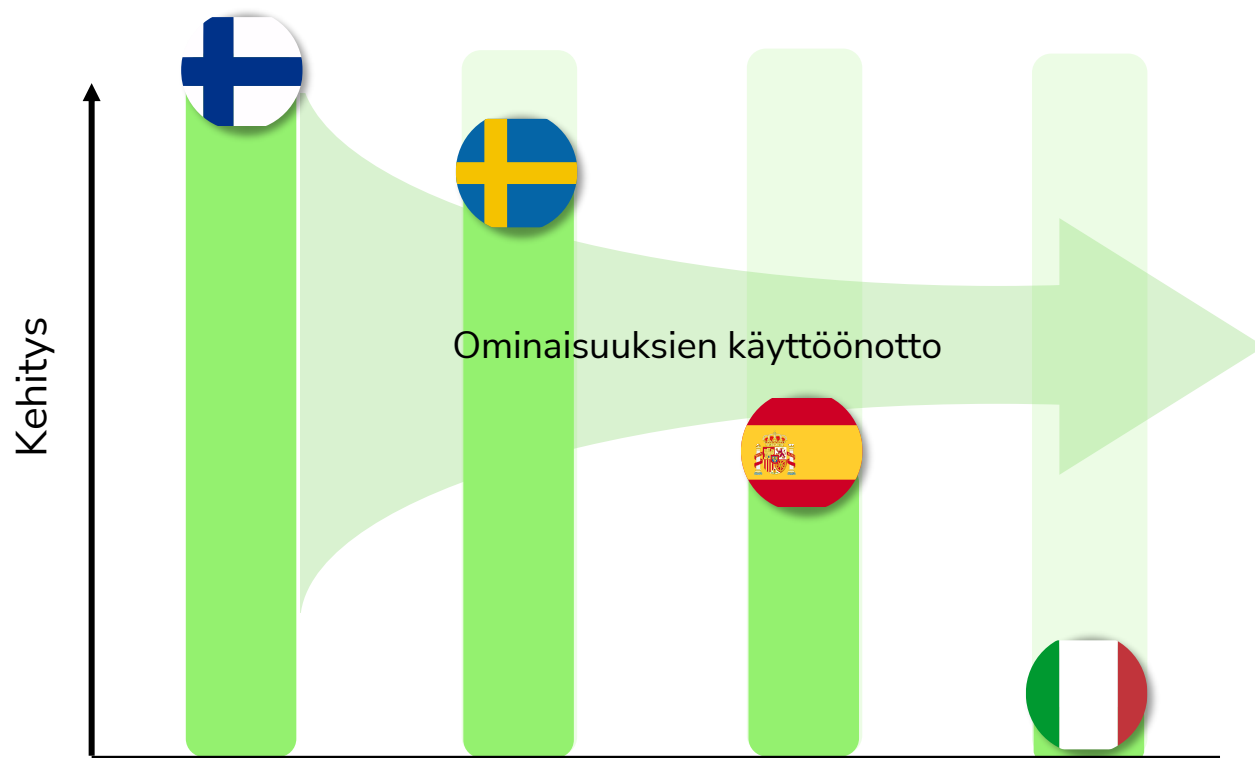


+ muut ammattilaiset

- ✓ Myyntikanava
- ✓ Lisää näkyvyyttä
- ✓ Alhaiset markkinointikulut

Kasvustrategia

Ominaisuuksien käyttöönotto maittain



1. **Kasvuinvestoinnit** käyttäjien saamiseksi alustalle



2. **Liikevaihdon kasvattaminen** ottamalla käyttöön ominaisuuksia kasvumarkkinoilla

Vuoden 2026 strategiset painopistealueet

01.

Kasvu

- Laajennamme kumppanitilitoimistojen verkostoa ja tuemme heitä aktiivisesti uusasiakashankinnassa.
- Vuoden 2025 lopussa alustalla oli 15,4 tuhatta asiakasyritystä. Helmikuussa 2026 meillä oli 274 kumppanitilitoimistoa.

