



efima

Vuosikatsaus 1.6.2025 – 31.5.2026

Sisältö

► Efimasta	4 Avainluvut
	5 Toimitusjohtajan katsaus
► Liiketoiminta	9 Agenttien aikakausi palkitsee ne, jotka ovat tehneet perustyön
	11 Halonen & Carlson: Monikanavaista kauppaa tukeva ERP-uudistus vietiin maaliin ilman katkoksia asiakkaille
	14 Helen: Tekoäly vauhdittaa datan valmistelua tulevaisuuden agenttipohjaisille prosesseille
	16 Inlook: Raportoinnin uudistuksella kohti parempaa päätöksentekoa
► Henkilöstö	20 Kohtaamisten merkitys korostuu tekoälyn aikakaudella
	21 Kuuntelemalla vahvempi työyhteisö
	22 Yhteisöllisyyttä yli tiimi- ja roolirajojen
► Vastuullisuus	25 Vastuullisuus osana Efiman liiketoiminnan perustaa
	27 Kolme näkökulmaa vastuullisuuteen
	28 Vastuullisuus asiakkaiden kestäväen kasvun mahdollistajana
► Toimintakertomus ja tilinpäätös	30 Toimintakertomus

11

Halonen & Carlson
Monikanavaista kauppaa
tukeva ERP-uudistus vietiin
maaliin ilman katkoksia
asiakkaille



14

Helen
Tekoäly vauhdittaa datan
valmistelua tulevaisuuden
agenttipohjaisille
prosesseille



16

Inlook
Raportoinnin
uudistuksella kohti
parempaa päätöksentekoa



1 Efimasta



↑ Efiman asiakas, Kickoff 2025.

Avainluvut

Efima Oyj on suomalainen, työntekijöiden ja johdon omistama digiyhtiö. Edistämme suurten ja keskisuurten yritysten kestäväää kasvua tehostamalla asiakkaidemme liiketoimintaprosesseja ja luomalla niille kilpailuetua tekoälyn ja datan innovatiivisella hyödyntämisellä.

Palveluidemme keskiössä ovat modernit teknologiat, vahva liiketoimintaymmärrys sekä kehittävä ja kasvollinen kumppanuus asiakkaidemme kanssa.

Efima-konsernin liiketoiminta koostuu emoyhtiö Efima Oyj:n ja sen tytäryhtiö Sparta Consulting Oy:n toiminnasta.



Toimitusjohtajan katsaus

Toukokuussa päättynyttä tilikautta voi kuvata kahdella sanalla: keskittyminen ja uudistuminen. Vuosi oli Efimalle merkittävä, sillä samalla kun asiakkaidemme toimintaympäristö muuttui nopeasti, tarkensimme myös omaa suuntaamme tulevaisuutta varten. Aloitin Efiman toimitusjohtajana huhtikuussa 2026, ja näen päättyneen tilikauden ennen kaikkea perustan rakentamisena yhtiön seuraavalle kehitysvaiheelle.

Taloudellinen epävarmuus ja asiakkaiden varovaisuus leimasivat markkinaa edelleen. Samaan aikaan tekoäly muuttaa nopeasti organisaatioiden toimintaa, päätöksentekoa ja liiketoiminnan kehittämistä. Sen onnistunut hyödyntäminen edellyttää toimivia prosesseja, laadukasta tietoa ja integroitua järjestelmiä. Tämä on Efimalle tuttua: olemme uudistaneet näitä liiketoimintakriittisiä kokonaisuuksia yhdessä asiakkaidemme kanssa jo vuosien ajan.

Haastavasta markkinasta huolimatta liikevaihtomme kasvoi ja vahvistimme edellytyksiä tulevalle. Tilikauden aikana teimme merkittäviä strategisia valintoja, joista tärkein oli päätös myydä taloushallintopalveluiden liiketoiminta. Kaupan myötä keskitymme liiketoimintasovelluksiin sekä data- ja tekoälyratkaisuihin.

Asiakastyömme vahvisti jälleen, että vaikuttavimmat tulokset syntyvät, kun teknologia kytetään osaksi asiakkaan arkea, prosesseja ja päätöksentekoa. Vuoden aikana saimme työskennellä yli sadan asiakkaan kanssa erilaisissa kehityshankkeissa. Uudistimme muun muassa **Halonen & Carlsonin** toiminnanohjausjärjestelmää, vahvistimme **Inlookin** tiedolla johtamisen valmiuksia, kehitimme **Outokummun** kestävyysdatan hallintaa ja automaatiota sekä jatkoimme **Helenin** kanssa työtä tiedonhallinnan ja tekoälyn hyödyntämiseksi liiketoimintakriittisessä ympäris-



↑ Toimitusjohtaja Paula Kujansivu



Tero Salminen ja toimitusjohtaja Paula Kujansivu

tössä. Helen on samalla hyvä esimerkki siitä, kuinka tytäryhtiömme **Sparta Consultingin** tiedonhallinta-osaaminen ja Efiman prosessi- ja teknologiaosaaminen yhdistyvät asiakkaalle uusiksi mahdollisuuksiksi. Tämä yhdistelmä luo vahvan perustan tekoälyn hyödyntämiselle osana liiketoimintaa.

Kuluneen vuoden aikana tekoälykeskustelu siirtyi yhä selvemmin kohti agenttisuutta, jossa ratkaisut osallistuvat prosessien etenemiseen osana liiketoiminnan arkea. Agenttisuus ei kuitenkaan vähennä perustyön merkitystä, vaan korostaa sitä. Tekoäly ei ole erillinen teknologiahanke, vaan osa laajempaa liiketoiminnan muutosta. Efiman vahvuutena on yhdistää data- ja teknologiaosaaminen prosessien ja liiketoiminnan ymmärrykseen tavalla, joka tuo tekoälyn kokeiluista osaksi asiakkaiden arkea. Työmme tällä alueella sai tunnustusta, kun Efima valittiin **Microsoftin vuoden 2025 Agentic AI Business Solution -kumppaniksi Suomessa** ja hoivan puhekirjaamisen ratkaisu palkittiin **Grand One** -kilpailussa **Paras käyttökokemus** -kategoriassa. Tilikauden lopulla kokosimme hoiva-alalle kehitetyt tekoälyratkaisumme uuden **Moiva**-brändin alle.

Osaamisen määrätietoinen vahvistaminen jatkui läpi tilikauden. Sparta Consultingin integroituminen osaksi Efimaa toi tiedonhallinnan, liiketoimintaprosessien ja teknologian osaamisen entistä tiiviimmin yhteen. Laajensimme ERP-osaamistamme Dynamics 365 Business Centralin alueella ja vahvistimme CRM-osaamistamme osana Microsoftin liiketoimintasovellusten kokonaisuutta. Alkukesästä 2026 saavutettu **Microsoft Analytics on Microsoft Azure** -spesialisaatio on tuorein etappi osaamisemme määrätietoisessa vahvistamisessa. Se kertoo kyvystäm-

me toteuttaa vaativia data-, analytiikka- ja raportointiratkaisuja Microsoft-ekosysteemissä sekä rakentaa perustaa tekoälyn tehokkaalle hyödyntämiselle.

Tilikauden aikana jatkoimme myös vastuullisuus- ja tietoturvatyöme kehittämistä. Vastuullisuustyötämme vahvistettiin kaksoisolennaisuusanalyysin avulla ja tietoturvan osalta kehitimme toimintamalleja entisestään – harjoittelimme varautumista esimerkiksi valtakunnallisen kyber- ja digitaalisen turvallisuuden **Taisto**-harjoituksen avulla. Tekoälyn käytön rintamalla käynnistimme **AI x Efima** -ohjelman, jonka ensimmäisen vaiheen aikana rakensimme yhteiset toimintamallit tekoälyn vastuulliseen hyödyntämiseen, vahvistimme henkilöstön AI-osaamista ja laajensimme tekoälyn käyttöä osaksi arjen työtä.

Kulunut vuosi sisälsi muutoksia, uusia mahdollisuuksia ja paljon määrätietoista työtä. Haluan kiittää asiakkaitamme, kumppaneitamme ja jokaista efimailaista luottamuksesta, osaamisesta ja sitoutumisesta yhteiseen suuntaan. Jatkamme työtämme entistä selkeämmällä fokuksella ja vahvalta perustalta yhdessä asiakkaidemme kanssa.

Paula Kujansivu

2

Liiketoiminta



↑ Azure-liiketoiminnan johtaja Jussi Puustinen ja
datapalvelualueen vetäjä Tuomo Lagerström

Liiketoiminnan uudistamista, ihmiseltä ihmiselle

Autamme palveluidemme avulla luomaan älykkään perustan
kasvulle, tehokkuudelle ja päätöksenteolle



Tekoäly ja
agenttisuus



Data

Tiedonhallinta,
konteksti, analytiikka



**Liiketoiminta-
sovellukset**

Liiketoiminta-alustat,
ERP, talous, CRM



Prosessit

Älykkäät prosessit,
toimintamallit



Kestävä
liiketoiminta

Konsultointi

Kokonaisratkaisut

Jatkuvat palvelut

Agenttien aikakausi palkitsee ne, jotka ovat tehneet perustyön

Agenttisuus on noussut yhdeksi teknologia-alan puhutuimmista ilmiöistä. Lupaukset ovat suuria: autonomisesti toimivia järjestelmiä, itseohjautuvia prosesseja ja uudenlaista tuotavuutta. Käytännössä muutos on silti yllättävän maanläheinen. Agenttisuus ei vie yrityksiä pois perusasioista: se tekee niistä tärkeämpiä kuin koskaan. Prosessit, data ja järjestelmä-arkkitehtuuri nousevat näkyvämmiksi, mitattavammiksi ja liiketoiminnan kannalta kriittisemmiksi sitä mukaa, kun tekoäly alkaa toimia niiden varassa.

Järjestelmät muuttuvat toimijoiksi

Yritysten toimintaympäristö on muuttunut nopeamaksi, datavetoisemmaksi ja vaikeammin ennakoitavaksi. Asiakkaat odottavat sujuvaa palvelua, päätöksenteko nojaa kasvaviin tietomääriin ja muutoksiin on reagoitava lähes reaaliajassa.

Tässä ympäristössä yritysjärjestelmiltä vaaditaan enemmän kuin tiedon tallentamista ja raportointia. Niiden on kyettävä käyttämään tietoa aktiivisesti: ehdottamaan seuraavia toimenpiteitä, automatisoimaan työvaiheita ja viemään prosesseja eteenpäin.

Tämä muutos on jo käynnissä. Tekoälyagentit tuovat uusia kyvykkyksiä ERP-, CRM-, taloushallinto- ja dataratkaisuihin. Työtä ei enää tehdä vain järjestelmissä, vaan yhä useammin yhdessä niiden kanssa: agentit havainnoivat ympäristöään, tulkitsevat tietoa ja suorittavat tehtäviä ennalta määriteltyjen tavoitteiden mukaisesti.

Tällä hetkellä agentit toimivat pääosin ihmisen rinnalla tukien asiantuntijoita, automatisoiden yksittäisiä työvaiheita ja nopeuttaen päätöksentekoa. Kehitys etenee kuitenkin kohti mallia, jossa useat agentit toimivat keskenään ja automatisoivat kokonaisia prosesseja.

Avustajista agenteiksi

Kehitys on edennyt nopeasti erityisesti Microsoft-ekosysteemeissä, jossa Efima toimii asiakkaidensa kumppanina. Copilot-teknologian myötä yritysjärjestelmien tieto tuli hyödynnettäväksi luonnollisen kielen avulla. Nyt tekoäly siirtyy keskustelukumppanista aktiiviseksi toimijaksi.



ERP EI OLE ENÄÄ PAIKKA,
JOSSA TIETO ASUU – VAAN
TOIMIJA, JOKA OSALLISTUU
TYÖN TEKEMISEEN.

Kai Lyytinen

Business Unit Director, Efima

Vuodenvaihteessa julkaistu Model Context Protocol (MCP) on avoin standardi, joka yhdistää tekoälyagentit yritysjärjestelmien dataan ja toimintalogiikkaan. Sen avulla agentit voivat hyödyntää järjestelmien tietoja ja toiminnallisuuksia suoraan sekä viedä tehtäviä eteenpäin käyttäjän puolesta.

Tämä kehitys näkyy jo käytännössä: Microsoft Dynamics 365 -liiketoiminta-alustaan on julkaistu valmiita agentteja esimerkiksi talouden täsmäytyksiin ja tilausten käsittelyyn, ja Microsoft Fabricin data-agentit tuovat analytiikan lähemmäs päivittäisiä päätöksiä.

Kilpailuetu ei synny hyllytavarasta

Efima on tukenut kymmeniä suuria ja keskisuuria suomalaisyrityksiä laajoissa liiketoimintaratkaisujen uudistuksissa ja toimii nykyisin niiden pitkäaikaisena kehityskumppanina. Viimeisen vuoden aikana painopiste on siirtynyt järjestelmiin tuotavien tekoälytoiminnallisuuksien tehokkaaseen hyödyntämiseen, mikä tarjoaa nopean väylän agenttisen liiketoiminnan hyötyihin. Kyse on kuitenkin vasta lähtöpisteestä.



KILPAILUETU SYNTYY
RATKAISUISTA, JOITA KILPAILIJA
EI VOI OTTAA KÄYTTÖÖN
SUORAAN HYLLYLTÄ.

Jussi Puustinen

Business Director, Efima

Todellinen kilpailuetu syntyy ratkaisuihin, jotka on rakennettu asiakkaan uniikkeihin liiketoimintatarpeisiin. Tämä edellyttää syvää prosessien ymmärrystä ja tiivistä yhteistyötä arjen tasolla.

Efima on toteuttanut asiakkailleen useita tuotantokäytössä olevia tekoälyagentteja yhdistämällä tarkoituksenmukaisesti eri teknologioita ja kehitystapoja sekä kytkemällä ne saumattomaksi osaksi asiakkaan järjestelmäympäristöä ja käyttökokemusta:

GF Building Flow Solutionsilla tekoälyagentti automatisoi kuukausittain tuhansien PDF-muotoisten myyntitilausten käsittelyn ERP-järjestelmässä. Attendolla agentti mahdollistaa hoivatyön kirjaamisen suoraan puheesta hoivatietojärjestelmään. HK Foodsilla agentti puolestaan tukee asiakaspalvelua luokittelemalla CRM-järjestelmään saapuvia yhteydenottoja ja tuottamalla vastausehdotuksia.

Yhteistä ratkaisuille on, että ne eivät jää irrallisiksi kokeiluiksi. Ne kytkeytyvät olemassa oleviin prosesseihin ja järjestelmiin, vähentävät manuaalista työtä, parantavat datan laatua ja vapauttavat asiantuntijoiden aikaa arvoa tuottavaan työhön.

Työn vaikuttavuus näkyy myös tunnustuksina: Efima valittiin Microsoftin vuoden 2025 Agentic AI Business Solution -kumppaniksi Suomessa ja yhtiön puhekirjausagentti palkittiin Grand One -kilpailussa parhaan käyttökokemuksen kategoriassa.



AGENTTINEN LIIKETOIMINTA
EI OLE OIKOPOLKU
PERUSTYÖN OHI, VAAN
VÄLINE SEN ARVON
ULOSMITTAAMISEEN.

Sanna Kaarlejärvi
Director, Efima

Agenttinen liiketoiminta vaatii luotettavan perustan

Agenttinen toimintamalli ei synny pelkästä tekoälyteknologiasta. Mitä enemmän päätöksiä ja prosesseja siirtyy tekoälyagenttien hoidettavaksi, sitä tärkeämpää on, että ne voivat luottaa toimintaympäristöönsä.

Jos tieto on hajallaan, prosessit katkonaisia tai järjestelmät siiloutuneita, tekoälyagenttien tuottama arvo jää väistämättä rajalliseksi. Tekoäly kykenee tekemään päätelmiä ja suorittamaan tehtäviä nopeasti laajan datan pohjalta, mutta ilman yhtenäistä perustaa se kohtaa samat rajoitteet kuin ihmisetkin.

Efima on vuosien ajan auttanut asiakkaitaan rakentamaan tätä perustaa: yhdistämään liiketoimintakriittisen datan ja prosessit saumattomaksi kokonaisuudeksi läpi arvoketjun. Työ jatkuu monessa organisaatiossa yhä, ja samalla se määrittää myös tekoälyagenttien toimintakyvyn ja tuottaman arvon.

Konteksti on seuraava kilpailukenttä

Tekoälyn laajamittainen hyödyntäminen avaa Efimalle myös uutta liiketoimintaa. Agenttien aikakaudella datan rooli muuttuu: tieto ei ole enää vain raportoinnin raaka-ainetta, vaan suoraan toimintaa ohjaava tekijä.



TEKOÄLYSTÄ TULEE
KILPAILUETU VASTA, KUN SE
YMMÄRTÄÄ LIIKETOIMINTAA.
SEN YMMÄRRYKSEN
RAKENTAMISEEN TARVITAAN
KUMPPANI, JOKA YMMÄRTÄÄ
SITÄ ENSIN.

Hanne Kivimäki
People Lead, Sparta Consulting
osa Efima-konsernia

Jotta agentti voi tehdä päätelmiä ja viedä asioita eteenpäin itsenäisesti, sen on ymmärrettävä, mitä tieto tarkoittaa juuri siinä liiketoimintakontekstissa: mistä se on peräisin, miten se liittyy prosessiin, millä säännöillä sitä tulkitaan ja mihin seuraavaan toimenpiteeseen sen pitäisi johtaa. Tätä yhteistä tulkintaa voidaan kutsua *kontekstikerrokseksi*. Se yhdistää yrityksen datan, prosessit ja liiketoimintalogiikan niin, että tekoäly ei vain hae tietoa, vaan osaa käyttää sitä oikeassa tarkoituksessa.

Hallitun ja automatisoidun kontekstikerroksen suunnittelu ja rakentaminen nousee keskeiseksi tekijäksi agenttisen organisaation kehittämisessä ja muodostaa samalla uuden, kasvavan osa-alueen Efiman palvelutarjoomassa. Kyseessä on luonteva jatkumo työlle, jota Efima ja tiedonhallintaan erikoistunut tytäryhtiö Sparta Consulting ovat tehneet asiakkaidensa kanssa jo vuosia: auttaneet organisaatioita kokoamaan hajallaan olevan tiedon, prosessit ja liiketoiminnan säännöt yhtenäiseksi kokonaisuudeksi, jonka varassa myös tekoälyn on mahdollista toimia luotettavasti ja tuottaa mitattavaa liiketoiminta-arvoa.



