

Tilinpäätöstiedote 2025

Toimitusjohtaja Juho Ahosola ja talousjohtaja Matti Säkkinen
Talenom Oyj 11.3.2026

TALENOM



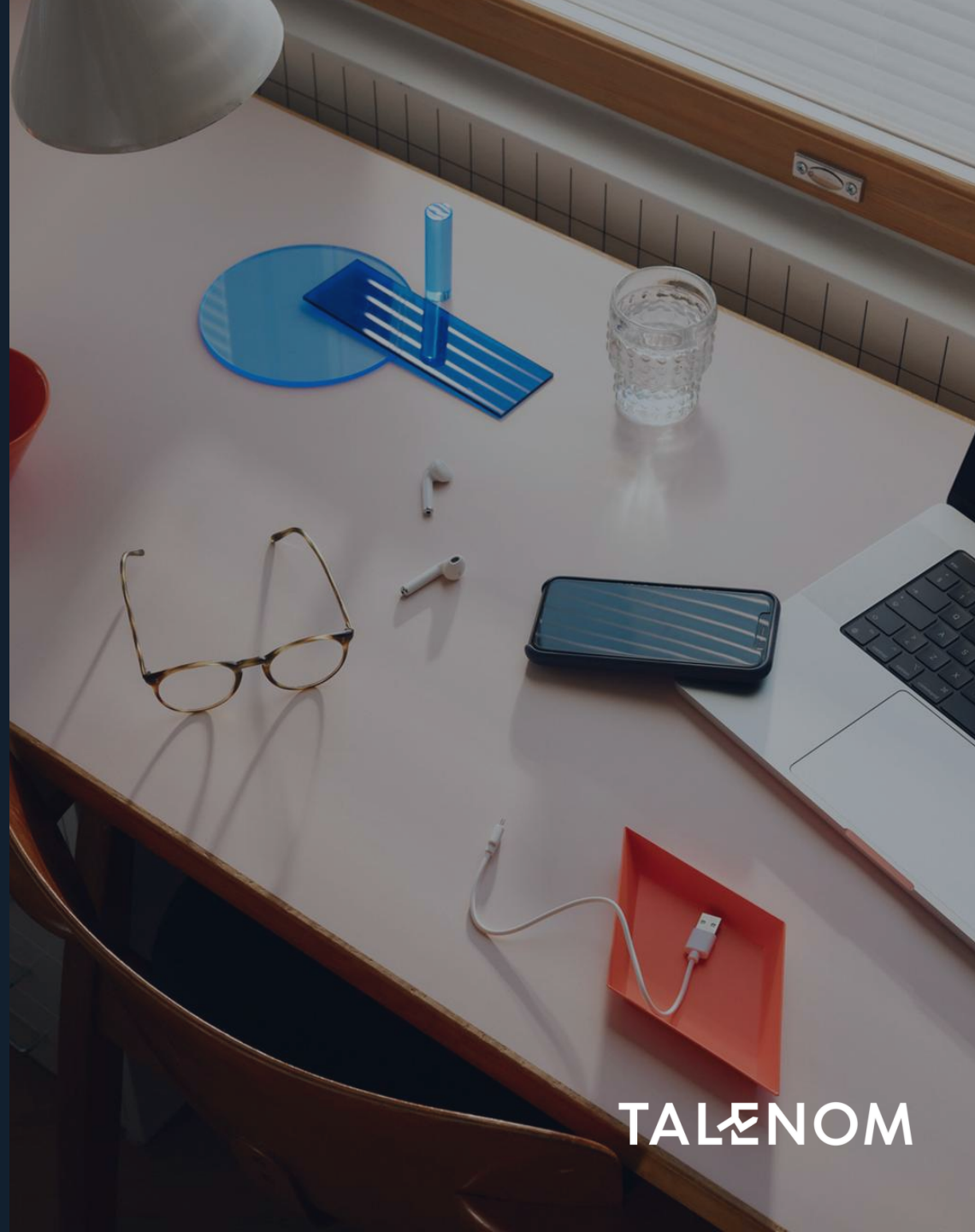
Juho Ahosola
Toimitusjohtaja
juho.ahosola@talenom.fi
+358 50 525 6043



Matti Säkkinen
Talousjohtaja
matti.sakkinen@talenom.fi
+358 41 433 8544

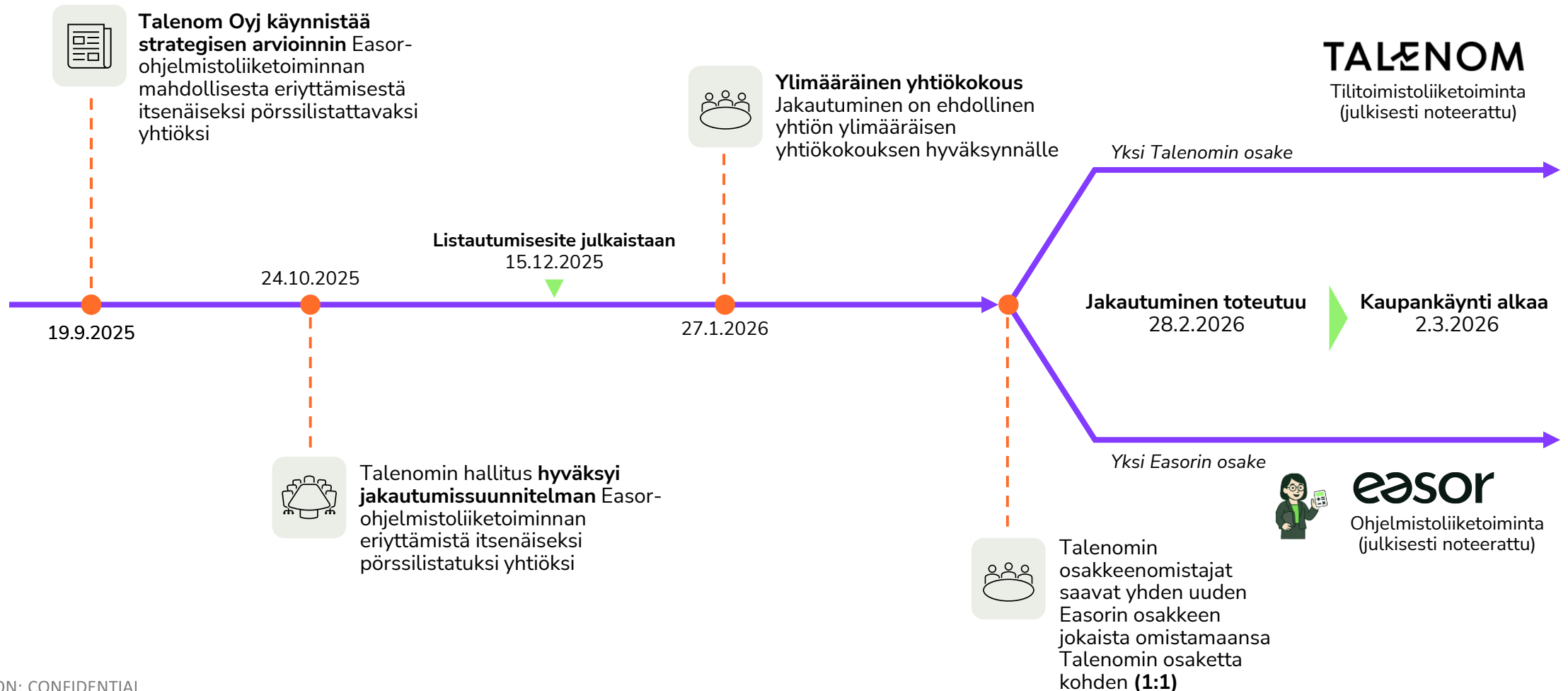
Sisältö

- Jakautuminen
- Yleistä Talenomista
- Markkina ja strategia
- Katsauskausi lyhyesti
- Taloudellinen kehitys
- Näkymät ja ohjeistus



TALENOM

Easor-ohjelmistoliiketoiminnan eriyttäminen itsenäiseksi pörssiyhtiöksi saatu päätökseen



Jakautuminen ja sen strateginen tausta

1) Molemmat yritykset voivat toimia ohjelmistonäkökulmasta joustavammin ja kasvaa nopeammin, koska:

- Easor voi hankkia asiakkaita muiden tilitoimistojen kautta, ja
- Talenom ei enää ole riippuvainen yhdestä ohjelmistosta. Käytämme parhaita saatavilla olevia ratkaisuja asiakkaidemme tarpeiden täyttämiseksi.

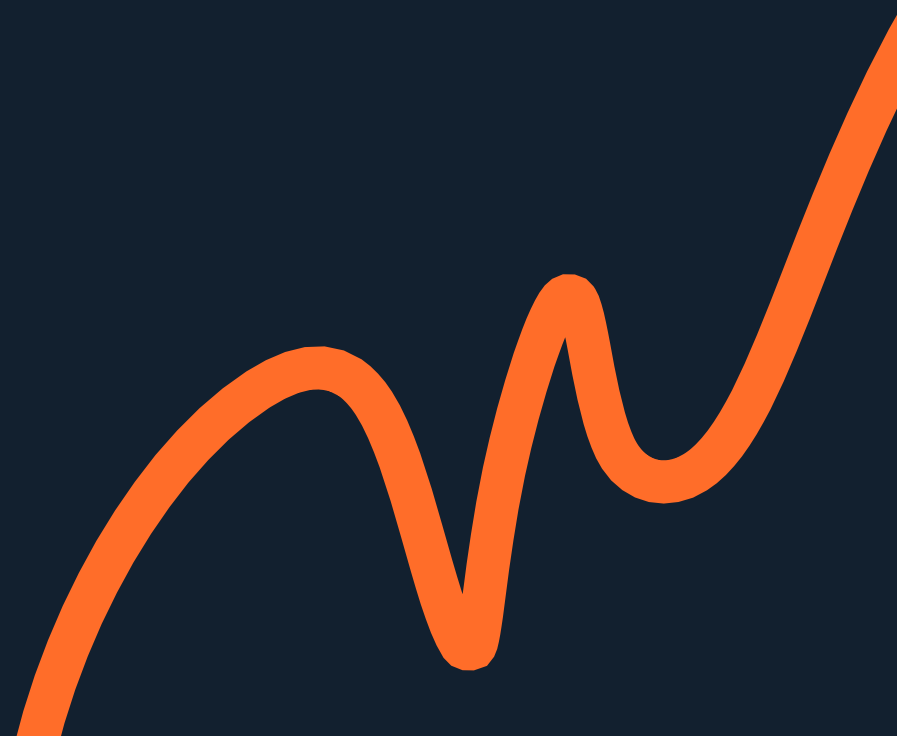
2) Talenomin johto voi keskittyä yhteen selkeään palveluliiketoimintaan ja sen kehitykseen.

- Päätöksenteko selkeytyy.
- Voimme aidosti keskittää energiamme palvelukokemukseen ja sen jatkuvaan parantamiseen.

