



easor

PUOLIVUOSIKATSAUS 2026

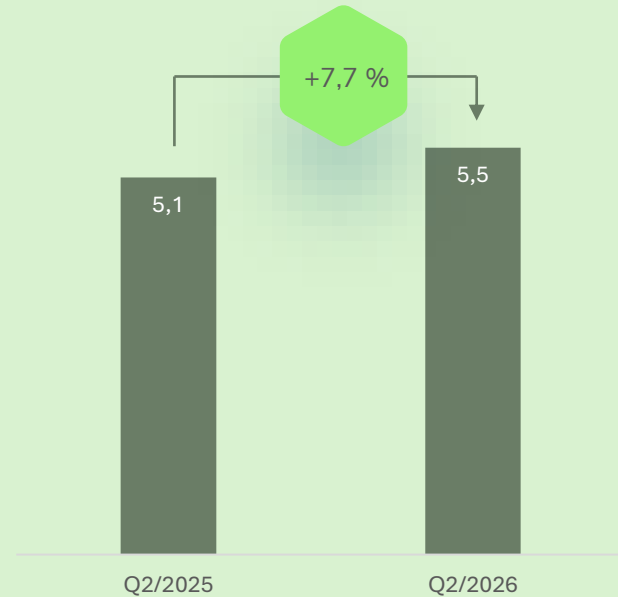
TOIMITUSJOHTAJA OTTO-PEKKA HUHTALA JA
TALOUSJOHTAJA MATTI EILONEN
20.8.2026

Sisältö

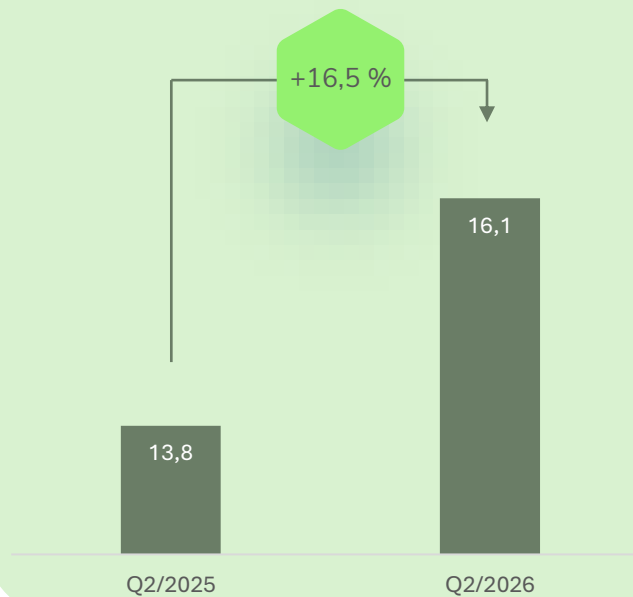
- Q2 kohokokohdat
- Easor lyhyesti
- Strategia ja kasvu
- Q2 2026 luvut
- Ohjeistus vuodelle 2026
- Easor sijoituskohteena

Q2/2026: Kasvupohjan rakentaminen kiihdytti jo hieman liikevaihdon kasvua

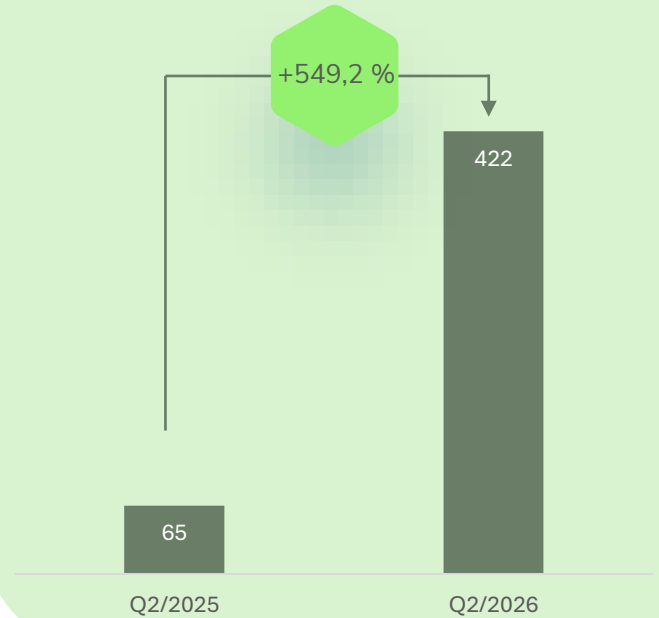
Liikevaihdon kasvu
(milj. euroa)



Yritysasiakkaiden määrän
kehitys (tuhatta)

