



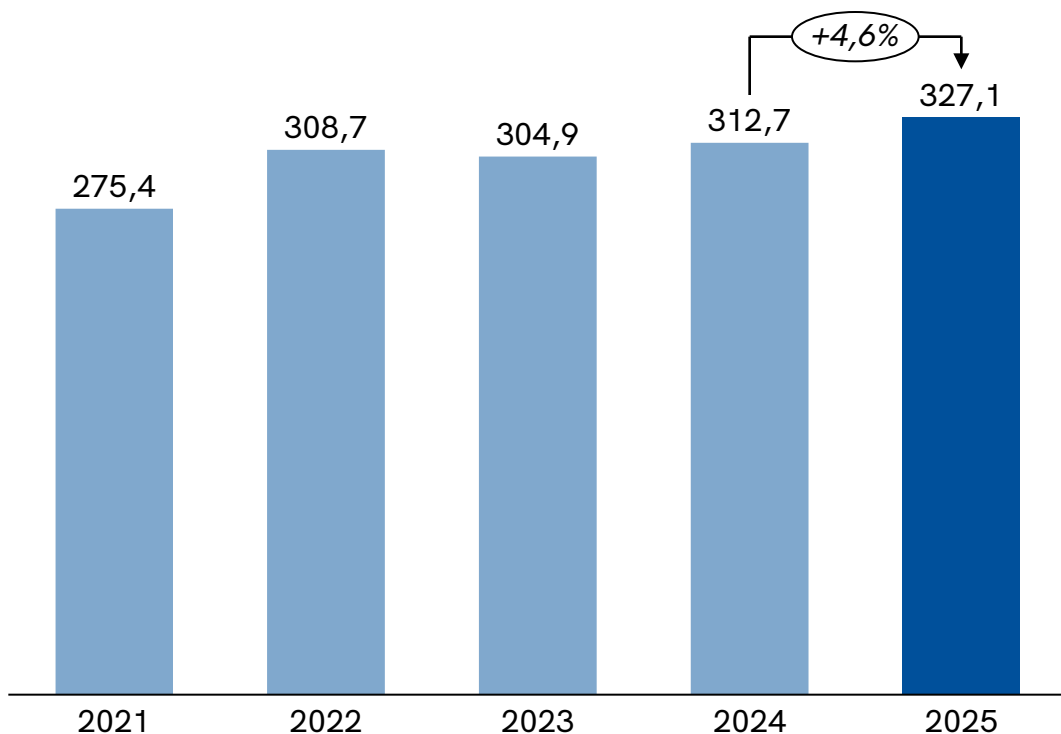
Toimitusjohtajan katsaus 2025

Yhtiökokous | 9. huhtikuuta 2026

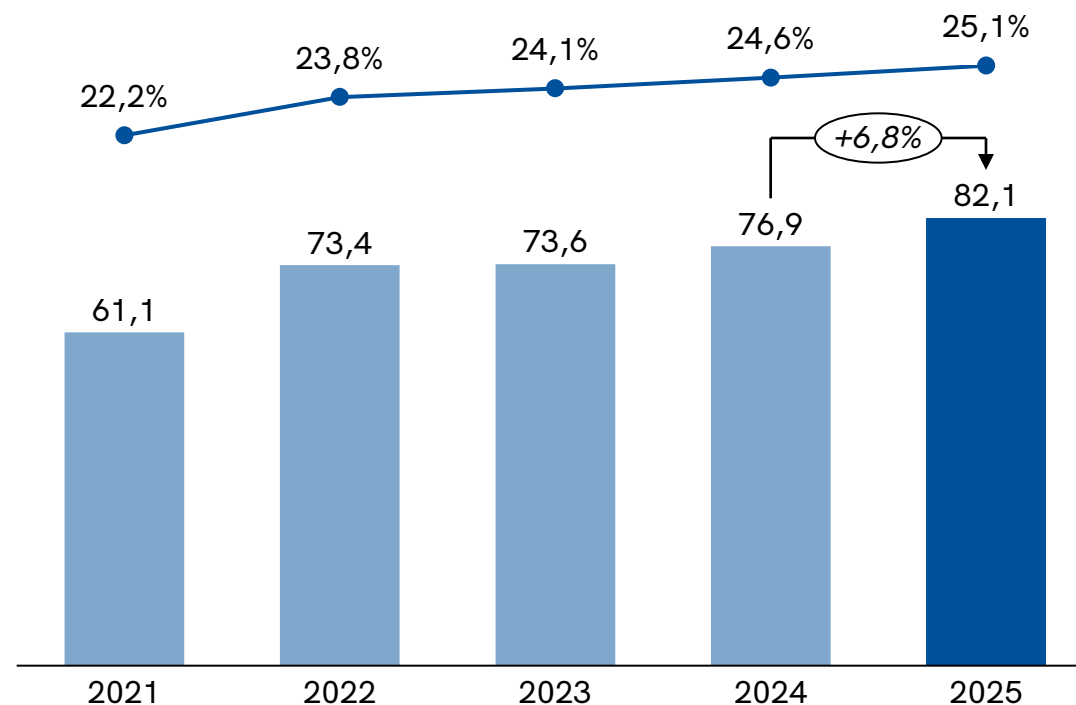
Kai Telanne, toimitusjohtaja

Liiketoiminnan kannattava kasvu

Liikevaihto (MEUR)