Talenomin ohjelmistostrategia: käytämme parhaita ratkaisuja asiakkaidemme tarpeiden täyttämiseksi ja kasvumme tukemiseksi.

The logo for Easor, featuring the word "easor" in a lowercase, white, sans-serif font.The logo for Talenom, featuring the word "TALÉNOM" in a white, uppercase, sans-serif font, with a stylized "E" that incorporates a horizontal line.

Yleistä Talenomista



Talenom lyhyesti

Talenom on moderni taloushallintoalan palveluyhtiö. Autamme yrittäjiä menestymään monipuolisilla kirjanpito-, palkanlaskenta- ja konsultointipalveluilla. Toimimme Suomessa, Ruotsissa ja Espanjassa ja kasvamme sekä orgaanisesti että strategisten yritysostojen kautta.

Talenom yhdistää vahvan paikallisen osaamisen ja skaalautuvan ONE Talenom -konseptin, joka parantaa asiakas- ja henkilöstökokemusta sekä kannattavuutta. Yhdessä parhaiden digitaalisten työkalujen kanssa tämä luo vahvan perustan kestäväälle ja hallitulle kasvulle.



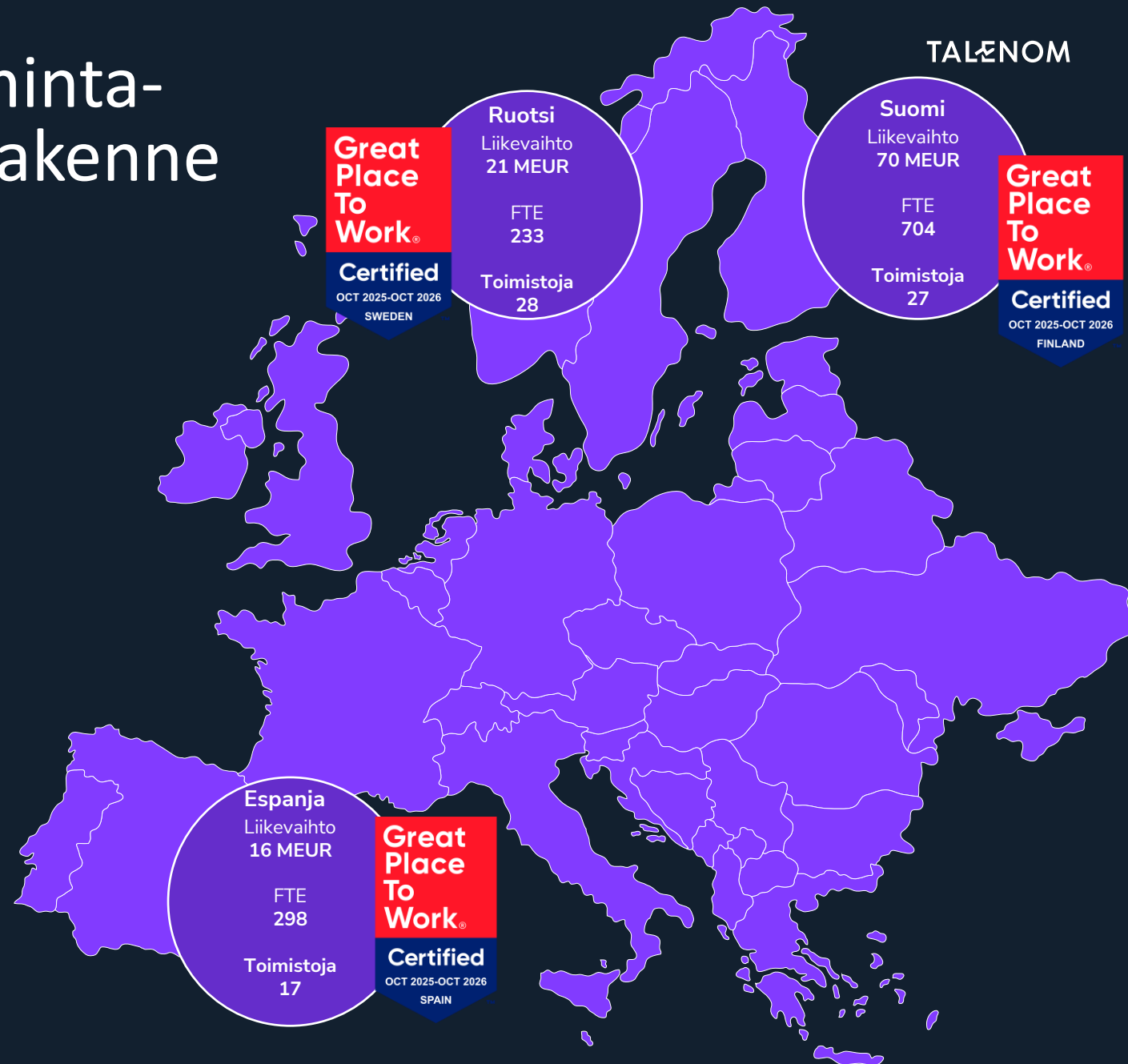
Talenom yleiskatsaus: toimintaympäristö ja organisaatorakenne

Toimintaympäristöt

- Toimintaa Suomessa (vuodesta 1972), Ruotsissa (vuodesta 2019) ja Espanjassa (vuodesta 2021).
- 1 235 työntekijää 72 toimistossa.
- Emme tavoittele toiminnan laajentamista uusiin maihin; keskitymme kasvuun nykyisillä markkinoillamme.

Organisaatorakenne

- Meillä on globaali johtoryhmä, jossa on edustajia jokaisesta toimintamaasta. Samaan aikaan uskomme vahvaan paikalliseen omistajuuteen ja johtajuuteen, ja jokaisella maalla on oma itsenäinen johtoryhmänsä.

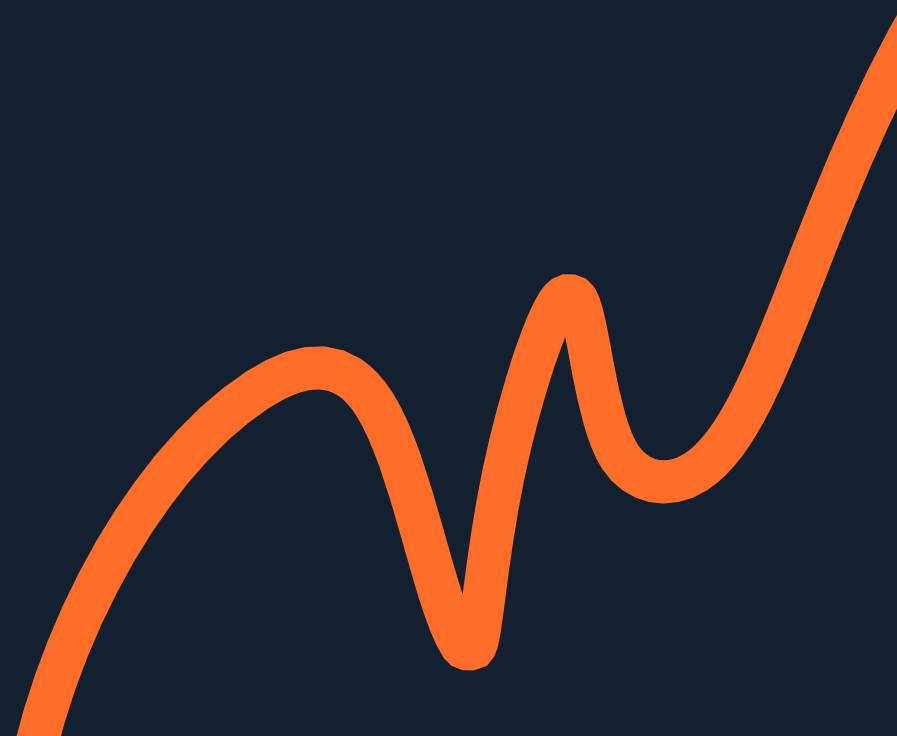


Tuemme asiakkaitamme kattavalla palvelukokonaisuudella, joka on räätälöity heidän yksilöllisiin tarpeisiinsa