02.

Tekoäly

- Olemme hyödyntäneet koneoppimista ja tekoälyä jo vuodesta 2016 kirjanpidon prosesseissa. Automaatioaste Easorin kirjanpito-ohjelmassa on noin 80 % ja manuaalista työtä on jäljellä enää vain noin 20 %.
- Ohjelmistokehityksessä tekoälytyökalut ovat tuoneet merkittävän tuottavuushyödyn tehostamalla koko ideasta tuotteeksi -kehitysprosessia.
- Pitkä kokemus tilitoimistoalasta antaa meille kilpailuedun, jonka myötä pystymme tuomaan ohjelmistoomme myös tekoälypohjaisia ratkaisuja. Ne parantavat kumppanitilitoimistojen tuottavuutta ja helpottavat asiakasyritysten arkea.



Vuoden 2025 luvut

easor

2025 lyhyesti

1

Strategisten muutosten vuosi

- Talenomin jakautumisen myötä erillisenä yhtiönä listattu Easor keskittyy alustaliiketoimintaan.

2

Kasvua asiakasyritysten määrässä

- Asiakasyritysten määrä kasvoi 17,4 % vuoden 2025 aikana. Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 2,4 % ja vertailukelpoinen käyttökate oli edellisvuoden tasolla.

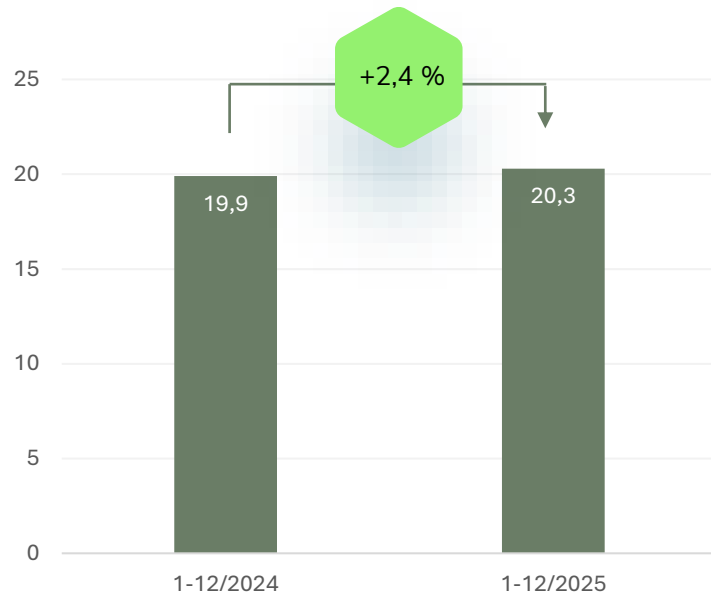
3

Investointitaso laskussa

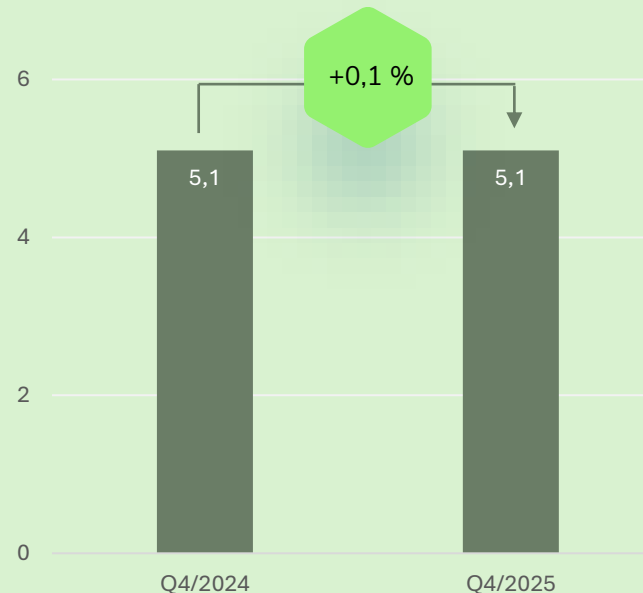
- Investoinnit omiin ohjelmistoihin pienenivät koko vuoden aikana 2,2 miljoonaa euroa 10,4 (12,6) miljoonaan euroon. Investoinneista vapautuva kassavirta suunnataan kasvun kiihdyttämiseen.

Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys

Vertailukelpoinen liikevaihto
tammikuu-joulukuu (miljoonaa euroa)



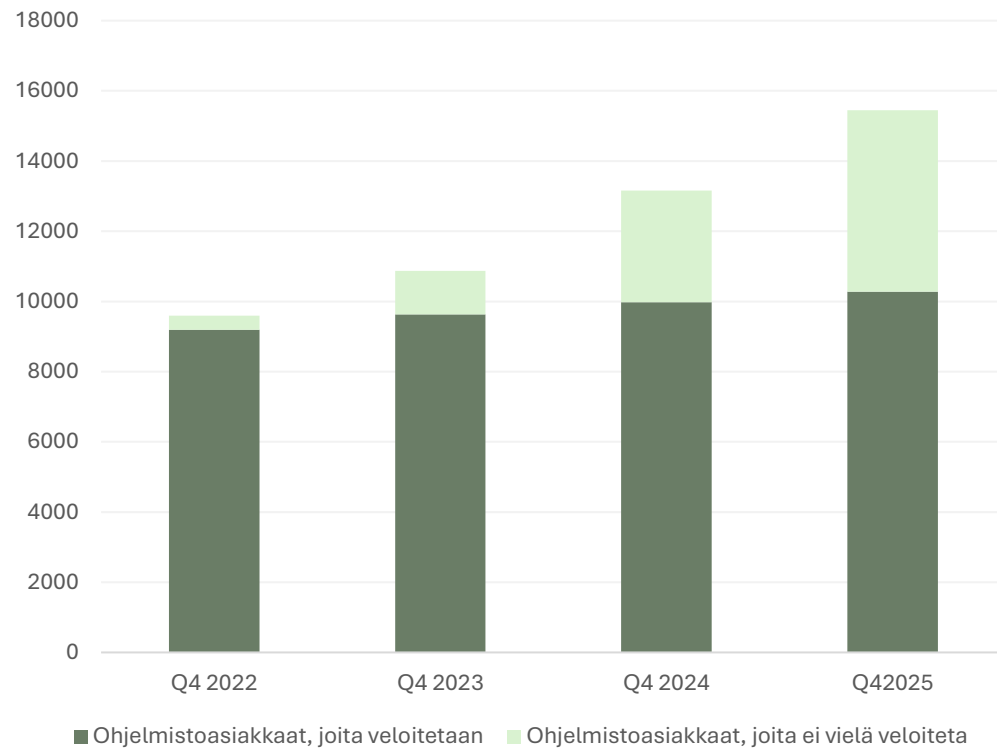
Vertailukelpoinen liikevaihto Q4
(miljoonaa euroa)