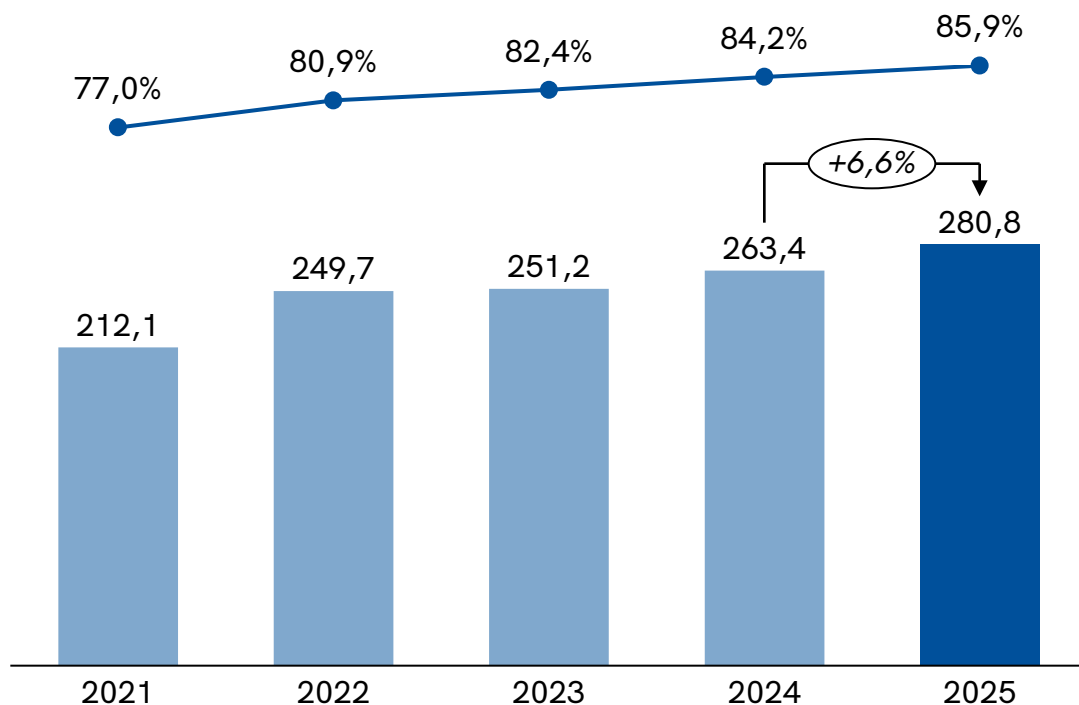


Oikaistu liikevoitto (MEUR) & Oikaistu liikevoitto-%

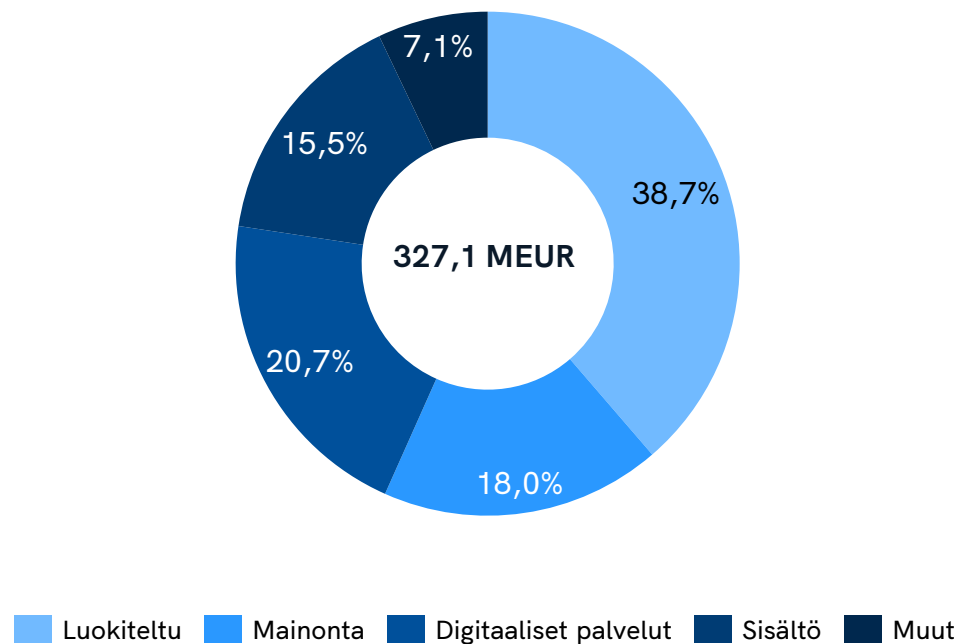


Digitaalisten liiketoimintojen osuus 86 %

Digiliikevaihto (MEUR) & Digiliikevaihto, % liikevaihdosta



Liikevaihdon jakauma 2025 (%)