Toimialakohtaiset ratkaisut valituille toimialoille

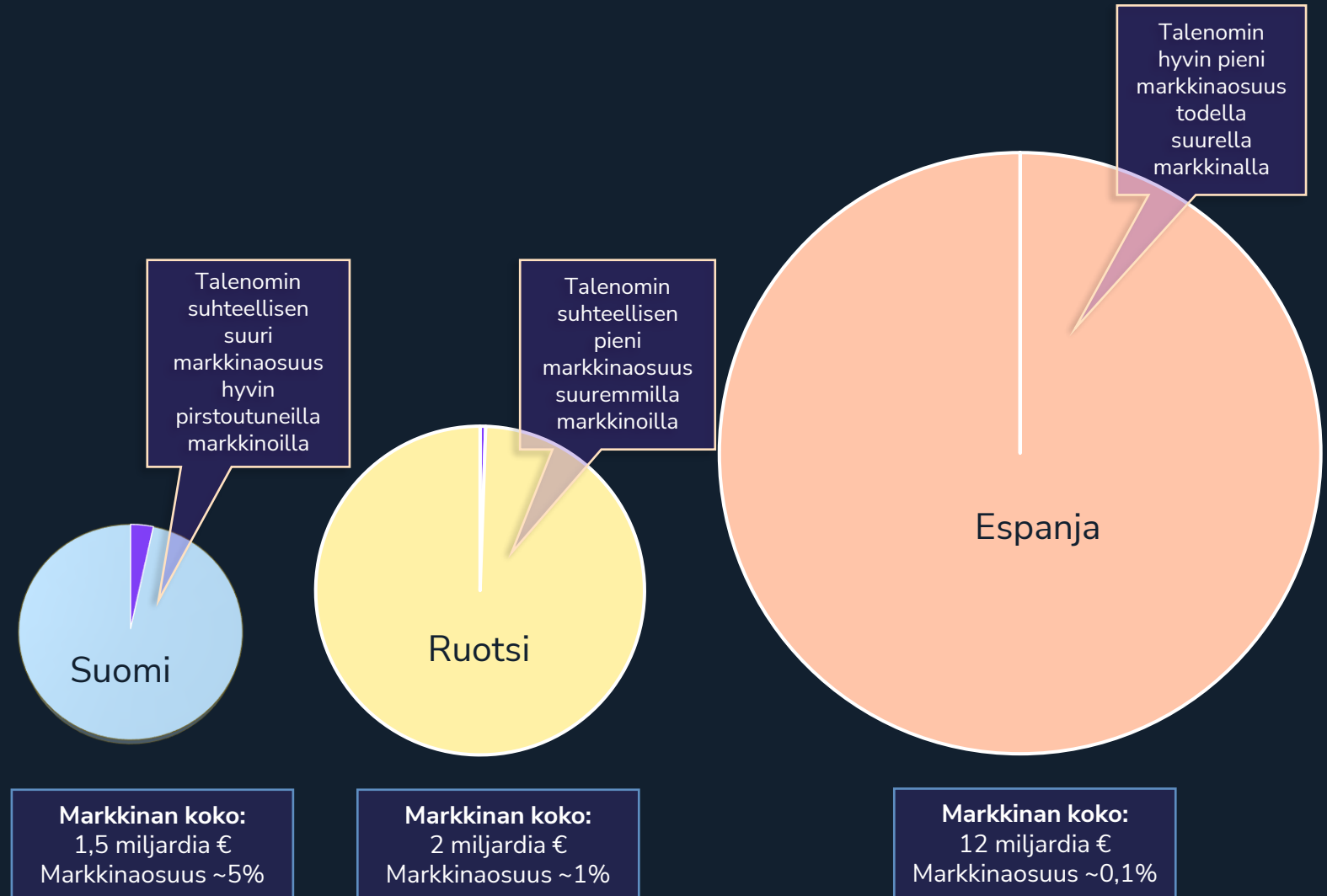


Markkina ja strategia



Markkinat: Merkittävä markkinapotentiaali toimintamaissa

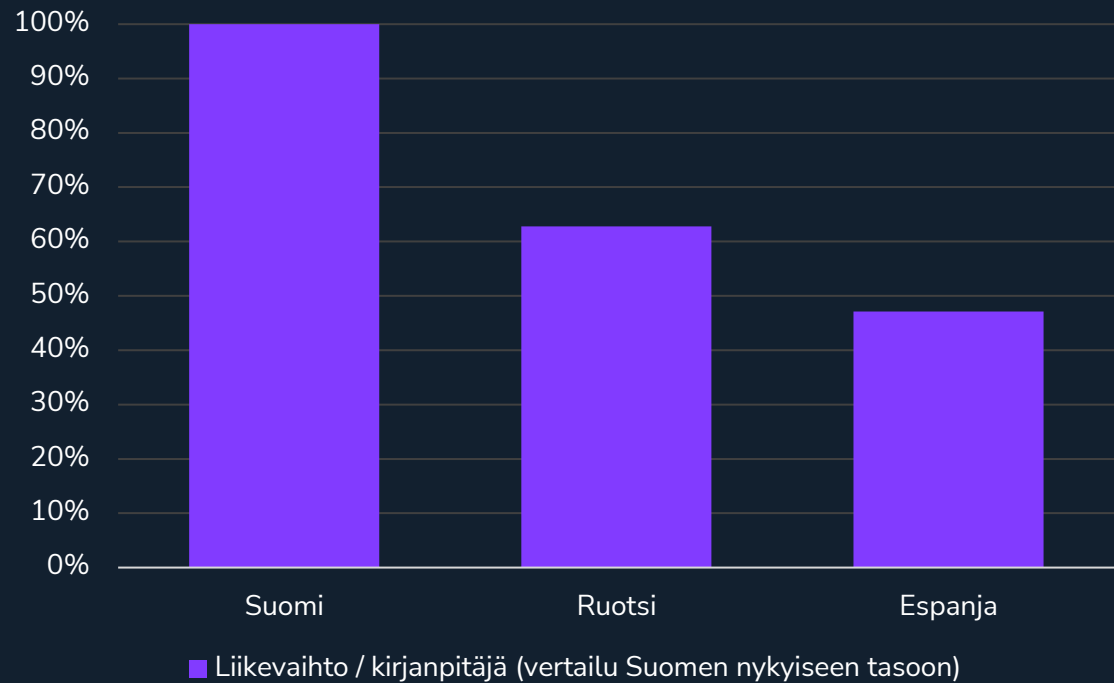
- Kirjanpitopalveluiden markkinat Euroopassa ovat erittäin pirstaloituneet.
- Kasvavat sääntelyvaatimukset muovaavat markkinoita kohti kasvua ja konsolidaatiota.
- Markkinaosuutemme on edelleen suhteellisen pieni kaikissa toimintamaissamme. Näemme merkittävää kasvupotentiaalia nykyisillä markkinoillamme.



Kirjanpitäjän laskutus eri maissa

TALÉNOM

- Maan kehitysvaihe näkyy myös kirjanpitäjäkohtaisessa laskutuksessa
- One Talenom –konsepti tarjoaa potentiaalia kirjanpitäjäkohtaisen tuottavuuden parantamisen



Havainnollistava data

Toiminnan laajentaminen samassa markkinassa

TALÉNOM

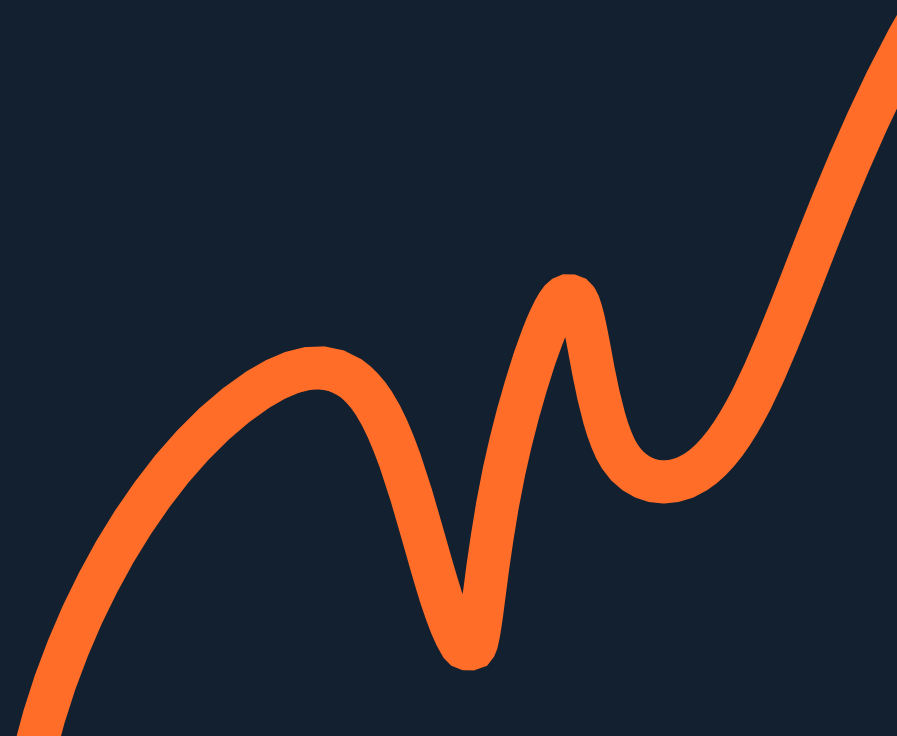
- Jakautuminen laajentaa Talenomin tavoitettavissa olevaa asiakaskuntaa samalla markkina-alueella.
- Kyky palvella asiakkaita useiden ohjelmistojen avulla.
- ONE Talenom -toimintamalli mahdollistaa skaalautuvan ja johdonmukaisen palvelun ohjelmistoympäristöstä riippumatta.

Ohjelmistojoustavuus laajentaa potentiaalista markkinaa



Strategian keskeiset elementit ja painopistealueet: Mihin Talenomin strategia perustuu?

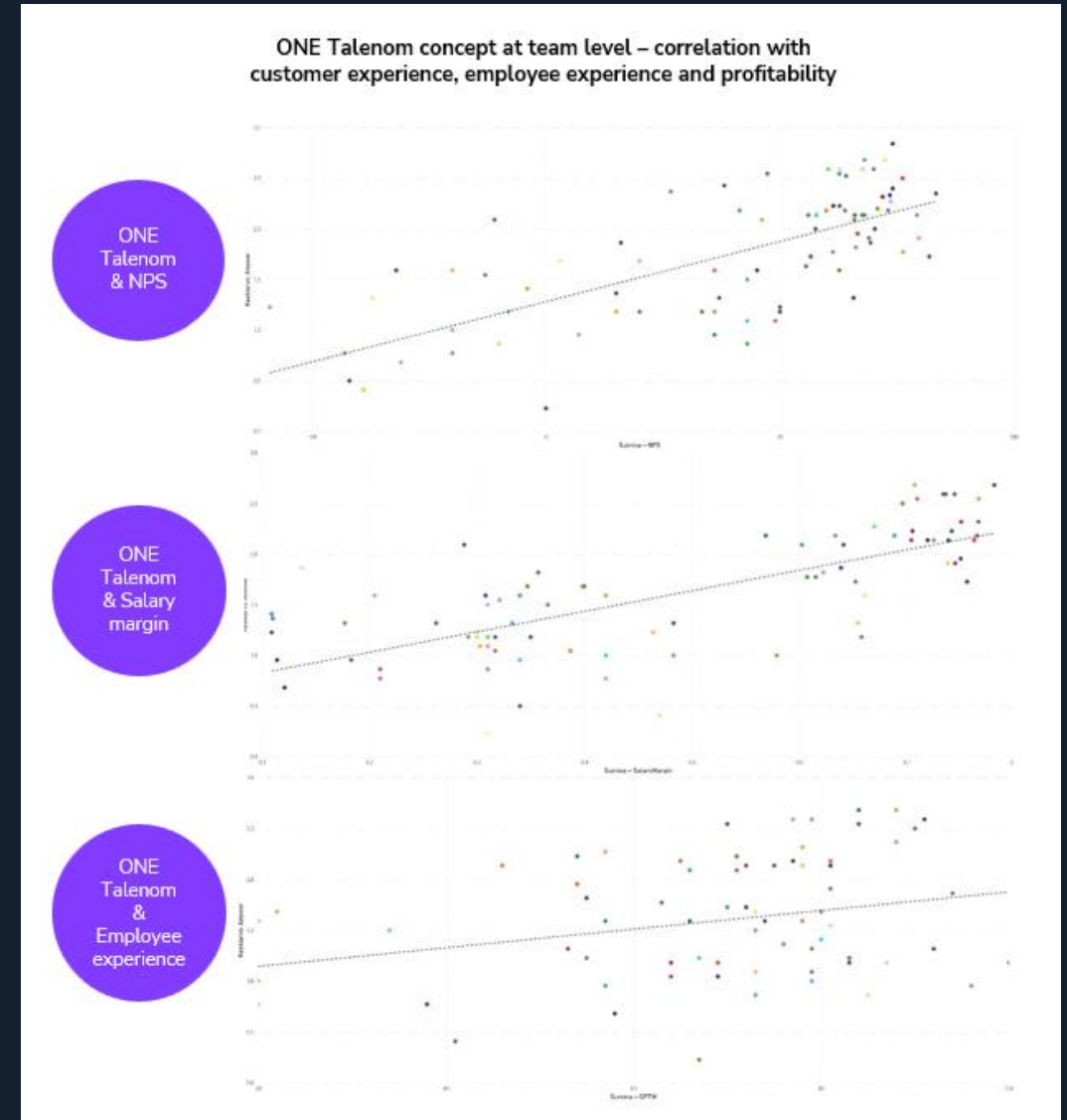
1. ONE Talenom -konsepti
2. M&A-strategia
3. Orgaaninen kasvu



1. ONE Talenom -konsepti

- **ONE Talenom – Yhtenäinen tapa johtaa, palvella ja kasvaa**
- Meillä on vuosikymmenten kokemus prosessien ja parhaiden käytäntöjen kehittämisestä.
- ONE Talenom hyödyntää näitä parhaita käytäntöjä – johtamismallejamme, prosessejamme, digitalisaation ja automaation käyttöä sekä tapoja, joilla rakennamme erinomaista asiakaskokemusta.
- ONE Talenom varmistaa johdonmukaisen ja tehokkaan toiminnan kaikissa maissa ja kaikissa tiimissä.
- Konseptin systemaattinen käyttö on osoittanut parantavan asiakaskokemusta, työntekijäkokemusta ja kokonaisvaltaista suoriutumista.