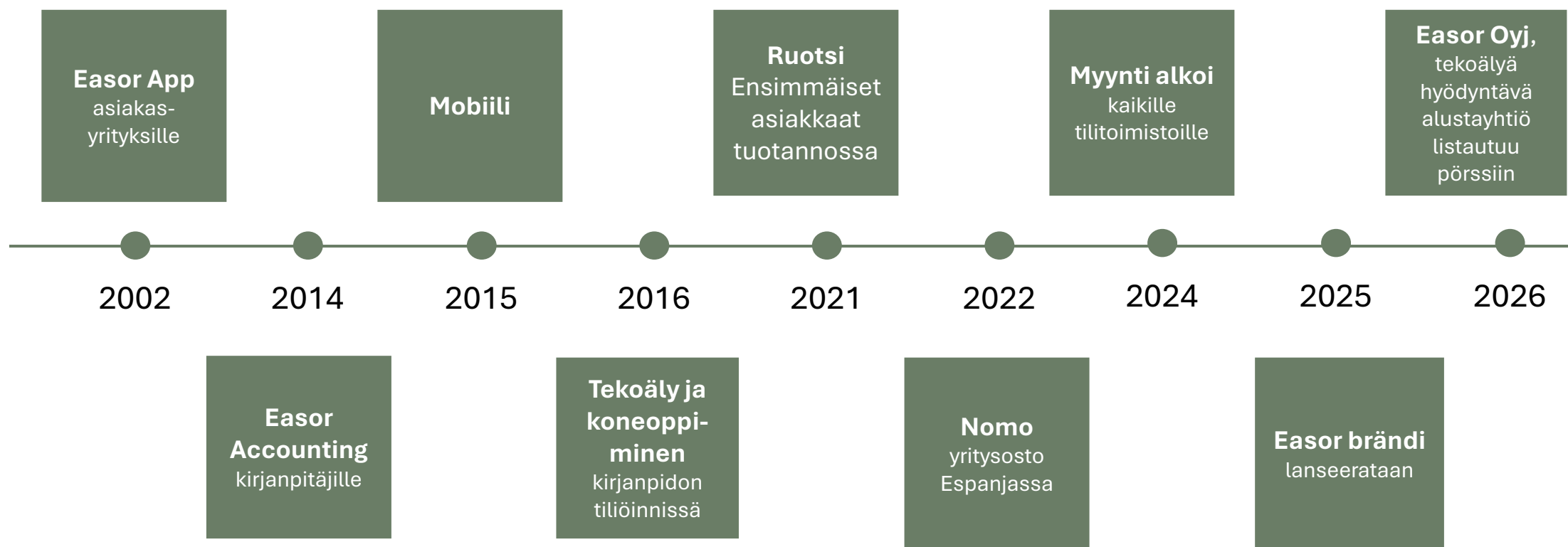


Kumppanitilitoimistojen määrän
kehitys



Easorin matka pähkinäkuoressa

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



Easor lukuina



Laskutetut Pk-asiakkaat

16,000+

ARR (liikevaihto)

20+ MEUR

Työntekijöitä

140+

Ohjelmistojen
loppukäyttäjät

60,000+

Transaktiot vuosittain

10+ miljoonaa

Kumppanitoimistot

422
(6/26)

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”

Palveluntarjoajan haasteet

“Tarvitsen asiakkaita”

Alustapohjainen lähestymistapa muuttaa taloushallintoa

Asiakasyritys



Easor App

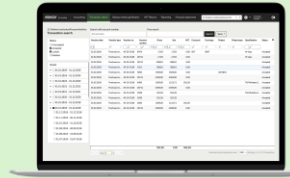
- ✓ Helppokäyttöinen sovellus päivittäiseen liiketoimintaan
- ✓ Oma kirjanpitäjä helposti löydettävissä
- ✓ Helppo integroida muihin ohjelmistoihin



