



INDERES

Varsinainen yhtiökokous 2026

15.4.2026

Toimitusjohtajan katsaus

importance of never giving up! Perhaps we've finally discovered the "secret recipe" for success in Sweden!

A big thank you to Johan for his excellent collaboration on this client, and to [@Victor Mustala](#) for his assistance with all the contracts. We now also have a dedicated contract for events.

image.png ▼



Tiimi on sitoutunut asiakkaiden ja sijoittajien palveluun täydellä sydämellä

88

Events NPS
2025

57

IR Software NPS
2025

4,6/5

AGM-kauden -25
asiakasarvosana

57

Sijoittajapalvelun
NPS 2025

+40%

Tuotekehitys-
panostukset 2025
(1,0 MEUR)

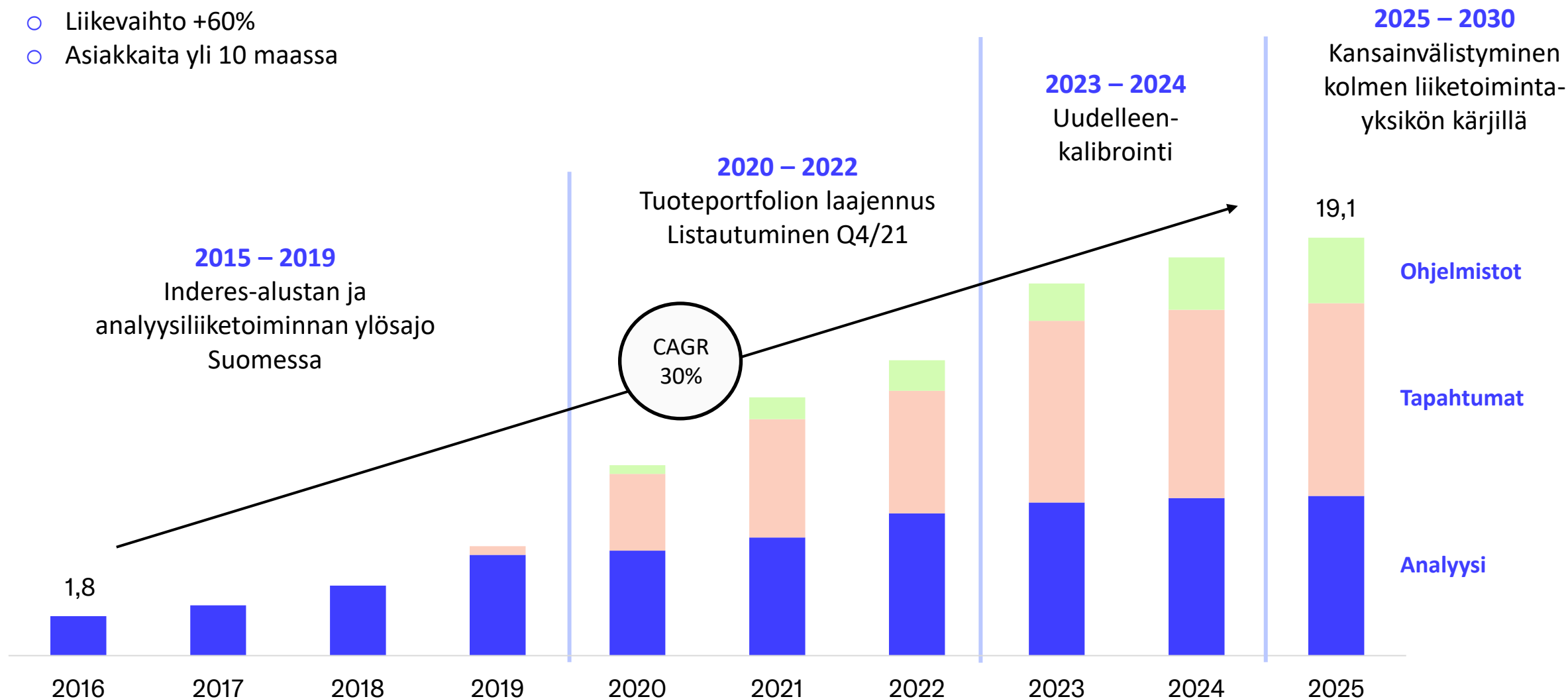
48

eNPS
2025



Listautumisen jälkeen

- T&K ja kansainvälistymisinvestoinnit >10 MEUR
- Asiakasmäärä +200%
- Liikevaihto +60%
- Asiakkaita yli 10 maassa

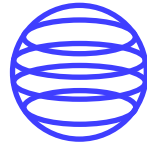


Globaali sijoittajaviestinnän tuotemarkkina on muotoutumassa - Inderesillä on uniikit kilpailuedut



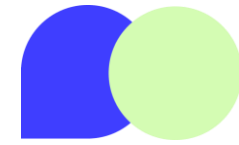
**IR-kategorian
syväosaaminen**

*Ymmärrämme
sijoittajia ja
sijoittajaviestinnän*



Omat ohjelmistot

*Integroitu
tuotetarjoama
pörssiyrityksille*



**Inderesin media ja
jakelukanavat**

*IR:n kohderyhmät
yhden toimijan
kautta*



MARKKINAMUUTOS

Tekoäly muuttaa markkinaa.