ONE Talenom muuttaa parhaat käytännöt paremmiksi asiakastuloksiksi ja vahvemmaksi kokonaisvaltaiseksi suoriutumiseksi.



2. M&A-strategia

1. Olemme oppineet paljon

- Viimeisten vuosien kokemuksemme ovat osoittaneet, mikä toimii: hankimme yrityksiä, jotka haluavat integroitua täysin Talenomiin ja uskovat ONE Talenom -malliin.

2. Valikoiva lähestymistapa yhteisellä visiolla

- Olemme läpinäkyviä strategiastamme ja odotuksistamme yritysostoprosessin aikana. Etenemme vain, kun tulevaisuudesta on vahva, yhteinen näkemys.

3. Kasvua tavoittelevien yritysten hankinta

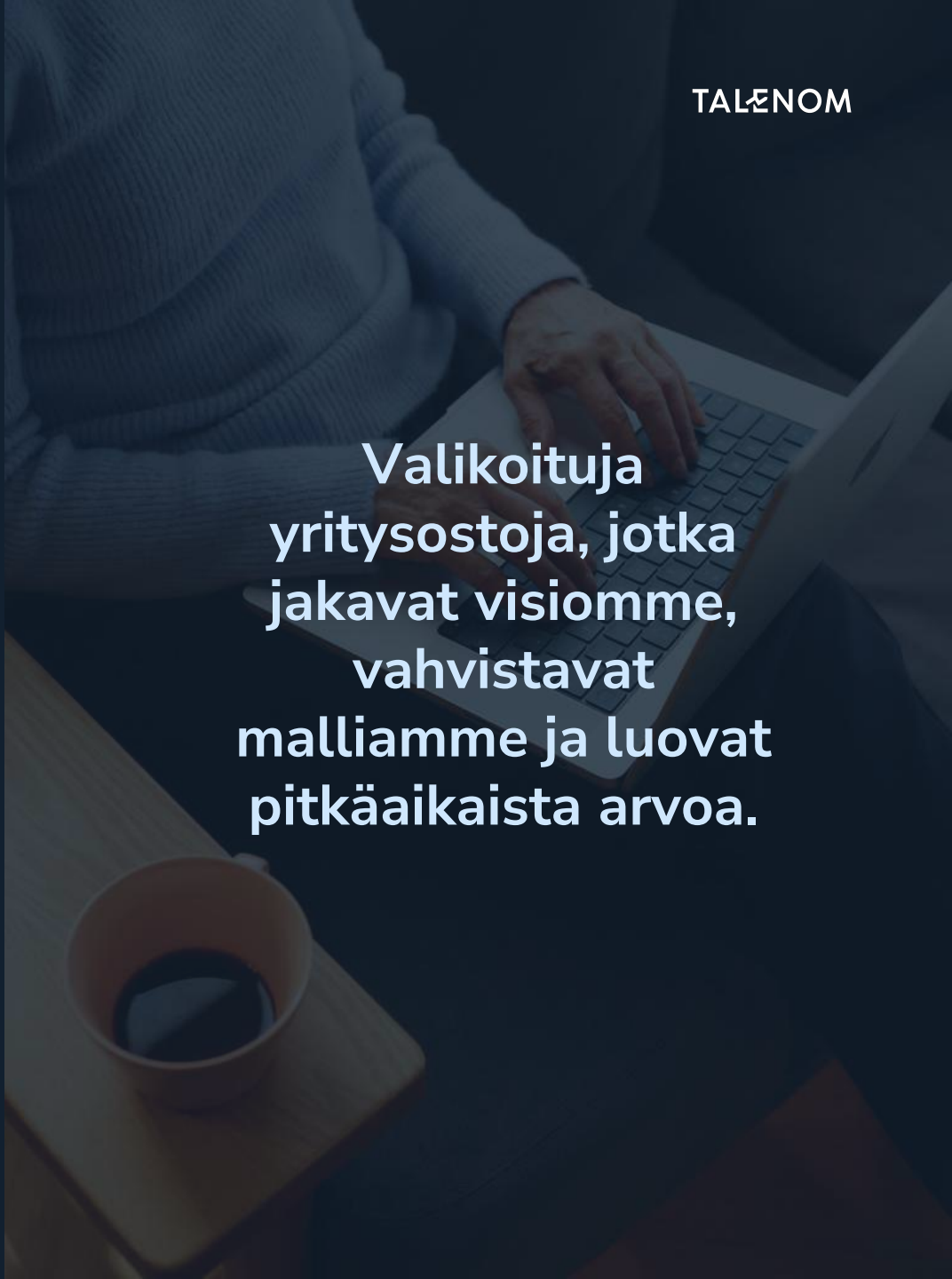
- Etsimme yrityksiä, joilla on selkeä kasvun ajattelutapa ja halu kehittyä osana Talenomia.

4. Paikallisen läsnäolon vahvistaminen

- Hankimme yrityksiä, jotka vahvistavat paikallista jalanjälkeämme ja tukevat strategiaamme olla sekä suuri että aidosti paikallinen.

5. Ei volyymihankintoja

- M&A-lähestymistapamme on erittäin valikoiva. Keskitymme yritysostoihin, jotka luovat merkityksellistä pitkäaikaista arvoa ja vahvaa molemminpuolista hyötyä.



**Valikoituja
yritysostoja, jotka
jakavat visiomme,
vahvistavat
malliamme ja luovat
pitkäaikaista arvoa.**

3. Orgaaninen kasvu

1. Uusasiakashankinta

- Meillä on toimivat myynti- ja markkinointiorganisaatiot jokaisessa maassa – mikä ei ole tyypillistä alallamme.
- Tavoittelemme aktiivisesti kasvua digitaalisen markkinoinnin, järjestelmällisen myyntityön ja vahvan paikallisen läsnäolon kautta.
- Paikallinen läsnäolo on keskeinen kilpailuetu: laaja toimistoverkostomme pitää meidät lähellä asiakkaitamme.
- Suositukset ovat keskeisiä strategiassamme – visiomme on olla alan suosituin kumppani.

2. Olemassa olevien asiakassuhteiden kasvattaminen

- Tarjoamme konsultointia: laajempia palvelupaketteja, neuvontapalveluita, HR-palveluita ja muita lisäarvoa tuottavia ratkaisuja asiakkaidemme tarpeiden tukemiseksi.
- Mitä kattavammin asiakkaamme käyttävät palveluitamme, sitä tyytyväisempiä he ovat ja sitä vahvemmaksi kumppanuus kasvaa.
- Tavoitteenamme on lisätä jokaiselle asiakkaalle luomaamme arvoa ja rakentaa pitkäaikaisia, syviä asiakassuhteita.

Kasvamme orgaanisesti aktiivisen uusasiakashankinnan kautta ja laajentamalla tuottamaamme arvoa nykyisille asiakkaille.

Vuoden 2026 strategiset painopistealueet

1.**Uuden strategian
toimeenpano kaikissa
toimintamaissa**

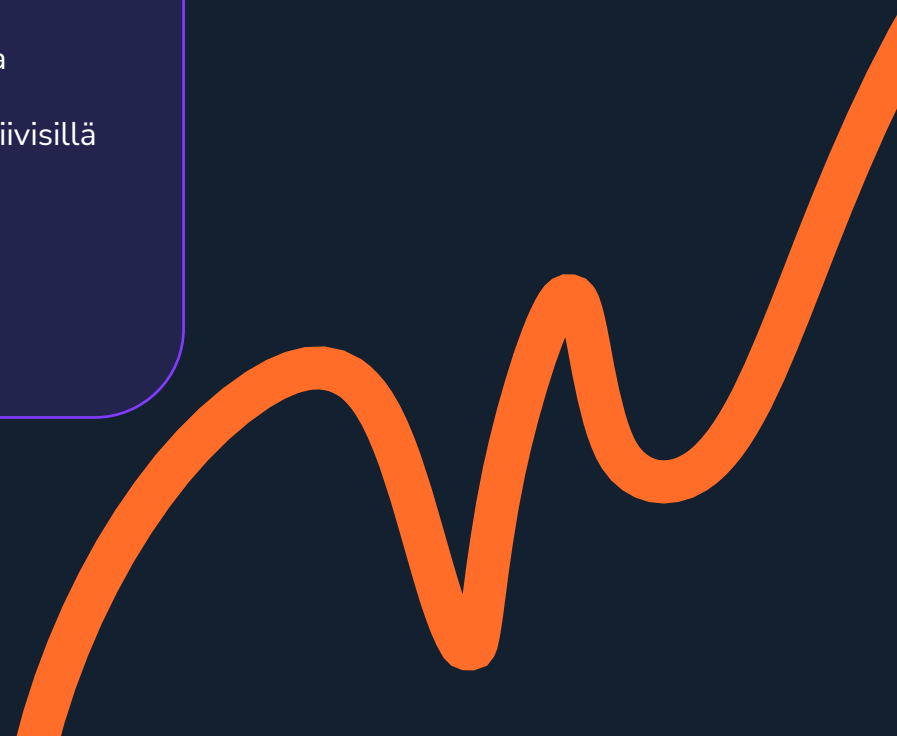
- Toiminnan aloittaminen itsenäisenä palveluyhtiönä 1.3.2026
- Systemaattinen One Talenom –toimintamallien jalkautus

2.**Ruotsin ja Espanjan
kannattavuuden
parantaminen**

- Resurssien sopeuttaminen suhteessa liiketoimintaan
- One Talenom –toimintamallit tukemaan kannattavuutta

3.**Kasvustrategian
toteuttaminen kaikissa
toimintamaissa**

- Orgaaniseen kasvuun panostaminen ja ohjelmistostrategia
- Kasvaminen selektiivisillä yritysostoilla