↑ Sari Helenius, hallintojohtaja, Halonen & Carlson

► **ASIAKAS KESKIÖSSÄ**
HALONEN & CARLSON

Monikanavaista kauppaa tukeva ERP-uudistus vietiin maaliin ilman katkoksia asiakkaille

Kasvuhakuinen Halonen & Carlson tarvisi liiketoimintansa taustalle järjestelmäkokonaisuuden, joka tukee arkea läpi koko monikanavaisen kaupan arvoketjun. Efiman kanssa toteutetussa laajassa hankkeessa uudistettiin kauppaketjun digisydän aina kassajärjestelmästä toiminnanohjaukseen, taloushallintoon sekä data-alustaan. Huomattavan laajan kokonaisuuden käyttöönotto onnistui niin, ettei yksikään myymälä joutunut olemaan suljettuna asiakkailta.

Veljekset Halonen Oy on suomalainen perheyrittys, jonka juuret ulottuvat vuoteen 1932. Pitkän historian aikana yritys on kasvanut monipuoliseksi kaupan

alan toimijaksi, joka palvelee asiakkaita muodin, tavaratalokaupan ja verkkokaupan kanavissa Halonen & Carlson -brändien alla.

Kasvun ja monikanavaisen kaupan kehittäminen edellyttivät kuitenkin järjestelmäympäristöltä aiempaa enemmän. Aiemmin Halosen ja Carlsonin toiminnot olivat pitkälti eri järjestelmissä, mikä teki kokonaisuuden johtamisesta ja kehittämisestä monimutkaisempaa. "Meillä oli tilanne, jossa lähes kaikki toiminnot olivat eri järjestelmissä. Lisäksi Halosella ja Carlsonilla oli omat järjestelmänsä. Kun tavoitteena on kasvaa ja kehittää monikanavaista liiketoimintaa, tarvitsimme järjestelmäkokonaisuuden, joka tukee tätä matkaa", kertoo Halosen hallintojohtaja **Sari Helenius**.

Tavoite uudistukselle oli selkeä: löytää ratkaisu, joka yhdistää aiemmin erillisiä toimintoja, tukee kasvua ja antaa paremmat työkalut asiakkaiden palvelemiseen sekä koko kaupan arvoketjun kehittämiseen.



MEILLÄ OLI TILANNE, JOSSA
LÄHES KAIKKI TOIMINNOT
OLIVAT ERI JÄRJESTELMISSÄ.
LISÄKSI HALOSELLA JA
CARLSONILLA OLI OMAT
JÄRJESTELMÄNSÄ.

Liiketoiminnan ja teknologian ymmärrys ratkaisivat kumppanin valinnassa

Halonen & Carlsonille kumppanin valinnassa korostuivat sekä syvälinen vähittäiskaupan tuntemus että vahva kokemus Microsoftin teknologioista. Uudistuksen piti istua aidosti yrityksen arkeen, ei ainoastaan tekniseen tavoitekuvaan.

Kumppaniksi uudistukseen valikoitui Efima, joka ymmärsi Halonen & Carlsonin liiketoiminnan erityispiirteitä ja niitä kipukohtia, joihin uudella järjestelmällä haettiin ratkaisua. Jo alusta lähtien yhteistyötä leimasi avoin vuoropuhelu ja yhteinen halu rakentaa toimiva kokonaisuus. ”Efimalla oli vahvaa Microsoft-osaamista ja erittäin hyvää vähittäiskaupan ymmärrystä. Meille oli tärkeää, että kumppani tuntee liiketoimintamme ja ymmärtää, mihin arjen haasteisiin järjestelmää oltiin rakentamassa”, Helenius sanoo.

Yksi kokonaisuus kaupan koko arvoketjulle

Halonen & Carlsonin järjestelmäuudistus oli poikkeuksellisen laaja, sillä liiketoiminnan taustajärjestelmien on pystyttävä tukemaan asiakkaiden palvelukokemusta kanavasta riippumatta. Yksittäisen järjestelmän päivittämisen sijaan kyse oli monikanavaisen kaupan toimintaa tukevan järjestelmäkokonaisuuden rakentamisesta.

Uudistuksessa samaan kokonaisuuteen tuotiin kassajärjestelmä, toiminnanohjausjärjestelmä, varastohallinta, logistiikka, verkkokaupan integraatiot, taloushallinto, hankinnan prosessit sekä raportointia ja tiedon hyödyntämistä tukeva moderni data-alusta.

”Tämä oli erittäin laaja projekti. Uudistimme kassajärjestelmän, toiminnanohjausjärjestelmän, varastohallinnan, logistiikan, verkkokaupan integraatiot ja taloushallinnon. Kaikki saatiin samaan yhtenäiseen järjestelmään”, Helenius kuvailee. Yhtenäisen järjestelmäkokonaisuuden etu näkyy erityisesti kaupan arjessa. Esimerkiksi verkkokaupan ostotapahtuma käynnistää useita prosesseja toiminnanohjausjärjestelmässä. Tilaukset ohjataan saldojen ja toimitusosoitteen perusteella oikeaan myymälään, ja järjestelmä tuottaa automaattisesti tarvittavat viestit, kuljetustiedot sekä pakettien tarrat. Osa tuotteista voidaan toimittaa myös suora-toimituksena valmistajalta asiakkaalle, mikä mahdollistaa laajemman valikoiman ilman tarvetta kyseisten tuotteiden varastoinnille.

Asiakkaalle uudistus näkyy saumattomampana kokemuksena. Tuotteiden saatavuus ja myymälöiden saldot, verkkokaupan tilaukset ja Click & collect -palvelu myymälöissä sekä asiakaspalvelun tieto

rakentuvat saman kokonaisuuden varaan. ”Tärkeintä meille on, että pystymme palvelemaan asiakkaita hyvin. Oli asiakas missä kanavassa tahansa – verkkokaupassa, myymälässä, asiakaspalvelussa, sähköpostissa tai chatissa – tiedon pitää löytyä samasta paikasta”, Helenius kertoo.



TÄRKEINTÄ MEILLE ON, ETTÄ
PYSTYMME PALVELEMAAN
ASIAKKAITA HYVIN. OLI ASIAKAS
MISSÄ KANAVASSA TAHANSA –
VERKKOKAUPASSA, MYYMÄLÄSSÄ,
ASIAKASPALVELUSSA,
SÄHKÖPOSTISSA TAI CHATISSA –
TIEDON PITÄÄ LÖYTYÄ SAMASTA
PAIKASTA.

Käyttöönotto onnistui ilman myymälöiden sulkemista

Järjestelmäuudistuksen kriittisin hetki on usein käyttöönotto. Halonen & Carlsonilla tavoite oli kunnianhimoinen: myymälöitä ei haluttu sulkea käyttöönoton vuoksi edes hetkeksi, ja tavoitteen toteuttaminen vaati tarkkaa suunnittelua, testausta, aikataulutusta ja tiivistä yhteistyötä Halonen & Carlsonin ja Efiman välillä.

Käyttöönoton onnistumista varmistettiin muun muassa väliaikaisilla integraatioilla ja kahden tuotantoympäristön rinnakkaisella käytöllä. Ratkaisun käyt-

töönotto ajoitettiin yöaikaan, ja H-hetkellä molempien osapuolten tiimit olivat linjoilla varmistamassa, että mahdolliset ongelmatilanteet saatiin ratkaistua heti.

Lopputuloksena oli juuri se, mitä tavoiteltiin: järjestelmä taustalla vaihtui ilman, että asiakkaat edes huomasivat muutosta. ”Teimme tietoisesti päätöksen, ettemme aio pitää myymälöitä suljettuna. Käyttöönotto piti saada tehtyä niin, että asiakkaat voivat jatkaa asiointia normaalisti. Se vaati äärettömän paljon tiivistä yhteistyötä Efiman kanssa – kaikki oli testattu, kaikki vaiheet suunniteltu ja aikataulutettu”, Helenius kertoo. ”Koko käyttöönotto sujui niin, ettei se näkynyt asiakkaillemme käytännössä lainkaan. Emme joutuneet pitämään yhtään myymälää tuntiakaan suljettuna”, hän iloitsee.



KOKO KÄYTTÖÖNOTTO
SUJUI NIIN, ETTEI SE
NÄKYNYT ASIAKKAILLEMME
KÄYTÄNNÖSSÄ LAINKAAN.
EMME JOUTUNEET PITÄMÄÄN
YHTÄÄN MYYMÄLÄÄ
TUNTIAKAAN SULJETTUNA.

Sujuvampaa arkea myymälöihin ja taustatoimintoihin

Uudistuksen vaikutukset näkyvät nyt Halonen & Carlsonin päivittäisessä tekemisessä. Myymälöissä kassatyöskentely ja tavaranhallinta sujuvat aiempaa helpommin.

Logistiikassa ja varastonhallinnassa tavarat saadaan tehokkaammin liikkeelle. Yrityksen johdossa, taloushallinnossa, ostotoiminnassa ja raportoinnissa yhteinen järjestelmä tukee tiedolla johtamista ja arjen työtä.

Helenius kertoo vierailevansa paljon myymälöissä ja kuulleensa henkilöstöltä, että monet asiat sujuvat nyt nopeammin kuin ennen. Kun järjestelmä tukee työntekijää paremmin, ovat edellytykset asiakkaan palvelemiseen parhaalla mahdollisella tavalla aiempaa paremmat. “Erityisen arvokasta on se, että meillä on toimiva järjestelmä, johon voimme luottaa. Se helpottaa henkilökunnan jokapäiväistä tekemistä, parantaa asiakaspalvelua, tehostaa ostotoimintaa ja auttaa logistiikassa saamaan tavarat nopeammin esille”, Helenius kertoo.

Heleniuksen mukaan moderni teknologia tekee työstä Halonen & Carlsonilla mielekkäämpää: “Kaikkein arvokkainta on ollut se, että olemme voineet helpottaa työntekijöidemme työntekoa ja näin varmistaa myös parhaan asiakaspalvelun asiakkaillemme. Meillä on moderni järjestelmä, joka helpottaa työntekijöidemme työn tekemistä organisaation kaikilla tasoilla. Teknologia ei ole este työn tekemiselle, vaan tukee sitä.”

Kumppanuus jatkuu myös käyttöönoton jälkeen
Halonen & Carlsonin ja Efiman yhteistyössä on korostunut avoin keskustelu, luottamus ja kyky ratkaista asioita yhdessä. Laajassa hankkeessa tarvittiin kumppania, jonka kanssa voi sekä edetä suunnitelmallisesti että haastaa tarvittaessa yhteisiä oletuksia. “Meillä on ollut Efiman kanssa hyvä vuoro-

vaikutus ja avoin keskustelusuhte. Voimme luottaa toisiimme ja myös kyseenalaistaa asioita. Yhteistyö on ollut hyvää ja hedelmällistä monella eri tasolla”, Helenius sanoo.



SUOSITTELEN TÄLLAISTA
RATKAISUA YRITYKSILLE, JOILLA
ON KASVUHALUKKUUTTA JA
VAHVA HALU KEHITTÄÄ MONI-
KANAVAISTA TOIMINTAA.

Uusi järjestelmäkokonaisuus antaa Halonen & Carlsonille perustan monikanavaisen kaupan kehittämiseen myös tulevaisuudessa. Kun tieto, prosessit ja kanavat rakentuvat yhteisen digisydämen varaan, liiketoimintaa voidaan kehittää yhtenäisemmin ja asiakkaita palvella paremmin kanavasta riippumatta. “Suosittelen tällaista ratkaisua yrityksille, joilla on kasvuhaluukkuutta ja vahva halu kehittää monikanavaisista toimintaa. Kun kaikki tieto löytyy yhdestä järjestelmästä, asiakasta voidaan palvella paremmin kaikissa myyntikanavissamme”, Helenius kiteyttää.

RATKAISUT

- Monikanavaista kauppaa ja kasvua tukeva digisydän
- Dynamics 365 Commerce, mukaan lukien: Commerce Scale Unit, Store Commerce
 - Dynamics 365 Supply Chain Management
 - Dynamics 365 Finance
 - Efima Layer
 - Efima Integration Layer
 - Dooap

Moderni data-alusta tiedolla johtamisen ja integraatioiden perustana

- Microsoft Azure Synapse

HYÖDYT

Yksi yhtenäinen järjestelmäkokonaisuus tukee koko kaupan arvoketjua

Sujuvampi monikanavainen asiakaskokemus

Onnistunut käyttöönotto ilman yhtäkään myymäläsulkoa

Helpompi arki myymälähenkilöstölle

Tehokkaampi logistiikka ja varastonhallinta

Vahva pohja kasvulle, johtamiselle ja liiketoiminnan kehittämiselle

Tekoäly vauhdittaa datan valmistelua tulevaisuuden agenttipohjaisille prosesseille

Kevätaurinko valaisee Helsingin Ruoholahdessa uudenkarhean toimistotalon, jonne yksi Suomen suurimmista energiayhtiöistä, Helen, on hiljattain muuttanut pääkonttorinsa. Helsingin kaupungin omistama yritys tarjoaa sähköä, lämpöä ja jäähdytystä noin 600 000 asiakkaalle Suomessa ja vastaa tytäryhtiönsä Helen Sähköverkko Oy:n kautta pääkaupungin sähköinfrastruktuurista. Viime vuosina Helen on ottanut merkittäviä askeleita kohti vihreää energiaa, ja yrityksen tavoitteena on luopua vuoteen 2040 mennessä polttamiseen perustuvista energianlähteistä.

Helenin vihreän siirtymän rinnalla on meneillään suuri digitaalinen murros, jonka keskellä yrityksen tekoälyn, datan ja digitaalisen optimoinnin kehityksestä vastaava Mikko Muurinen viettää työpäivänsä. ”Lämmitys tuotetaan yhä enemmän sähköllä, ja

tarve sähköntuotannolle kasvaa entisestään. Meidän tarvitsee varautua vaihtelevaan sähköntuotantoon sekä varmistaa sähkön riittävyys vaihteluiden välillä. Kaikki tämä on tehnyt meistä datayrityksen”, kertoo Muurinen.

Helenin panostukset dataan ja tekoälyyn auttavat vastaamaan uuteen todellisuuteen. ”Mitä paremmin voidaan ennustaa asioita – mitä tapahtuu seuraavan vartin, tunnin, päivän, viikon, vuoden aikana – sitä parempi tulos tehdään”, Muurinen toteaa. Tieto palvelee myös asiakkaita: ”Voimme esimerkiksi tarjota asiakkaillemme paremmin sopivia tuotteita tai ohjata kulutusta otollisempiin hetkiin.” Liiketoiminnan ja asiakkaiden lisäksi tiedosta hyötyvät myös Helenin työntekijät. ”Pohdimme jatkuvasti sitä, kuinka pysytymme datalla, tekoälyllä ja analytiikalla tekemään meillä työskentelystä sujuvaa ja tuomaan tekoäly-apureita eri työtehtäviin”, kertoo Muurinen.



↑ Mikko Muurinen, Head of AI, Optimization and Decision Intelligence, Helen

Tiedonhallinta kuntoon

Helenillä ymmärrettiin jo varhaisessa vaiheessa, että tiedonhallinta on avainasemassa, jotta tietoa voidaan aidosti hyödyntää esimerkiksi tekoälysovellutusten avulla. ”Kun tietoa on valtavasti, täytyy sille olla myös hyvät hallintamallit”, Muurinen toteaa. Tiedonhallinnan kehittämiseen yritys löysi itselleen osaavan kumppanin **Sparta Consultingista**, jonka kanssa yhteistyö aloitettiin vuonna 2020.

Yhteistyön alussa lähdettiin rakentamaan Helenille data- ja AI-strategiaa sekä tiedonhallinnan käytäntöjä. Muun muassa datan omistajuus, yhteiset toimintamallit ja pelisäännöt sekä datan laatu ja sen kehittäminen olivat teemoja, joissa Spartan asiantuntijat olivat Helenin tukena. ”Rakensimme kyvykkyksiä tiedonhallintaan – mitä asioita meillä pitää olla kunnossa ennen kuin meillä edes on dataa”, kuvailee Muurinen yhteistyön alkuvaihetta.

Metatiedot luovat pohjan tekoälyn hyödyntämiselle

Datan dokumentointi ja metatietojen – datan taustatietojen ja kontekstin – laatu nähtiin erityisen merkityksellisinä, sillä ne luovat pohjan tekoälyn hyödyntämiselle liiketoiminnassa. ”Huomasimme ensimmäisissä tekoälykokeiluissamme, kuinka tärkeää metadata ja datan laatu ovat tekoälylle. Tekoäly on ’vahvistin’, joka tuo esiin niitä asioita, joita datassa jo on. Datan peruslaadun tulee olla hyvässä kunnossa, jotta tekoäly saa hyvää polttoainetta”, Muurinen toteaa.

Tekoälystä löytyi ratkaisu myös **metatietojen tuottamiseen**. ”Metadatan tuottaminen jää monesti vähemmälle huomiolle, mutta on olennainen osan

datan laadun parantamisessa. Lähdimme Spartan kanssa pohtimaan, miten voimme tekoälyllä poistaa tyhjän paperin kammoa ja antaa datan omistajille avaimet metatietojen rikastamiseen”, kertoo Muurinen. Tekoälyratkaisuun lähdettiin ensin pilotilla, ja keväällä 2025 Spartan liityttyä osaksi **Efimaa**, saatiin avuksi myös efimalaisten AI-asiantuntijoiden osaaminen. Nyt yhdessä tuotettu ratkaisu toimii tuotannossa Helenin data-asiantuntijoiden apuna. ”Olemme erittäin tyytyväisiä yhteistyöhön Spartan ja Efiman kanssa. Spartalla on vahva osaaminen tiedonhallinnasta, josta on ollut paljon hyötyä tekoälyratkaisuja kehittäessä”, Muurinen kertoo iloisena.



HUOMASIMME
ENSIMMÄISISSÄ TEKÖÄLY-
KOEILUISSAMME, KUINKA
TÄRKEÄÄ METADATA
JA DATAN LAATU OVAT
TEKÖÄLYLLE.

Tekoälyä liiketoiminnan tarpeisiin

Tekoälyn hyödyntäminen metatietojen rikastamiseen ja datan laadun parantamiseen on ensimmäinen askel matkalla laajempaan tekoälyn käyttöön Helenillä. ”Rakennamme tällä pohjaa tuleville ’chat with your data’ -ratkaisuille. Ne eivät toimi, ellei tekoälyllä ole tarpeeksi metadataa toimintansa taustalla”, kertoo Muurinen. Hänen mukaansa tekoälyn avulla voidaan tulevaisuudessa tehdä asioita, jotka eivät aiemmin olleet mahdollisia. ”Päätöksenteon sykliä nopeutuvat, ja halutaan reaaliaikaista tietoa päätös-

ten tueksi. Myös asiakkaamme odottavat parempaa ja ajantasaisempaa palvelua”, hän jatkaa.