Sijoittajakäyttäytyminen muuttuu.

Sijoittajaviestintä muuttuu.

INDERESIN VAHVUUDET

- **Kulttuuri** — Innostunut, kokeileva, jalat maassa, fokus olennaisessa
- **Tuottavuus** — Lukuisia AI-sovelluksia jo käytössä
- **Tuotteet** — AI rikastaa tuotteita, lukuisia sovelluksia tuotu käyttöön
- **Kasvallinen viestintä** — analyttikot, live-tapahtumat ja aito vuorovaikutus
- **Luottamus** — Luotettu ja riippumaton tietolähde markkinahälinässä

Tilikauden 2025 pääkohdat

- Kasvua markkinan vastavirtaan
- Koko vuoden kasvu (4 %) ja kannattavuus (oik. EBITA-% 11 %) - alle pitkän aikavälin tavoitetason
- Suomessa liiketoiminta on erittäin vahvassa iskussa ja teki ennätystuloksen
- Kansainvälistymiseen liittyvät kustannukset vaikuttivat tulokseen: kansainvälisen liikevaihdon kasvu piristyi hieman H2:lla
- Keväällä 2025 päivitetty strategia ja toimintamalli ovat tuoneet toimintaan parempaa fokusta
- Työ kansainvälisen skaalautuvuuden reseptin löytämiseksi jatkuu jokaisessa liiketoiminnassa

✓ Liikevaihdon kasvu 4 % (7 %)

✓ EBITA-% (oik.) 11,4 % (11,6 %)

✓ Jatkuvan liikevaihdon osuus 61 % (60 %)

✓ Oikaistu osakekohtainen tulos 0,96 (0,95)

Yhtiön tase on vahva

- Yhtiön tase on vahva ja nettovelaton – liiketoiminta tuottaa hyvää rahavirtaa
- Liiketoiminnan rahavirta investointien jälkeen oli 1,3 (2,8) miljoonaa euroa
 - Rahavirta heikentyi vertailukaudesta kasvaneiden investointien ja kertaluontoisten erien vuoksi. Lisäksi käyttöpääomamuutoksen vaikutus rahavirtaan oli vertailukaudella poikkeuksellisen vahva.
- Tase ja rahavirta mahdollistavat strategian mukaisten kasvupanostusten toteutuksen sekä voitonjakopolitiikasta kiinni pitämisen

12,2 (13,3) MEUR

Taseen loppusumma

1,9 (3,0) MEUR

Liiketoiminnan
rahavirta

-10 % (-8 %)

Nettovelkaantumisaste





Voitonjakoehdotus

- Inderesin tavoitteena on vuosittain kasvava absoluuttinen voitonjako, mikä sisältää osingonjaon ja yhtiön omien osakkeiden ostot
- Vuoden 2025 osalta yhtiö suunnittelee kasvattavansa voitonjakoa, joka jakautuu omien osakkeiden takaisinosto-ohjelmaan sekä maksettavaan osinkoon
 - Yhtiö on aloittanut 0,9 miljoonan suuruisen omien osakkeiden osto-ohjelman
 - Yhtiön hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että osinkoa jaetaan kahdessa erässä yhteensä 0,45 (0,87) euroa osakkeelta
- Voitonjako on kokonaisuudessaan arviolta 1,7 (1,6) miljoonaa euroa



Ohjeistus

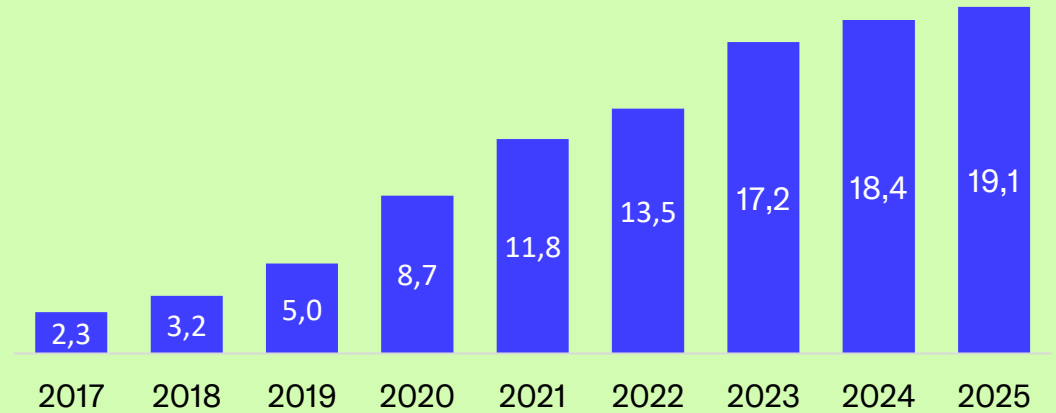
Ohjeistus tilikaudelle 2026

- Liikevaihto kasvaa edellisvuodesta (2025: 19,1 MEUR)
- Suhteellinen kannattavuus EBITA-prosentilla mitattuna, pois lukien kertaluontoiset erät on 10-13 % (2025: 11,4 %)