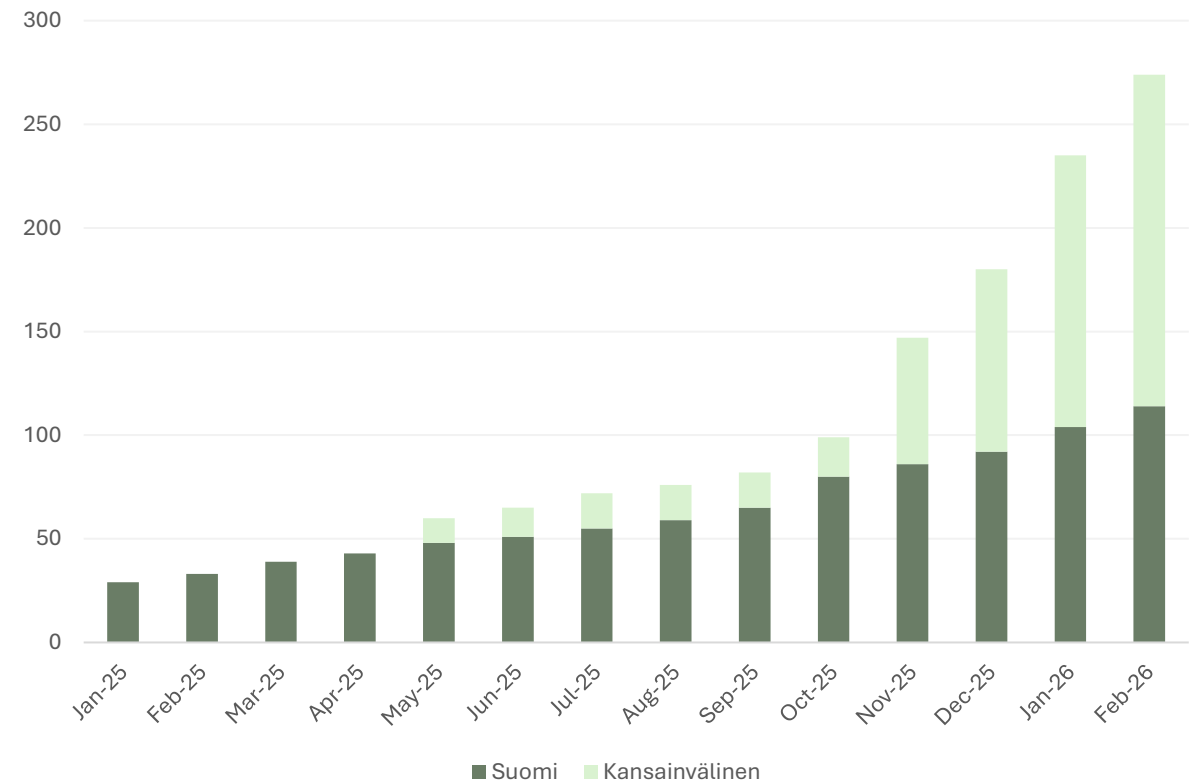
- Asiakasyritysten määrä ja kumppanilitoimistojen määrä jatkoi kasvuaan.
- Espanjan asiakasyrityksistä ei kertynyt merkittävää liikevaihtoa.
- Liikevaihdon kehitys seuraa viiveellä käyttäjämäärän kasvua.