Suuremmassa mittakaavassa Muurinen näkee, että tekoäly demokratisoi datatekemistä. ”Data on entistä paremmin kaikkien saatavilla, ja meidän täytyy tarjota tapoja hyödyntää sitä. Emme voi enää tukeutua vain jonkun toisen tekemiin dashboardeihin, vaan toiminta muuttuu keskustelevämmäksi”, hän pohtii. ”Tulevaisuudessa ihminen ei käytä dataa ja tekoälyä suorittaakseen prosesseja – taustalla toimii lauma agentteja, jotka tuovat herätteitä ihmisille tarvittaessa. Ihminen ohjaa niitä prosesseja ja käyttää dataa ymmärtääkseen, mitä niiden taustalla tapahtuu.”

Muurinen kehottaa muita datan ja tekoälyn parissa työskenteleviä muistamaan, että pienetkin parannukset ovat hyviä. ”Tekoälyn kanssa ei tarvitse heti hypätä syvään päähän. Jos tekoäly pystyy tekemään 80 %, voidaan loput 20 % jättää hyvin ihmisten tehtäväksi tässä vaiheessa”, hän toteaa. ”Tekoälyn kanssa toimiminen on jatkuvaa kehittämistä – parannetaan tänään prosentti ja huomenna toinen. Jos voimme tehdä nopeasti jotain, josta on apua ensi viikolla, on se meille hyvä asia. Aina ei tarvitse odottaa täysin valmista ratkaisua.”

RATKAISUT JA PALVELUT

Laadukkaan datapohjan rakentaminen tekoälyn avulla

- Generatiivisen tekoälyn hyödyntäminen automaattisessa metatietojen rikastamisessa: ratkaisun suunnittelu, pilotointi ja toteutus

Tiedonhallinnan toimintamallien kehittäminen

- Datan omistajuudet, vastuut ja governance-periaatteet
- Tiedon merkityksen ja käytön jäsentäminen käsitemallien avulla

HYÖDYT

Parempi datan laatu, kun metatietoa luodaan automaattisesti

Data valmiimpaa tulevaisuuden agenttisille prosesseille

Mahdollisuus uudelleentekemiselle ja entistä laajemmalle tiedon hyödyntämiselle liiketoiminnassa

Kokeneen kumppanin tuki tiedonhallinnan ja tekoälyn kehittämisessä

Raportoinnin uudistuksella kohti parempaa päätöksentekoa

Utuinen keväätaamu valkenee saapuessamme Herttoniemeen. Taidokkaasti rakennetun pääkonttorin neuvotteluhuoneessa vallitsee rauhallinen tunnelma, vaikka taustalla on käynnissä mittava digitaalinen muutos. Sisärakentamisen mestarina tunnettu Inlook on viime vuosina laittanut perusteellisesti kuntoon liiketoimintansa ydintietojärjestelmiä. Muutama vuosi sitten yhtiö uudisti Efiman tuella toiminnanohjausjärjestelmänsä Microsoft Dynamics 365:een ja otti käyttöön Power Apps -mobiilisovelluksia kenttätyön tueksi.

Nyt yhdessä aloitettu digitaalinen kehitysmatka on saanut jatkoa raportoinnin uudistuksesta, jonka keskeisenä tavoitteena on datan entistä parempi hyödyntäminen läpi organisaation. Uudistuksen taustalla on myös Inlookin uuden strategian valmistelu, johon olennaisesti liittyy pohdinta siitä, mihin suuntaan yritystä tulee viedä muuttuvassa toimintaympäristössä. "Megatrendit vaikuttavat rakentami-

seen, ja meidän täytyy miettiä missä haluamme olla mukana ja mitä seurata rauhassa sivusta", Inlookin konsernipalveluiden päällikkö **Sanna Leskinen** pohtii viitaten siihen, että kaikki yrityksen uudet avaukset – myös datan ja järjestelmien hyödyntäminen – on peilattava strategiaan tarpeisiin. Juuri tästä tarpeesta syntyi ajatus uusista myös raportoinnin työkalut ja käytännöt.

Inlookin käytössä ollut raportointiratkaisu ei enää vastannut yrityksen nykyhetken tarpeisiin, ja uudistuminen nähtiin selkeimpänä reittinä eteenpäin.

"Totesimme, että ketterin tapa kehittää raportointia oli vaihtaa kokonaan uuteen, moderniin ratkaisuun", Leskinen kertoo. Uutta raportointia lähdettiin lopulta rakentamaan **Microsoftin Fabric-alustalle**.

"Microsoftin maailmassa kun pyöritään, niin alkaa nähdä niitä etuja. ERP, myynti, appit, raportointi – kaikki nivoutuvat saumattomasti yhteen", kuvailee Leskinen valintaa rakentaa Inlookin IT-arkkitehtuuri yhtenäisen ekosysteemin ympärille.



↑ Sanna Leskinen, konsernipalveluiden päällikkö, ja Erika Nybergh, talousjohtaja, Inlook

”

TOTESIMME, ETTÄ
KETTERIN TAPA KEHITTÄÄ
RAPORTOINTIA OLI
VAIHTAA KOKONAAN
UUTEEN, MODERNIIN
RATKAISUUN

Ketterää kehittämistä pala kerrallaan

Raportoinnin uudistus polkaistiin käyntiin vuoden 2024 alussa. Aluksi rakennettiin ensimmäinen pilottiraportti Fabriciin ja kokeiltiin, miten uusi teknologia palvelisi Inlookin tarpeita. Kun ensikokeilu osoittautui lupaavaksi, laadittiin pidemmän aikavälin suunnitelma ja ryhdyttiin toteuttamaan uudistusta vaiheittain. “Ajatusmalli on yhä sama: meidän tulee edetä yksi pala kerrallaan”, kuvaa **Erika Nybergh**, Inlookin talousjohtaja, kehitysprojektin etenemistä. “Liian laajalla skaalalla mikään ei valmistu. Pitää olla selkeä suunnitelma ja priorisointi, mitä tehdään nyt ja mitä tehdään seuraavaksi.”

Uudistus eteni ketterästi: Ensimmäiset Fabricin päälle rakennetut raportit saatiin tuotantoon jo parissa kuukaudessa pilotoinnin aloittamisesta. Seuraavaksi uudelle alustalle vietiin Inlookin tärkeimmät raportointialueet, kuten talous-, projekti- ja myyntiraportointi. Samalla kehitettiin myös täysin uusia raportteja ja mittaristoja liiketoiminnan päätöksenteon tueksi.

Vaikka teknologia vaihtui täysin uuteen, ei kaikkea tarvinnut aloittaa puhtaalta pöydältä, vaan Inlookilla

voitiin hyödyntää paljon aiemmin rakennettua tietopohjaa. ”Toimivaa ei ole pakko keksiä uudelleen. Kopioimme tietyt vanhan järjestelmän toimivat raportit suoraan uuteen ympäristöön, koska niiden sisältöön oltiin käyttäjiemme keskuudessa tyytyväisiä”, Leskinen kertoo ratkaisusta, jolla turvattiin jatkuvuus muutoksessa. Uudessa järjestelmässä näiden raporttien päälle voitiin kuitenkin rakentaa paljon uutta: esimerkkinä visuaaliset kuvaajat, jotka tarjoavat liiketoiminnan loppukäyttäjille nopealla vilkaisulla ymmärrettäviä näkymiä keskeisiin lukuihin.

”

TOIMIVAA EI OLE PAKKO
KEKSIÄ UUDELLEEN.
KOPIOIMME TIETYT VANHAN
JÄRJESTELMÄN TOIMIVAT
RAPORTIT SUORAAN UUTEEN
YMPÄRISTÖÖN, KOSKA
NIIDEN SISÄLTÖÖN OLTIIIN
KÄYTTÄJIEMME KESKUUDESSA
TYYTYVÄISIÄ.

Tietoa tarjolle liiketoiminnan tarpeisiin

Leskinen ja Nybergh ovat yhtä mieltä uudistuksen suurimmasta hyödyistä: tiedon läpinäkyvyydestä. ”Aikaisemmin ihmiset keräilivät tietoa omiin Excel-raportteihinsa. Nyt se kaikki löytyy yhdestä paikasta, ja tieto on kaikkien sitä tarvitsevien saatavilla”, Leskinen vertaa nykytilannetta vanhaan. Kun IT-ekosysteemi on yhtenäinen Suomessa ja Ruotsissa niin

ERP-järjestelmän kuin raportoinnin osalta, näkyvyys yhtiön liiketoimintaan on huomattavasti aiempaa parempi. ”Suuri askel on ollut se, että olemme ottaneet Ruotsin yksikköemme samoihin järjestelmiin ja saaneet kokonaisvaltaisen läpinäkyvyyden koko konsernin tilanteeseen”, Nybergh painottaa.

Uuden ratkaisun tuomat mahdollisuudet näkyvät konkreettisesti Inlookin arjessa liiketoiminnalta tulevien raportointitarpeiden ja -toiveiden muodossa. ”Meillä liiketoiminnan käyttäjät ovat huomanneet, että ’hei, nyt minä näenkin täältä tällaista’, ja siitä lähtee ajatus ’olisiko tällainenkin mahdollista?’”, Leskinen kuvailee iloisena henkilöstön halukkuutta hyödyntää tietoa entistä laajemmin. Juuri tässä piilee koko modernin tiedolla johtamisen salaisuus. “Nämä eivät ole enää mitään perinteisiä ATK-hankkeita, vaan liiketoiminnan tarpeiden täyttämistä”, Nybergh painottaa.

Myös datan laatuun on kiinnitetty enemmän huomiota uudistuksen myötä. “Kaikkea maailman dataa voi nykyään hyödyntää, mutta sen voi tehdä myös väärin. Täytyy aina varmistaa, että käyttää oikeasti oikeaa dataa”, Nybergh huomauttaa viitaten datan validoinnin tärkeyteen. Inlookilla käytetäänkin aikaa ja vaivaa sen varmistamiseen, että esimerkiksi ERP:stä raportointiin tuotava data on varmennettu oikeelliseksi. Tämä työ kannattaa, sillä luotettava data on päätöksenteon perusta.

Kumppani tuntee, haastaa ja tukee

Inlookin ja Efiman välinen yhteistyö on vuosien varrella hioutunut vahvaksi kumppanuudeksi, mikä näkyi myös raportointiuudistuksen sujuvuudessa. “Tässäkin projektissa on ollut omat mutkansa, eivät-

kä kaikki vaiheet sujuneet kuin Strömsössä – mutta se kuuluu asiaan. Pitkäaikaisen kumppanin kanssa on hankalatkin tilanteet helpompi selvittää yhdessä”, Leskinen toteaa. ”Efiman asiantuntijat ovat oppineet tuntemaan meidät, ja me olemme oppineet tuntemaan efimalaiset. Kuitenkin näitä ihmiset tekevät ihmisten kanssa, ja siksi toistemme tunteminen on kumppanuudessa erittäin tärkeää”, hän jatkaa.

”

KAIKKEA MAAILMAN
DATAA VOI NYKYÄÄN
HYÖDYNTÄÄ, MUTTA SEN
VOI TEHDÄ MYÖS VÄÄRIN.
TÄYTYY AINA VARMISTAA,
ETTÄ KÄYTTÄÄ OIKEASTI
OIKEAA DATAA.

Vahva kumppanuussuhde auttaa myös haastamaan totuttuja toimintatapoja. “Helposti ajatus menee vanhoilla raiteilla, ja sitä olemme halunneet tässä haastaa: miten voisimme hyödyntää uutta ratkaisua ja esittää asioita eri tavalla?” Nybergh kertoo ja toteaa, että Efiman kanssa tämä on toteutunut. “Olemme voineet yhdessä testata erilaisia lähestymistapoja ja pohtia rauhassa, olisiko jokin ratkaisu hyvä tai toimisiko jokin asia toisella tavalla”. Uuden ratkaisun käyttöönottoon on kuulunut myös koulutusta ja osaamisen jakamista, jotta raporttien hienosäätö ja uusien luominen sujuvat jatkossa myös inlooklaisilta itseltään.

Tulevaisuutta ennustaen

Leskinen ja Nybergh visioivat, että raportoinnin seuraava askel on ennustettavuus, jotta se tukisi liiketoimintapäätöksiä nykyistä voimakkaammin. “Tulevaisuudessa haluaisimme kehittää raportointia niin, että se katsoo eteenpäin eikä taaksepäin – että saisimme järjestelmästä tukea päätöksentekoon tulevaa ennakoiden”, Nybergh kertoo Inlookin toiveista hyödyntää dataa entistä paremmin ennakoin analytiikan avulla. Microsoftin yhtenäinen ja jatkuvasti kehittyvä ekosysteemi luo pohjan tavoitteen saavuttamiselle.



TULEVAISUUDESSA
HALUAISIMME KEHITTÄÄ
RAPORTOINTIA NIIN, ETTÄ
SE KATSOO ETEENPÄIN EIKÄ
TAAKSEPÄIN – ETTÄ SAISIMME
JÄRJESTELMÄSTÄ TUKEA
PÄÄTÖKSENTEKOON TULEVAA
ENNAKOIDEN.

Teknologian huimaa kehitysvauhtia Inlookilla seurataan kiinnostuneina, mutta kuitenkin harkiten. “Kun kaikki kehittyy tällä hetkellä niin nopeasti, on mielenkiintoista nähdä, mihin tie vie”, Leskinen pohtii. “Ehkä kohta tarvitsee vain avata Power BI ja sanella aamukahvin ääressä, millaisen raportin haluaa”, hän lisää naurahtaen. Kaikkeen uuteen ei kuitenkaan kannata hypätä silmät kiiluen. “Täytyy osata valita,

mitä haluaa ja missä haluaa olla mukana – ja toisaalta valita, missä odotetaan ja katsotaan rauhassa”, Nybergh täydentää ajatusta siitä, että muutoksen keskellä on tärkeää säilyttää maltti ja keskittyä olennaiseen.

Muille raportointi- ja analytiikkaratkaisun uusimista harkitseville Leskisellä ja Nyberghillä on kokemuksen tuomia vinkkejä. ”Rauhassa ja askel kerrallaan. Yrittäkää ymmärtää uuden ratkaisun mahdollisuudet ja miettikää, mitä oikeasti siltä haluatte”, sanoo Nybergh korostaen tarpeen määrittämisen tärkeyttä. Leskinen puolestaan muistuttaa oman ajan, energian ja resurssien panoksesta onnistumiseen: ”Tämä on kehityshanke siinä, missä mikä tahansa muukin. Asiat eivät tapahdu vain nappia painamalla, vaan oman tiimin resurssien varaaminen hankkeelle on avainasemassa.” Huolellinen määrittely, sitoutuminen ja realistiset odotukset varmistavat, että lopputuloksesta tulee aidosti hyödyllinen. “Kun näkee sen vaivan, voi lopputulos olla todella hyvä”, Nybergh summaa hymyillen.

RATKAISU

Moderni data- ja analytiikka-alusta
Microsoft Fabric

Raportoinnin kehitys

- Myynti
- Projektit
- Talous
- Uudet raportit liiketoiminnan tarpeisiin

Asiakkaan kouluttaminen ratkaisun
itsenäiseen käyttöön

HYÖDYT

Yksi, yhtenäinen ratkaisu raportointiin ja
tiedolla johtamiseen

Näkyvyys liiketoiminnan tärkeimpiin
tunnuslukuihin läpi konsernin

Tieto sitä tarvitsevien saatavilla ja
pätöksenteon tukena

Jatkuvasti kehittyvä, pilvipohjainen alusta
ja Microsoft-ekosysteemin synergiaedut

3

Henkilöstö





↑ Kohtaamisia Efimalla

► HENKILÖSTÖ

Kohtaamisten merkitys korostuu tekoälyn aikakaudella

Efimalla tilikausi on pitänyt sisällään merkittäviä muutoksia henkilöstön näkökulmasta. Olemme oppineet uutta niin uusien tuotteiden ja palveluiden näkökulmista ja saaneet uudenlaista osaamista osaksi työyhteisöämme.

Sisäisten muutosten rinnalla on myös paljon omaksuttavaa vielä suuremmassa mittakaavassa. On selvää, että työelämä on tällä hetkellä suuren muutoksen äärellä. Muutos ei ole vain teknologinen, se on pohjimmiltaan inhimillinen. Kun tekoäly ottaa hoitaakseen yhä enemmän rutiineista, tiedonhausta ja analyysistä, meille ihmisille vapautuu aikaa. Se, mihin tämän ajan käytämme, on tärkeää pohtia

huolellisesti. Juuri nyt kun teknologia on läsnä kaikkialla, vuorovaikutuksen ja yhdessä oppimisen arvo ja merkitys kasvavat.

Erityisen arvokkaita ovat kohtaamiset, joissa tietoa ei vain siirretä vaan ymmärrys rakentuu yhdessä – tilanteet, joissa eri näkökulmat törmäävät rakentavasti ja joista syntyy jotain sellaista, mitä kukaan ei olisi yksin oivaltanut. Kohtaamiset, joissa uusi näkökulma muuttaa yhteistä ymmärrystä tai kysymys avaakin uuden ajattelun suunnan. Jos nämä kohtaamiset jäävät syntymättä – tai jos ne tapahtuvat mutta ilmapiiri ei salli aitoa avoimuutta – organisaatio alkaa oppia hitaammin kuin ympäristö muuttuu.

Kuuntelemalla vahvempi työyhteisö

Työyhteisöissä on yhä tärkeämpää ymmärtää, miten yhteisön jäsenet käsittelevät muutosta, mikä on selvää ja mikä vaatii enemmän tukea. Tilikauden aikana olemme ensimmäisenä askeleena ottaneet käyttöön pulssimuotoisen henkilöstön tyytyväisyyttä, näkemyksiä ja kokemuksia mittaavan työkalun. Tavoitteena on sen avulla saada näkyvyyttä siihen, mitä tapahtuu pinnan alla – arjen tunnelmassa, tiimien dynamiikassa ja yksilöiden kokemuksessa. Työkalu on ennen kaikkea arjen johtamisen työkalu esihenkilöille, tiimeille ja koko organisaatiolle. Se luo pohjan avoimelle ja kehittäväälle vuorovaikutukselle.



↑ Kohtaamisia Efimalla



Yhteisöllisyyttä yli tiimi- ja roolirajojen

Tilikauden aikana loimme useita mahdollisuuksia kohdata toisiamme työn arjen ulkopuolella ja rakentaa yhteisöllisyyttä tilanteissa, joissa keskustelulle, tutustumiselle ja uusille ajatuksille on tilaa. Järjestimme henkilöstölle harrastekerhoja, yhteisiä tapahtumia sekä erilaisia kohtaamisia, joiden tavoitteena oli vahvistaa yhteyttä kollegoiden välillä yli tiimi- ja roolirajojen.

Kesän alussa järjestimme jälleen **Efikerhon**, jossa työntekijöiden lapsille tarjottiin ohjattua tekemistä ja yhteisiä aktiviteetteja työpäivän ajaksi. Pääsimme

myös avaamaan työarkeamme perheen nuorimmille **Lapsi mukaan töihin** -päivänä.