easor



Kumppanitoimisto



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

Palveluntarjoajat

Alisa
PANKKI

intrum

SVEA
EKONOMI

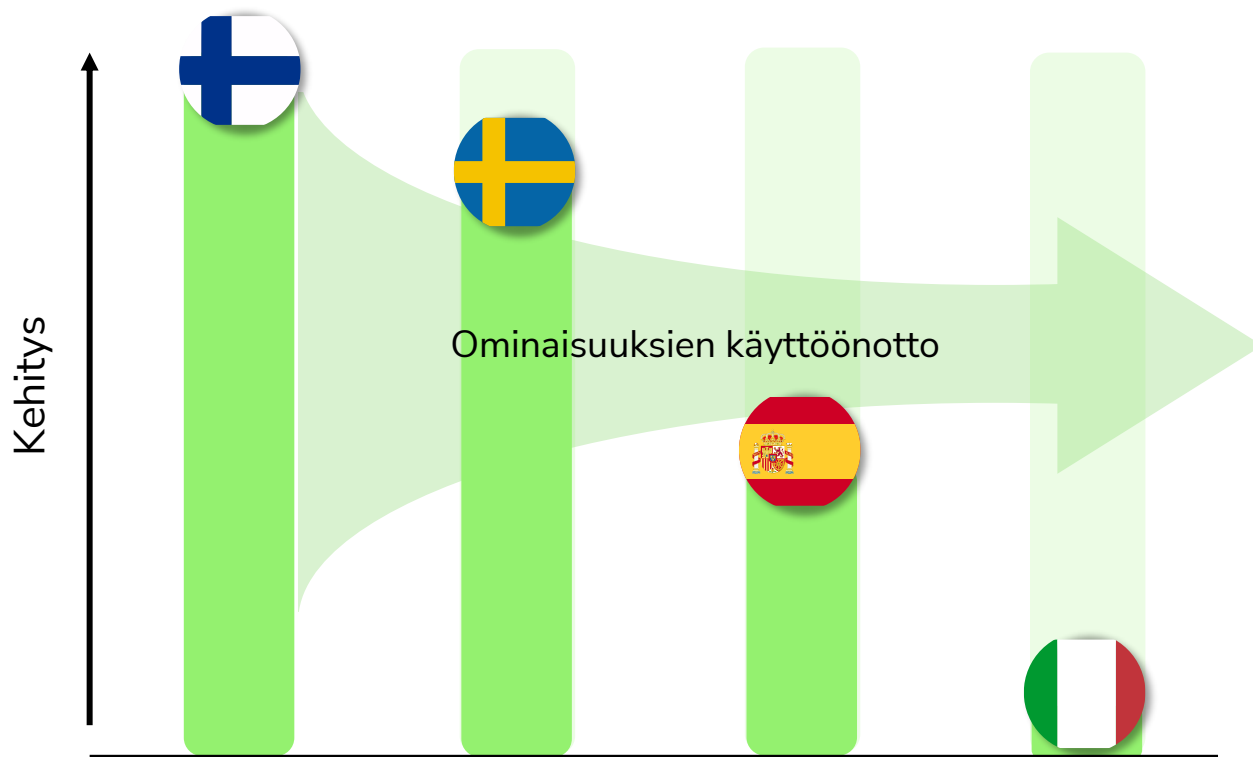


+ muut ammattilaiset

- ✓ Myyntikanava
- ✓ Lisää näkyvyyttä
- ✓ Alhaiset markkinointikulut

Kasvustrategia

Ominaisuuksien käyttöönotto maittäin



1. **Kasvuinvestoinnit**
kumppanituloimistojen ja
yhtysasiakkaiden tuomiseksi
alustalle



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

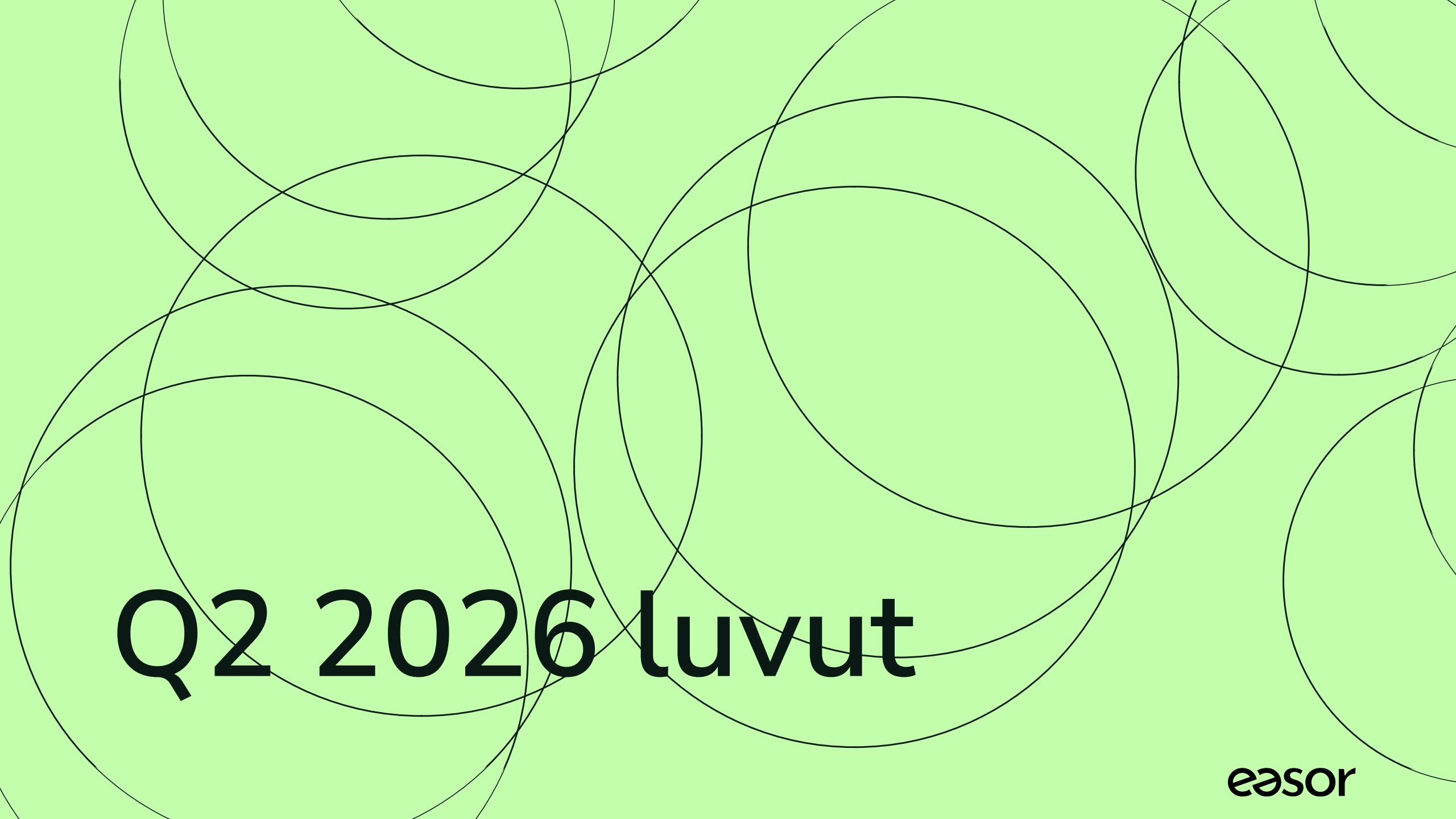
Vuoden 2026 strategiset painopistealueet