Kasvu tulee uusasiakashankinnasta

Asiakkaiden määrä

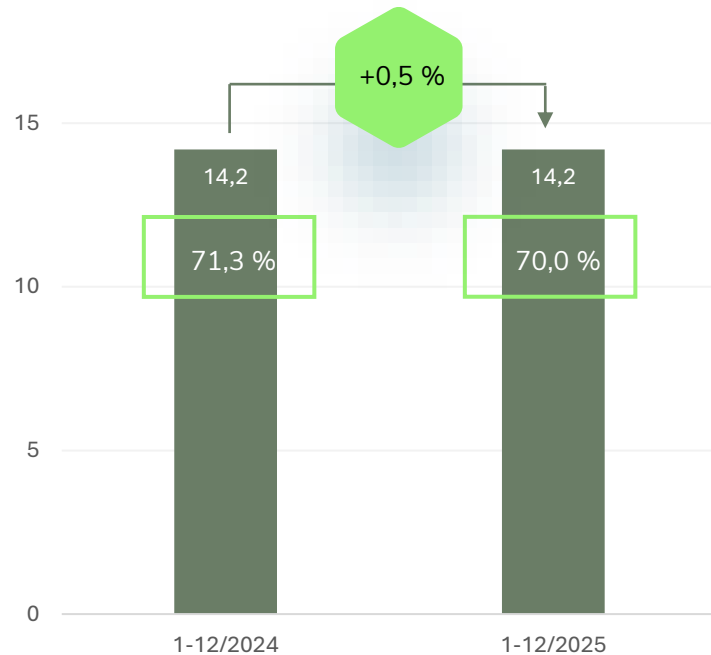


Kumppanitoimistojen määrä

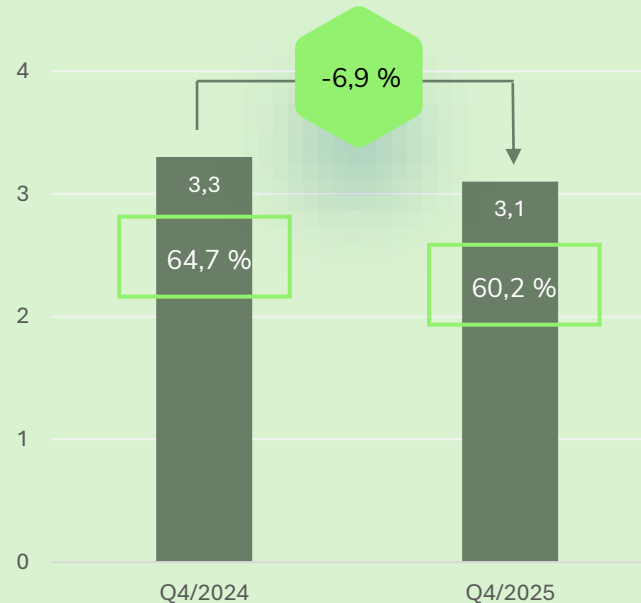


Vertailukelpoisen käyttökatteen kehitys

Vertailukelpoinen käyttökate
tammikuu-joulukuu (miljoonaa euroa)



Vertailukelpoinen käyttökate
Q4 (miljoonaa euroa)



- Vuoden viimeisellä vuosineljänneksellä kasvuinvestoinnit vaikuttivat hieman kannattavuutta laskevasti.