Vaikka työ muuttuu ja teknologia kehittyvä vauhdilla, uskomme vahvasti siihen, että menestyvät organisaatiot rakentuvat edelleen ihmisten väliselle luottamukselle, yhteistyölle ja kyvylle oppia toisiltaan. Siksi haluamme jatkossakin investoida kohtaamisiin, jotka vahvistavat yhteisöllisyyttä, tukevat hyvinvointia ja luovat pohjan jatkuvalla oppimiselle. Tekoälyn aikakaudella ihmisten välinen vuorovaikutus ei menetä merkitystään, vaan siitä tulee entistä arvokkaampaa.



↑ Lapsi mukaan töihin -päivä



↑ Tampereen liikuntakerho trampoliineilla



↑ Midnight Run 2025



↑ Maksalaatikkopäivä 2025



↑ Vuoden efimalainen Jaakko Laine



↑ Kickoff 2025



4 Vastuullisuus

Vastuullisuus osana Efiman liiketoiminnan perustaa

Efiman vastuullisuustyön lähtökohtana on kestävä liiketoiminta, joka rakentuu yhdessä asiakkaiden ja henkilöstön kanssa. Autamme asiakkaitamme uudistamaan liiketoimintaansa liiketoimintasovellusten sekä data- ja tekoälyratkaisujen avulla. Samalla pidämme huolta henkilöstömme hyvinvoinnista ja osaamisen jatkuvasta kehittämisestä. Asiakkaidemme menestys sekä hyvinvoiva ja osaava henkilöstö muodostavat perustan Efiman pitkäjänteiselle menestykselle.

Päättynyt tilikausi oli Efiman vastuullisuustyössä perustan vahvistamisen aikaa. Kehitimme keskeisiä hallintamalleja ja politiikkoja, kirkastimme vastuullisuustyön ohjausta ja tunnistimme toimintamme kannalta olennaisimmat vastuullisuusteemat kaksoisolennaisuusanalyysin avulla. Työtä kehitetään vaiheittain osana normaalia liiketoiminnan johtamista, ei siitä erillisenä kokonaisuutena.

Tavoitteena on rakentaa käytännöllinen ja liiketoimintalähtöinen vastuullisuuden johtamismalli, joka tukee Efiman strategiaa, riskienhallintaa, henkilöstöjohtamista sekä asiakkaiden kestävä liiketoiminnan kehittämistä. Tämä sopii myös Efiman laajempaan suuntaan: tekoälyn ja datan aikakaudella luotettava perusta, selkeät toimintamallit ja vastuullinen päätöksenteko korostuvat entisestään.



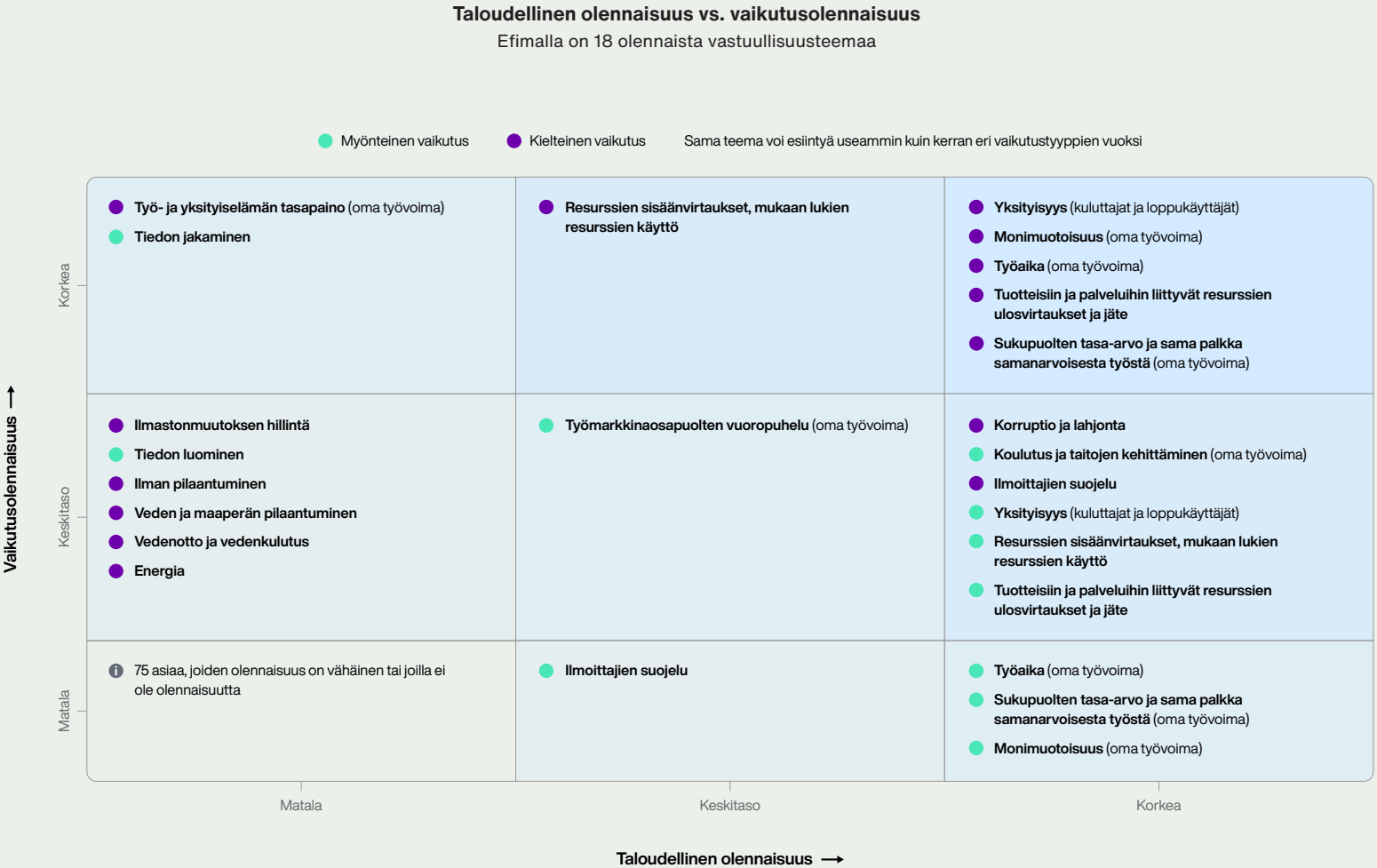
↑ Efiman perehdytyspäivä 2026

Olennaisuusanalyysi ohjaa vastuullisuustyön kehittämistä

Tilikauden aikana Efima toteutti kaksoisolennaisuus-analyysin yhteistyössä The Upright Projectin kanssa. Analyysin tavoitteena oli tunnistaa vastuullisuus-teemat, joilla on merkittävin vaikutus sekä Efiman liiketoimintaan että ympäristöön ja yhteiskuntaan. Analyysi perustui Uprightin tiedeperustaiseen DMA-menetelmään, Efiman liiketoimintadataan sekä ESRS-viitekehykseen.

Analyysissa tarkasteltiin muun muassa Efiman tilin-pääötstietoja, liikevaihdon jakautumista liiketoiminta- ja palvelualueittain, asiakkaiden toimialajakaumaa sekä toimittajien ja alihankkijoiden sijaintimaita. Henkilöstönäkökulmaa arvioitiin jakauma-, palkka-tasa-arvo-, vaihtuvuus- ja työsuojelutietojen perus-teella. Lisäksi analyysissa hyödynnettiin asiakkaiden vastuullisuuskyselyissä esiin nousseita teemoja.

Analyysin tuloksena tunnistettiin yhteensä 18 olennaista vastuullisuusteemaa. Merkittävimmiksi teemoiksi nousivat yksityisyyden suoja, työaika ja työhyvinvointi, monimuotoisuus, sukupuol-ten tasa-arvo sekä resurssien käyttöön liittyvät vaikutukset. Tulokset toimivat jatkossa Efiman vastuullisuustyön priorisoinnin, riskienhallinnan ja raportoinnin kehittämisen pohjana.



Kolme näkökulmaa vastuullisuuteen

*Ympäristövastuu
Sosiaalinen vastuu
Hyvä hallintotapa*

Efiman vastuullisuustyö rakentuu kolmen toisiaan täydentävän näkökulman varaan: ympäristövastuun, sosiaalisen vastuun ja hyvän hallintotavan. Näitä ei kehitetä irrallisina ohjelmina, vaan osana Efiman arkea, johtamista ja asiakastyötä.

Ympäristövastuussa Efiman suorat vaikutukset ovat asiantuntijapalveluihin ja digitaalisiin ratkaisuihin perustuvassa liiketoiminnassa suhteellisen rajalliset. Tunnistamme kuitenkin vaikutuksia erityisesti energiankäytön, pilvipalveluiden, IT-infran ja asiakkaidemme arvoketjujen kautta. Tilikaudella jatkoimme ympäristöasioiden johtamista Ekokompassi-ympäristöjärjestelmän mukaisesti ja raportoimme edistymistämme ohjelman edellyttämässä laajuudessa. Päästölaskentaa kehitetään vaihteittain osana yhtiön kestävyysraportointia.

Päättäneeltä tilikaudelta raportoimme Scope 1- ja Scope 2 -päästöt sekä kaksoisolennaisuusanalyysin perusteella tärkeimmät Scope 3 -päästömme, jotka liittyvät pilvipalveluiden ja ohjelmistojen käyttöön. Scope 1- ja Scope 2 -päästöt olivat 0,0 tCO₂e, ja Scope 3 -päästöt IT:n pilvipalveluiden ja ohjelmistojen osalta olivat 409,2 tCO₂e*.

Sosiaalisessa vastuussa korostuvat Efiman henkilöstö, osaaminen ja työhyvinvointi. Kaksoisolennaisuusanalyysi nosti esiin erityisesti työaikaan, työhyvinvointiin, monimuotoisuuteen ja tasa-arvoon liittyviä teemoja. Tilikauden aikana kehitimme työhyvinvoinnin ja arjen johtamisen työkaluja, otimme käyttöön sairauspoissaolojen seurantaa ja varhaisen välittämisen prosesseja tukevan työkalun sekä pulssityökalun henkilöstötyytyväisyyden seuraamiseen.

Efiman arvot, Yhdessä eteenpäin, Omana itsenä, Tahto kuunnella ja Taitavasti tuloksiin, tukevat kulttuuria, jossa ihmiset voivat tehdä työtä omana itsenään ja kehittää osaamistaan yhdessä muiden kanssa. Tekoälyn aikakaudella tämä näkökulma korostuu entisestään: teknologian kehittyessä henkilöstön osaamisen, oppimisen ja yhteisen ymmärryksen merkitys kasvaa. Tilikauden aikana olemme tukenet tekoälyn käyttöönottoa osaksi jokaisen työtä osaamisfoorumeilla, uutiskirjeillä ja mahdollistamalla turvallisten tekoälytyökalujen hyödyntämisen.

Hyvä hallintotapa luo perustan vastuulliselle päätöksenteolle. Efiman vastuullisuustyötä ohjaavat hallitus, johtoryhmä ja vastuullisuustiimi yhdessä. Hallitus seuraa työn etenemistä ja arvioi vastuullisuuteen liittyviä riskejä ja mahdollisuuksia osana strategista päätöksentekoa. Johtoryhmä vastaa työn

operatiivisesta kehittämisestä, ja vastuullisuustiimi koordinoi käytännön työtä yhdessä liiketoimintojen sekä yhteisten tuki- ja hallintopalveluiden kanssa.

Tilikauden aikana Efima otti käyttöön uuden Code of Conductin ja lanseerasi toimittajien eettiset toimintaperiaatteet. Lisäksi vastuullisuustyötä ohjaavat muun muassa palkitsemisen käytännöt, tietoturvapoliittikat, riskienhallintaan liittyvät periaatteet sekä toimivalta- ja hyväksymiskäytännöt. Tietoturvan ja yksityisyyden suojan merkitys korostuu erityisesti Efiman liiketoiminnassa, jossa asiakkaiden prosessit, data ja digitaaliset ratkaisut ovat työn ytimessä.

* Efiman liiketoiminta rakentuu täysin asiantuntijapalveluista ja immateriaalisista teknologiaratkaisuista, ja näin ollen olennaiset päästöt ovat erityisesti suhteessa liiketoiminnan laajuuteen vähäiset ja koostuvat epäsuorista Scope 3 -päästöistä. Ostettujen pilvipalveluiden päästöt arvioitiin käyttäen EXIOBASE 3.8.2 EE MRIO -mallin toimiala-toimiala (industry-by-industry, IXI) -päästökertoimia Suomen "Computer and related activities (72)" -toimialalle ostajahintaisina euroina (EUR purchaser prices). Koska EXIOBASEn päästökertoimet perustuvat historiallisiin rahamääriin aineistoihin, päästökerron inflaatiokorjattiin raportointivuoden hintatasoon World Bankin Suomen kuluttajahintaindeksi (CPI) avulla.



Vastuullisuus asiakkaiden kestävän kasvun mahdollistajana

28

Efiman oma vastuullisuustyö kytkeytyy myös siihen, millaista arvoa tuotamme asiakkaillemme. Näemme, että digitalisaatio, automaatio ja tekoäly ovat keskeisiä työkaluja vastuulliseman ja resurssitehokkaamman liiketoiminnan rakentamisessa. Tehokas tiedonhallinta, laadukas data ja älykkäät automaattioratkaisut auttavat asiakkaita kehittämään toimintaansa läpinäkyvämmäksi, paremmin johdetuksi ja resurssitehokkaammaksi.

Efima on perustamisestaan lähtien kehittänyt asiakkaidensa prosesseja tehokkaamman tiedonhallinnan ja automaation avulla. Tilikauden FY2026 aikana

palvelutarjoomaa laajennettiin myös kestävyysdataan liittyviin palveluihin. Niissä painopisteenä ovat kestävyysdatan hallintaratkaisut, raportoinnin automatisointi sekä tiedon laadun parantaminen. Näiden avulla asiakkaat voivat kehittää toimintaansa läpinäkyvämmäksi, tehokkaammaksi ja vastuullisemmaksi.

Tämä näkökulma tekee vastuullisuudesta Efimalle myös liiketoiminnallisesti olennaisen kysymyksen. Vastuullisuus ei ole vain oman toiminnan kehittämistä, vaan myös asiakkaiden arjen, päätöksenteon ja raportoinnin tukemista niillä alueilla, joissa Efimalla on vahvat juuret: prosesseissa, teknologiassa ja datassa.

5

Toimintakertomus ja tilinpäätös



Toimintakertomus

Yleiskuvaus yhtiön liiketoiminnasta

Efima Oyj on vuonna 2009 perustettu suomalainen digiyhtiö, joka edistää suurten ja keskisuurten yritysten kasvua tehostamalla asiakkaidensa liiketoimintaprosesseja ja luomalla niille kilpailuetua tekoälyn ja datan innovatiivisella hyödyntämisellä. Konsernin asiakkaita auttaa noin 250 huippuasiantuntijaa toimipisteissämme Helsingissä ja Tampereella.

Palveluiden keskiössä ovat modernit teknologiat, vahva liiketoimintaymmärrys sekä kehittävä ja kasvullinen kumppanuus asiakkaidemme kanssa. Konsernin palvelutarjoama kattaa Microsoftin ja Unit4:n liiketoimintasovellukset (ERP-, CRM- ja taloushallintojärjestelmät) sekä monipuoliset tiedonhallinta-, data- ja tekoälyratkaisut eri toimialoille. Tarjoamaa täydentävät kestävä liiketoiminnan

ratkaisut sekä teknologiariippumaton kehityskonsultointi ja koulutuspalvelut.

Konsernin asiakkaina on yli 100 suurta ja keskisuurta organisaatiota Suomessa eri toimialoilta, kuten esimerkiksi Helen, Outokumpu, Carlson-Halonen, Atendo ja GRK. Yhtiön keskeisiä kilpailuetuja ovat vahva osaaminen liiketoimintaprosesseista yhdistettynä syvään teknologiaosaamiseen, sekä strategiset kumppanuudet johtavien teknologiatoimittajien kanssa.

Konsernin tulos ja taloudellinen asema

Efima Oyj hankki Sparta Consulting Oy:n koko osakekannan 2.5.2025, minkä johdosta Sparta Consulting Oy on yhdistelty konsernitiilinpäätökseen 2.5.2025 alkaen. Näin ollen Sparta Consulting Oy sisältyy vertailukauden lukuihin ainoastaan ajalta 2.5.–

31.5.2025. Sparta Consulting Oy:n vaikutus tilikauden liikevaihtoon on noin 3,6 miljoonaa euroa ja vertailukauden liikevaihtoon on noin 0,3 miljoonaa euroa.

Vertailukaudella merkittävä liikevoittoon vaikuttava erä oli emoyhtiön RPA-liiketoiminnan 1,2 miljoonan euron myyntivoitto, joka muodosti merkittävän osan liiketoiminnan muista tuotoista.

Konsernin liikevaihto kasvoi vertailukaudesta 21,0 % ja oli 28 222 (23 316) tuhatta euroa.

Konsernin ulkopuolisten palveluiden käytöstä aiheutuneet kustannukset olivat tilikaudella 4 428 (4 132) tuhatta euroa eli 15,7 % (17,7 %) liikevaihdesta.

Konsernin henkilöstökulut olivat 18 444 (14 865) tuhatta euroa ja 65,4 % (63,8 %) liikevaihdesta. Konsernin palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin 239 (246) työntekijää ja tilikauden lopussa 250 (235) työntekijää.

Konsernin liiketoiminnan muut kulut olivat 3 880 (3 770) tuhatta euroa ja 13,7 % (16,2 %) liikevaihdesta.

Konsernin liikevoitto (EBIT) oli tilikaudella 659 (1 603) tuhatta euroa ja 2,3 % (6,9 %) liikevaihdesta.

Tilikauden voitto ennen veroja oli 790 (1 743) tuhatta euroa.

Konsernin omavaraisuusaste oli 18,9 % (20 %). Rahoituslaitosten myöntämää lainaa oli tilinpäätöshetkellä yhteensä 4 739 (4 616) tuhatta euroa. Suurin osa lainakannasta johtuu ensisijaisesti Sparta Consulting Oy:n osakekannan hankintaa varten

edellisellä tilikaudella nostetusta 1 625 tuhannen euron rahoituksesta, jota täydennettiin vuoden 2025 syksyllä 875 tuhannen euron erällä kauppahinnan toisen maksuerän kattamiseksi, sekä konsernin käyttöpääoman vahvistamiseen suunnatusta lisärahoituksesta. Lisäksi konserni nosti keväällä 2026 Valtiokonttorilta 290 tuhannen euron lainan. Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2026.

Maksuvalmiuden turvaamiseksi konsernilla on yhteensä 700 tuhannen euron tililimiitit. Tililimiitit eivät olleet käytössä tilikauden päättyessä.

Emoyhtiön tulos ja taloudellinen asema

Vertailukaudella merkittävä liikevoittoon vaikuttava erä oli emoyhtiön RPA-liiketoiminnan 1,2 miljoonan euron myyntivoitto, joka muodosti merkittävän osan liiketoiminnan muista tuotoista.

