easor

# Strategiakatsaus 2026

Easor Oyj, 30.10.2026

# Tiimin esittely



**Otto-Pekka Huhtala**

CEO



**Antti Aalto**

CTO



**Valtter Tahkola**

CGO



**Matti Eilonen**

CFO

easor

# Päivän ohjelma



1 Easor lyhyesti

2 Markkina ja strategia

3 Tuote ja tekoäly

4 Kasvun kaava

5 Yksikkötalous ja taloudelliset tavoitteet

6 Yhteenveto

7 Kysymykset

# Easor lyhyesti

## Tehtävämme

**Easor auttaa tilitoimistoja, jotta yrittäjät voivat keskittyä siihen, mitä rakastavat.**



# Easor lukuina

PK-yritysasiakkaita
**15 000+**

Jatkuva laskutus
**20+ MEUR**

Työntekijöitä
**140+**

Loppukäyttäjiä
**60 000+**

Laskutransaktiot vuodessa
**10+ milj.**

Kumppanitilitoimistoja
**550+**

Toimintamaat
**4**
Suomi, Ruotsi, Espanja, Italia

easor

# Markkina ja strategia

# Kolme voimaa muuttaa markkinaa juuri nyt

Harvinainen aikaikkuna 2026–2028, jolloin kolme voimaa osuvat samaan aikaan samoihin asiakkaisiin.

1

### AI mullistaa taloushallinnon toimialan

Rutiini ja osa asiantuntijatyöstä automatisoituu. Kirjanpitäjän työ siirtyy harkintaan, ennakoivaan neuvontaan ja laadunvarmistukseen.

2

### Sääntely pakottaa toimimaan

Verkkolaskupakot etenevät Euroopassa: Espanja (VeriFactu 10/2028), Ranska ja Belgia 2026–27, Saksa 2027–28.

3

### Markkina on pirstaloitunut ja perinteinen

70–90 % eurooppalaisista tilitoimistoista on 1–2 hengen toimistoja. Italiassa ja Espanjassa mikrotoimistojen osuus on yli 85 %.

easor

# Markkinan koko

| Maa | Yritysten lukumäärä | Tilitoimistojen lukumäärä | Taloushallintomarkkinan koko, mrd. € | Digitalisaation aste taloushallinnossa |
|---|---|---|---|---|
| Suomi | 482 000 | 6 500 | 1,5 | Erittäin korkea |
| Ruotsi | 1 786 000 | 11 000 | 2,2 | Korkea |
| Espanja | 4 800 000 | 52 000 | 10,0 | Matala |
| Italia | 5 880 000 | 64 000 | 12,0 | Korkea |
| Yhteensä | 12 948 000 | 133 500 | 25,7 | |

**Easorille arvioitu relevantti markkinan koko: 2–3 mrd. €**

*Markkinakoon data listautumisesitteestä



Tehtävämme

**Easor auttaa tilitoimistoja, jotta yrittäjät voivat keskittyä siihen, mitä rakastavat.**

**Myymme tilitoimistolle kasvua, kannattavuutta ja tyytyväisempiä asiakkaita.**

# Strategia tiivistetysti

## Missä pelaamme

- Uudistuvat tilitoimistot
- Kaiken kokoiset
- Ilman räätälöintiä
- FI · SE · ES · IT

## Miten voitamme

### Kasvu

Uusia loppuasiakkaita kumppanille

### Kannattavuus

Sama työ pienemmällä kustannuksella

### Tyytyväisyys

Asiakas pysyy pidempään

## Mitä se vaatii

- Kumppanihankinnan skaalaus
- Tuotteen ominaisuustaso maittain
- Tekoäly vie rutiineista neuvontaan

easor

# Mihin tilitoimistoa tarvitaan, kun tekoäly osaa kirjanpidon?

1

### Tilitoimisto kantaa vastuun

Taloushallinto on säänneltyä ja yrittäjä haluaa mielenrauhan. Jonkun on vastattava siitä, että asiat menevät oikein, eikä se voi olla tekoäly.

2

### Yrittäjä tarvitsee neuvonantajan ja tuen

Yrittäjä harvoin haluaa tehdä kirjanpitoa itse. Hän haluaa ihmisen, joka tuntee yrityksen ja kertoo, mitä luvut tarkoittavat.

3

### Taloushallinnon muut palvelut

Tekoäly hoitaa rutiinit, joten tilitoimisto tuottaa muuta lisäarvoa, jotta yrittäjä voi keskittyä olennaiseen. Siihen tilitoimisto tarvitsee alustan.

---

**Siksi Easor ei ohita tilitoimistoja vaan uudistaa ne.**

**Uudistuvat tilitoimistot ovat markkinamme ja murros kasvattaa niiden määrää jatkuvasti.**



easor

# Easor tuo tilitoimistot tekoälyaikakaudelle

Tekoäly hoitaa rutiinit, ja jokainen menestyvä kumppanitilitoimisto tuo mukanaan uusia yrittäjäasiakkaita.

1

## Tilitoimisto tehostuu

Tekoäly ja automaatio hoitavat rutiinit, joten kirjanpitäjällä on aikaa asiakkaille ja uusille asiakkaille.

**Tuote ja tekoäly** CTO

→

2

## Tilitoimisto tuo lisää asiakkaita

Tyytyväinen kumppani hankkii uusia ja siirtää asiakkaitaan Easoriin.

**Kasvun kaava** CGO

→

3

## Hyöty kasvaa ja Easor voittaa

Jokainen uusi asiakas vahvistaa hyötyä kumppanille, ja malli toistuu maasta toiseen.