Kolme segmenttiä kannattavan kasvun ajureina

Alma Career

Rekrytointipalvelut 9 Euroopan maassa

Liikevaihto -0,8 %

106,3 MEUR

Oik. liikevoitto

42,9 MEUR

Oik. liikevoitto-%: 40,4 %

Alma Marketplaces

Kiinteistö- ja liikkumisen markkinapaikat sekä vertailu- ja tietopalvelut

Liikevaihto +17,1 %

115,1 MEUR

Oik. liikevoitto

34,4 MEUR

Oik. liikevoitto-%: 29,9 %

Alma News Media

Digitaalinen uutismedia Suomessa

Liikevaihto -1,3 %

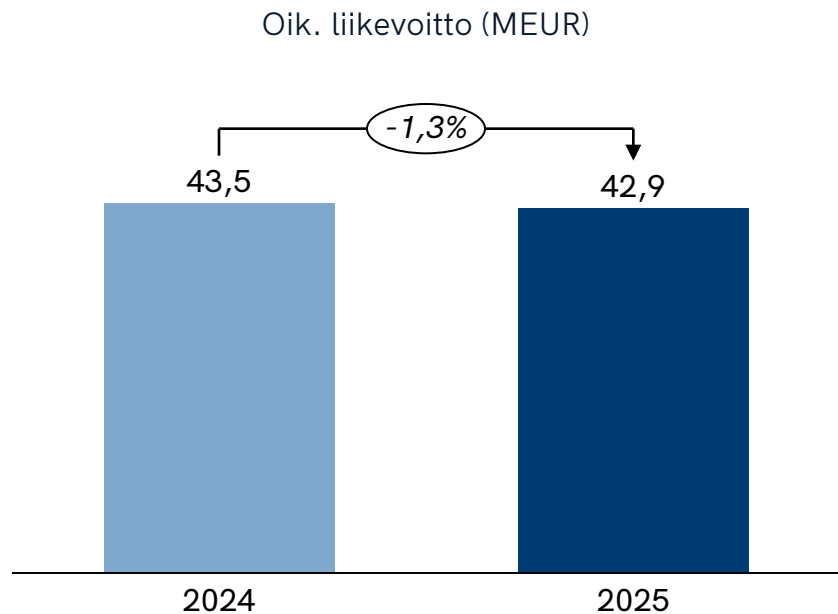
106,3 MEUR

Oik. liikevoitto

17,2 MEUR

Oik. liikevoitto-%: 16,2 %

Liikevaihto ja oikaistu liikevoitto vertailukauden tasolla



Vuosi 2025

- Liikevaihto oli MEUR 106,3, laskua 0,8 % (paikallisin valuutoin laskua 2,0 %).
- Laskutus paikallisin valuutoin kasvoi 1,4 %.
- Palveluissa oli keskimäärin ~93 000 maksullista työpaikkailmoitusta, ~6 milj. yksittäistä kävijää ja ~2 milj. työnhakijaa kuukaudessa.
- Segmentti keskittyi vahvistamaan asemaansa itäisen Keski-Euroopan rekrytointimarkkinoilla kehittämällä yhteistä työpaikka-alustaa, yhtenäistämällä järjestelmäarkkitehtuuria ja laajentamalla tekoälypohjaisia työnhaun ja työnantajapalvelujen ratkaisuja.

Liikevaihdon kasvu

-0,8 %

Henkilöstö keskimäärin

591

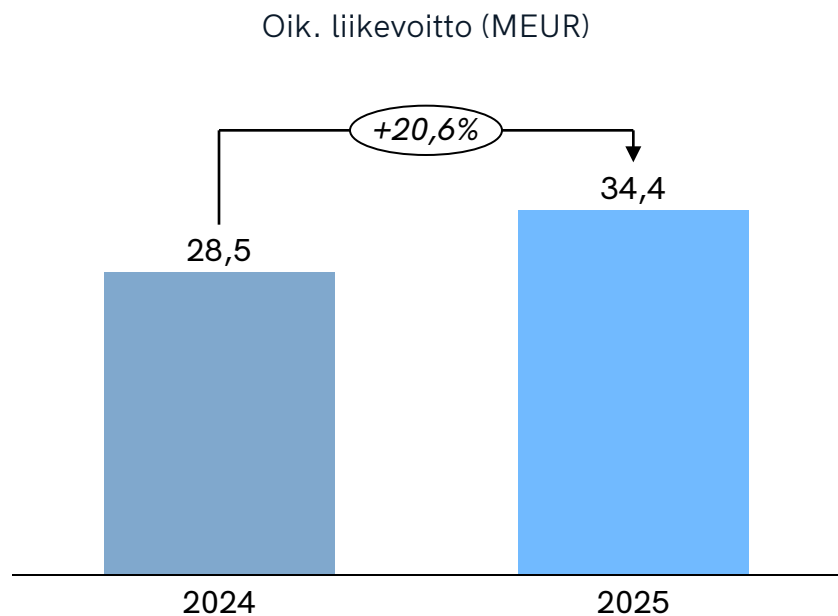
Digitaalinen osuus

97,8 %

Oik. liikevoittoprosentti

40,4 %

Liikevaihto kasvoi orgaanisesti ja yrityshankinnoilla



Vuosi 2025

- Liikevaihto oli MEUR 115,1, kasvua 17,1 %, oik. liikevoitto kasvoi 20,6 %.
- Yrityskaupat tukivat orgaanista 8,6 %:n kasvua.
- Kaikki liiketoimintayksiköt kasvoivat.
- Tehdyt yrityskaupat: Edilex Lakitieto Oy, Effortia Oy, Decade of Action- ja Climatrix -liiketoimintojen hankinnat ja muut investoinnit.
- Eteni strategisesti sekä orgaanisen kehityksen että yritysostojen kautta ja vahvisti markkina-asemiaan asumisen, liikkumisen ja ammattilaisille suunnattujen digitaalisten tieto- ja vertailupalveluiden markkinapaikoissa.