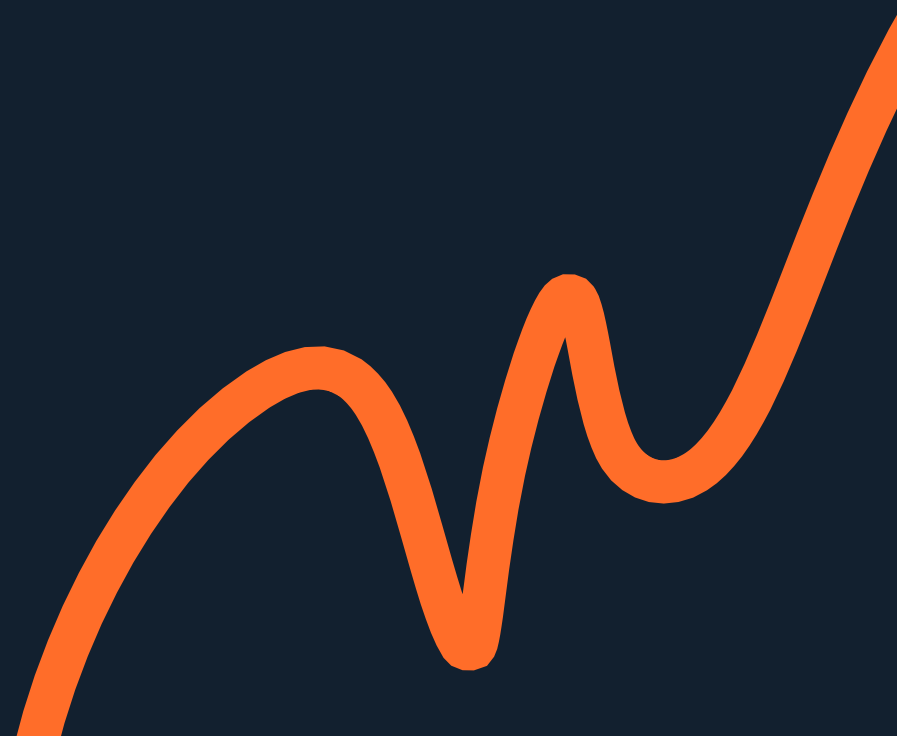
Talenom sijoituskohteena

- **Defensiivinen liiketoimintamalli** – tulot ovat pääosin toistuvia; kirjanpito- ja palkanlaskentapalvelut ovat välttämättömiä pk-yrityksille.
- **Vakaa kannattavuus ja kassavirta** – mahdollistaen sekä osingot että kasvuinvestoinnit.
- **Matala pääomaintensiteetti** – kiinteiden investointien tarve on rajallinen; pääinvestoinnit kohdistuvat yritysostoihin ja myyntiin, ja ne tuottavat kassavirtaa nopeasti.
- **Tavoitteena >10 %:n kasvu** – keskipitkän aikavälin tavoite sekä orgaanisen myynnin että valikoitujen yritysostojen kautta.

TALÉNOM



Vuosi 2025 lyhyesti



Vuoden 2025 kohokohdat

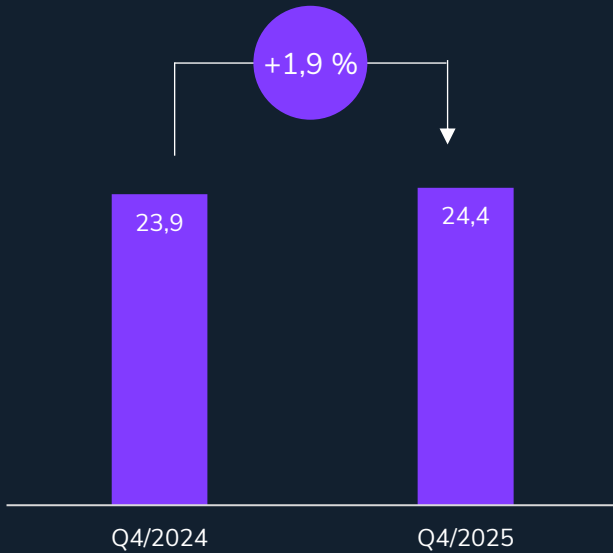
- Strategisten muutosten vuosi; jakautumisen myötä Talenom keskittyy jatkossa taloushallinnon palveluliiketoimintaan ja erillisenä yhtiönä listattu Easor ohjelmistoliiketoimintaan.
- Vuodelle 2025 asetetut taloudelliset tavoitteet jäivät saavuttamatta; jatkuvien toimintojen vertailukelpoinen liikevaihto ja käyttökate kasvoivat maltillisesti.
- Positiivisin mielin vuoteen 2026: jakautumisen myötä syntynyt selkeämpi liiketoimintarakenne mahdollistaa vahvemman fokuksen, selkeämmän omistaja-arvon muodostumisen ja operatiivisen tehokkuuden parantamisen. Näemme näiden tekijöiden näkyvän pitkällä aikavälillä kasvuna ja kannattavuutena.



Q4 2025 taloudelliset kohokohdat (jatkuvat toiminnot)

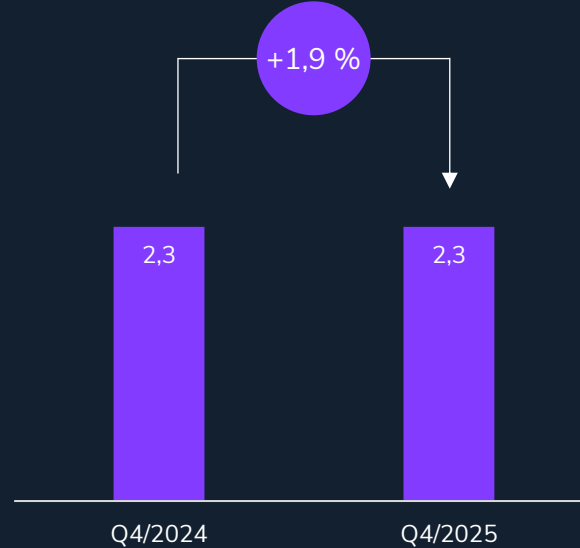
Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi Suomen ja Espanjan vetämänä

Vertailukelpoinen liikevaihto Q4 (milj. euroa)



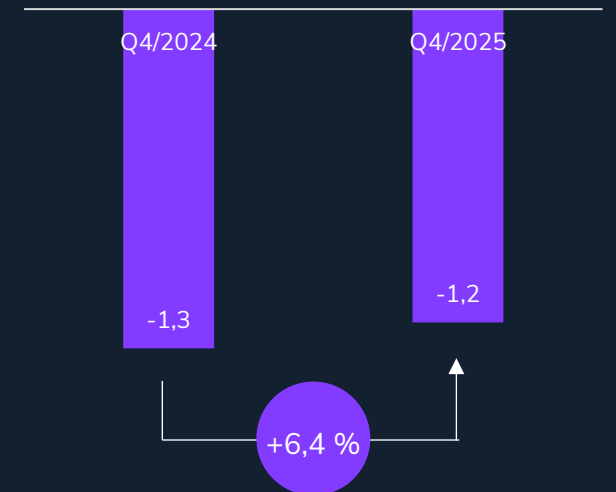
Vertailukelpoinen käyttökate edellisvuoden tasolla

Vertailukelpoinen käyttökate Q4 (milj. euroa)

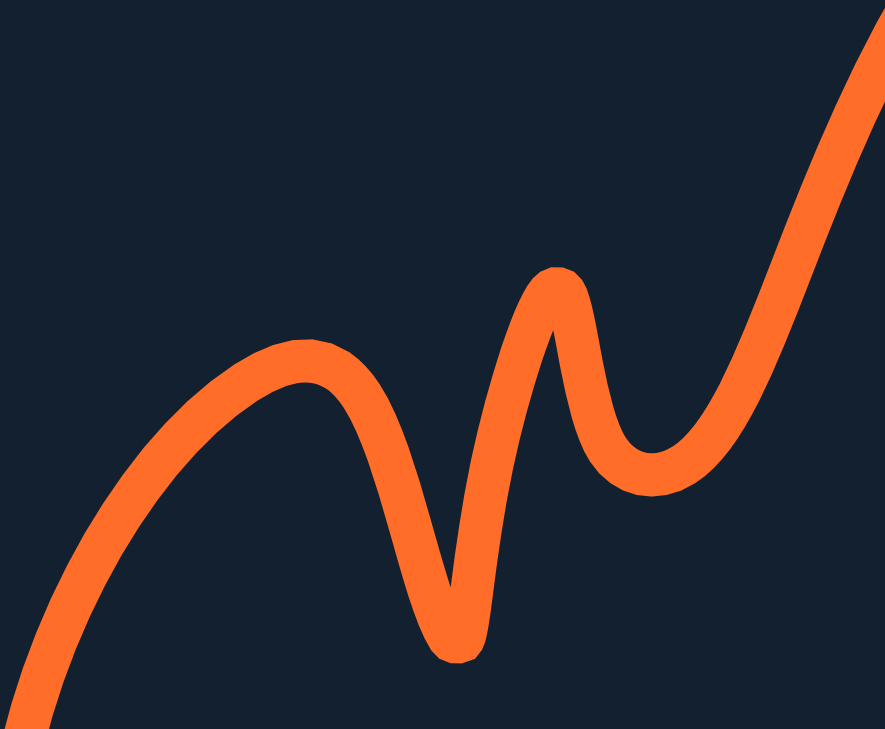


Vertailukelpoinen liikevoitto lähes samalla tasolla vertailukauteen nähden

Vertailukelpoinen liikevoitto Q4 (milj. euroa)

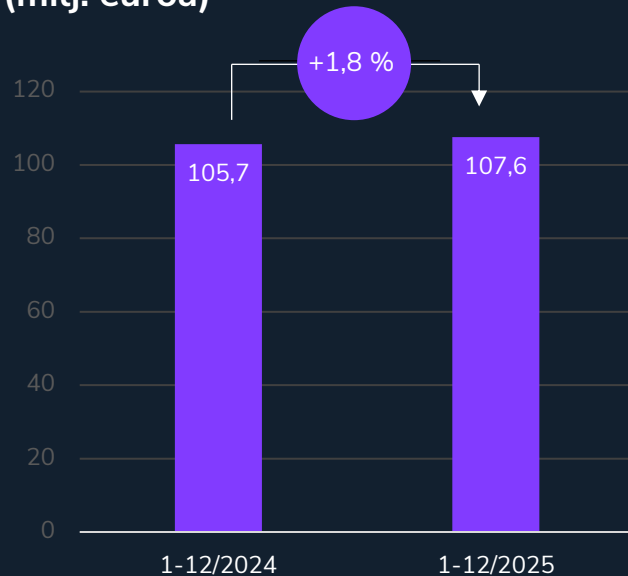


Talous

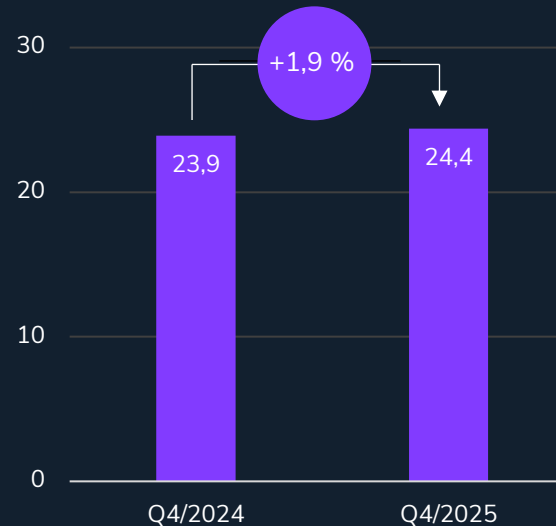


Konsernin vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-joulukuu
(milj. euroa)