01. Kasvu

- Laajensimme kumppanitilitoimistojen verkostoa ja tuimme heitä aktiivisesti uusasiakashankinnassa.
- Kehitimme julkisia rajanpintoja helpottaaksemme asiakkaiden ja kumppaneiden integroitumista ekosysteemiimme.
- Italiassa saimme ensimmäiset tilitoimistot käyttämään maksullista versiota alustastamme.

02. Tekoäly

- Easor ohjelmistot ovat hyödyntäneet koneoppimista ja tekoälyä jo vuodesta 2016 kirjanpidon prosesseissa. Suomessa Taloushallintoliiton tutkimuksen mukaan tilitoimistot arvioivat, että heidän käyttämänsä ohjelmistot käsittelevät ostolaskuista 47 prosenttia automaattisesti. Sen sijaan automaatioaste Easorin kirjanpito-ohjelmassa on noin 80 prosenttia koko käsiteltävän aineiston osalta, joista ostolaskujen automaattinen tiliöinti on yksi helpoimmin automatisoitavista.
- Ohjelmistokehityksessä tekoälytyökalut ovat nopeuttaneet kehitystyötämme merkittävästi.
- Kesäkuussa toimme palkanlaskennan AI assistentin pilottikäyttöön helpottamaan palkanlaskentaa.

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 in a way that creates a complex, web-like structure across the entire slide.

Q2 2026 luvut

Q2/2026 lyhyesti

1

Ensimmäinen kokonainen vuosineljännes itsenäisenä pörssiyhtiönä – kasvu kiihtyi hieman

- Kumppanilaittoimistojen määrä onnistuttiin yli kuusinkertaistamaan vuodessa 442 (65) toimistoon, mikä luo pohjaa tulevaisuuden kasvulle.

2

Yritysasiakkaiden määrän vakaa kasvu

- Yritysasiakkaiden määrä kasvoi vuodessa 16,5 prosenttia 16,1 (13,8) tuhanteen. Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 7,7 % ja vertailukelpoinen kannattavuus laski suunnitellusti kasvun kiihdyttämiskustannusten, itsenäisenä pörssiyhtiönä toimimisen aiheuttamien kustannusten ja kohonneiden poistojen vaikutuksesta.

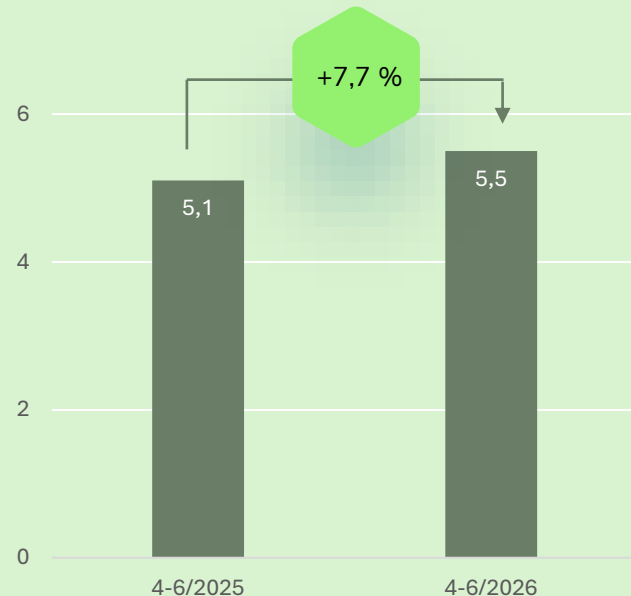
3

Investointitaso laskee

- Investoinnit omiin ohjelmistoihin pienenevät suunnitellusti 10,1 prosenttia 4,7 (5,2) miljoonaan euroon vertailukauteen nähden. Yhtiö sijoittaa investointien laskusta vapautuvan kassavirran kasvuinvestointeihin.