**Talous ja tavoitteet** CFO

easor

# Tuote ja tekoäly

1 **Tilitoimisto tehostuu** → 2 **Tilitoimisto tuo lisää asiakkaita** → 3 **Hyöty kasvaa ja Easor voittaa**

Antti Aalto, CTO

# Kaksi näkymää, sama tieto

Easor yhdistää yrittäjän ja kirjanpitäjän samaan palveluun.

## Easor yrittäjälle

Laskut, kuitit, raportit ja yhteistyö kirjanpitäjäsi kanssa yhdessä selkeässä sovelluksessa.

## Easor kirjanpitäjälle

Kirjanpito ja kaikkien asiakasyritysten hoito yhdessä palvelussa, automaation tukemana.

## Sama tieto molemmille

Yrittäjä ja kirjanpitäjä näkevät saman tiedon reaaliajassa.



# Tuoteportfolio maittain

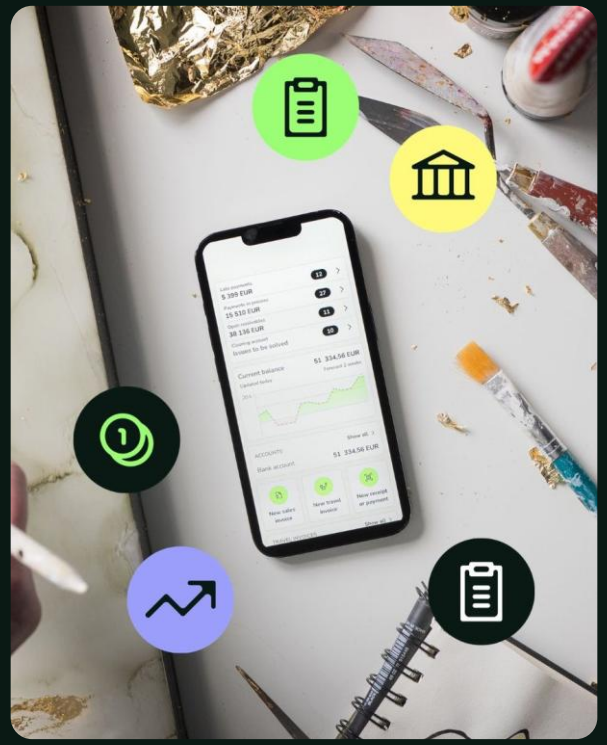
| Maa | Yrittäjälle | Kirjanpitäjälle |
|---|---|---|
| **Suomi** | 🟢 Easor App | 🟢 Easor Accounting |
| **Espanja** | 🟢 Easor App | 🟢 Easor Pre-accounting<br>🟡 Kirjanpito- ja vero-ominaisuudet työn alla |
| **Italia** | 🟡 Easor App työn alla (julkaisu Q4 2026) | 🟢 Easor Hub tilitoimistoille MVP julkaistu<br>🟡 Täysversio työn alla (julkaisu Q4 2026) |
| **Ruotsi** | 🟢 Easor App | 🟢 Easor Accounting |

easor

# Avoin ekosysteemi

Avoimuus tekee Easorista taloushallinnon datan solmukohdan.

| | |
|---|---|
| **Yhdistetyt järjestelmät** | ERP:t, pankit, verojärjestelmät, verkkolaskuoperaattorit, palkkajärjestelmät. Yli 400 yhdistettyä järjestelmää. |
| **Rajapinnat sekä agentit** | Avoin yhteys maksutta. Tekoälyagentti voi lukea ja kirjoittaa Easoriin turvallisesti ja valtuutetusti. |
| **Easor-alusta** | Data, oikeellisuus, käyttöoikeudet ja vastuu. |
| **Arvopohjainen laskutus** | Integraatiot ovat ilmaisia. Laskutamme käytöstä. |



# Tilitoimisto tehostuu Easorilla

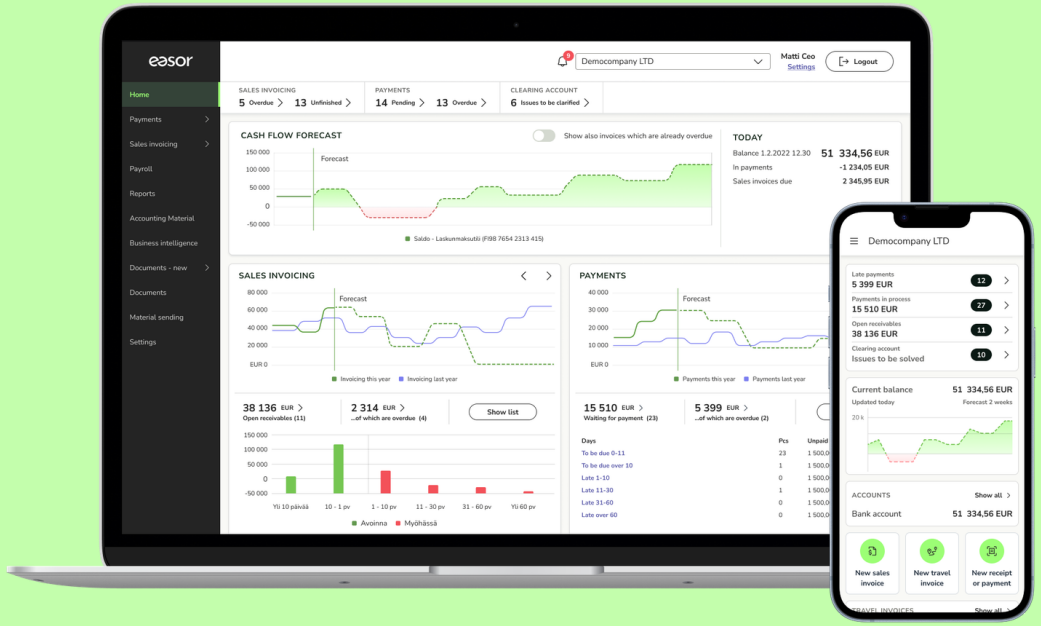
Kumppani tekee saman työn pienemmällä kustannuksella.