Liikevaihto kasvoi vertailukaudesta 7,7 % ja oli 24 729 (22 966) tuhatta euroa.

Ulkopuolisten palveluiden käytöstä aiheutuneet kustannukset olivat tilikaudella 4 279 (4 099) tuhatta euroa eli 17,3 % (17,8 %) liikevaihdesta.

Henkilöstökulut nousivat vuoden aikana 15 718 (14 632) tuhanteen euroon ja olivat 63,6 % (63,7 %) liikevaihdesta. Yhtiön palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin 212 (220) työntekijää ja tilikauden lopussa 224 (210) työntekijää.

Liiketoiminnan muut kulut olivat 3 533 (3 707) tuhatta euroa ja 14,3 % (16,1 %) liikevaihdesta.

Liikevoitto (EBIT) oli tilikaudella 1 000 (1 634) tuhatta euroa ja laski 634 tuhatta edellisvuodesta. Yhtiön kannattavuus heikkeni tilikauden aikana ja liikevoitto oli 4,0 % (7,1 %) liikevaihdosta.

Tilikauden voitto ennen veroja oli 1 140 (2 124) tuhatta euroa.

Rahoituslaitosten myöntämää lainaa oli tilinpäätös-hetkellä yhteensä 4 727 (4 525) tuhatta euroa. Suurin osa lainakannasta johtuu ensisijaisesti Sparta Consulting Oy:n osakekannan hankintaa varten edellisellä tilikaudella nostetusta 1 625 tuhannen euron rahoituksesta, jota täydennettiin vuoden 2025 syksyllä 875 tuhannen euron erällä kauppahinnan toisen maksuerän kattamiseksi, sekä konsernin käyttöpääoman vahvistamiseen suunnatusta lisä-rahoituksesta. Lisäksi yhtiö nosti keväällä 2026 Valtiokonttorilta 290 tuhannen euron lainan. Lainoi-hin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2026.

Maksuvalmiuden turvaamiseksi yhtiöllä on 500 tuhannen euron tililimiitti. Tililimiitti ei ollut käytössä tilikauden päättyessä.

AVAINLUVUT, KONSERNI

miljoonaa euroa	2026 ¹	2025 ¹
Liikevaihto	28,2	23,3
Liikevoitto ennen konserniliikearvopoistoja	1,0	1,6
Liikevoitto ennen konserniliikearvopoistoja %:a liikevaihdosta	3,4	7,0
Liikevoitto	0,7	1,6
Liikevoitto %:a liikevaihdosta	2,3	6,9
Omavaraisuusaste-% ²	18,9	20,4
Oman pääoman tuotto-% ³	23,2	52,8

¹ Tilikausi 1.6.-31.5.
² Oma pääoma / (taseen loppusumma - saadut ennakot)
³ Tilikauden tulos / oman pääoma keskimäärin tilikauden aikana

Yhtiön hallinto

Efima Oyj:n varsinainen yhtiökokous 15.9.2025 vahvisti hallituksen jäsenten lukumääräksi kuusi. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Lars Husberg, Janne Juusela, Jorma Turunen, Sanna Kaarlejärvi, Minna Alitalo ja Juha Mäntylä. Hallitus valitsi puheenjohtajaksi Lars Husbergin. Efima Oyj:n toimitusjohtajana toimi 31.3.2026 asti Tero Salminen ja 1.4.2026 alkaen Paula Kujansivu.

Efima Oyj:n tilintarkastaja on tilintarkastusyhteisö PricewaterhouseCoopers Oy (0486406-8), jonka päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Mikko Nieminen.

Tiedot olennaisista tapahtumista tilikauden päättymisen jälkeen

Tilikauden jälkeen Efima Oyj on myynyt taloushallintopalveluiden liiketoimintansa Tilipalvelu Rantalainen Oy:lle. Kaupan myötä taloushallintopalveluiden asiakkassopimukset ja 65 palveluiden parissa työskentelevää asiantuntijaa siirtyvät Rantalaiselle. Taloushallintopalveluiden osuus päättyneen tilikauden liikevaihdosta oli noin 18 %. Kaupasta arvioidaan kirjautuvan merkittävä kertaluonteinen positiivinen tulosvaikutus 31.5.2027 päättyvälle tilikaudelle.

Tutkimus- ja tuotekehitystoiminta

Konserni panostaa jatkuvasti pitkän aikavälin kilpailukyvyyn kasvattamiseen. 31.5.2026 päättyneen tilikauden kehittämismenot omiin tuotteisiin olivat yhteensä 418 (309) tuhatta euroa, mikä vastaa 1,5 % (1,3 %) liikevaihdosta. Tuotekehityksen pääpaino oli hoiva-alalle kehitettävän tekoälypohjaisen ratkaisualustan Moivan kehityksessä ja Microsoft

D365 ja Business Central -alustoja täydentävissä ratkaisuissa.

Vastuullisuus

Efiman vastuullisuustyön lähtökohtana on rakentaa kestävää liiketoimintaa, joka tukee sekä asiakkaiden liiketoiminnan kehittämistä että henkilöstön hyvinvointia ja osaamista. Kestävyysteemoja edistetään ja kehitetään vaihteittain osana normaalia liiketoiminnan johtamista. Tällä tilikaudella painopiste on ollut keskeisten vastuullisuuteen liittyvien politiikkojen ja hallintamallien luomisessa sekä olennaisten vastuullisuusteemojen tunnistamisessa.

Efima toteutti tilikauden 2026 aikana kaksoisolennaisuusanalyysin yhteistyössä The Upright Projectin kanssa. Analyysin (Double Materiality Assessment, DMA) tavoitteena oli tunnistaa ne vastuullisuusteemat, joilla on merkittävin vaikutus sekä liike-toimintaan että ympäristöön ja yhteiskuntaan. DMA toimii jatkossa Efiman vastuullisuustyön ja raportoinnin perustana.

Vastuullisuustyötä ohjataan hallituksen, johtoryhmän ja vastuullisuustiimin yhteistyönä. Hallitus seuraa vastuullisuustyön etenemistä ja arvioi vastuullisuuteen liittyviä riskejä ja mahdollisuuksia osana strategista päätöksentekoa. Lisäksi Efimalla on tarkastusvaliokunta, jonka vastuualueisiin kuuluu myös kestävyystyön ohjaaminen ja raportointi. Käytännön koordinoinnista vastaa vastuullisuustiimi yhdessä liiketoimintojen kanssa. Vastuullisuustyötä ohjaavat muun muassa Code of Conduct, Supplier Code of Conduct, palkkapolitiikat ja tietoturvaan liittyvät käytännöt. Vastuullisuustyössä hyödynnetään mahdollisimman paljon olemassa olevia prosesseja,

johtamismalleja ja henkilöstökäytäntöjä. Tavoitteena on rakentaa vaihteittain yhtenäinen vastuullisuuden johtamismalli, jossa vastuullisuus integroidaan osaksi liiketoiminnan ohjausta, riskienhallintaa ja henkilöstöjohtamista.

Efiman kaksoisolennaisuusanalyysissa tunnistettiin yhteensä 18 materiaalista vastuullisuusteemaa. Analyysi perustui Uprightin tieteelliseen DMA-menetelmään, Efiman liiketoimintadataan ja European Sustainability Reporting Standards -viitekehykseen. Sekä vaikutusten että taloudellisen olennaisuuden näkökulmasta merkittävimmiksi teemoiksi nousivat yksityisyyden suoja, työaika ja työhyvinvointi, monimuotoisuus, sukupuolten tasa-arvo sekä resurssien käyttöön liittyvät vaikutukset. DMA:n tuloksia hyödynnetään vastuullisuustyön priorisoinnissa, riskienhallinnassa ja raportoinnin kehittämisessä.

Riskienhallinta ja merkittävimmät riskit

Riskienhallinta on olennainen osa konsernin johtamista, päätöksentekoa ja liiketoiminnan suunnittelua. Sen tavoitteena on tunnistaa, arvioida, seurata ja hallita riskejä, jotka voivat vaikuttaa strategisten ja taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseen. Riskienhallinta on integroitu osaksi normaaleja liiketoiminta- ja tukiprosesseja, eikä sitä varten ole erillistä organisaatiota.

Toimitusjohtaja vastaa yhdessä Efima Oyj:n hallituksen kanssa siitä, että konsernin toiminta on voimassa olevan lainsäädännön ja hallituksen vahvistamien linjausten mukaista sekä että riskienhallinta on järjestetty asianmukaisesti. Riskien merkittävyys arvioidaan niiden todennäköisyyden ja vaikutusten

perusteella, ja keskeisimmistä riskeistä raportoidaan hallitukselle säännöllisesti.

Riskejä hallitaan ensisijaisesti ennaltaehkäisevin toimenpitein. Konsernissa on määritelty ja dokumentoitu sisäisen valvonnan menettelytavat, jotka kattavat muun muassa hyväksymiskäytännöt, tehtävien eriyttämisen sekä sopimusten hallinnan. Lisäksi konsernilla on liiketoimintansa suojaamiseksi tarkoituksenmukainen vakuutusturva.

Riskienhallinnan kehittämisessä on viime aikoina painotettu erityisesti tietoturvaa, tietosuojaa ja liiketoiminnan jatkuvuutta sekä vastattu asiakkaiden kasvaviin vaatimuksiin näillä osa-alueilla. Konsernin merkittävimmät riskit liittyvät toimintaympäristöön, liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja rahoitukseen sekä yritysjärjestelyihin ja lähipiirisaamisiin.

32

Yhtiön toimintaympäristöön liittyviä riskejä

Suomen IT-palveluala on viimeiset vuodet kärsinyt globaalin geopolitiikan ja taloudellisten suhdanteiden aiheuttamasta hitaan kasvun vaiheesta, mistä johtuen useat toimialan yritykset ovat joutuneet sopeuttamaan toimintaansa vastaamaan alentunutta kysyntää. Suomen kansantalouden maltillisten kasvuodotusten myötä myös IT-palvelumarkkinan kasvu on lähitulevaisuudessa hidasta. Samaan aikaan IT-palvelumarkkinaa mullistaa tekoälyn nopea kehitys, joka vaikuttaa mm. asiakkaiden ostokäyttäytymiseen, teknologiavalintoihin, päätössykleihin sekä kustannus- ja tehokkuusodotuksiin. Tekoälymurrokseen onnistuneesti vastaaminen edellyttää IT-palveluyritysten asiantuntijoiden osaamisen ja toimintamallien jatkuvaa kehittämistä sekä perinteisten liiketoimintamallien vaihteista muutosta.

Mikäli konserni ei kykene ennakoidaan ja vastaamaan asiakaskysynnän ja teknologian kehityksen aiheuttamiin muutoksiin riittävän nopeasti, sen kilpailukyky ja kasvuedellytykset voivat heikentyä. Konserni seuraa markkinakehitystä aktiivisesti ja kehittää palvelutarjontaansa vastaamaan muuttuvaa kysyntää.

Liiketoimintaan liittyviä riskejä

Tekoälyn nopea kehitys muuttaa toimialaa ja korostaa liiketoimintaan liittyvien strategisten riskien merkitystä. Epäonnistuminen tekoälytransformaatioissa voi heikentää yhtiön kilpailukykyä. Riskiä hallitaan uudistamalla markkinalähtöisesti liiketoimintamalleja ja tarjoomaa sekä kohdentamalla investointeja tekoäly- ja datakyvykkyyksiin.

Kaupallisten mallien ja hinnoittelun epäonnistuminen voivat heikentää kannattavuutta. Tätä hallitaan asiakaslähtöisellä ja arvoperusteisella hinnoittelulla sekä vahvalla kaupallisella ohjauksella.

Tietoturvaan, tietosuojaan ja luottamuksellisuuteen liittyvät riskit voivat aiheuttaa taloudellisia ja mainehaittoja. Näitä riskejä hallitaan teknisin ja organisatorisin suojatoimin, henkilöstön osaamisella sekä sääntelyn noudattamisella.

Osaajien saatavuus ja sitouttaminen ovat keskeisiä liiketoiminnan toteuttamiskyvylle ja kilpailukykyllä, ja aiheeseen liittyvät haasteet voivat lisätä myös kustannuksia. Näitä hallitaan huolehtimalla työnantajakuvasta, osaamisesta ja palkitsemisen kilpailukykyvystä.

Toimitusten monimuotoisuuteen sekä projektien laatuun ja hallintaan liittyvät riskit voivat heikentää asiakastytytyväisyyttä, mainetta ja kannattavuutta.

Näitä hallitaan huolehtimalla palveluiden oikeasta hinnoittelusta ja suunnitelmallisesta toteutuksesta sekä hyödyntämällä projektinhallinnan käytäntöjä ja tarjous- ja sopimusvaiheen ohjausta.

Riippuvuus keskeisistä teknologia-alustoista ja ohjelmistotoimittajista voi rajoittaa toiminnan joustavuutta sekä vaikuttaa kustannuksiin ja kehityskykyyn. Riskiä hallitaan varmistamalla osaaminen, ennakoimalla alustojen kehitystä sekä suunnitelmalla ratkaisut hallittaviksi ja skaalautuviksi.

Uuden liiketoiminnan kehittämisinvestointeihin liittyvä tulonodotusten epävarmuus voi heikentää kannattavuutta ja sitoa pääomia. Tätä hallitaan huolellisella investointien arvioinnilla, vaiheistuksella sekä tuottavuuden systemaattisella seurannalla ja ohjauksella.

Taloudelliseen asemaan ja rahoitukseen liittyviä riskejä

Konserni on riippuvainen ulkopuolisesta rahoituksesta eikä se välttämättä onnistu hankkimaan lisärahoitusta kilpailukykyisin ehdoin tai ollenkaan.

Konsernin rahoitussopimuksiin sisältyy kovenantti-ehtoja, joiden täyttämällä voi olla olennainen vaikutus konsernin rahoitusasemaan ja toimintaedellytyksiin. Mikäli konsernin taloudellinen tilanne heikkenisi, kovenantteihin liittyvät ehdot voisivat rikkoutua, millä voisi olla negatiivinen vaikutus rahoituksen jatkuvuuteen. Konserni seuraa kovenanttiehtojen täyttymistä säännöllisesti osana taloudellista raportointiaan.

Konsernin korollinen velka altistaa sen korkotason muutoksille. Korkojen nousu kasvattaa rahoituskuluja ja voi heikentää konsernin tulosta ja kassavirtaa.

Avainasiakkaiden menettäminen, niiden ostojen merkittävä väheneminen tai avainasiakkaiden taloudelliset ongelmat voivat vaikuttaa olennaisen haitallisesti konsernin liiketoiminnan tulokseen, taloudelliseen asemaan ja tulevaisuudennäkymiin. Luotto- ja vastapuoliriskit realisoituvat, kun sopimuskumppanit eivät kykene tai halua täyttää velvoitteitaan. Vaikka konserni veloittaa useista palveluistaan etukäteen ja hallitsee näin luottoriskiä, suuri osa palveluista veloitetaan jälkikäteen ja joidenkin asiakkaiden maksuajat ovat pitkiä, mikä kasvattaa luottoriskiä. Konserni seuraa myyntisaamisiaan ja asiakkaiden maksukäyttäytymistä aktiivisesti.

Yritysjärjestelyihin liittyviä riskejä

Efima Oyj hankki 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella 100 %:a Sparta Consulting Oy:n osakkeista. Sparta Consulting Oy:n yritysostosta on kirjattu konserniliinpäätökseen liikearvoa. Liikearvoon kohdistuu arvonalentumisriski, joka realisoituisi, mikäli liiketoiminnan kasvuun, kannattavuuteen tai markkina-tilanteeseen liittyvät odotukset jäisivät toteuttamatta ja yritysostoon liittyvät tulonodotukset siten heikkenisivät olennaisesti. Johto seuraa liikearvon arvostusta säännöllisesti osana tilinpäätösprosessia, eikä arvonalentumiselle ole tällä hetkellä perustetta. Mahdollinen liikearvon arvonalentumistappio tai suunniteltua nopeampi poisto vaikuttaisivat negatiivisesti konsernin tulokseen ja taloudelliseen asemaan.

Lähipiirisaamisiin liittyviä riskejä

Efima Oyj:llä on lainasaamisia kahdelta lähipiiriyhtiöltään, Dooap Oy:ltä ja Murea Peura Oy:ltä. Yhtiöt ovat Efima Oyj:n lähipiiriä, koska niiden merkittävät omistajat ovat pääosin samoja kuin Efima Oyj:n

pääomistajat. Molemmille saamisille maksetaan markkinaehtoisia korkoa.

Lainasaaminen Dooap Oy:ltä

Efima Oyj:llä on Dooap Oy:ltä noin 1,9 miljoonan euron lainasaaminen, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyvä osuus noin 0,7 miljoonaa euroa on kirjattu lyhytaikaisiin ja muu osa pitkäaikaisiin saamisiin. Saamisen vakuutena on Dooap Oy:n yritysikiinnityksiä noin 8,0 miljoonan euron arvosta. Dooap Oy:n tilinpäätöksessä on esitetty toiminnan jatkuvuutta ja rahoituksen järjestymistä koskevia epävarmuustekijöitä, jotka muodostavat riskin myös Efima Oyj:n kannalta. Mikäli Dooap Oy ei onnistuisi turvaamaan riittävää rahoitusta tai sen liiketoiminta heikkenisi merkittävästi, tämä voisi vaikuttaa negatiivisesti Efima Oyj:n mahdollisuuksiin saada saatavansa sovitussa aikataulussa tai täysimääräisesti.

Lainasaaminen Murea Peura Oy:ltä

Efima Oyj:llä on Murea Peura Oy:ltä 3,3 miljoonan euron lainasaaminen, joka erääntyy kertalyhenteisenä 30.10.2027 ja on kirjattu pitkäaikaisiin lainasaamisiin. Saamisen vakuudeksi Murea Peura Oy:n omistajat ovat pantanneet Efima Oyj:n osakkeita samasta arvosta. Koska vakuus muodostuu Efima Oyj:n omista osakkeista, vakuuden arvo on sidoksissa konsernin omaan arvonkehitykseen ja voi heikentyä samanaikaisesti niiden olosuhteiden kanssa, joissa vakuutta jouduttaisiin käyttämään.

Johto ja hallitus ovat arvioineet, että lainasaamiset on arvostettu nimellisarvoon, joka vastaa niiden todennäköistä arvoa. Lainasaamisten osittainen tai täysimääräinen alaskirjaus vaikuttaisi kuitenkin merkittävästi konsernin omaan pääomaan.