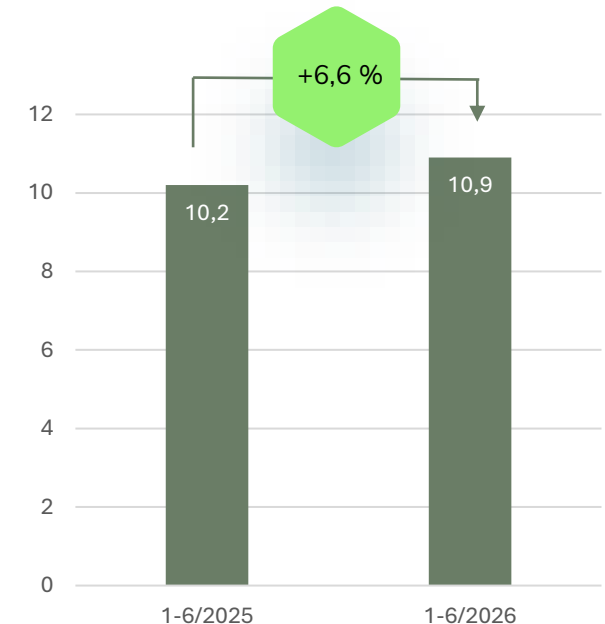
Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys

Vertailukelpoinen liikevaihto
Q2 2026 (milj. euroa)



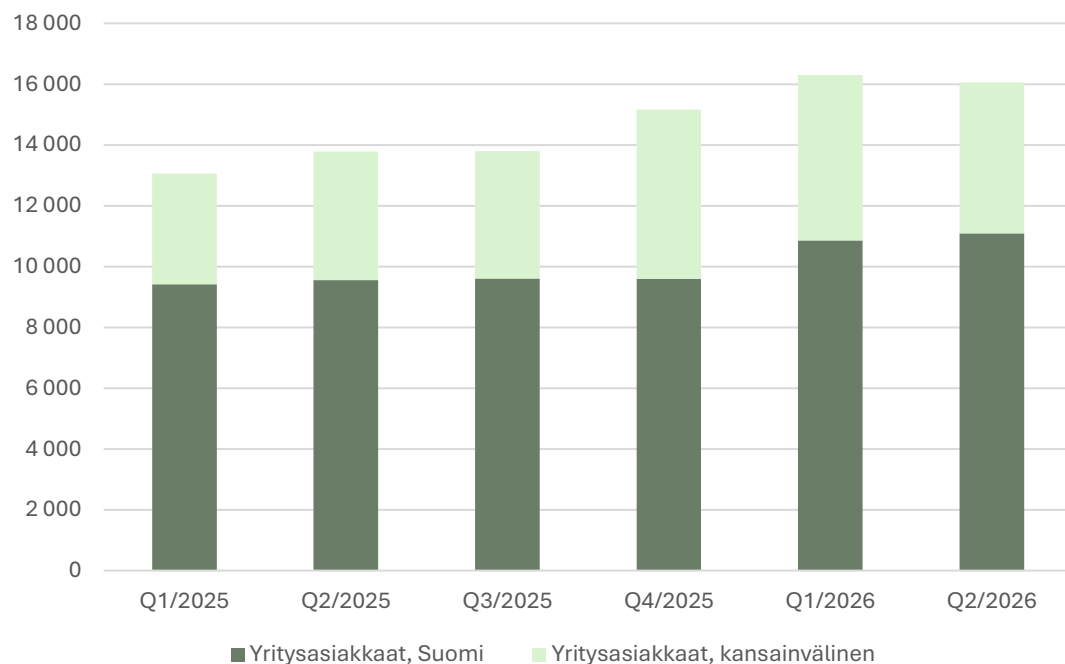
- Kasvu syntyi Suomesta ja Espanjasta. Asiakasmäärä kasvoi laajemman jakelukanavaverkoston ansiosta.
- Ohjelmistoveloitukset aloitettiin Espanjassa vuoden alussa.
- Kumppanitilitoimistoverkosto kehittyi hyvin.
- Laajemman jakelukanavaverkoston uudet asiakkuudet tukivat kasvua.