Easorin taloudellinen ohjeistus vuodelle 2026



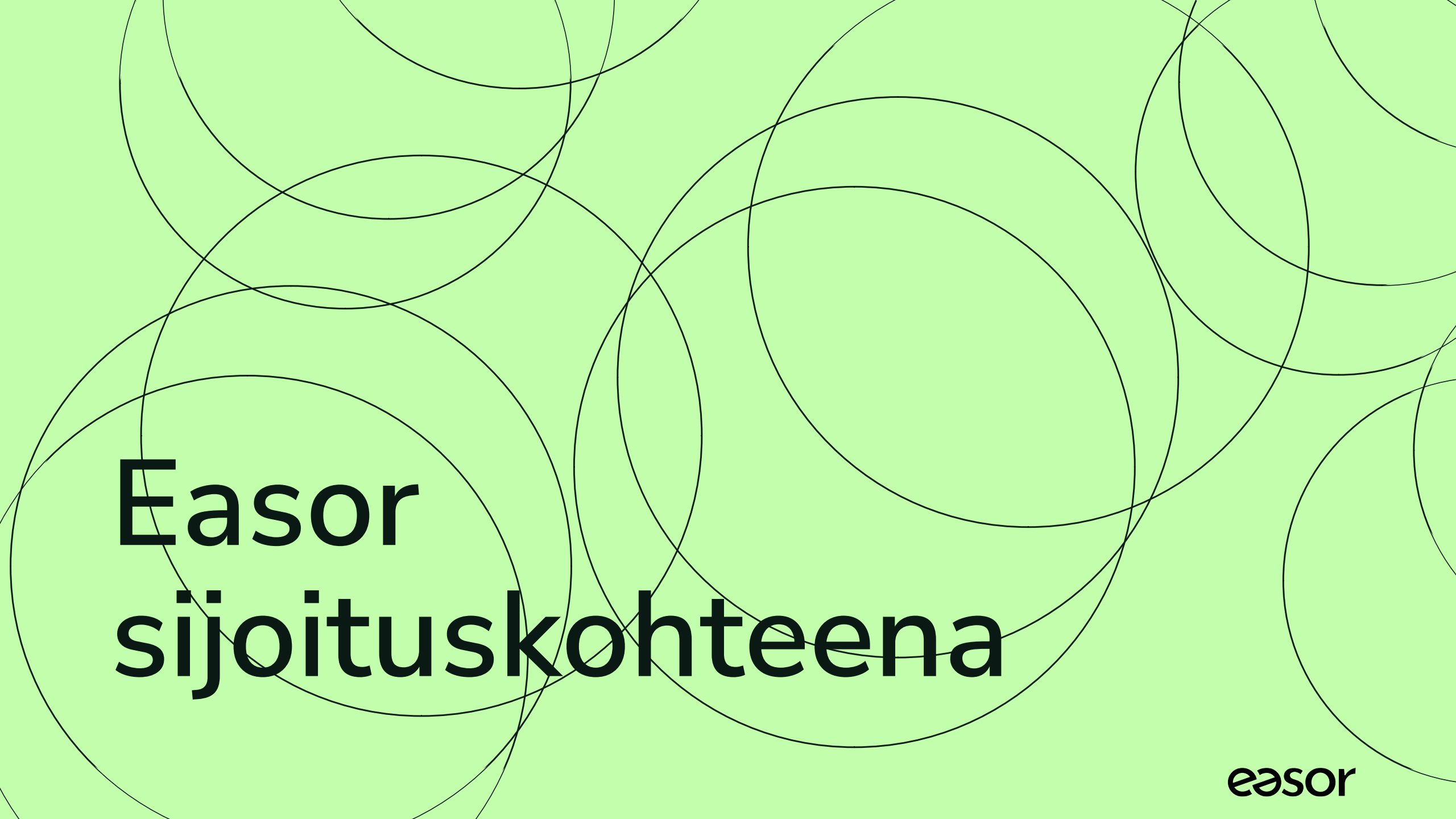
Ohjeistus

- Easorin liikevaihdon arvioidaan kasvavan 3–10 prosenttia vuoden 2025 carve-out-perusteiseen liikevaihtoon verrattuna
- Liikevoittomarginaalin odotetaan heikkenevän jakelukanavien rakentamisen ja kasvupanostusten vuoksi. Nämä toimet luovat edellytyksiä pitkän aikavälin kasvulle. Liikevoittomarginaalia heikentävät myös erillisenä listayhtiönä toimimisen kustannukset

Tulosohjeistuksen perusta (kohokohdat)

- Easorilla on vahva sopimuskanta Suomessa
- Kasvua ajavat kumppaniverkosto ja heidän uudet asiakkaansa kaikissa toimintamaissa
- Nykyisten asiakkaiden lisämyynti tukee kasvua



The background of the slide is a solid light green color. Overlaid on this background is a pattern of numerous thin, dark green circles of varying sizes. These circles overlap each other, creating a complex, web-like geometric pattern that covers the entire slide area.

Easor sijoituskohteena

Miksi sijoittaa Easoriin?

1

Vahva toimija taloushallinnon digitalisaatiossa

- Pitkä historia taloushallinnon digitalisoinnista Pohjoismaissa
- Syvää osaamista digitalisaation kiihdyttämiseen Euroopan markkinoilla

2

Valmius skaalautuvaan kasvuun

- Easor toimii jo useassa Euroopan maassa
- Isot investoinnit ja arkkitehtuurin uudistus valmiina

3

Korkea jatkuva liikevaihto luo vakaan kassavirran

- Vähentää liiketoiminnan riskitasoa

4

Yhtiö tavoittelee yli 20 %:n vuotuista liikevaihdon kasvua

- Keskipitkän aikavälin tavoite (2–4 vuotta) orgaanisen myynnin kautta

easor



Thank You