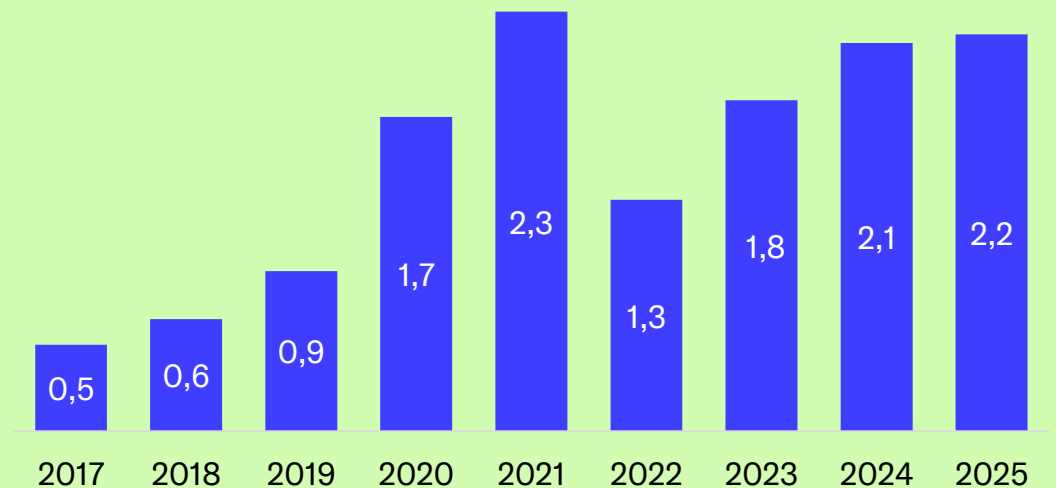
Ohjeistuksen taustat

- Päätuotealueiden kohdemarkkinoiden arvioidaan kasvavan hieman vuonna 2026
- Panostukset kansainvälisen kasvuun ohjelmistoliiketoiminnassa vaikuttavat EBITA-liikevoittoon
- Koko vuoden tuloksen ja kasvun arvioidaan painottuvan vuoden toiselle puoliskolle

Liikevaihto, MEUR

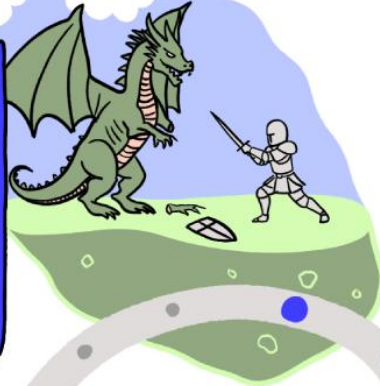


EBITA (oikaistu), MEUR



TAVOITELTU MARSSINOPEUS:
KASVU-% + EBITA-% = >30 %
KASVAVA VOITONJAKO

SIOITTAJAT
etsivät
HELPOSTI
SAAVUTET-
TAVAA
ja
LUOTETTAVAA
sioitustietoa



MISSIO

DEMOKRATISOIDA
SIOITTAJATietoa
YHDISTÄMÄLLÄ
SIOITTAJAT JA
PÖRSSIYHTIÖT.

SUPERVOIMAT

1. Asiantuntemus
2. Alusta
3. Tavoittavuus



ASIAKKAIDEN HAASTEET

- Heikko likviditeetti
- Digitaalinen rajapinta sijoittajiin
- Ei analyttikko-seuranta
- Kasvat kustannukset ja kompleksitetti

PÖRSSI-
YHTIÖT
etsivät
SOPIVIA
SIOITTAJIA
yhtiölle



Pörssiyhtiöt

TYÖKALUT

Analyysi
Tapahtumat
Ohjelmistot



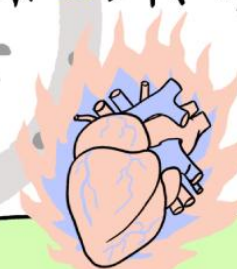
VISIO

Olla finanssialan
sioittajalähtöisin yhtiö



KULTTUURI

- Kurinalainen anarkia
- Korkea kunnianhimo, korkeat standardit
- Loistavat tiimit, tavalliset ihmiset
- Inhimillisuus ja nöyryys



Sioittajat