Vertailukelpoinen liikevaihto
H1 2026 (milj. euroa)



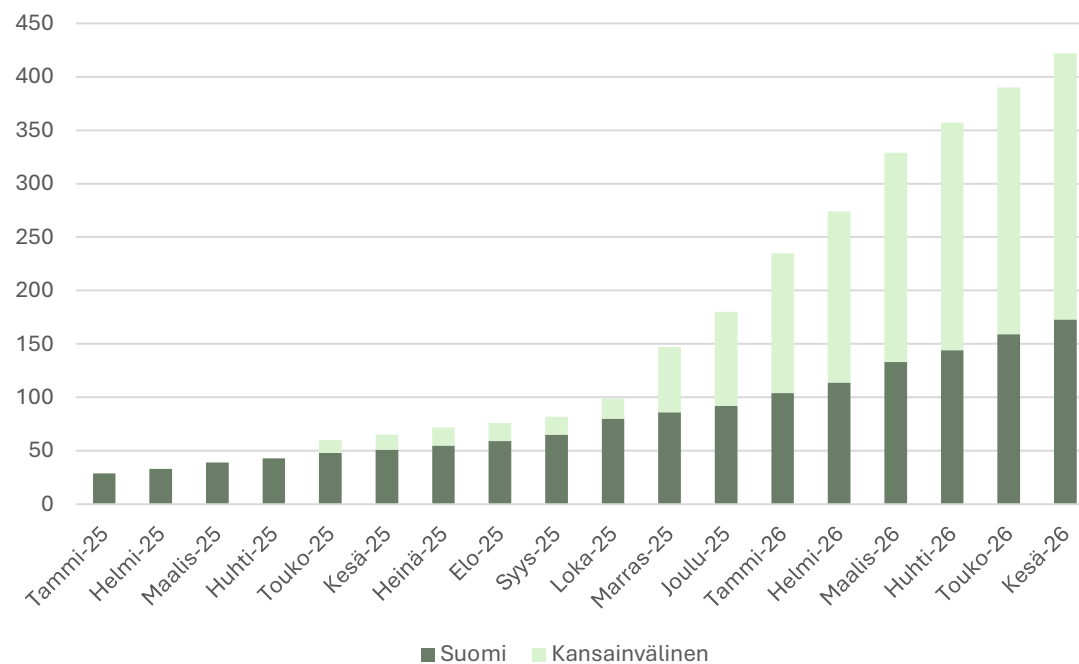
Kasvu tulee uusasiakashankinnasta

Asiakkaiden määrä *



Yritysassiakkaiden määrän kasvu tukee lyhyen ja keskipitkän aikavälin kasvua.

Kumppanitulitoimistojen määrä

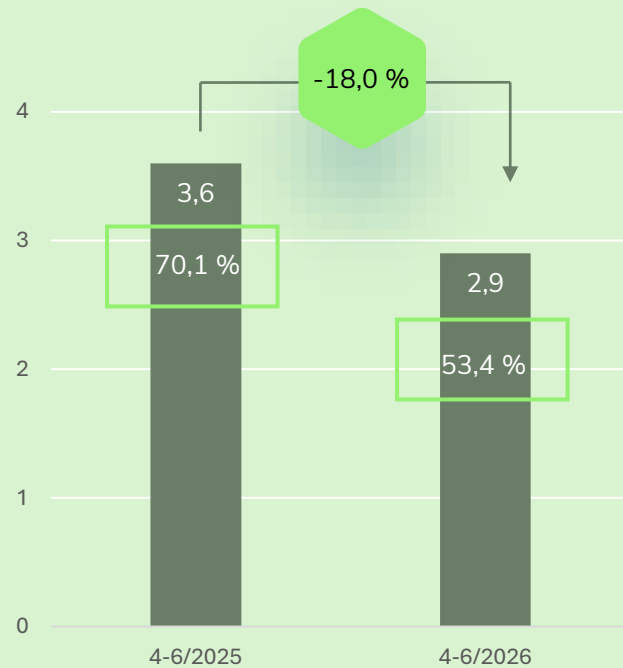


Kumppanitulitoimistojen määrän kasvu tukee keskipitkän ja pitkän aikavälin kasvua.

**Asiakasmäärän raportoinnissa on siirrytty raportoimaan vain veloittettavia asiakkuuksia. Ei-veloitettavien yritysasiakkaiden määrän raportointi on lopetettu. Vuosineljänneksen asiakasmäärä on laskettu kuukausittain laskutettujen asiakkaiden keskiarvona. Aikaisempien kausien kansainväliset asiakkuudet, joista on veloitukset aloitettu vuoden 2026 alussa on laskettu veloittettaviksi kaikille kausille vertailukelpoisuuden helpottamiseksi.*