**80%**

Automaatioaste. Voi nousta 100%.

**4 x**

Nopeampaa kirjanpitoa kuin tilitoimistoissa keskimäärin*.




*Perustuu Easorin omaan tutkimukseen muutoksesta Easorin käyttöönoton jälkeen

easor

# Tekoäly ja automaattinen kirjanpito ei ole meille uutta

Tekoälytulokkaiden pääominaisuus on meille lähtötaso.

**2022**
Ensimmäiset asiakkaat
100% automaatiolla

**2003**
Tiliöintisäännöt

**2016**
Koneoppiminen

**2023**
LLM-tulkinta

**2026**
**Tiliöinnin LLM**

**Emme automatisoi kirjanpitäjää pois. Automatisoimme kaiken, mikä vie häneltä aikaa asiakkaalta.**

easor

# Easorin vahvuudet tekoälymurroksessa

### Ammattilaisen tarkastama data

Yli 25 miljoonaa kirjanpidon tapahtumaa vuosittain kerättynä, säilöttynä ja rakenteisessa muodossa. Mallit tarvitsevat tämän, eikä sitä voi ostaa.

### Integraatiot

Yhteydet pankkeihin, verojärjestelmiin ja ERP-järjestelmiin neljässä maassa. Jokainen on erikseen rakennettu, ylläpidetty ja sertifioitu.

### Sääntely

Säännelty markkina vaatii alustan, jonka oikeellisuudesta joku vastaa.

### 23 vuotta automaatiota

Automaatiota tiliöinnissä vuodesta 2003, tekoälyä 2016. Osaamme lisätä automaatiota niin, että **tilitoimisto uskaltaa luottaa** siihen ja ottaa sen käyttöön (esim. valvontatyökalut).

### Agenttivalmis alusta

Kaikki toiminnot rajapintojen kautta, WebMCP tuotannossa, MCP pilotissa. Mikä tahansa tekoälyagentti voi käyttää Easoria.

### Liiketoimintamalli

Laskutus perustuu tuotettuun arvoon, ei käyttäjäpaikkoihin.

easor

# Easor + AI: tuotannossa ja seuraavaksi

### Tuotannossa

- Tiliöinnin AI
- Aineiston tulkinta
- WebMCP
- Rajapintojen päälle rakennettuja AI-ratkaisuja

### Käynnissä

- MCP-pilotit
- AI-ohjelma tilitoimistoille ja yrityksille

### Seuraavaksi

- Tavoitteena saada Q1 aikana ensimmäiset kaupalliset ratkaisut laajasti tilitoimistojen käyttöön

easor

# Kun tilitoimisto tehostuu, Easor kasvaa sen mukana

1

### Easorin käyttö tehostaa tilitoimistoa

Sama työ pienemmällä kustannuksella.

→

2

### Tilitoimisto palvelee useampia asiakasyrityksiä

Vapautunut aika menee asiakkaille ja uusille asiakkaille.

→

3

### Easorin laskutus kasvaa

Laskutus perustuu asiakasyritysten ja tapahtumien määrään, ei käyttäjäpaikkoihin.

**Integraatiot ovat ilmaisia. Laskutamme käytöstä.**

easor

# Kasvun kaava

1
Tilitoimisto tehostuu

→

2
**Tilitoimisto tuo lisää asiakkaita**

→

3
Hyöty kasvaa ja Easor voittaa

Valtter Tahkola, CGO

Tavoite

# 200 000

## yritysasiakasta 2030

easor

# Maakatsaus: kasvukanavat maittain

| Maa | Kumppaneita | Kasvutiimi | Tilitoimistojen hankinta | Loppuasiakkaiden hankinta | Seuraava askel |
|---|---|---|---|---|---|
| **Suomi** | 212 | 9 | Skaalautuu | Skaalautuu | Vauhdin skaalaaminen |
| **Espanja** | 72 | 8 | Kasvaa | Kasvaa | Partner-määrän nopea kasvattaminen |
| **Italia** | 252 | 4 | Konvertoidaan | Rakennetaan | Partnereiden kaupallistaminen |
| **Ruotsi** | 7 | 2 | Rakennetaan | Rakennetaan | Partneruuksien hankkiminen |

easor

# Miksi voitamme asiakkaita?

Kumppanin näkökulma

## Tilitoimisto

### Tehokkuus
Automaatio ja tekoäly hoitavat rutiinit, joten sama tiimi palvelee useampia asiakkaita.

### Kasvu
Markkinapaikat ja Easorin kanavat tuovat tilitoimistolle uusia asiakkaita.

### Tuki
Tuemme sekä tilitoimistoa että sen asiakkaita käyttöönotosta arkeen.

Loppuasiakkaan näkökulma

## Yrittäjä

### Helppous
Laskut, kuitit ja raportit yhdessä selkeässä sovelluksessa.

### Kirjanpitäjä samassa paketissa
Ohjelmisto ja oma kirjanpitäjä yhdestä paikasta, yhdessä sovelluksessa.

### Hinta-laatusuhde
Selkeä hinnoittelu. Yrittäjä tietää, mitä maksaa.

easor

# Kuinka hankimme tilitoimistoja



1

## Tavoitamme tilitoimistot

Outbound (soitot, sähköpostit, LinkedIn jne.)