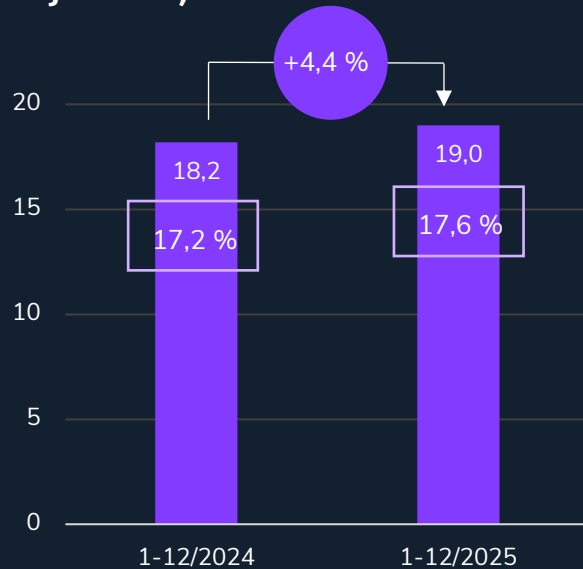
Vertailukelpoinen liikevaihto Q4
(milj. euroa)



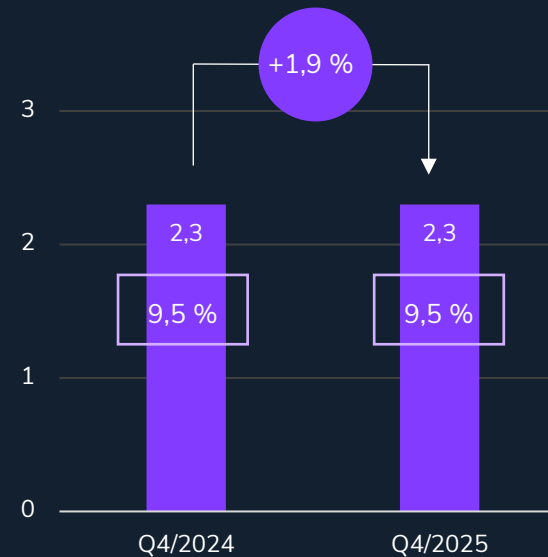
- Liikevaihdon kasvu tuli onnistuneen uusasiakashankinnan kautta Suomessa, jota tuki Espanjassa huhtikuussa ja marraskuussa tehdyt yrityskaupat.
- Ruotsin kehitys hidasti liikevaihdon kasvua liikevaihdon jäädessä edelleen vertailukautta pienemmäksi.

Konsernin vertailukelpoisen käyttökatteen kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen käyttökate tammi-joulukuu
(milj. euroa)



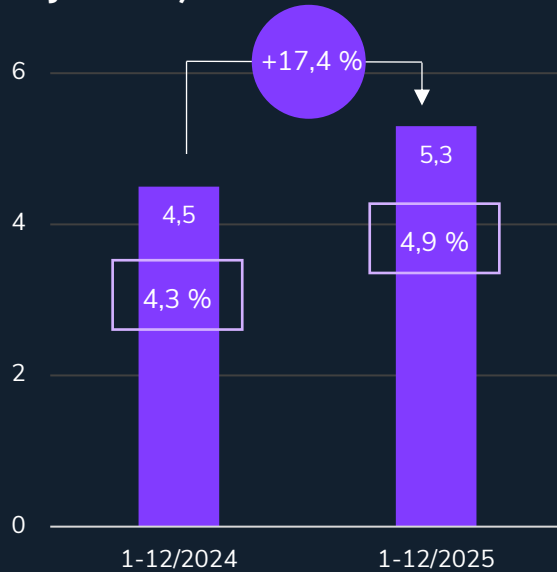
Vertailukelpoinen käyttökate Q4
(milj. euroa)



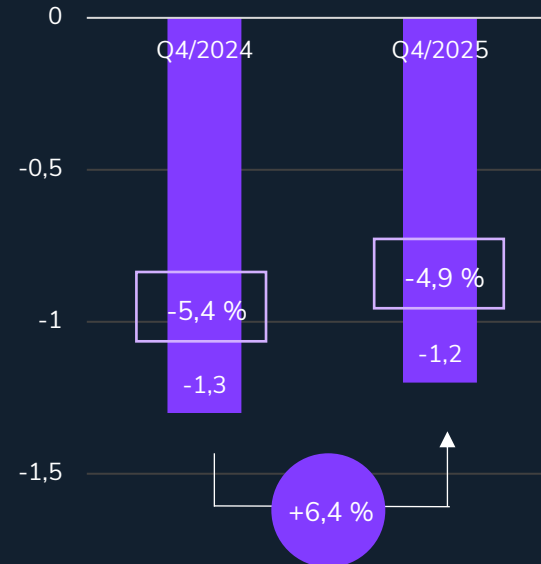
- Suomen hyvä kehitys vaikutti nostavasti kannattavuuteen. Espanjan kehitys hidasti kannattavuuden paranemista.

Konsernin vertailukelpoisen liikevoiton kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen liikevoitto tammi-joulukuu
(milj. euroa)



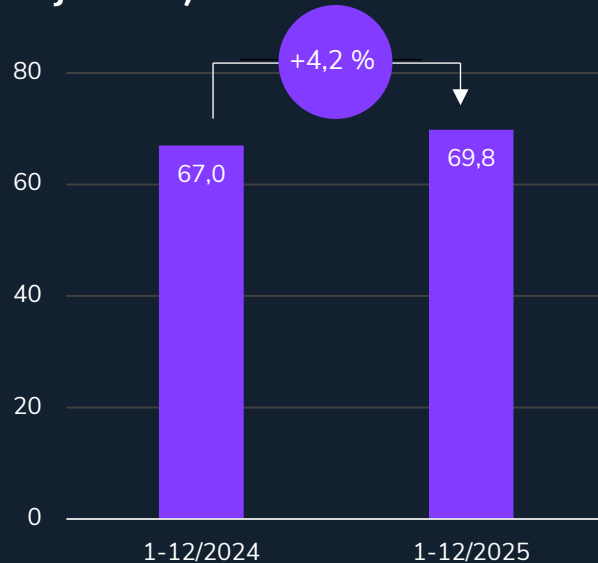
Vertailukelpoinen liikevoitto Q4
(milj. euroa)



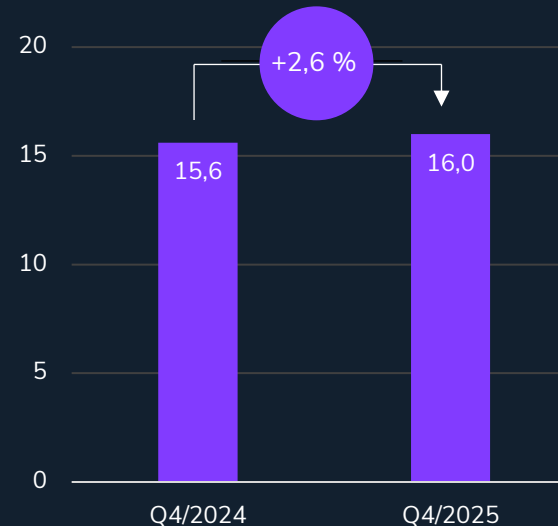
- Liikevoitto lähes samalla tasolla vertailukauteen nähden.

Suomen vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-joulukuu
(milj. euroa)



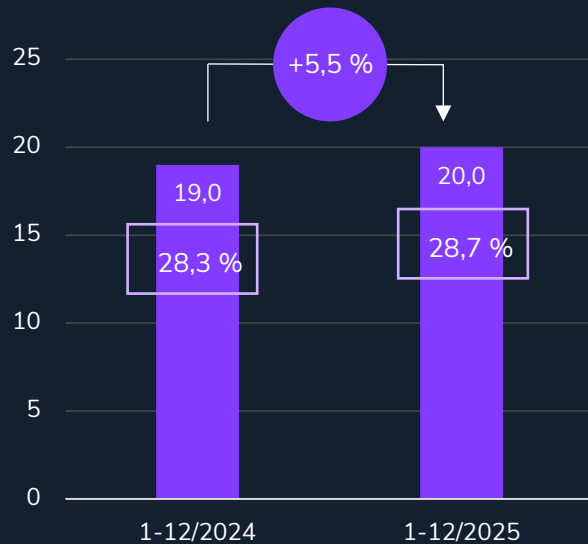
Vertailukelpoinen liikevaihto Q4
(milj. euroa)



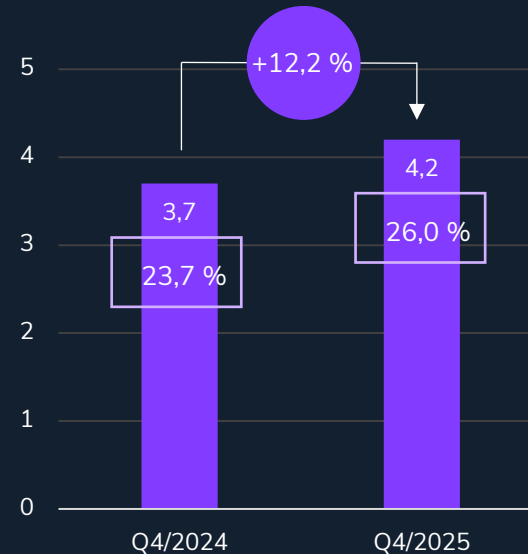
- Kasvu tuli kokonaan organisesti onnistuneen uusasiakashankinnan johdosta.
- Yleinen taloudellinen tilanne haastaa kasvua.

Suomen vertailukelpoisen käyttökatteen kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen käyttökate tammi-joulukuu
(milj. euroa)



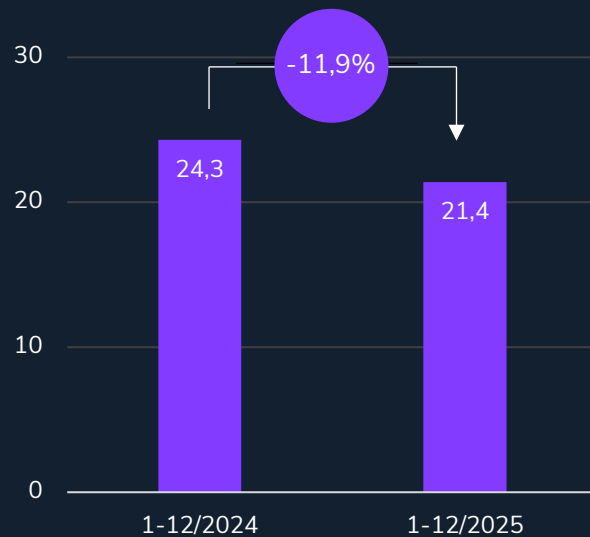
Vertailukelpoinen käyttökate Q4
(milj. euroa)



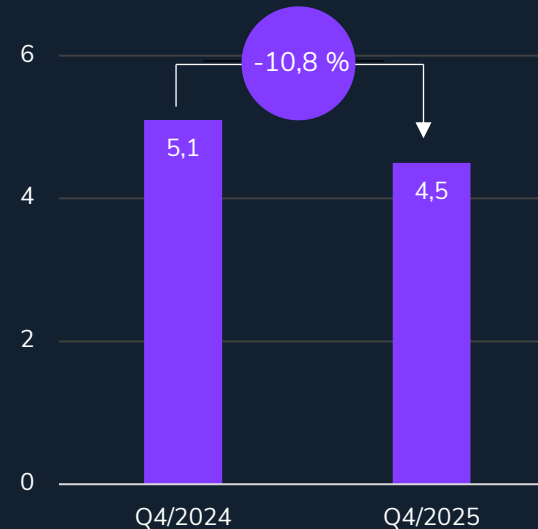
- Vertailukelpoinen käyttökate parani liikevaihdon kasvun ja edelleen nousseen tehokkuuden johdosta.