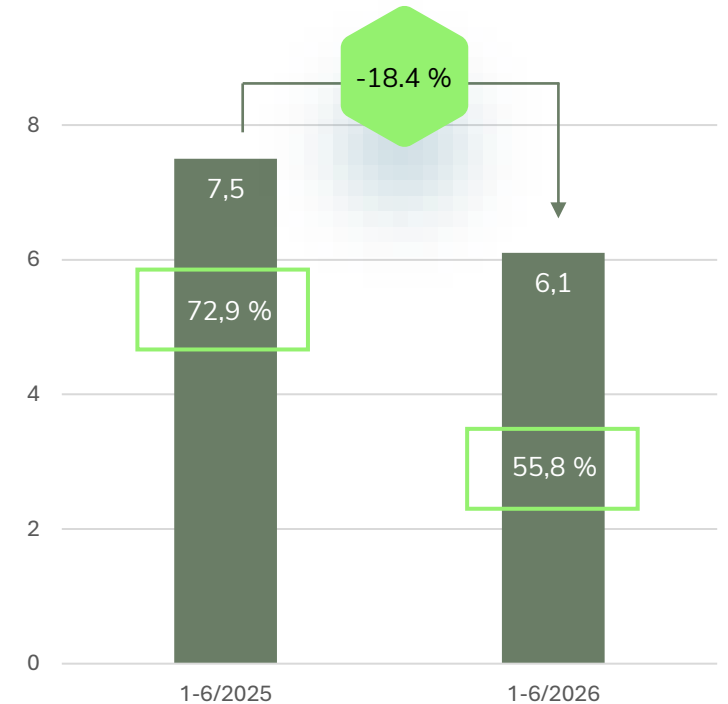
Vertailukelpoisen käyttökatteen kehitys

Vertailukelpoinen käyttökate
Q2 2026 (milj. euroa)



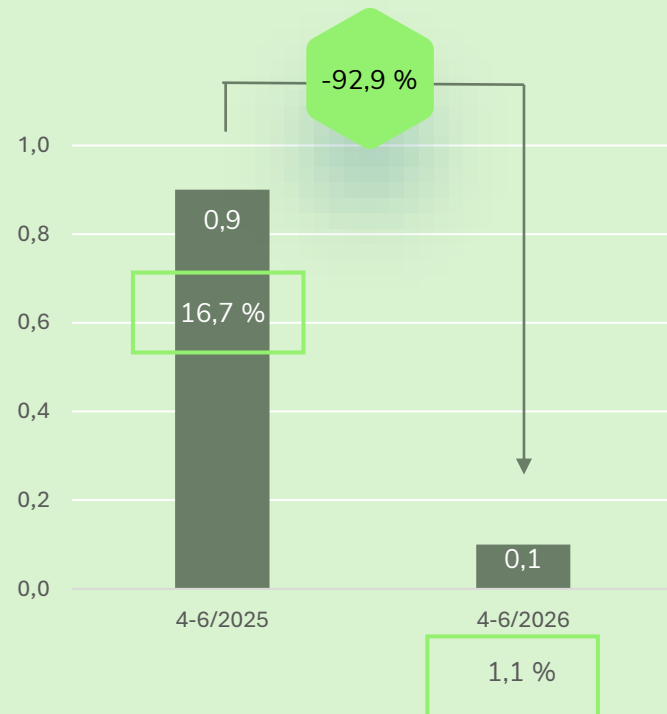
- Vertailukelpoinen kannattavuus laski suunnitellusti kasvun kiihdyttämiskustannusten ja itsenäisenä pörssiyhtiönä toimimisen aiheuttamien kustannusten vaikutuksesta.

Vertailukelpoinen käyttökate H1 2026
(milj. euroa)



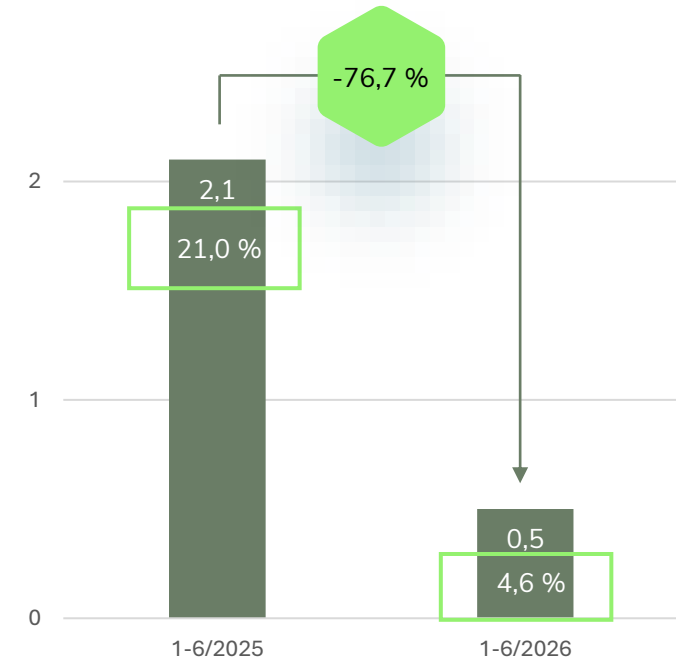
Vertailukelpoisen liikevoiton kehitys

Vertailukelpoinen liikevoitto
Q2 2026 (milj. euroa)



- Vertailukelpoinen kannattavuus laski suunnitellusti kasvun kiihdyttämiskustannusten ja itsenäisenä pörssiyhtiönä toimimisen aiheuttamien kustannusten vaikutuksesta.
- Vertailukelpoista liikevoittoa painoi aiemmasta korkeammasta investointitasosta johtuneet kohonneet poistot.