Inbound (brändi, markkinointi, kampanjat)

→

2

## Solmimme partneruuden

Demo

Trial (jos käytössä)

Sopimus

→

3

## Aktivoimme partnerin

KAM -funktio

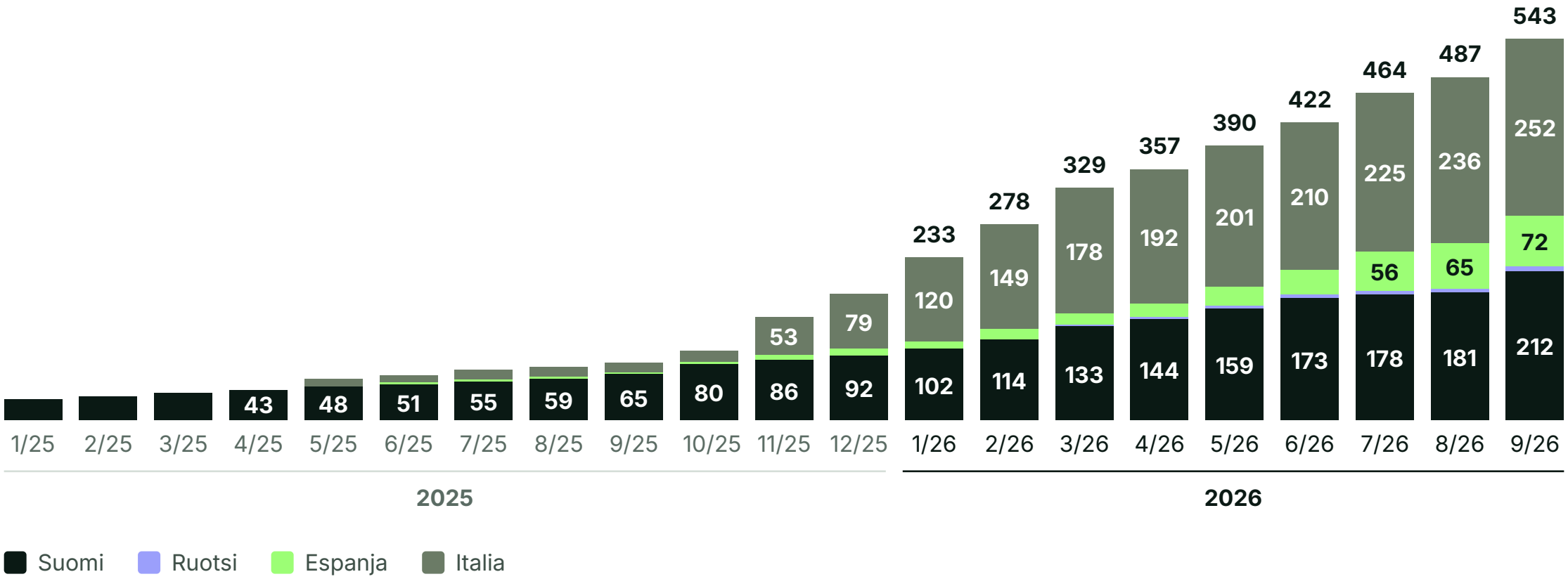
Koulutukset ja tuki

Ensimmäinen loppuasiakassopimus 20 päivässä kumppanisopimuksesta.

easor

# Tilitoimistojen määrän kehitys

Kumppanitilitoimistot maittain kuukauden lopussa. Syyskuussa 2026 kumppaneita oli 543.




easor

# Kuinka hankimme loppuasiakkaita

Kumppani tuo asiakkaansa, ja markkinapaikka tuo kumppanille lisää.

1

### Kumppanin oma asiakaskanta

Kumppani siirtää nykyisiä asiakkaitansa Easoriin. Siirtymä etenee kumppanin omaan tahtiin.

2

### Kumppanin oma uusasiakashankinta

Tehostunut tilitoimisto ottaa uusia asiakkaita ja tuo ne suoraan Easoriin. Easor tukee asiakashankinnassa.