Liikevaihdon kasvu

+17,1 %

Henkilöstö keskimäärin

389

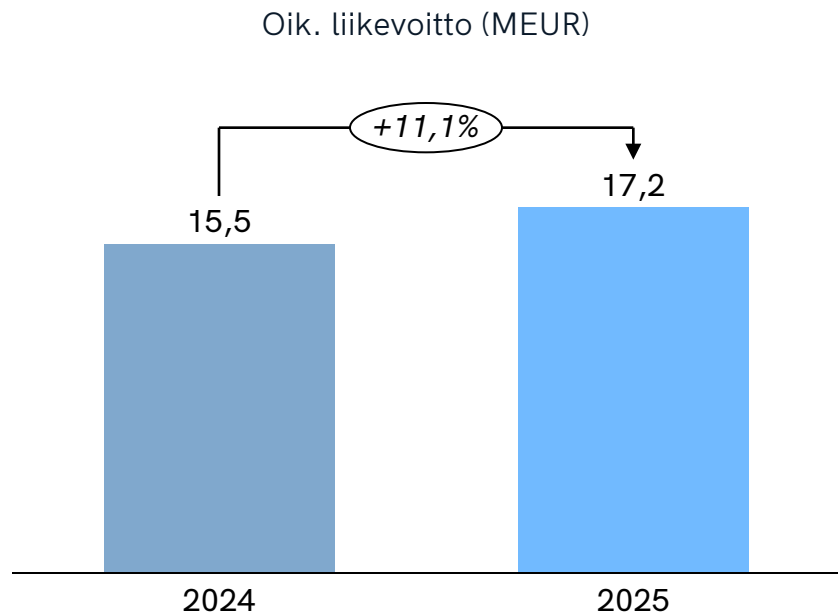
Digitaalinen osuus

95,9 %

Oik. liikevoittoprosentti

29,9 %

Kannattavuuden vahvistuminen jatkui



Vuosi 2025

- Liikevaihto oli MEUR 106,3, laskua 1,3 %.
- Oik. liikevoitto nousi 11,1 % ja oik. liikevoitto-% parani 16,2 %:iin.
- Digitaalisen liikevaihdon osuus liikevaihdosta kasvoi 62,6 %:iin.
- Digitaalinen sisältöliikevaihto kasvoi 9,5 %.
- Segmentissä on tehty aktiivista tuoteportfolion kehitystä. Määrätietoista siirtymää kohti digitaaliseen sisältömyyntiin perustuvaa liiketoimintamallia jatkettiin kehittämällä maksullisia digitaalisia tuotteita, uudistamalla alustoja ja hyödyntämällä tekoälyä laajasti sekä toimituksellisissa että kaupallisissa prosesseissa.

Liikevaihdon kasvu

-1,3 %

Henkilöstö keskimäärin

419

Digitaalinen osuus

62,6 %

Oik. liikevoittoprosentti

16,2 %

Vahva taloudellinen asema tukee kasvutavoitteita

Pitkän aikavälin tavoitteet (päivitetty 5.2.2025)	Tavoite	Toteuma 2025
Liikevaihdon kasvu	> 5 %	4,6 %
Oik. liikevoittoprosentti	> 30 %	25,1 %
Nettovelka / oik. käyttökate	< 2,5x	1,3x

Taseen loppusumma

521,6 MEUR

vs 526,1 MEUR vuonna 2024

Nettovelat

126,0 MEUR

vs 140,0 MEUR vuonna 2024

Omavaraisuusaste

52,6 %

vs 48,6 % vuonna 2024

Velkaantumisaste

50,5 %

vs 59,6 % vuonna 2024

Liiketoiminnan rahavirta

81,3 MEUR

vs 73,8 MEUR vuonna 2024

Oman pääoman tuotto

23,0 %

vs 23,0 % vuonna 2024

Vastuullinen kasvu ja kestävä liiketoiminta

Ympäristö

237 tCO₂-eq

Oman toiminnan (Scope 1+2) -päästöt

- Scope 1&2: Oman toiminnan kasvihuonekaasupäästöt eivät kasva edellisestä vuodesta
- Scope 3: Alihankintaketjun kasvihuonekaasupäästöt suhteessa liikevaihtoon eivät kasva edellisestä vuodesta

Sosiaalinen

7,7

Peakon-sitoutumisindeksi

- Ylittää teknologiasektorin vertailuarvon (7,6)
- < 5 JSN:n asettamia langettavia päätöksiä Alman Medioille
- Ei huomautuksia kv. Kauppakamarin mainonnan eettisen neuvoston ohjeiden vastaisesta mainonnasta