Ruotsin vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-joulukuu
(milj. euroa)



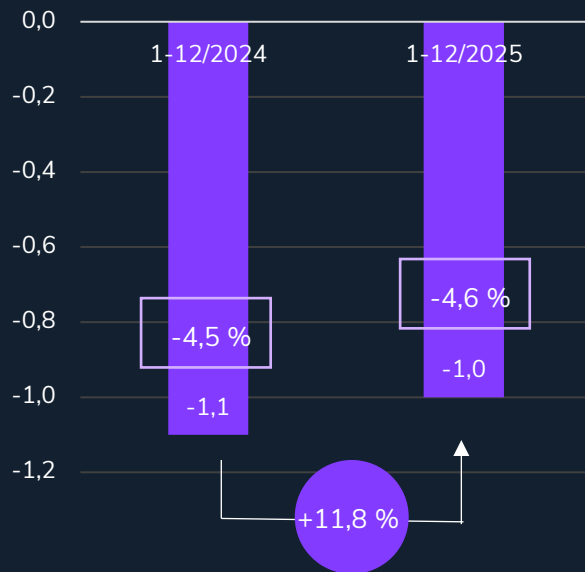
Vertailukelpoinen liikevaihto Q4
(milj. euroa)



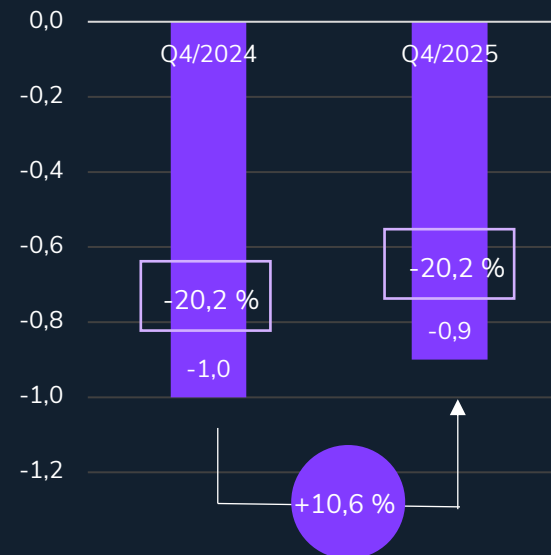
- Ruotsissa liikevaihto supistui asiakaspoistuman seurauksena edelleen.
- Toimet poistuman pienentämiseksi ja uusien asiakkaiden hankkimiseksi jatkuivat.

Ruotsin vertailukelpoisen käyttökatteen kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen käyttökate tammi-joulukuu (milj. euroa)



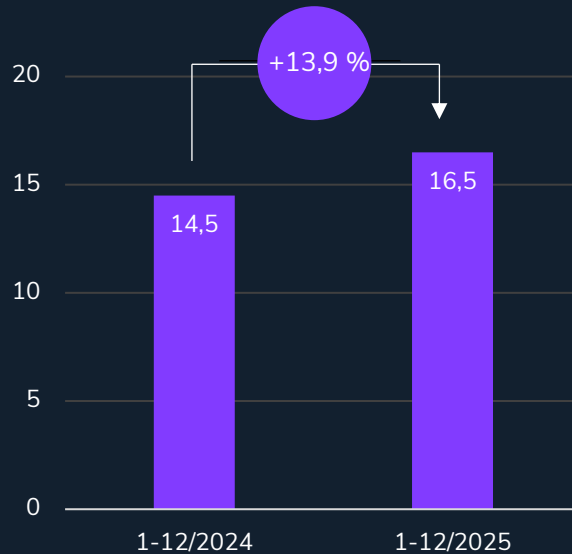
Vertailukelpoinen käyttökate Q4 (milj. euroa)



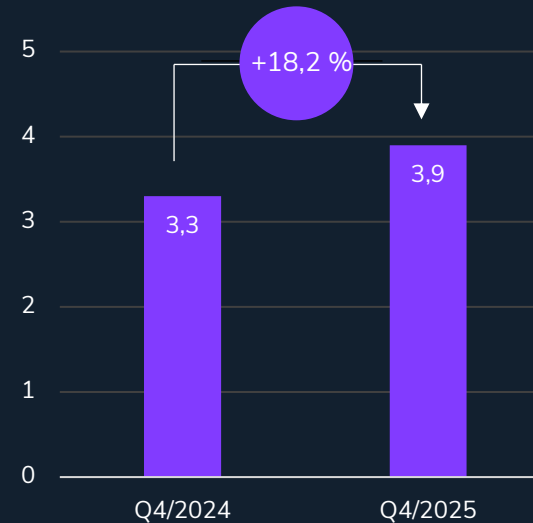
- Liikevaihdon lasku painoi kannattavuuskehitystä.
- Olemme jatkaneet kulujen sopeutusta ja odotamme niiden vaikutusten näkyvän vuoden 2026 aikana.

Espanjan vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-joulukuu
(milj. euroa)



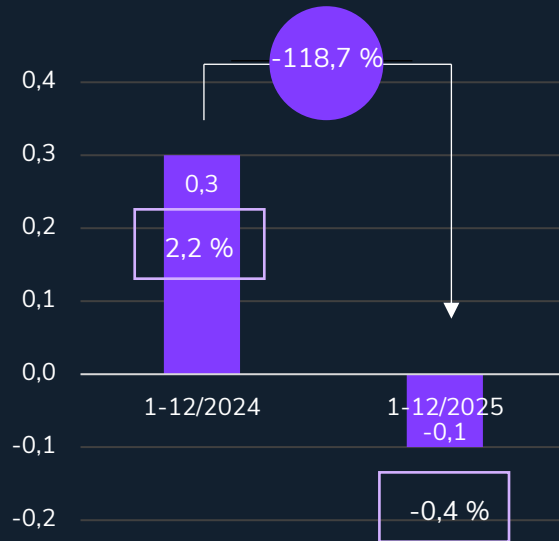
Vertailukelpoinen liikevaihto Q4
(milj. euroa)



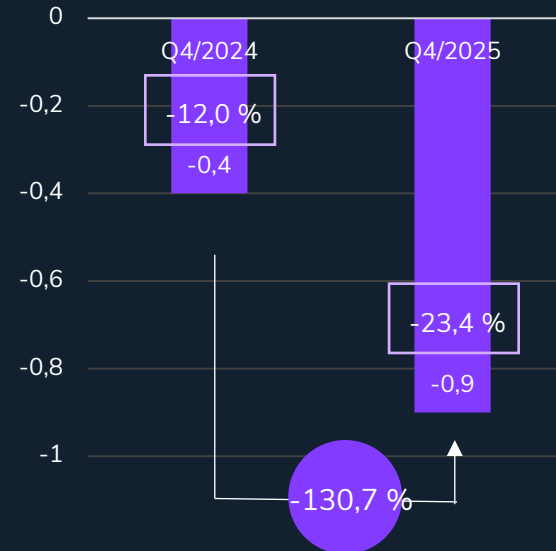
- Viimeisen neljänneksen kasvu tuli pääosin vuoden aikana tehtyjen yritysostojen kautta.
- Vuoden 2025 kasvusta noin 2/3 tuli yritysostojen kautta ja noin 1/3 orgaanisesti.

Espanjan vertailukelpoisen käyttökatteen kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen käyttökate tammi-joulukuu (milj. euroa)



Vertailukelpoinen käyttökate Q4 (milj. euroa)

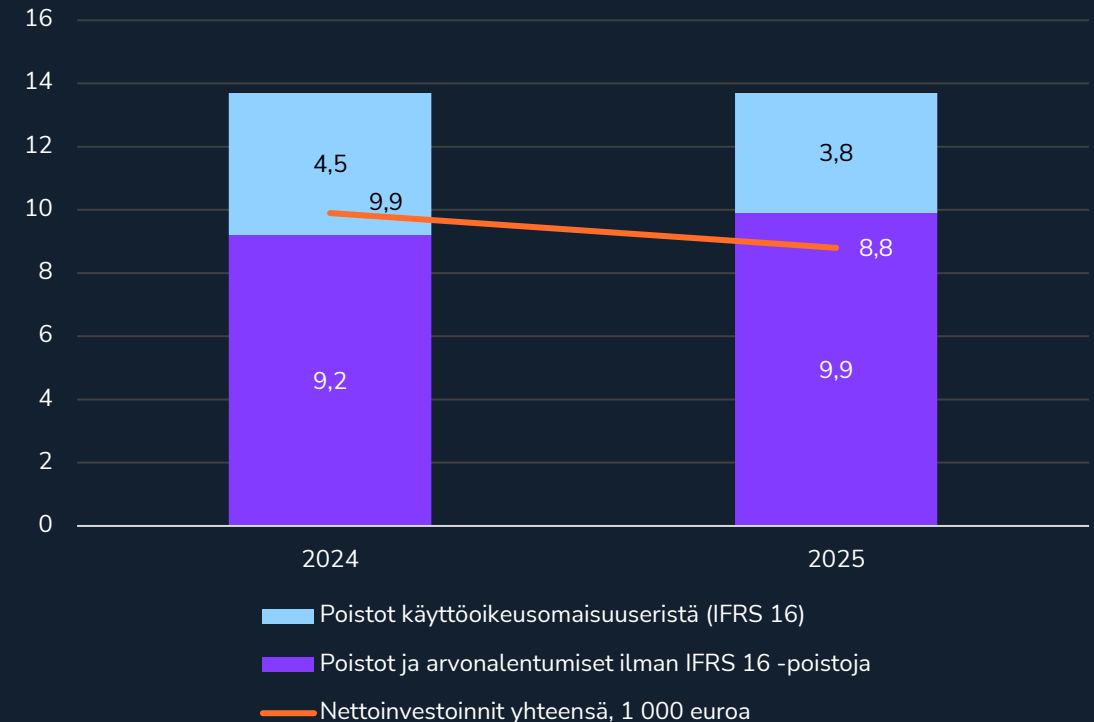


- Vertailukelpoinen käyttökate heikkeni pääosin kvartaalille kohdistuneiden kertaluonteisten kulujen ja kasvaneiden myynnin kulujen vuoksi. Näiden vaikutus oli yhteensä n. 0,5 miljoonaa euroa.
- Kertaluontoiset kulut liittyivät odotettavissa oleviin luottotappiovarauksiin tehtyihin tarkennuksiin, henkilöstökuluihin ja yritysostojen kertakuluihin.