3

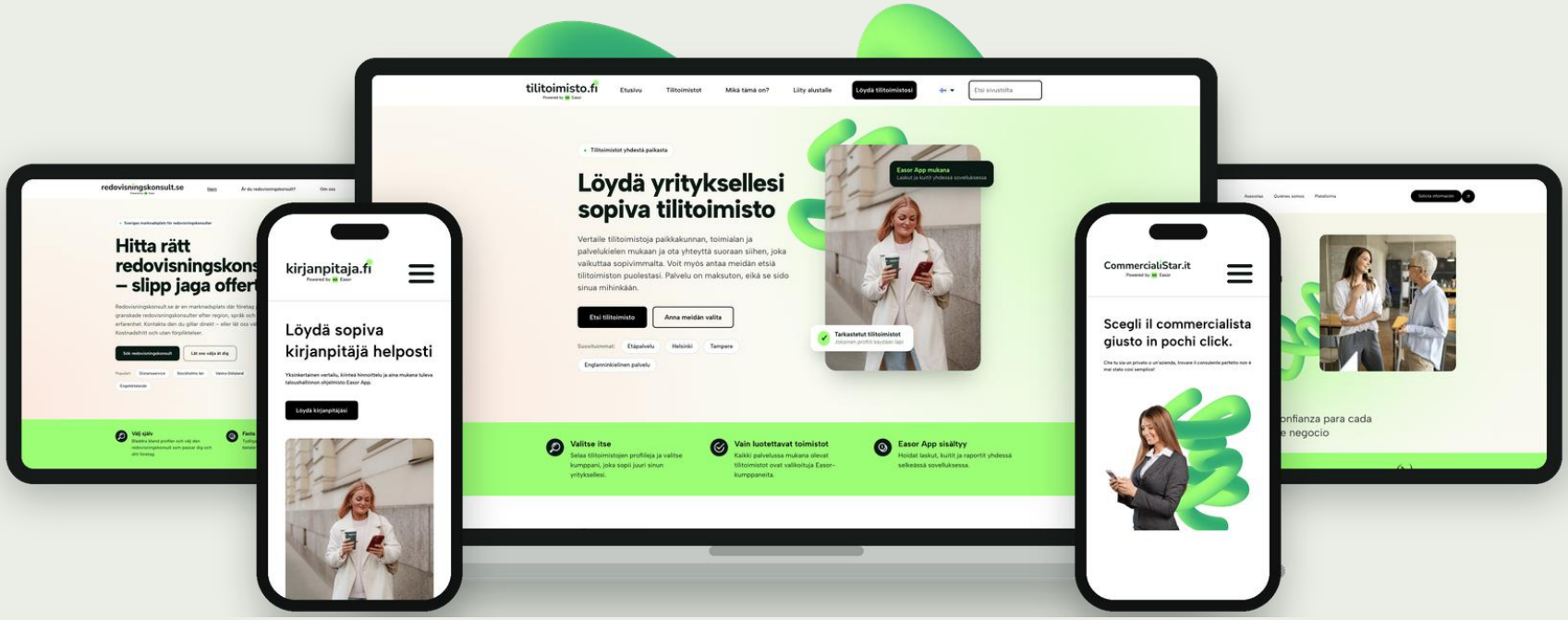
### Easorin markkinapaikat

Yrittäjä löytää tilitoimiston Easorin kautta. Tuomme kumppanille uusia loppuasiakkaita, ja kumppani kasvaa.

easor

# Markkinapaikat tuovat asiakkaita partnereille

Mitä useampi partneri, sitä houkuttelevampi markkinapaikka yrittäjälle, ja sitä enemmän asiakkaita partnereille.




**Suomi**
kirjanpitaja.fi, tilitoimisto.fi

**Ruotsi**
redovisningskonsult.se

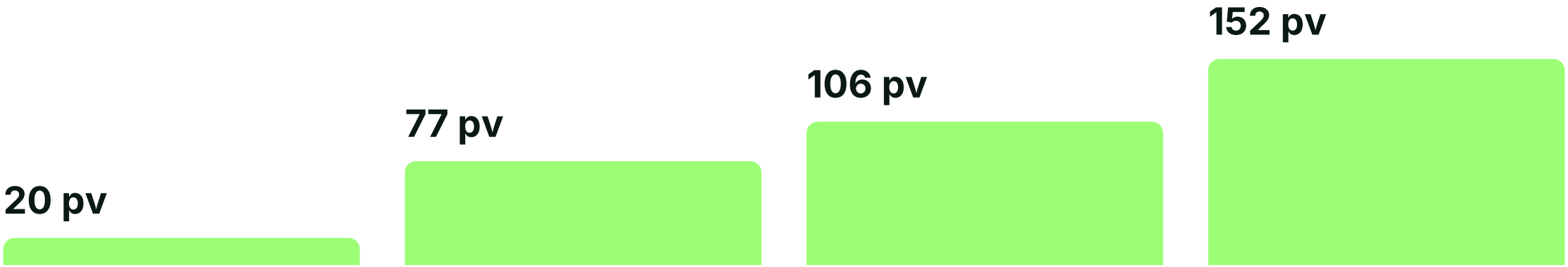
**Espanja**
buscatuasesoria.com

**Italia**
commercialistar.it

easor

# Todiste 1: kasvun kaava toimii Suomessa

Easor käynnistää kumppanuuden omalla myynnillä. Sen jälkeen kumppani oppii hyödyt ja tuo asiakkaita itse.




**1. asiakas**

130 kumppania

**5. asiakas**

79 kumppania

**10. asiakas**

56 kumppania

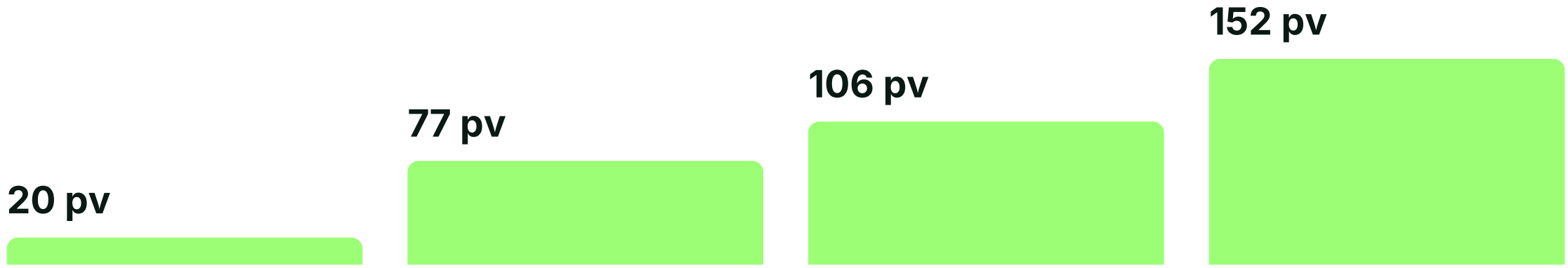
**20. asiakas**

34 kumppania

easor

# Todiste 1: kasvun kaava toimii Suomessa

Easor käynnistää kumppanuuden omalla myynnillä. Sen jälkeen kumppani oppii hyödyt ja tuo asiakkaita itse.