Vertailukelpoinen liikevoitto H1 2026
(milj. euroa)



Easorin taloudellinen ohjeistus vuodelle 2026



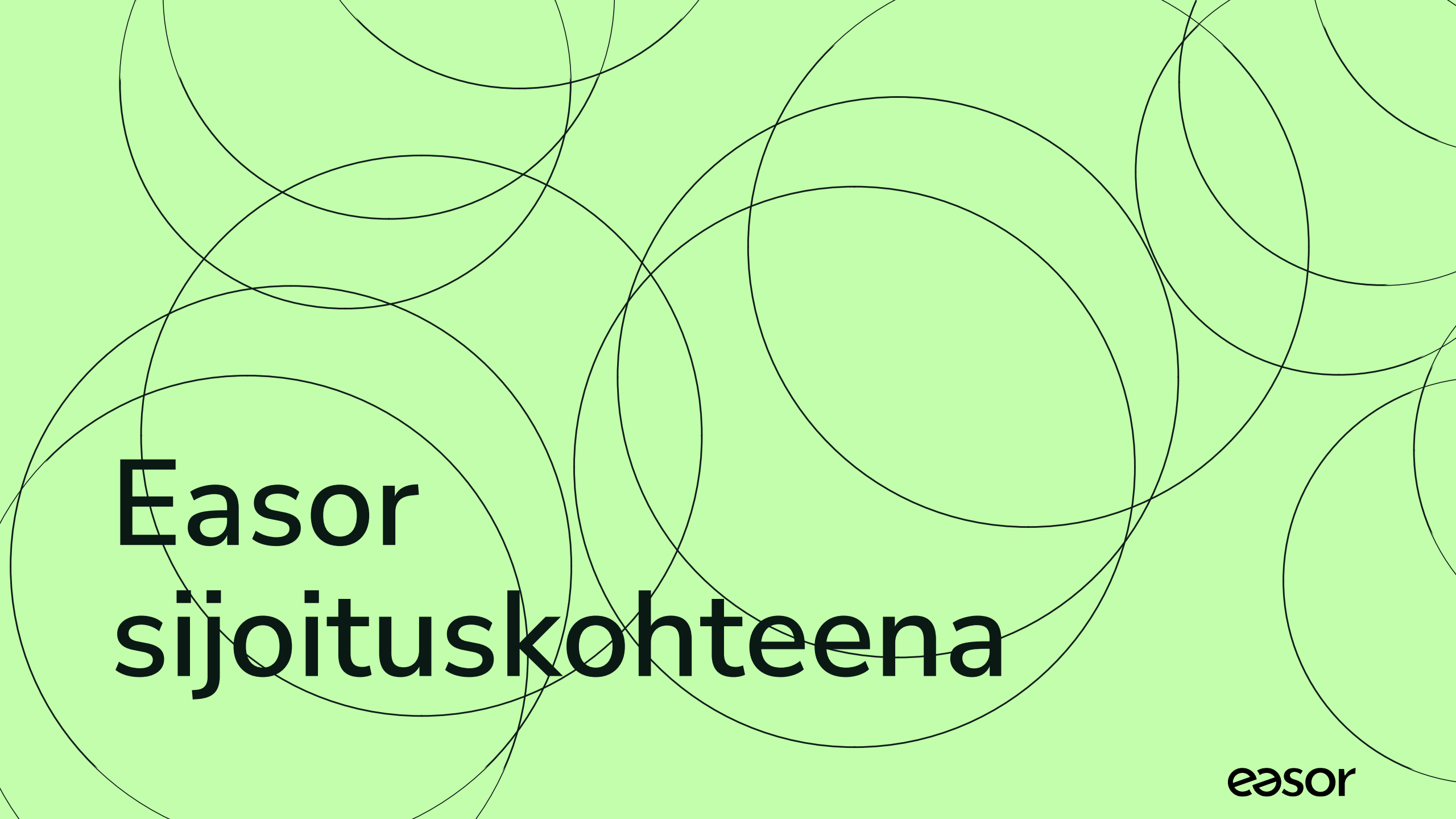
Ohjeistus (ennallaan, julkaistu 16.12.2025)

- 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