Investoinnit ja poistot (jatkuvat toiminnot)

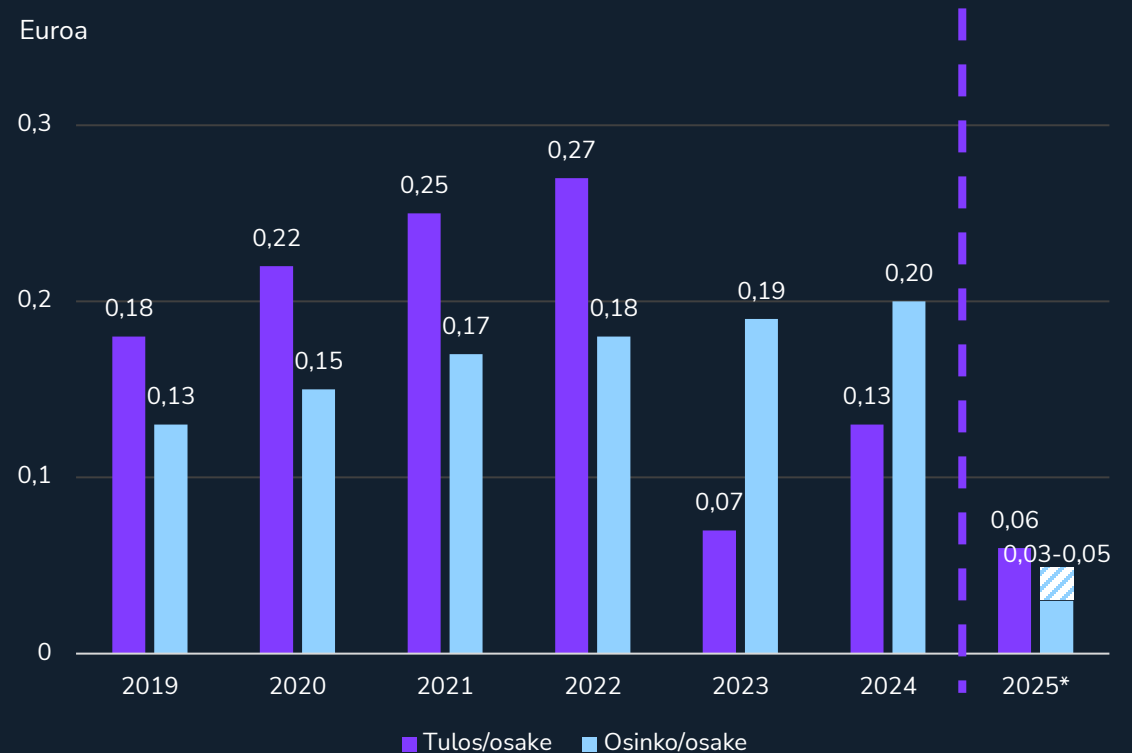
- Uusista asiakassopimuksista johtuvia investointeja oli katsauskaudella 3,6 (3,7) miljoonaa euroa
- Yrityskauppojen osuus nettoinvestoinneista oli 2,8 (2,7) miljoonaa euroa
- Ohjelmistojen ja digitaalisten palveluiden investoinnit olivat 1,0 (2,4) miljoonaa euroa
- Muut investoinnit olivat 1,3 (1,1) miljoonaa euroa
- Vertailukelpoiset poistot ja arvonalentumiset olivat 13,7 (13,7) miljoonaa euroa
- Vertailukelpoiset poistot ja arvonalentumiset ilman käyttöoikeusomaisuuseristä tehtyjä poistoja (IFRS 16) olivat 9,9 (9,2) miljoonaa euroa

Vertailukelpoiset poistot ja arvonalentumiset sekä investoinnit (milj. euroa)



Osinkoehdotus ja -politiikka

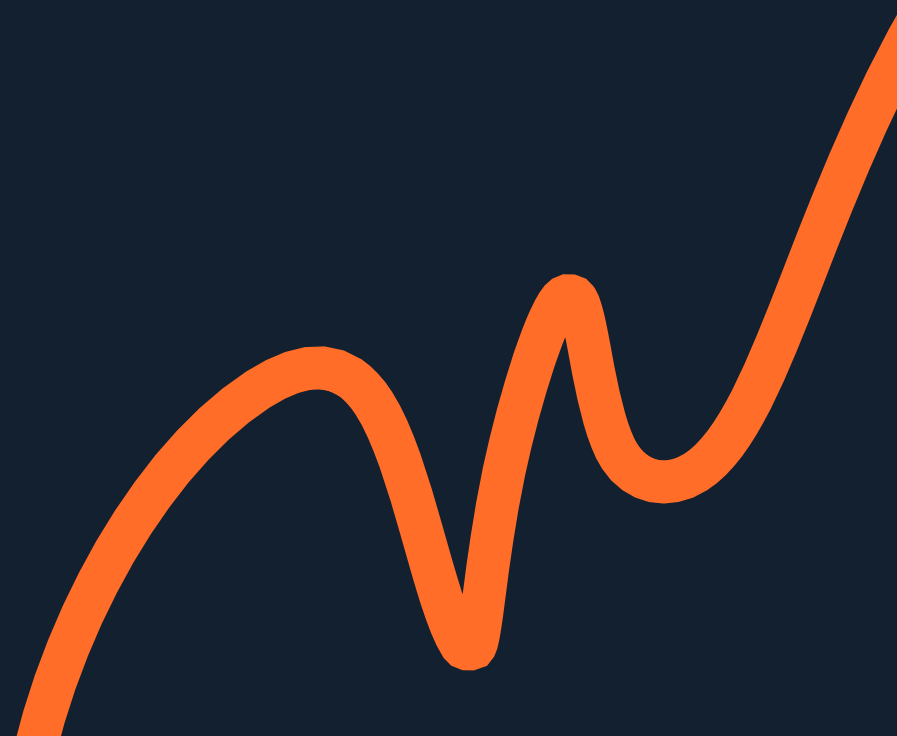
- Talenomin (jatkuvat toiminnot) osakekohtainen tulos oli 0,06 (0,06) euroa
- Hallituksen ehdotus osingoksi enintään 0,05 (0,20) euroa osakkeelta, josta 0,03 euroa osakkeelta maksettaisiin yhtiökokouksen jälkeen ja enintään 0,02 euroa osakkeelta myöhempana ajankohtana hallituksen harkinnan mukaan
- Talenom Oyj:n varsinainen yhtiökokous on suunniteltu pidettäväksi 23.4.2026
- Osinkopolitiikka: Yhtiön tavoitteena on mahdollistaa kestävä ja kasvava osingonjako. Mahdollinen osingonjako mitoitetaan siten, ettei se vaaranna yhtiön strategisten tavoitteiden toteuttamista tai rahoitusasemaa



2019-2024 jakautumista edeltävä data

*Hallituksen ehdotus

Näkymät ja ohjeistus



Näkymät ja ohjeistus 2026

(jatkuvat toiminnot)

Ohjeistus ennallaan (julkaistu 16.12.2025)

- Liikevaihto noin 110–120 miljoonaa euroa
- Vertailukelpoinen käyttökate noin 18–22 miljoonaa euroa

Ohjeistuksen taustat

Talenom odottaa tilitoimistomarkkinan kysynnän säilyvän vakaana Yhtiön kaikissa toimintamaissa vuonna 2026. Liikevaihdon kasvun arvioidaan tulevan pääosin orgaanisesti. Vuoden 2025 aikana tehdyt yrityskaupat tukevat liikevaihdon kasvua. Talenom arvioi kannattavuuden parantuvan erityisesti Ruotsissa ja Espanjassa yhtenäisten One Talenom -toimintamallien ansiosta. Ruotsin käyttökateen arvioidaan olevan positiivinen ja Espanjan jatkavan vahvaa kannattavaa kasvua vuonna 2026. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät voivat sisältää Jakautumiseen liittyviä kertaluonteisia kuluja ja kustannuksia.

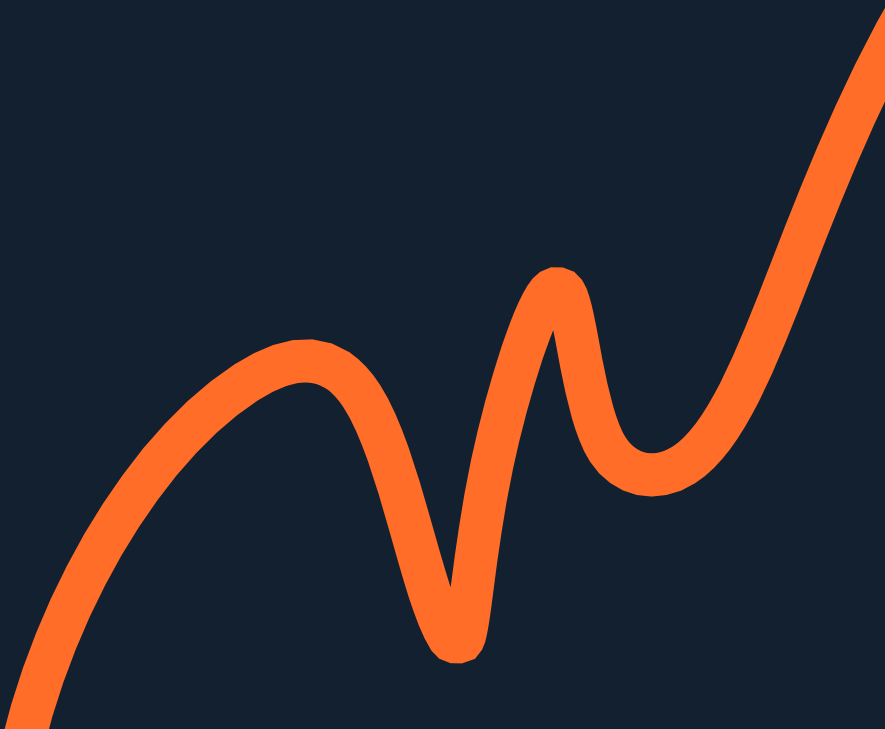
TALENOM



Tervetuloa kuulemaan lisää Talenomin strategiasta 19.3.2026 klo 10

<https://talenom.events.inderes.com/strategy-2026>

Q&A



Kiitos!

TALÉNOM



Juho Ahosola

Toimitusjohtaja

juho.ahosola@talenom.fi

+358 50 525 6043



Matti Säkkinen

Talousjohtaja

matti.sakkinen@talenom.fi

+358 41 433 8544