**1–5 asiakasta** ·
50–60 % Easorin kanavista

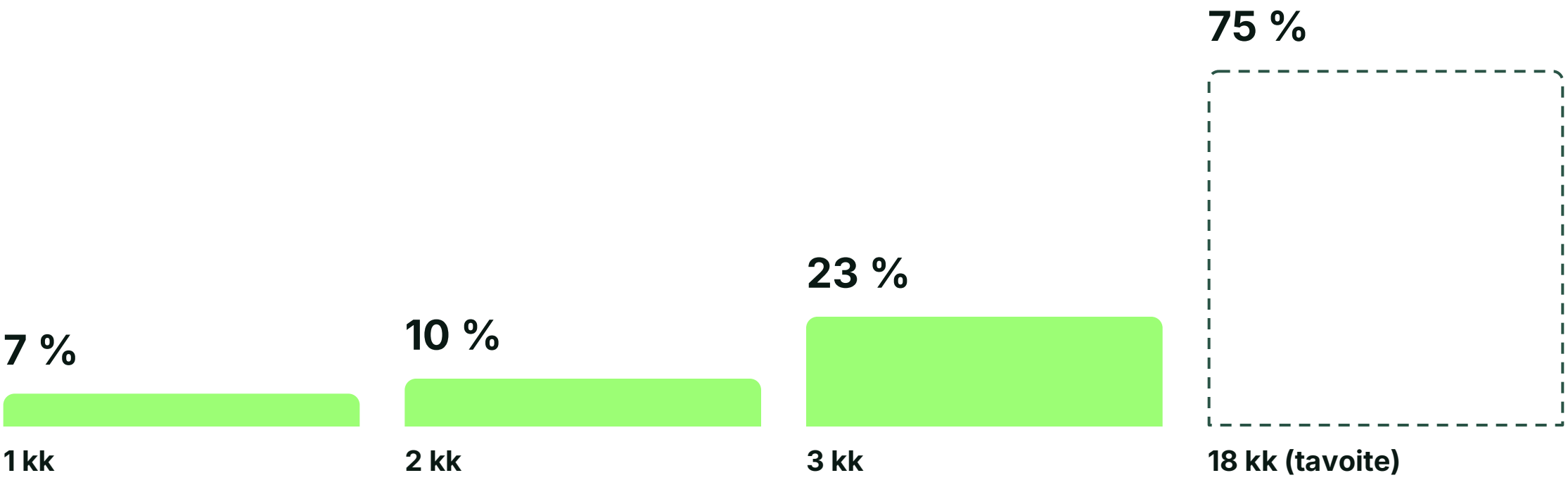
**6–15 asiakasta** ·
30–40 % Easorin kanavista

**16+ asiakasta** ·
20–30 % Easorin kanavista

Easorin kanavat  Kumppanin oma hankinta

easor

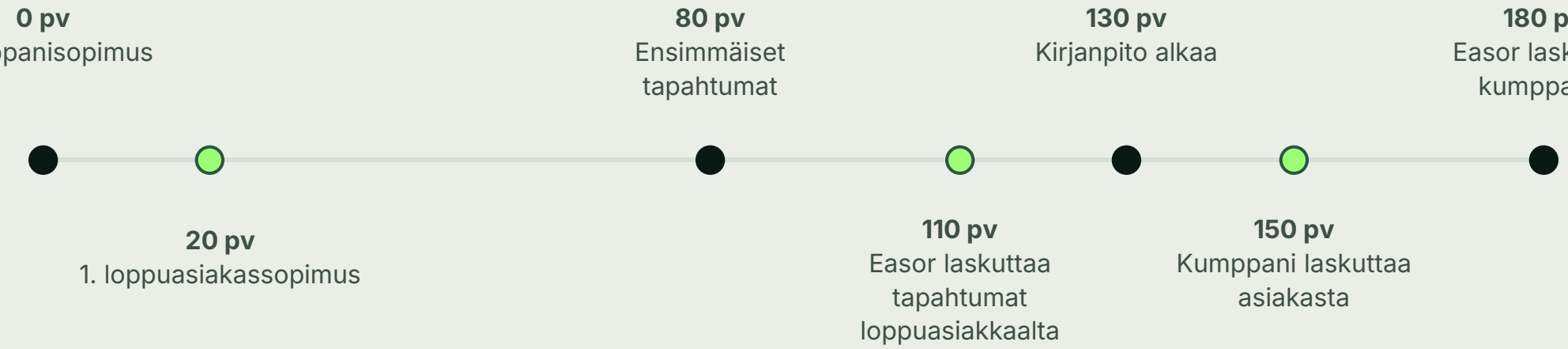
# Todiste 2: Espanja rakentaa uutta kantaa




Konversio kertoo, kuinka monta prosenttia tilitoimiston asiakaskannasta on siirretty Easoria käyttämään.

easor

# Todiste 3: liikevaihto tulee viiveellä (Suomi)




**Kumppanisopimuksesta kestää noin puoli vuotta täyteen laskutukseen. Tämän takia tämän vuoden myynti näkyy ensi vuoden luvuissa.**

easor

# Yksikkötalous ja taloudelliset tavoitteet

1
**Tilitoimisto tehostuu**

→

2
**Tilitoimisto tuo lisää asiakkaita**

→

3
**Hyöty kasvaa ja Easor voittaa**

Matti Eilonen, CFO

easor

# Yksikkötalous toimii kannattavasti Suomessa



| Mittari | Suomi | Espanja | Lisätiedot |
|---|---|---|---|
| CAC / uusi ARR | 0,9 | 1,6 | Sisältää markkinoinnin ja myyntiorganisaation kustannukset |
| Takaisinmaksuaika | ~10 kk | ~19 kk | Havaittu toteuma 2026 |

**Suomessa yhden uuden ARR:n hankinta toimii hyvin ja kannattavasti.**

Espanjan kasvun infrastruktuuri alkaa olla rakennettu, ja arvioimme kasvun tehokkuuden kasvavan, eli CAC / ARR laskee.