Osakkeet ja osakepääoman muutokset

Efima Oyj:n osakkeiden kokonaismäärä oli tilikauden lopussa 6 785 712 osaketta, jotka jakaantuivat 6 237 600 A-osakkeeseen ja 548 112 B-osakkeeseen. Osakkeisiin liittyviä äänioikeuksia on 6 237 600 kappaletta. Kullakin A-osakkeella on yhtiökokouksessa yksi ääni ja B-osakkeella ei ääniä. Kaikkia osakkeita koskeva lunastus- ja suostumuslauseke on kirjattu yhtiöjärjestykseen. Tilikauden aikana Efima Oyj mitätöi 54 378 omaa B-osakettaan, mikä vastasi noin 0,80 % yhtiön kaikista osakkeista. Mitätöinti toteutettiin marraskuussa 2025.

Efima Oyj:n hallussa oli 31.5.2026 yhteensä 12 579 (27 146) omaa B-osaketta, mikä vastaa 0,19 % (0,40 %) yhtiön kaikista osakkeista ja 0,00 % (0,00 %) osakkeiden tuottamasta äänimäärästä. Hallussa olevien omien osakkeiden määrä esitetään osakkeina, joiden omistusoikeus on siirtynyt yhtiölle riippumatta arvo-osuusjärjestelmään tehtävästä teknisestä siirrosta. Edellisen tilikauden vertailulukua on tästä syystä oikaistu vastaamaan tätä esittämisperustetta; arvo-osuusrekisterin mukainen määrä 31.5.2025 oli 24 572 omaa B-osaketta.

Edellä mainittujen hallussa olevien osakkeiden lisäksi yhtiöllä oli 31.5.2026 panttina yhteensä 594 318 omaa A-osaketta Murea Peura Oy:n lainasta. Pantin ovat antaneet Murea Peura Oy:n omistajat. Panttina olevat osakkeet vastaavat noin 8,76 % yhtiön kaikista osakkeista ja noin 9,53 % osakkeiden tuottamasta äänimäärästä.

Yhtiö hankki tilikauden aikana takaisin 39 811 omaa B-osaketta, mikä vastasi noin 0,59 % yhtiön kaikista osakkeista. Osakkeista 8 056 kappaletta hankit-

tiin konsernin palveluksesta lähteneiltä henkilöiltä ja 31 755 kappaletta yhtiön järjestämässä menettelyssä, jossa osakkeenomistajille tarjottiin mahdollisuus myydä osakkeitaan yhtiölle. Hankituista osakkeista maksettu vastike oli yhteensä 145 372,60 euroa.

Efima Oyj:n varsinainen yhtiökokous valtuutti 15.9.2025 hallituksen päättämään yhtiön omien osakkeiden hankinnasta. Hallitukselle myönnetty valtuutus käsittää enintään 500 000 yhtiön oman A- tai B-osakkeen hankkimisen yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuuluvilla varoilla. Valtuutus on voimassa 18 kuukautta yhtiökokouksen päätöksestä. Lisäksi hallitus päätti 26.5.2026 enintään 103 211 oman B-osakkeen hankinnasta. Hankinta oli tilinpäätöshetkellä toteuttamatta, ja se on tarkoitus toteuttaa kesäkuussa 2026.

Efima Oyj:n varsinainen yhtiökokous valtuutti 15.9.2025 hallituksen päättämään myös uusien osakkeiden antamisesta. Hallitukselle myönnetty valtuutus käsittää enintään 1 000 000 yhtiön omaa B-osaketta. Valtuutus on voimassa 18 kuukautta yhtiökokouksen päätöksestä. Edellisellä tilikaudella, 15.4.2025 päätetyssä suunnatussa maksullisessa osakeannissa yhtiön henkilöstölle ja hallituksen jäsenille annettiin yhteensä 47 777 uutta B-osaketta, jotka rekisteröitiin syksyllä 2025.

Näkymät tilikaudelle 1.6.2026–31.5.2027

Odotamme markkinatilanteen jatkuvan haastavana tulevalla tilikaudella. Asiakkaiden päätöksenteko on edelleen varovaista, emmekä ennakoimarkkinassa merkittävää kasvua lyhyellä aikavälillä. Tässä toimintaympäristössä keskitymme kannattavuuden varmistamiseen, operatiivisen tehokkuuden parantamiseen

sekä asiakkaillemme tuotettavan liiketoimintahyödyn maksimoimiseen.

Samanaikaisesti tekoälyn kehitys kiihtyy ja muuttaa nopeasti IT-palveluyritysten toimintamalleja. Tekoälyn yleistyminen korostaa datan keskeistä roolia liiketoiminnassa ja luo uusia mahdollisuuksia asiakasarvon tuottamiseen. Tekoälyn nopea kehitys määrittää toimialan muutosta ja nostaa osaamisen sekä teknologiset kyvykkyydet kilpailukyvyntimeen. Henkilöstömme rakentaa ja soveltaa näitä kyvykkyyksiä asiakastyössä muuntaen tekoälyn mahdollisuudet konkreettiseksi liiketoiminta-arvoksi.

Strategiamme mukaisesti keskitymme liiketoimintasovelluksiin sekä tekoäly- ja dataratkaisuihin. Olemme terävöittäneet tarjoomaamme luopumalla taloushallintopalveluista ja keskittymällä yhä korkeamman lisäarvon ratkaisuihin. Kehitämme konsernin kokonaistarjoomaa markkinalähtöisesti vastataksemme asiakkaidemme muuttuviin tarpeisiin.

Tilikaudella odotamme liikevaihdon kasvavan organisesti maltillisesti, mutta kannattavuuden paranevan. Jatkamme aktiivisesti epäorganisen kasvun mahdollisuuksien kartoittamista ja arviointia osana strategiamme toteutusta.

Jakokelpoisten varojen käyttö

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että yhtiön jakokelpoisista varoista, yhteensä 1 965 106,30 euroa, josta tilikauden voitto on 928 637,40 euroa, ei jaeta osinkoa.

KONSERNIN TULOSLASKELMA	Liitetieto	1.6.2025- 31.5.2026	1.6.2024- 31.5.2025
LIKEVAIHTO	1	28 222 425,17	23 316 128,16
Liiketoiminnan muut tuotot	2	16 588,37	1 356 493,80
Materiaalit ja palvelut			
Ulkopuoliset palvelut	3	-4 427 969,09	-4 132 212,75
Materiaalit ja palvelut yhteensä		-4 427 969,09	-4 132 212,75
Henkilöstökulut	4		
Palkat ja palkkiot		-15 311 329,43	-12 355 658,16
Henkilösivukulut			
Eläkekulut		-2 658 110,72	-2 175 538,53
Muut henkilösivukulut		-474 670,92	-333 882,58
Henkilöstökulut yhteensä		-18 444 111,07	-14 865 079,27
Poistot ja arvonalentumiset	5		
Suunnitelman mukaiset poistot		-410 298,72	-277 468,38
Arvonalentumiset pysyvien vastaavien hyödykkeistä		-115 154,87	-
Konserniliikearvon poisto		-301 856,92	-25 154,74
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä		-827 310,51	-302 623,12
Liiketoiminnan muut kulut	6	-3 880 210,80	-3 769 741,34
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)		659 412,07	1 602 965,48

Rahoitustuotot ja -kulut	7	
Korko- ja rahoitustuotot		491 706,33
Korkokulut ja muut rahoituskulut		-360 678,17
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä		131 028,16
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖS-SIIRTOJA JA VEROJA		790 440,23
		1 742 643,91
Tuloverot	8	
Tilikauden ja aikaisempien tilikausien verot		-211 801,99
Laskennalliset verot		25 216,33
Tuloverot yhteensä		-186 585,66
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)		603 854,57

KONSERNIN TASE

VASTAAVAA	Liitetieto	31.5.2026	31.5.2025
PYSYVÄT VASTAAVAT			
Aineettomat hyödykkeet	9		
Konserniliikearvo		1 785 986,81	2 087 843,73
Kehittämismenot		976 216,25	940 456,98
Muut aineettomat hyödykkeet		100 869,31	219 549,28
Aineettomat hyödykkeet yhteensä		2 863 072,37	3 247 849,99
Aineelliset hyödykkeet	10		
Koneet ja kalusto		123 555,30	26 086,85
Aineelliset hyödykkeet yhteensä		123 555,30	26 086,85
Pitkäaikaiset saamiset	11		
Muut saamiset		47 062,46	131 982,82
Lainasaamiset		4 418 883,42	5 164 805,42
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä		4 465 945,88	5 296 788,24
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
Lyhytaikaiset saamiset			
Myyntisaamiset		3 992 319,11	2 956 712,62
Lainasaamiset		745 922,00	745 922,00
Laskennalliset verosaamiset	12	25 216,33	-
Muut saamiset		-	503 986,57
Siirtosaamiset	13	995 903,62	2 113 527,87
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä		5 759 361,06	6 320 149,06
Rahat ja pankkisaamiset		262 944,41	1 456 646,05
VASTAAVAA YHTEENSÄ		13 474 879,02	16 347 520,19

VASTATTAVAA	Liitetieto	31.5.2026	31.5.2025
OMA PÄÄOMA			
	14		
Osakepääoma		104 240,00	104 240,00
Muut rahastot			
Sijoitetun vapaan pääoman rahasto		476 135,96	445 457,06
Osakeanti (rekisteröimättä)		-	175 000,41
Kertyneet voittovarot		1 155 107,49	806 183,58
Tilikauden tulos		603 854,57	1 348 922,84
Oma pääoma yhteensä		2 339 338,02	2 879 803,89
PAKOLLISET VARAUKSET			
	15		
Muut pakolliset varaukset		21 000,00	91 000,00
VIERAS PÄÄOMA			
Pitkäaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	16	3 581 267,20	3 566 363,68
Muut velat	17	-	249 999,99
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä		3 581 267,20	3 816 363,67
Lyhytaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta		1 157 383,48	1 049 266,32
Saadut ennakot	18	1 080 159,34	2 198 528,07
Ostovelat		200 838,59	641 949,52
Muut velat		1 166 800,95	2 052 556,34
Siirtovelat	19	3 928 091,44	3 618 052,38
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		7 533 273,80	9 560 352,63
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		13 474 879,02	16 347 520,19

EMOYHTIÖN TULOSLASKELMA	Liitetieto	1.6.2025- 31.5.2026	1.6.2024- 31.5.2025
LIKEVAIHTO	1	24 728 854,72	22 966 427,76
Liiketoiminnan muut tuotot	2	260 833,37	1 375 753,80
Materiaalit ja palvelut			
Ulkopuoliset palvelut	3	-4 279 278,47	-4 098 998,75
Materiaalit ja palvelut yhteensä		-4 279 278,47	-4 098 998,75
Henkilöstökulut	4		
Palkat ja palkkiot		-13 048 584,70	-12 157 295,75
Henkilösivukulut			
Eläkekulut		-2 260 165,54	-2 142 728,90
Muut henkilösivukulut		-409 691,66	-331 828,13
Henkilöstökulut yhteensä		-15 718 441,90	-14 631 852,78
Poistot ja arvonalentumiset	5		
Suunnitelman mukaiset poistot		-343 765,19	-270 250,65
Arvonalentumiset pysyvien vastaavien hyödykkeistä		-115 154,87	-
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä		-458 920,06	-270 250,65
Liiketoiminnan muut kulut	6	-3 532 901,70	-3 706 870,79
LIKEVOITTO (-TAPPIO)		1 000 145,96	1 634 208,59

Rahoitustuotot ja -kulut	7	
Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	-	350 000,00
Korko- ja rahoitustuotot	491 681,13	546 721,38
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-351 387,70	-406 844,36
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	140 293,43	489 877,02
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	1 140 439,39	2 124 085,61
Tuloverot	8	
Tilikauden ja aikaisempien tilikausien verot	-211 801,99	-393 721,07
Tuloverot yhteensä	-211 801,99	-393 721,07
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	928 637,40	1 730 364,54

EMOYHTIÖN TASE

VASTAAVAA	Liitetieto	31.5.2026	31.5.2025
PYSYVÄT VASTAAVAT			
Aineettomat hyödykkeet	9		
Kehittämismenot		976 216,25	875 650,32
Muut aineettomat hyödykkeet		100 869,31	219 549,28
Aineettomat hyödykkeet yhteensä		1 077 085,56	1 095 199,60
Aineelliset hyödykkeet	10		
Koneet ja kalusto		123 555,30	24 359,98
Aineelliset hyödykkeet yhteensä		123 555,30	24 359,98
Sijoitukset			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	11	2 588 211,04	2 588 211,04
Sijoitukset yhteensä		2 588 211,04	2 588 211,04
Pitkäaikaiset saamiset	12		
Muut saamiset		41 062,46	131 982,82
Lainasaamiset		4 418 883,42	5 164 805,42
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä		4 459 945,88	5 296 788,24
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
Lyhytaikaiset saamiset			
Myyntisaamiset		3 488 198,91	2 703 405,47
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	13	-	374 171,30
Lainasaamiset		745 922,00	745 922,00
Muut saamiset		-	498 086,57
Siirtosaamiset	14	969 322,83	1 772 994,67
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä		5 203 443,74	6 094 580,01
Rahat ja pankkisaamiset		156 828,59	722 789,20
VASTAAVAA YHTEENSÄ		13 609 070,11	15 821 928,07

VASTATTAVAA

OMA PÄÄOMA		15-16	
Osakepääoma		104 240,00	104 240,00
Muut rahastot			
Sijoitetun vapaan pääoman rahasto		476 135,96	445 457,06
Osakeanti (rekisteröimättä)		-	175 000,41
Kertyneet voittovarot		1 536 549,19	806 183,58
Tilikauden tulos		928 637,40	1 730 364,54
Oma pääoma yhteensä		3 045 562,55	3 261 245,59
PAKOLLISET VARAUKSET		17	
Muut pakolliset varaukset		21 000,00	91 000,00
VIERAS PÄÄOMA			
Pitkäaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	18	3 581 267,20	3 561 363,68
Muut velat	19	-	249 999,99
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä		3 581 267,20	3 811 363,67
Lyhytaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta		1 145 454,48	963 636,32
Saadut ennakot	20	1 080 159,34	2 198 528,07
Ostovelat		183 437,07	595 976,34
Velat saman konsernin yrityksille	21	44 995,22	-
Muut velat		1 103 889,40	1 832 731,78
Siirtovelat	22	3 403 304,85	3 067 446,30
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		6 961 240,36	8 658 318,81
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		13 609 070,11	15 821 928,07

KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT

A. KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN LAATIMISTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

Efima Oyj on suomalainen julkinen osakeyhtiö ja Efima-konsernin emoyhtiö, jonka kotipaikka on Helsinki ja Y-tunnus 2250123-6. Yhtiön rekisteröity osoite on Mannerheimintie 3 B, 00100 Helsinki. Yhtiön hallitus on hyväksynyt 23.6.2026 konsernitilinpäätöksen 31.5.2026 päättyneeltä tilikaudelta. Efiman tilinpäätös, toimintakertomus ja tilin-tarkastuskertomus ovat saatavilla yhtiön rekisteröidystä osoitteesta.

Konsernitilinpäätöksen laatimisperiaatteet

Konsernitilinpäätös on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön mukai-sesti (FAS).

Sisäinen osakeomistus

Konsernitilinpäätös on laadittu hankintamenomenetelmällä. Tytäryhtiön hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan oman pääoman ero on esitetty konserniliikearvona.

Sisäiset liiketapahtumat ja katteet

Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäisten toimitusten realisoitu-mattomat katteet, keskinäiset saamiset ja velat samoin kuin sisäinen voitonjako on eliminoitu.

Edellisen tilikauden tietojen vertailukelpoisuus

Efima Oyj hankki Sparta Consulting Oy:n koko osakekannan 2.5.2025, minkä johdosta yhtiö on yhdistelty konsernitilinpäätökseen 2.5.2025 alkaen. Näin ollen Sparta Consulting Oy sisältyy vertailukauden lukuihin ainoastaan ajalta 2.5.–31.5.2025. Sparta Consulting Oy:n vaikutus vertailukauden liikevaihtoon on noin 0,3 miljoonaa euroa.

Tilikauden jälkeiset olennaiset tapahtumat

Tilikauden jälkeen Efima Oyj on myynyt taloushallintopalveluiden liike-toimintansa Tilipalvelu Rantalainen Oy:lle. Kaupan myötä taloushallinto-palveluiden asiakassopimukset ja 65 palveluiden parissa työskentele-vää asiantuntijaa siirtyvät Rantalaiselle. Taloushallintopalveluiden osuus päättyneen tilikauden liikevaihdosta oli noin 18 %. Kaupasta arvioidaan kirjautuvan merkittävä kertaluonteinen positiivinen tulosvaikutus 31.5.2027 päättyvälle tilikaudelle.

Arvostusperiaatteet ja -menetelmät

Pysyvien vastaavien arvostusperiaatteet

Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet on merkitty taseeseen alkuperäi-seen hankintamenoon vähennettynä jäljempänä selostetuilla suunnitel-man mukaisilla poistoilla. Pitkäaikaisten saamisten tasearvo on niiden alkuperäinen hankintameno.

Vaihtuvien vastaavien arvostusperiaatteet

Rahoitusomaisuuteen merkityt myynti-, laina- ja muut saamiset on arvos-tettu nimellisarvoonsa tai tätä alhaisempaan todennäköiseen arvoonsa.

Jaksotusperiaatteet ja -menetelmät

Pitkän valmistusajan vaativista suoritteista syntyvä tulo on kirjattu tuotoksi valmistusasteen perusteella. Pitkän valmistusajan vaativiksi suoritteiksi on katsottu hankkeet, joiden valmistusaika on ennakoitu vähintään vuodeksi. Pitkäaikaishankkeiden valmistusaste on määritetty toteutuneiden työtuntien ja projektin kokonaistyötuntiarvion perusteella.

Yhtiön pysyviin vastaavin kuuluvien aineettomien ja aineellisten hyö-dykkeiden hankintameno poistetaan ennalta laaditun suunnitelman mukaisesti. Hyödykkeet, joiden todennäköinen taloudellinen käyttöaika on alle kolme vuotta, sekä pienhankinnat on kirjattu kokonaisuudes-saan hankintatilikauden kuluksi. Tutkimusmenot kirjataan kuluksi tulosvaikutteisesti kaudelle, jolla ne syntyvät.

Kehittämismenot, jotka aiheutuvat uusien tuotteiden ja merkittävien lisäominaisuuksien suunnittelusta, aktivoidaan taseeseen aineetto-miksi hyödykkeiksi siitä lähtien, kun tuote on teknisesti toteutettavissa, se voidaan hyödyntää kaupallisesti ja tuotteesta odotetaan saata-van vastaista taloudellista hyötyä. Kehittämismenoina on aktivoitu tuotekehityksestä aiheutuneet välittömät palkka- ja kehitysympäristö-kustannukset.

Muina pitkävaikutteisina menoina on aktivoitu sisäisen toiminnan-ohjauksen kehityksen HR-, talous- ja projektinhallinnan järjestelmien implementointityötä, alihankintaa ja lisenssikuluja. Poistoperiaatteissa ei ole tapahtunut muutoksia.