Hallinto

100 %

Henkilöstöstä suorittanut Code of Conduct -koulutuksen

- 0 vakavaa tietosuojaloukkausta
- Omasta henkilöstöstä 100 % suorittanut eettisen koulutuksen
- Merkittävien toimittajien Supplier CoC-koulutuksen >90 %:n kattavuus

Markkinapaikat, media, data ja skaalautuvat alustat

Transformaatio

- Tehostamme asiakkaidemme prosesseja yhdistämällä palveluita alustoiksi
- Edistämme asiakaslähtöistä, tuotevetoista kehitystä tekoälyn avulla
- Parannamme ketteryyttä, jotta uusien tuotteiden markkinoille pääsy nopeutuu

Kasvu

- Kasvatamme asiakasarvoa ja monipuolistamme tulovirtoja
- Kehitämme parhaat inhimilliset ja teknologiset kyvykkyydet
- Kiihdytämme kasvua yritysostoin

Skaalautuvuus

- Skaalaamme olemassa olevia resurssejamme uusien tuotteiden ja palveluiden kehittämiseksi
- Laajennumme uusille maantieteellisille alueille
- Parannamme yhteistyötä konsernin sisällä

Digitaaliset markkinapaikat, datapalvelut, ja tekoäly rekrytinnissa, asumisessa, liikkumisessa ja mediassa

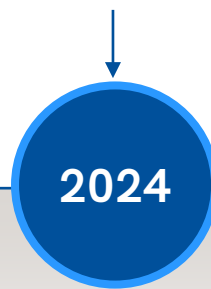
Yrityskaupat kasvun ja muutoksen ajureina

Toimitilat.fi
DOKS (26 %)
Vrabortuvanje Online (70%)