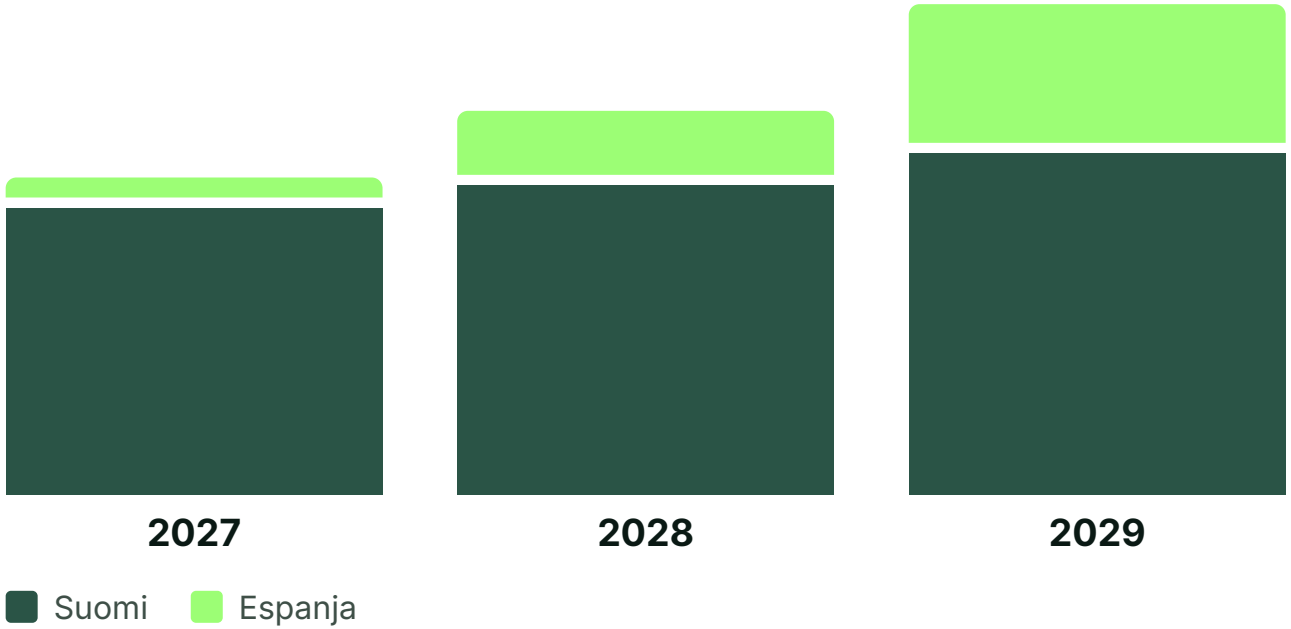
Muilla kansainvälisillä markkinoilla rakennamme edelleen jakelua ja markkina-asemaa.

- **CAC / ARR < 1,2**
  Lisäämme kasvupanostuksia
- **CAC / ARR 1,2–2,0**
  Pidämme panostukset ennallaan
- **CAC / ARR > 2,0**
  Arvioimme panostukset uudelleen

easor

# Kasvusilta: mistä yli 20 prosentin kasvu rakentuu

Suunnitelmamalli 2027–2029. Italia, Ruotsi ja uusi markkina eivät sisälly lukuihin.




**Yli 20 %**

Tavoitteellinen ARR:n vuosikasvu vuodesta 2028 alkaen

**~ 70 %**

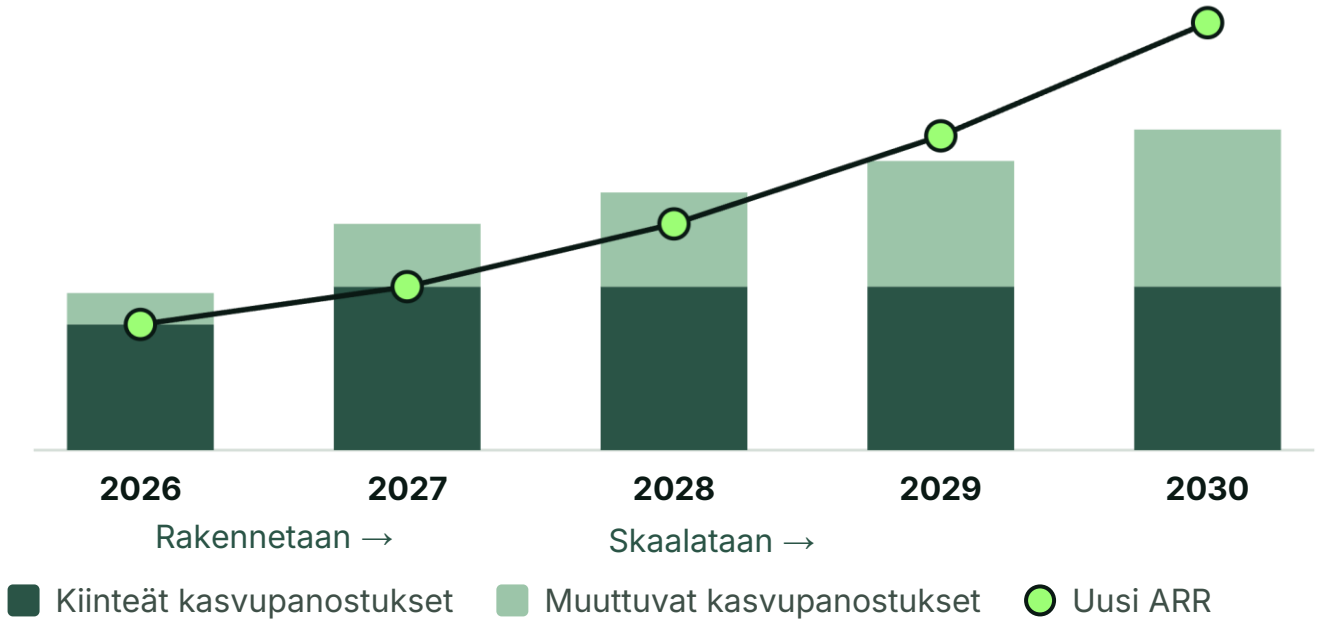
Arvio Espanjan osuudesta kasvun lisäyksessä 2027–2029