Poistosuunnitelma

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina hyödykkeen taloudellisen pitoajan perusteella. Suunnitelman mukaisia poistoja laskettaessa on käytetty seuraavia taloudellisia pitoaikoja:

Kehittämismenot	1-5 vuotta
Konserniliikearvo	7 vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5 vuotta
Koneet ja kalusto	3 vuotta
ja 25% menojäännös-poisto	

Tytäryhtiö Sparta Consulting Oy:n taseeseen aktivoitujen kehittämis-menojen tulonodotusten todettiin tilikauden aikana heikentyneen. Tämän johdosta kehittämismenojen taloudellinen pitoaika on arvioitu uudelleen ja poistosuunnitelmaa muutettu siten, että kehittämis-menojen poistamaton hankintameno on poistettu kokonaan tilikauden loppuun mennessä. Poistosuunnitelman muutoksella ei ollut olennaista vaikutusta tilikauden tulokseen.

B. KONSERNITULOSLASKELMAA KOSKEVAT LIITETIEDOT

1. Liikevaihdon erittely	1.6.2025 - 31.5.2026	1.6.2024 - 31.5.2025
Valmistusasteen mukainen liikevaihto	1 199 785,57	828 692,11
Muu liikevaihto	27 022 639,60	22 487 436,05
Yhteensä	28 222 425,17	23 316 128,16

Valmistusasteen mukaan tuloutettujen, mutta asiakkaille luovuttamatta olevien pitkäaikaishankkeiden osalta tuotoiksi tilikaudella kirjattu määrä on 123 753,84 euroa.

Pitkäaikaishankkeiden tuotoiksi kirjaamatta oleva määrä		
Valmistusasteen mukaan tuloutettavat hankkeet	406 361,16	997 914,23
Tilauskanta yhteensä	406 361,16	997 914,23

2. Liiketoiminnan muihin tuottoihin sisältyvät erät		
Saadut julkiset avustukset ja tuet	10 079,61	107 140,39
Myyntivoitto liiketoimintakaupoista	-	1 238 708,85
Muut	6 508,76	10 644,56
Yhteensä	16 588,37	1 356 493,80

Yhtiö on 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella myynyt RPA-liiketoiminnan, jonka myyntivoitto on kirjattu liiketoiminnan muihin tuottoihin. Myyntivoitto muodosti merkittävän osan 31.5.2025 päättyneen tilikauden liiketoiminnan muista tuotoista.

3. Materiaalit ja palvelut		
Ulkopuoliset palvelut	4 427 969,09	4 132 212,75
Yhteensä	4 427 969,09	4 132 212,75

4. Henkilöstöä ja lähipiiriä koskevat tiedot	1.6.2025 - 31.5.2026	1.6.2024 - 31.5.2025
Toimitusjohtajan ja hallituksen palkat ja palkkiot	327 240,00	321 240,00
Muut palkat ja palkkiot	14 984 089,43	12 034 418,16
Eläkevakuutusmaksut	2 658 110,72	2 175 538,53
Muut henkilösivukulut	474 670,92	333 882,58
Yhteensä	18 444 111,07	14 865 079,27

Tarkemmat tiedot lähipiiristä löytyvät konsernitilinpäätöksen liitetiedosta ”21. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista”

Konsernin palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin	239	246
---	-----	-----

5. Poistot ja arvonalentumiset		
Poistot		
Aineelliset hyödykkeet		40
Koneet ja kalusto	24 666,66	1 821,39
Aineettomat hyödykkeet		
Konserniliikearvo	301 856,92	25 154,74
Kehittämismenot	311 311,71	199 524,52
Muut pitkävaikutteiset menot	74 320,35	76 122,47
Yhteensä	712 155,64	302 623,12

Arvonalentumiset		
Aineettomat hyödykkeet		
Kehittämismenot	70 795,25	-
Muut pitkävaikutteiset menot	44 359,62	-
Yhteensä	115 154,87	-

6. Tilintarkastuspalkkiot	1.6.2025 - 31.5.2026	1.6.2024 - 31.5.2025
Tilintarkastus	57 736,00	24 974,55
Muut palvelut	38 310,75	16 870,50
Yhteensä	96 046,75	41 845,05

7. Rahoitustuotot ja -kulut

Korkotuotot lähipiirilainoista	448 964,11	546 244,44
Muut korkotuotot	42 742,22	555,71
Korkokulut rahoituslaitoslainoista	-266 193,67	-151 540,70
Korkokulut muista korollisista lainoista	-20 647,81	-100 657,78
Muut korkokulut	-8 001,77	-42 681,16
Muut rahoituskulut	-65 834,92	-112 242,08
Yhteensä	131 028,16	139 678,43

Korkotuotot lähipiirilainoista ovat lähipiiriyhtiö Dooap Oy:n ja Murea Peura Oy:n lainojen korkotuottoa.

8. Tuloverot

Tilikauden verot	177 701,07	376 791,51
Tuloverot aikaisemmilta tilikausilta	34 100,92	16 929,56
Laskennallisen verovelan muutos	-25 216,33	-
Yhteensä	186 585,66	393 721,07

C. KONSERNITASETTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

9. Aineettomat hyödykkeet	Kehittämismenot	Konserni- liikearvo	Muut pitkä- vaikutteiset menot	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	1 347 448,25	2 112 998,47	380 503,73	3 840 950,45
Lisäykset	417 866,23	-	-	417 866,23
Hankintameno tilikauden lopussa	1 765 314,48	2 112 998,47	380 503,73	4 258 816,68
Kertyneet poistot tilikauden alussa	406 991,27	25 154,74	160 954,45	593 100,46
Tilikauden poisto	311 311,71	301 856,92	74 320,35	687 488,98
Arvonalentumiset	70 795,25	-	44 359,62	115 154,87
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	789 098,23	327 011,66	279 634,42	1 395 744,31
Kirjanpitoarvo 31.5.2026	976 216,25	1 785 986,81	100 869,31	2 863 072,37
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	940 456,98	2 087 843,73	219 549,28	3 247 849,99

Tytär- ja osakkuusyrityksiä koskevat liitetiedot

Konsernin emoyhtiö on Efima Oyj.

Konsernitiilinpäätökseen yhdisteltyt yritykset

Nimi	Yhtiön omistusosuus
Sparta Consulting Oy, Jyväskylä	100 %

Konsernitiilinpäätökseen on yhdistelty kaikki konserni- ja osakkuusyhtiöt.

10. Aineelliset hyödykkeet	Koneet ja kalusto	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	323 182,18	323 182,18
Lisäykset	122 135,11	122 135,11
Hankintameno tilikauden lopussa	445 317,29	445 317,29
Kertyneet poistot tilikauden alussa	297 095,33	297 095,33
Tilikauden poisto	24 666,66	24 666,66
Arvonalentumiset	-	-
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	321 761,99	321 761,99
Kirjanpitoarvo 31.5.2026	123 555,30	123 555,30
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	26 086,85	26 086,85

11. Pitkäaikaiset saamiset	31.5.2026	31.5.2025
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Dooap Oy:ltä	1 118 883,42	1 864 805,42
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Murea Peura Oy:ltä	3 300 000,00	3 300 000,00
Pitkäaikaiset myyntisaamiset asiakkailta	3 830,17	94 750,53
Muut pitkäaikaiset saamiset	43 232,29	37 232,29
Yhteensä	4 465 945,88	5 296 788,24

Efima Oyj:llä on lainasaamisia kahdelta lähipiiriyhtiöltään, Dooap Oy:ltä ja Murea Peura Oy:ltä. Tarkemmat tiedot lähipiiristä löytyvät tilinpäätöksen liitetiedosta ”21. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista”. Efima Oyj:llä on Dooap Oy:ltä noin 1,9 miljoonan euron lainasaaminen, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyvä osuus noin 0,7 miljoonaa euroa on kirjattu lyhytaikaisiin ja muu osa pitkäaikaisiin saamisiin. Efima Oyj:llä on Murea Peura Oy:ltä 3,3 miljoonan euron lainasaaminen, joka erääntyy kertalyhenteisenä 30.10.2027 ja on kirjattu pitkäaikaisiin lainasaamisiin.

12. Laskennalliset verosaamiset		
Verotustappiot	21 016,33	-
Varaukset	4 200,00	-
Yhteensä	25 216,33	-

13. Siirtosaamiset		
Menoennakot	428 070,56	593 782,43
Siirtosaamiset asiakkailta	164 690,26	344 716,27
Osatuloutusprojekteihin liittyvät saamiset	123 753,84	782 424,77
Muut siirtosaamiset	279 388,96	392 604,40
Yhteensä	995 903,62	2 113 527,87

14. Oman pääoman muutokset	31.5.2026	31.5.2025
Osakepääoma 1.6.	104 240,00	104 240,00
Osakepääoma 31.5.	104 240,00	104 240,00
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 1.6.	620 457,47	872 109,00
Osakeanti	3 207,80	247 601,91
Omien osakkeiden hankinta	-147 529,31	-49 297,30
Pääoman palautus	-	-449 956,14
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 31.5.	476 135,96	620 457,47
Edellisten tilikausien voitto 1.6.	2 155 106,42	1 256 139,70
Osingonjako	-999 998,93	-449 956,12
Edellisten tilikausien voitto 31.5.	1 155 107,49	806 183,58
Tilikauden voitto	603 854,57	1 348 922,84
Oma pääoma yhteensä	2 339 338,02	2 879 803,89

Sidottu oma pääoma

Osakepääoma	104 240,00	104 240,00
Yhteensä	104 240,00	104 240,00

Vapaa oma pääoma

Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	476 135,96	620 457,47
Edellisten tilikausien voitto	1 155 107,49	806 183,58
Tilikauden voitto	603 854,57	1 348 922,84
Yhteensä	2 235 098,02	2 775 563,89

15. Pakolliset varaukset	31.5.2026	31.5.2025
Muut pakolliset varaukset	21 000,00	91 000,00
Yhteensä	21 000,00	91 000,00

Pakollisiin varauksiin on kirjattu varaukset tappiollisista asiakassopimuksista ja mahdollisista liiketoimintaan liittyvistä riita- ja oikeusprosesseista aiheutuvia kustannuksia.

16. Korolliset velat

Lainat rahoituslaitoksilta

Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	1 157 383,48	1 049 266,32
Myöhemmin erääntyvät	3 581 267,20	3 566 363,68
Yhteensä	4 738 650,68	4 615 630,00

17. Muut velat

Pitkäaikaiset muut velat

Kauppahintavelka yritysostoista	-	249 999,99
Yhteensä	-	249 999,99

Lyhytaikaiset muut velat

Ennakonpidätysvelat	274 224,42	313 669,51
Arvonlisäverovelat	572 237,00	980 670,60
Kauppahintavelka yritysostoista	249 999,99	624 999,99
Muut lyhytaikaiset velat	70 339,54	133 216,24
Yhteensä	1 166 800,95	2 052 556,34

18. Saadut ennakot	31.5.2026	31.5.2025
Saadut ennakkomaksut, osatuloutusprojektit	101 758,50	890 169,50
Saadut ennakkomaksut, muut	978 400,84	1 308 358,57
Yhteensä	1 080 159,34	2 198 528,07

Muut saadut ennakot liittyvät asiakkailta ennakkoon laskutettuihin palveluihin. Saaduiksi ennakoiksi on kirjattu vain se osa laskutetuista palveluiden myyntihinnoista, joka on tilinpäätöspäivään mennessä saatu rahana tai muuna vastikkeena.

19. Siirtovelat		
Palkkamenot	217 977,15	180 769,28
Lomapalkat sosiaalikuluineen	3 079 669,09	2 743 932,81
Sosiaalikuluvelat	346 071,51	314 065,48
Muut siirtovelat	284 373,69	379 284,81
Yhteensä	3 928 091,44	3 618 052,38

20. Konsernin vakuudet ja vastuusitoumukset

Vuokravastuut (ilman arvonnisäveroa)	31.5.2026	31.5.2025
Seuraavalla tilikaudella maksettavat	489 522,26	584 428,38
Myöhemmin maksettavat	670 817,23	89 361,74
Yhteensä	1 160 339,49	673 790,12

Leasingvastuut (ilman arvonnisäveroa)		
Seuraavalla tilikaudella maksettavat	85 160,53	150 654,79
Myöhemmin maksettavat	41 430,48	122 312,95
Yhteensä	126 591,01	272 967,74

Velat, joiden vakuudeksi on annettu yrityskiinnitys		
Rahalaitoslainat	4 738 650,68	4 615 630,00
Myönnetyt tililimiitit	700 000,00	700 000,00
Tililimiitistä käytössä tilikauden päättyessä	-	-
Annetut kiinnitykset	9 100 000,00	9 100 000,00

Muut vastuusitoumukset

Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2026.

Rahavaroissa on erillinen pantattu pankkitili, joka on pantattu osana Dooap -liiketoimintakauppaa ja jonka saldo 31.5.2026 tilanteessa on 158,75 euroa. Pantatun tilin varoja on vapautettu tilikauden aikana yhtiön käyttöön.

21. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista

Yhtiön lähipiiriin kuuluvat hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja, johto sekä osakkeenomistajat, joilla on huomattava vaikutusvalta yhtiössä. Yhtiön lähipiiriin kuuluvat lisäksi näiden henkilöiden läheiset perheenjäsenet ja määräysvaltayhteisöt.

Yhtiöllä on lainasaamisia kahdelta lähipiiriyhtiöltään, Dooap Oy:ltä ja Murea Peura Oy:ltä. Yhtiöt ovat yhtiön lähipiiriä, koska niiden merkittävät omistajat ovat pääosin samoja kuin Efima Oyj:n pääomistajat. Molemmille saamisille maksetaan markkinaehtoista korkoa. Johto ja hallitus ovat arvioineet, että lainasaamiset on arvostettu nimellisarvoon, joka vastaa niiden todennäköistä arvoa. Lainasaamisten osittainen tai täysimääräinen alaskirjaus vaikuttaisi kuitenkin merkittävästi konsernin omaan pääomaan.

Lainasaaminen Dooap Oy:ltä	31.5.2026	31.5.2025
Lainasaaminen tilikauden alussa	2 610 727,42	2 983 688,42
Takaisinmaksut	-745 922,00	-372 961,00
Lainasaaminen tilikauden lopussa	1 864 805,42	2 610 727,42

Yhtiöllä on Dooap Oy:ltä noin 1,9 miljoonan euron lainasaaminen, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyvä osuus noin 0,7 miljoonaa euroa on kirjattu lyhytaikaisiin ja muu osa pitkäaikaisiin saamisiin. Saamisen vakuutena on Dooap Oy:n yrityskiinnityksiä noin 8,0 miljoonan euron arvosta. Dooap Oy:n tilinpäätöksessä on esitetty toiminnan jatkuvuutta ja rahoituksen järjestymistä koskevia epävarmuustekijöitä, jotka muodostavat riskin myös yhtiön kannalta. Mikäli Dooap Oy ei onnistuisi turvaamaan riittävää rahoitusta tai sen liiketoiminta heikkenisi merkittävästi, tämä voisi vaikuttaa negatiivisesti yhtiön mahdollisuuksiin saada saatavansa sovitussa aikataulussa tai täysimääräisesti.

Lainasaaminen Murea Peura Oy:ltä	31.5.2026	31.5.2025
Lainasaaminen tilikauden alussa	3 300 000,00	3 300 000,00
Takaisinmaksut	-	-
Lainasaaminen tilikauden lopussa	3 300 000,00	3 300 000,00

Yhtiöllä on Murea Peura Oy:ltä 3,3 miljoonan euron lainasaaminen, joka erääntyy kertalyhenteisenä 30.10.2027 ja on kirjattu pitkäaikaisiin lainasaamisiin. Saamisen vakuudeksi Murea Peura Oy:n omistajat ovat pantanneet Efima Oyj:n osakkeita samasta arvosta. Koska vakuus muodostuu Efima Oyj:n omista osakkeista, vakuuden arvo on sidoksissa konsernin omaan arvonkehitykseen ja voi heikentyä samanaikaisesti niiden olosuhteiden kanssa, joissa vakuutta jouduttaisiin käyttämään.

Efima Oyj:n ja Dooap Oy:n välillä on jälleenmyyntisopimus, jonka mukaan Efima Oyj toimii Dooap Oy:n tuotteiden yhtenä jälleenmyyjänä markkinaehtoisilla sopimusehdoilla Suomessa. Yhtiön liikevaihdosta noin 30 tuhatta euroa muodostui Dooap Oy:ltä, minkä lisäksi yhtiöllä oli ostoja Dooap Oy:ltä 742 tuhannella eurolla tilikauden aikana. Palveluiden ostot ja myynnit on toteutettu tavanomaisin kaupallisin ehdoin.

Yhtiö on hankkinut Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:ltä tilikauden aikana asiantuntijapalveluja noin 78 tuhannella eurolla. Palvelut ovat liittyneet yritysjärjestelyihin liittyvään lainopilliseen neuvontaan.

EMOYHTIÖN TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT

A. TILINPÄÄTÖKSEN LAATIMISTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

Efima Oyj:n tilinpäätös on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön mukaisesti (FAS).

Arvostusperiaatteet ja -menetelmät

Pysyvien vastaavien arvostusperiaatteet

Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet on merkitty taseeseen alkuperäiseen hankintamenoon vähennettynä jäljempänä selostetuilla suunnitelman mukaisilla poistoilla. Pitkäaikaisten saamisten tasearvo on niiden alkuperäinen hankintameno.

Vaihtuvien vastaavien arvostusperiaatteet

Rahoitusomaisuuteen merkityt myynti-, laina- ja muut saamiset on arvostettu nimellisarvoonsa tai tätä alhaisempaan todennäköiseen arvoonsa.

Tilikauden jälkeiset olennaiset tapahtumat

Tilikauden jälkeen Efima Oyj on myynyt taloushallintopalveluiden liiketoimintansa Tilipalvelu Rantalainen Oy:lle. Kaupan myötä taloushallintopalveluiden asiakassopimukset ja 65 palveluiden parissa työskentelevää asiantuntijaa siirtyvät Rantalaiselle. Taloushallintopalveluiden osuus päättyneen tilikauden liikevaihdosta oli noin 18 %. Kaupasta arvioidaan kirjautuvan merkittävä kertaluonteinen positiivinen tulosvaikutus 31.5.2027 päättyvälle tilikaudelle.

Jaksotusperiaatteet ja -menetelmät

Pitkän valmistusajan vaativista suoritteista syntyvä tulo on kirjattu tuotoksi valmistusasteen perusteella. Pitkän valmistusajan vaativiksi suoritteiksi on katsottu hankkeet, joiden valmistusaika on ennakoitu vähintään vuodeksi. Pitkäaikaishankkeiden valmistusaste on määritetty toteutuneiden työtuntien ja projektin kokonaistyöntuntiarvion perusteella.