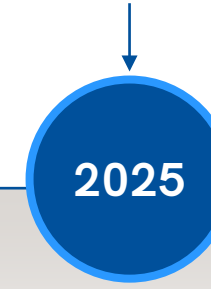
Rantapallo
Talent'em

Netwheels
DOKS (24 %)
Nelisa s.r.o



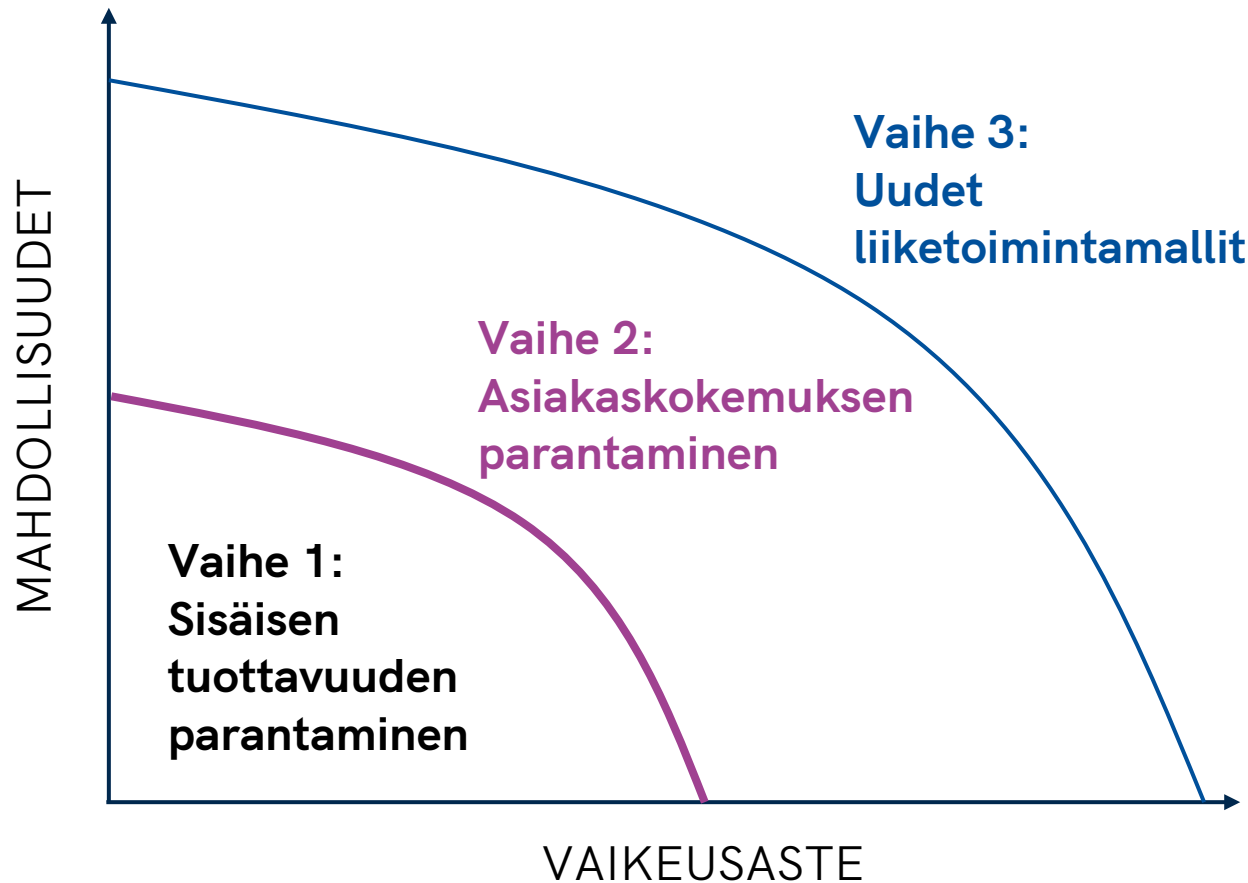
Kotikokki

Edilex Lakitieto Oy
DOKS (25%)
Decade of Action
Effortia Oy
Climatrix



Netello

Tekoäly keskeisenä kilpailuetuna



3. UUDET LIIKETOIMINTAMALLIT

- Nykyisten liiketoimintamallien ja arvoketjujen muuttaminen
- Täysin uusien liiketoimintamallien luominen

2. ASIAKASKOKEMUKSEN PARANTAMINEN

- Tuotteiden parantaminen tekoälyn avulla
- Asiakasrajapintaprosessien parantaminen esim. personalisoinnin ja itsepalvelun avulla

1. TUOTTAVUUDEN PARANTAMINEN

- Tekoälytyökalujen käyttö esim. ohjelmistojen tai sisältöjen luomisessa.
- Automatisoidut sisäiset prosessit esim. raportointi, ennustaminen ja suunnittelu

Kasvavat tuotot osakkeenomistajille

Osinkoehdotus

0,48 EUR/osake

2024 (0,46 EUR)

Osakkeenomistajan tunnusluvut

Markkina-arvo (31.12.2025)	1 182 milj. euroa
Kokonaistuotto osakkeenomistajalle 2016-2025	~ 594 %