**2027 on rakennusvuosi. Tavoitteena on, että yli 20 prosentin kasvu saavutetaan 2028 alkaen.**

*kaavio havainnollistava, ei absoluuttisia lukuja

easor

# Kasvun infrastruktuuri rakennetaan etupainotteisesti



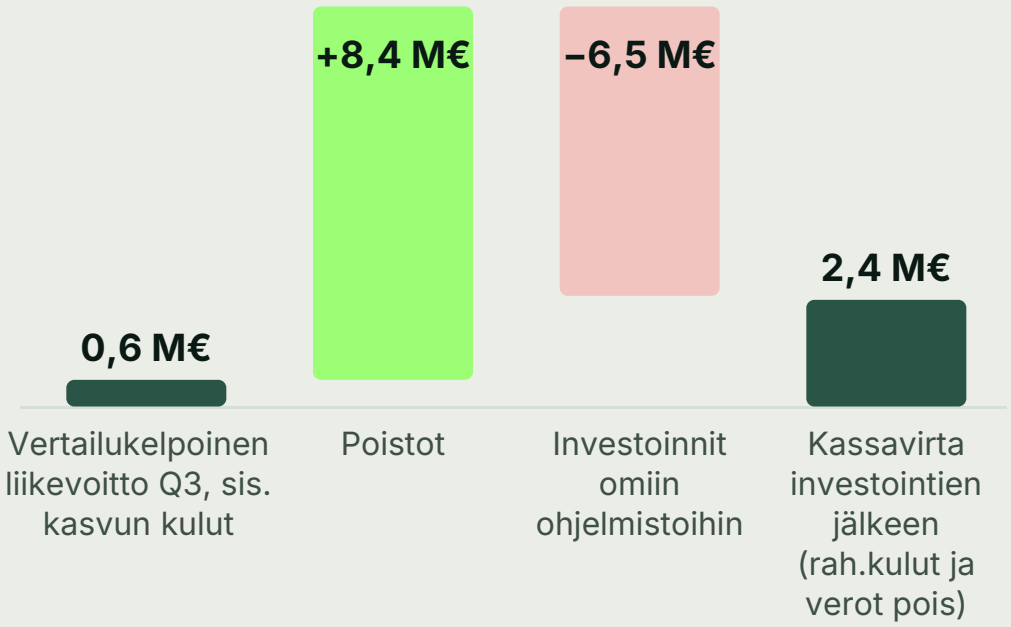

1 **Kasvun infrastruktuuri**
**2026–2027**

2 **Skaalautuva ARR**
**2028 →**

*kaavio havainnollistava, ei absoluuttisia lukuja

easor

# Kassavirtaa käytetään investointien sijasta kasvun kiihdyttämiseen




## Ohjelmistoinvestoinnit, poistot ja niiden vaikutus tulokseen

- Ohjelmistokehityksen raskain investointivaihe on pääosin takana.
- Kassavirta on merkittävästi raportoitua liikevoittotasoa vahvempi, johtuen historian korkeasta investointitasosta.
- Näköpiirissä ei ole merkittävää ohjelmistoinvestointien kasvua.
- Tulevien vuosien kassavirtaa voidaan kohdistaa entistä enemmän kasvuun.

**Investointien ja poistojen erotus on noin 1,9 M€ kumulatiivisesti Q3 tilanteesta. Poistot lähestyvät keskipitkällä aikavälillä nykyistä investointitasoa, mikä parantaa liikevoittoa.**

*Luvut Q3 2026 tilanteesta

easor

# Taloudelliset tavoitteet

| | | |
|---|---|---|
| **Kasvu** | Yli 20 % vuotuinen liikevaihdon kasvu keskipitkällä aikavälillä (2–4 vuotta). | **Voimassa oleva tavoite (listautumisesite 12/25)** |
| **Kannattavuus** | Kannattavuuden odotetaan paranevan kasvun infrastruktuurin valmistuessa. Kannattavuuden taso riippuu valitusta kasvuvauhdista. | **Tavoitetta ei asetettu.** |
| **Pääoman allokointi** | Kotimaiseen ja kansainväliseen kasvuun sekä kumppaniverkoston rakentamiseen kaikissa toimintamaissa. Lähivuosien painopiste ei ole osingonmaksussa. | **Tavoitetta ei asetettu.** |

**Tavoitteena on rakentaa kansainvälisesti skaalautuva ohjelmistoliiketoiminta, jossa korkea kasvu ja vahva kannattavuus ovat yhdistettävissä investointivaiheen jälkeen.**

easor

# Yhteenveto

Kolme asiaa, jotka tästä päivästä kannattaa muistaa.

1

### Tekoäly on meille mahdollisuus

Laskutuksemme seuraa asiakasyritysten ja tapahtumien määrää. Kun tekoäly tekee tilitoimistosta tehokkaamman, me kasvamme sen mukana.

2

### Kasvukanava alkaa tuottaa tulosta

Suomen tulokset näyttävät, kuinka nopeasti kumppani tuo asiakkaita. Espanjan aktivointikäyrä näyttää saman mallin toistuvan uudella markkinalla.

3

### Kasvu kääntyy kannattavaksi

Tavoitteena on rakentaa kansainvälisesti skaalautuva ohjelmistoliiketoiminta, jossa nopea kasvu ja vahva kannattavuus ovat yhdistettävissä investointivaiheen jälkeen.

---

**Easor tuo tilitoimistot tekoälyaikakaudelle.**

easor

# Q&A



easor