Yhtiön pysyviin vastaavin kuuluvien aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden hankintameno poistetaan ennalta laaditun suunnitelman mukaisesti. Hyödykkeet, joiden todennäköinen taloudellinen käyttöaika on alle kolme vuotta, sekä pienhankinnat on kirjattu kokonaisuudessaan hankintatilikauden kuluksi.

Tutkimusmenot kirjataan kuluksi tulosvaikutteisesti kaudelle, jolla ne syntyvät.

Kehittämismenot, jotka aiheutuvat uusien tuotteiden ja merkittävien lisäominaisuuksien suunnittelusta, aktivoidaan taseeseen aineettomiksi hyödykkeiksi siitä lähtien, kun tuote on teknisesti toteutettavissa, se voidaan hyödyntää kaupallisesti ja tuotteesta odotetaan saatavan vastaista taloudellista hyötyä. Kehittämismenoina on aktivoitu tuotekehityksestä aiheutuneet välittömät palkka- ja kehitysympäristökustannukset.

Muina pitkävaikutteisina menoina on aktivoitu sisäisen toiminnanohjauksen kehityksen HR-, talous- ja projektinhallinnan järjestelmien implementointityötä, alihankintaa ja lisenssikuluja.

Poistoperiaatteissa ei ole tapahtunut muutoksia.

Poistosuunnitelma

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina hyödykkeen taloudellisen pitoajan perusteella. Suunnitelman mukaisia poistoja laskettaessa on käytetty seuraavia taloudellisia pitoaikoja:

Kehittämismenot	5 vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5 vuotta
Koneet ja kalusto	3 vuotta

B. TULOSLASKELMAA KOSKEVAT LIITETIEDOT

1. Liikevaihdon erittely	1.6.2025 - 31.5.2026	1.6.2024 - 31.5.2025
Valmistusasteen mukainen liikevaihto	1 199 785,57	828 692,11
Muu liikevaihto	23 529 069,15	22 137 735,65
Yhteensä	24 728 854,72	22 966 427,76

Valmistusasteen mukaan tuloutettujen, mutta asiakkaille luovuttamatta olevien pitkäaikaishankkeiden osalta tuotoiksi tilikaudella kirjattu määrä on 123 753,84 euroa.

Pitkäaikaishankkeiden tuotoiksi kirjaamatta oleva määrä		
Valmistusasteen mukaan tuloutettavat hankkeet	406 361,16	997 914,23
Tilauskanta yhteensä	406 361,16	997 914,23

2. Liiketoiminnan muut tuotot		
Saadut julkiset avustukset ja tuet	10 079,61	107 140,39
Palvelut konserniyhtiöille	246 440,00	19 260,00
Myyntivoitto liiketoimintakaupoista	-	1 238 708,85
Muut	4 313,76	10 644,56
Yhteensä	260 833,37	1 375 753,80

Yhtiö on 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella myynyt RPA-liiketoiminnan, jonka myyntivoitto on kirjattu liiketoiminnan muihin tuottoihin. Myyntivoitto muodosti merkittävän osan 31.5.2025 päättyneen tilikauden liiketoiminnan muista tuotoista.

3. Materiaalit ja palvelut		
Ulkopuoliset palvelut	4 279 278,47	4 098 998,75
Yhteensä	4 279 278,47	4 098 998,75

4. Henkilöstöä ja lähipiiriä koskevat tiedot	1.6.2025 - 31.5.2026	1.6.2024 - 31.5.2025
Toimitusjohtajan ja hallituksen palkat ja palkkiot	327 240,00	321 240,00
Muut palkat ja palkkiot	12 721 344,70	11 836 055,75
Eläkevakuutusmaksut	2 260 165,54	2 142 728,90
Muut henkilösivukulut	409 691,66	331 828,13
Yhteensä	15 718 441,90	14 631 852,78

Tarkemmat tiedot lähipiiristä löytyvät tilinpäätöksen liitetiedosta ”23. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista”

Yhtiön palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin	212	220
--	-----	-----

5. Poistot ja arvonalentumiset		
Poistot		
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	22 939,79	1 781,24
Aineettomat hyödykkeet		
Kehittämismenot	246 505,05	192 346,94
Muut pitkävaikutteiset menot	74 320,35	76 122,47
Yhteensä	343 765,19	270 250,65

Arvonalentumiset		
Aineettomat hyödykkeet		
Kehittämismenot	70 795,25	-
Muut pitkävaikutteiset menot	44 359,62	-
Yhteensä	115 154,87	-

6. Tilintarkastuspalkkiot	1.6.2025 - 31.5.2026	1.6.2024 - 31.5.2025
Tilintarkastus	54 256,00	24 974,55
Muut palvelut	38 310,75	16 870,50
Yhteensä	92 566,75	41 845,05

7. Rahoitustuotot ja -kulut

Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	-	350 000,00
Korkotuotot lähipiirilainoista	448 964,11	546 244,44
Muut korkotuotot	42 717,02	476,94
Korkokulut rahoituslaitoslainoista	-257 203,45	-151 263,34
Korkokulut muista korollisista lainoista	-20 347,56	-100 657,78
Muut korkokulut	-8 001,77	-42 681,16
Muut rahoituskulut	-65 834,92	-112 242,08
Yhteensä	140 293,43	489 877,02

Korkotuotot lähipiirilainoista ovat lähipiiriyhtiö Dooap Oy:n ja Murea Peura Oy:n lainojen korkotuottoa.

8. Tuloverot

Tilikauden verot	177 701,07	376 791,51
Tuloverot aikaisemmilta tilikausilta	34 100,92	16 929,56
Yhteensä	211 801,99	393 721,07

C. TASETTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

9. Aineettomat hyödykkeet	Kehittämismenot	Muut pitkä- vaikutteiset menot	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	1 275 464,01	380 503,73	1 655 967,74
Lisäykset	417 866,23	-	417 866,23
Hankintameno tilikauden lopussa	1 693 330,24	380 503,73	2 073 833,97
			-
Kertyneet poistot tilikauden alussa	399 813,69	160 954,45	560 768,14
Tilikauden poisto	246 505,05	74 320,35	320 825,40
Arvonalentumiset	70 795,25	44 359,62	115 154,87
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	717 113,99	279 634,42	996 748,41
Kirjanpitoarvo 31.5.2026	976 216,25	100 869,31	1 077 085,56
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	875 650,32	219 549,28	1 095 199,60

10. Aineelliset hyödykkeet	Koneet ja kalusto	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	321 415,16	321 415,16
Lisäykset	122 135,11	122 135,11
Hankintameno tilikauden lopussa	443 550,27	443 550,27
		-
Kertyneet poistot tilikauden alussa	297 055,18	297 055,18
Tilikauden poisto	22 939,79	22 939,79
Arvonalentumiset	-	-
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	319 994,97	319 994,97
Kirjanpitoarvo 31.5.2026	123 555,30	123 555,30
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	24 359,98	24 359,98

11. Osuudet saman konsernin yrityksissä

Nimi	Yhtiön omistusosuus
Sparta Consulting Oy, Jyväskylä	100 %

12. Pitkäaikaiset saamiset	31.5.2026	31.5.2025
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Dooap Oy:ltä	1 118 883,42	1 864 805,42
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Murea Peura Oy:ltä	3 300 000,00	3 300 000,00
Pitkäaikaiset myyntisaamiset asiakkailta	3 830,17	94 750,53
Muut pitkäaikaiset saamiset	37 232,29	37 232,29
Yhteensä	4 459 945,88	5 296 788,24

Efima Oyj:llä on lainasaamisia kahdelta lähipiiriyhtiöltään, Dooap Oy:ltä ja Murea Peura Oy:ltä. Tarkemmat tiedot lähipiiristä löytyvät tilinpäätöksen liitetiedosta ”23. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista”. Efima Oyj:llä on Dooap Oy:ltä noin 1,9 miljoonan euron lainasaaminen, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyvä osuus noin 0,7 miljoonaa euroa on kirjattu lyhytaikaisiin ja muu osa pitkäaikaisiin saamisiin. Efima Oyj:llä on Murea Peura Oy:ltä 3,3 miljoonan euron lainasaaminen, joka erääntyy kertalyhenteisenä 30.10.2027 ja on kirjattu pitkäaikaisiin lainasaamisiin.

13. Saamiset saman konsernin yrityksiltä		
Myyntisaamiset	-	24 171,30
Palautus sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta	-	350 000,00
Yhteensä	-	374 171,30

14. Siirtosaamiset		
Menoennakot	420 011,03	587 199,87
Siirtosaamiset asiakkailta	164 690,26	10 765,63
Osatuloutusprojekteihin liittyvät saamiset	123 753,84	782 424,77
Muut siirtosaamiset	260 867,70	392 604,40
Yhteensä	969 322,83	1 772 994,67

15. Oman pääoman muutokset	31.5.2026	31.5.2025
Osakepääoma 1.6.	104 240,00	104 240,00
Osakepääoma 31.5.	104 240,00	104 240,00
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 1.6.	620 457,47	872 109,00
Osakeanti	3 207,80	247 601,91
Omien osakkeiden hankinta	-147 529,31	-49 297,30
Pääoman palautus	-	-449 956,14
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 31.5.	476 135,96	620 457,47

Edellisten tilikausien voitto 1.6.	2 536 548,12	1 256 139,70
Osingonjako	-999 998,93	-449 956,12
Edellisten tilikausien voitto 31.5.	1 536 549,19	806 183,58
Tilikauden voitto	928 637,40	1 730 364,54
Oma pääoma yhteensä	3 045 562,55	3 261 245,59

Sidottu oma pääoma		
Osakepääoma	104 240,00	104 240,00
Yhteensä	104 240,00	104 240,00

Vapaa oma pääoma		
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	476 135,96	620 457,47
Edellisten tilikausien voitto	1 536 549,19	806 183,58
Tilikauden voitto	928 637,40	1 730 364,54
Yhteensä	2 941 322,55	3 157 005,59

16. Laskelma jakokelpoisista varoista	31.5.2026	31.5.2025
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	476 135,96	620 457,47
Edellisten tilikausien voitto	1 536 549,19	806 183,58
Tilikauden voitto	928 637,40	1 730 364,54
Vähennettynä aktivoituilla kehittämismenoilla	-976 216,25	-875 650,32
Yhteensä	1 965 106,30	2 281 355,27

Hallituksen ehdotus jakokelpoisen vapaan oman pääoman käytöstä

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että yhtiön jakokelpoisista varoista, yhteensä 1 965 106,30 euroa, josta tilikauden voitto on 928 637,40 euroa, ei jaeta osinkoa.

Yhtiön osakkeiden jakautuminen		
A-osakkeet	6 237 600	6 237 600
B-osakkeet	548 112	554 713
Yhteensä	6 785 712	6 792 313

B-osakkeilla ei ole äänioikeutta. Osakelajit tuottavat muutoin yhtäläiset oikeudet.

17. Pakolliset varaukset		
Muut pakolliset varaukset	21 000,00	91 000,00
Yhteensä	21 000,00	91 000,00

Pakollisiin varauksiin on kirjattu varaukset tappiollisista asiakassopimuksista ja mahdollisista liiketoimintaan liittyvistä riita- ja oikeusprosesseista aiheutuvia kustannuksia.

18. Korolliset velat		
Lainat rahoituslaitoksilta		
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	1 145 454,48	963 636,32
Myöhemmin erääntyvät	3 581 267,20	3 561 363,68
Yhteensä	4 726 721,68	4 525 000,00

19. Muut velat	31.5.2026	31.5.2025
Pitkäaikaiset muut velat		
Kauppahintavelka yritysostoista	-	249 999,99
Yhteensä	-	249 999,99

Lyhytaikaiset muut velat		
Ennakkonpidätysvelat	274 224,42	254 121,25
Arvonlisäverovelat	509 325,45	823 928,57
Kauppahintavelka yritysostoista	249 999,99	624 999,99
Muut lyhytaikaiset velat	70 339,54	129 681,97
Yhteensä	1 103 889,40	1 832 731,78

20. Saadut ennakot		
Saadut ennakkomaksut, osatuloutusprojektit	101 758,50	890 169,50
Saadut ennakkomaksut, muut	978 400,84	1 308 358,57
Yhteensä	1 080 159,34	2 198 528,07

Muut saadut ennakot liittyvät asiakkailta ennakkoon laskutettuihin palveluihin. Saaduiksi ennakoiksi on kirjattu vain se osa laskutetuista palveluiden myyntihinnoista, joka on tilinpäätöspäivään mennessä saatu rahana tai muuna vastikkeena.

21. Velat saman konsernin yrityksille	31.5.2026	31.5.2025
Ostovelat	28 899,83	-
Siirtovelat	16 095,39	-
Yhteensä	44 995,22	-

21. Siirtovelat

Palkkamenot	217 977,15	142 232,83
Lomapalkat sosiaalikuluihin	2 625 532,30	2 287 002,50
Sosiaalikulut	299 332,71	261 606,83
Muut siirtovelat	260 462,69	376 604,14
Yhteensä	3 403 304,85	3 067 446,30

23. Annetut vakuudet, vastuusitoumukset ja muut vakuudet

Vuokravastuut (ilman arvonalistusta)

Seuraavalla tilikaudella maksettavat	489 522,26	580 893,36
Myöhemmin maksettavat	670 817,23	89 361,74
Yhteensä	1 160 339,49	670 255,10

Leasingvastuut (ilman arvonalistusta)

Seuraavalla tilikaudella maksettavat	75 545,33	131 547,98
Myöhemmin maksettavat	34 757,42	111 292,85
Yhteensä	110 302,75	242 840,83

Velat, joiden vakuudeksi on annettu yrityskiinnitys	31.5.2026	31.5.2025
Rahalaitoslainat	4 726 721,68	4 525 000,00
Myönnetty tililimiitti	500 000,00	500 000,00
Tililimiitistä käytössä tilikauden päättyessä	-	-
Annetut kiinnitykset	8 800 000,00	8 800 000,00

Muut vastuusitoumukset

Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2026.

Rahavaroissa on erillinen pantattu pankkitili, joka on pantattu osana Dooap -liiketoimintakauppaa ja jonka saldo 31.5.2026 tilanteessa on 158,75 euroa. Pantatun tilin varoja on vapautettu tilikauden aikana yhtiön käyttöön.

24. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista

Yhtiön lähipiiriin kuuluvat hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja, johto sekä osakkeenomistajat, joilla on huomattava vaikutusvalta yhtiössä. Yhtiön lähipiiriin kuuluvat lisäksi näiden henkilöiden läheiset perheenjäsenet ja määräysvaltayhteisöt.

Efima Oyj:llä on lainasaamisia kahdelta lähipiiriyhtiöltään, Dooap Oy:ltä ja Murea Peura Oy:ltä. Yhtiöt ovat Efima Oyj:n lähipiiriä, koska niiden merkittävät omistajat ovat pääosin samoja kuin Efima Oyj:n pääomistajat. Molemmille saamisille maksetaan markkinaehtoista korkoa. Johto ja hallitus ovat arvioineet, että lainasaamiset on arvostettu nimellisarvoon, joka vastaa niiden todennäköistä arvoa. Lainasaamisten osittainen tai täysimääräinen alaskirjaus vaikuttaisi kuitenkin merkittävästi konsernin omaan pääomaan.

Lainasaaminen Dooap Oy:ltä	31.5.2026	31.5.2025
Lainasaaminen tilikauden alussa	2 610 727,42	2 983 688,42
Takaisinmaksut	-745 922,00	-372 961,00
Lainasaaminen tilikauden lopussa	1 864 805,42	2 610 727,42

Efima Oyj:llä on Dooap Oy:ltä noin 1,9 miljoonan euron lainasaaminen, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyvä osuus noin 0,7 miljoonaa euroa on kirjattu lyhytaikaisiin ja muu osa pitkäaikaisiin saamisiin. Saamisen vakuutena on Dooap Oy:n yrityskiinnityksiä noin 8,0 miljoonan euron arvosta. Dooap Oy:n tilinpäätöksessä on esitetty toiminnan jatkuvuutta ja rahoituksen järjestymistä koskevia epävarmuustekijöitä, jotka muodostavat riskin myös Efima Oyj:n kannalta. Mikäli Dooap Oy ei onnistuisi turvaamaan riittävää rahoitusta tai sen liiketoiminta heikkenisi merkittävästi, tämä voisi vaikuttaa negatiivisesti Efima Oyj:n mahdollisuuksiin saada saatavansa sovitus- aikataulussa tai täysimääräisesti.

Lainasaaminen Murea Peura Oy:ltä	31.5.2026	31.5.2025
Lainasaaminen tilikauden alussa	3 300 000,00	3 300 000,00
Takaisinmaksut	-	-
Lainasaaminen tilikauden lopussa	3 300 000,00	3 300 000,00

Efima Oyj:llä on Murea Peura Oy:ltä 3,3 miljoonan euron lainasaaminen, joka erääntyy kertalyhenteisenä 30.10.2027 ja on kirjattu pitkäaikaisiin lainasaamisiin. Saamisen vakuudeksi Murea Peura Oy:n omistajat ovat pantanneet Efima Oyj:n osakkeita samasta arvosta. Koska vakuus muodostuu Efima Oyj:n omista osakkeista, vakuuden arvo on sidoksissa konsernin omaan arvonkehitykseen ja voi heikentyä samanaikaisesti niiden olosuhteiden kanssa, joissa vakuutta jouduttaisiin käyttämään.

Efima Oyj:n ja Dooap Oy:n välillä on jälleenmyyntisopimus, jonka mukaan Efima Oyj toimii Dooap Oy:n tuotteiden yhtenä jälleenmyyjänä markkinaehtoisilla sopimusehdoilla Suomessa. Yhtiön liikevaihdesta noin 30 tuhatta euroa muodostui Dooap Oy:ltä, minkä lisäksi yhtiöllä oli ostoja Dooap Oy:ltä 742 tuhannella eurolla tilikauden aikana. Palveluiden ostot ja myynnit on toteutettu tavanomaisin kaupallisin ehdoin.

Yhtiö on hankkinut Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:ltä tilikauden aikana asiantuntijapalveluja noin 78 tuhannella eurolla. Palvelut ovat liittyneet yritysjärjestelyihin liittyvään lainopilliseen neuvontaan.

Tilinpäätöksen ja toimintakertomuksen
allekirjoitukset

Helsingissä 23.6.2026

Lars Husberg
Hallituksen puheenjohtaja

Janne Juusela
Hallituksen jäsen

Jorma Turunen
Hallituksen jäsen

Sanna Kaarlejärvi
Hallituksen jäsen

Minna Alitalo
Hallituksen jäsen

Juha Mäntylä
Hallituksen jäsen

Paula Kujansivu
Toimitusjohtaja

Tilinpäätösmerkintä

Suoritetusta tilintarkastuksesta on tänään annettu kertomus.

Helsingissä sähköisen allekirjoituksen tekopäivänä.

PricewaterhouseCoopers Oy
Tilintarkastusyhteisö

Mikko Nieminen
KHT