P/E-luku	~ 21x
Efekttiivinen osinkotuotto	3,3 %

Tärkeitä päivämääriä

9.4. Varsinainen yhtiökokous

10.4. Osingon irtoamispäivä

13.4. Osingon täsmäytyspäivä

20.4. Osingon maksupäivä

Vahvaa tuottoa osakkeenomistajille

Alma Median osakkeen kokonaistuotto

+594 %

1.1.2016 - 31.12.2025

Helsingin pörssin yleisindeksin kokonaistuotto

+43 %

1.1.2016 - 31.12.2025



Osakkeen kokonaistuotto, % (osingot uudelleen sijoitettuna)

N Ä K Y M Ä T 2 0 2 6

Alma Media arvioi vuoden 2026 liikevaihdon olevan vuoden 2025 tasolla ja oikaistun liikevoiton kasvavan

Vuoden 2025 liikevaihto: 327,1 milj. euroa | Oik. liikevoitto: 82,1 milj. euroa

Näkymien taustalla on arvio, jonka perusteella yhtiön päämarkkina-alueilla kansantalouksien odotetaan pysyvän ennallaan, mutta epävarmuus markkinoilla jatkuu edelleen. Globaalin talouden heilahtelut saattavat vaikuttaa markkinoiden kehitykseen.

Kai Telanne, toimitusjohtaja | Alma Media Oyj | www.almamedia.fi

ALMA

Courage grows together.