



Toimitusjohtaja

Timo Laaksonen

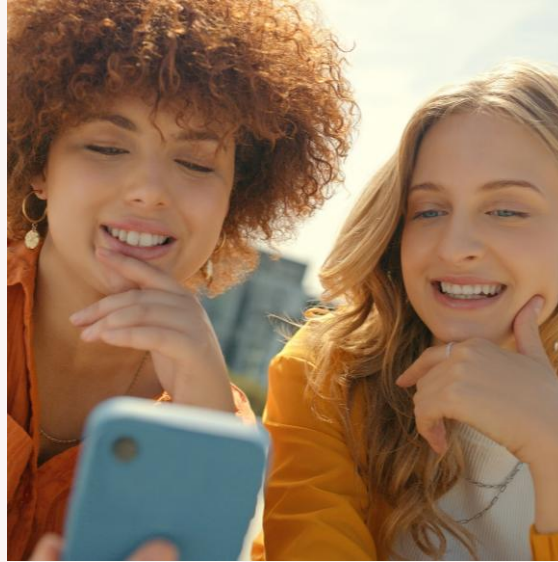
Keskeiset teemat vuonna 2024

Keskityimme erityisesti kumppaniliiketoiminnan kasvustrategiaan sekä kehitimme valmiuksiamme voittaa ja palvella Tier 1 kumppaneita.



Operatiivinen malli

Uusi yrityskulttuuri yhdistää kaikki työntekijämme ja ohjaa toimintaa
Toteutimme uuden, asiakaskeskeisen operatiivisen mallin edistämään kasvua
Saavutimme ISO 27001 sertifiointin



Huijausturva

Lanseerasimme Total-version huijausturvalla ja uudella käyttökokemuksella
Asiakastyytyväisyys (NPS:49) ja kumppani-tyytyväisyys (NPS:63) erinomaisella tasolla
Voitimme AI-gaalan asiakaskokemus-palkinnon tekoälyn hyödyntämisessä



Sulautettu tietoturva

Innovoimme uusia ratkaisuja yhdessä strategisten kumppaniemme kanssa
Rakensimme markkinoiden laajimman tuoteportfolion huijauksia vastaan
Saimme päätökseen merkittäviä teknologia-alusta- ja toimitusprojekteja



Tier 1-voitot

Lookout Life yritysosto vahvisti valmiuksiamme erityisesti Tier 1 kumppaneiden osalta
Voitimme kaksi uutta strategista Tier 1-kumppania, mm. SoftBank Japanissa

Vuosi 2024 lukuina

Liikevaihto

146,3

milj. euroa
(+12,2 %)

Tilaajat

~30

miljoonaa kaikissa
kanavissa

Kanava-
kumppaneiden
määrä

~200

Oikaistu EBITA

52,2

milj. euroa (35,7 %
liikevaihdosta)

Käyttäjää

~200

maassa

~530

työntekijää

Osakekohtainen tulos

0,12

euroa

Osakekohtainen
osinko*

0,04

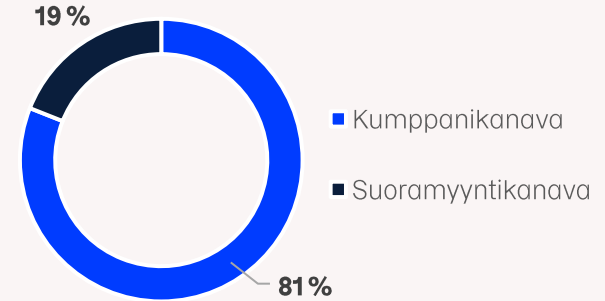
euroa

45

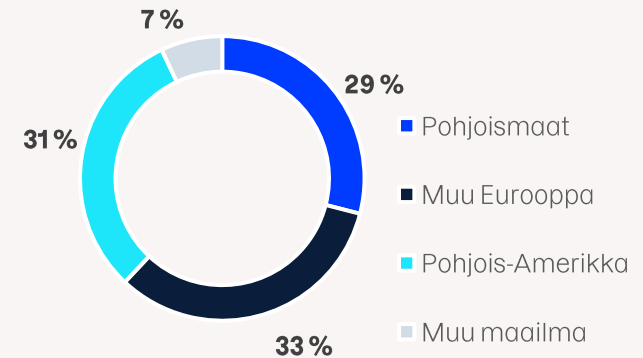
kansallisuutta

*Hallituksen ehdotus yhtiökokoukselle.

Kanavakohtainen liikevaihto, %



Liikevaihto alueittain, %



F-Secure ratkaisee suurimmat tietoturvaongelmat



Huijauspandemia tuhoaa luottamuksen

- 80 % ihmisistä elää huijausten pelossa, kun taas 85 % kohtasi huijauksen vuonna 2024
- Yli biljoona dollaria menetettiin maailmanlaajuisesti huijauksissa vuonna 2024



Monimutkaisuus on merkittävin este tietoturvan käyttöönotolle

- 69 % kuluttajista pitää tietoturvaa liian monimutkaisena ja vaikeasti ymmärrettävänä
- Keskimäärin vain 10 % kuluttajista aktivoi kumppanin tarjoaman tietoturvapalvelun



Ainutlaatuinen toimintamallimme yhdistää vahvan turvan ja erinomaisen käyttäjäkokemuksen

- Tutkimuslähtöinen ja kokonaisvaltainen tekoälyyn pohjautuva tietoturva
- Yhteistyömalli mahdollistaa luotettavan asiakas- ja kumppanikokemuksen

F-Secure on suunniteltu yksinomaan kumppaneiden menestystä varten



Kumppani ensin

- Kokonaisvaltaisesti optimoitu toimintamalli jokaiselle kumppanisegmentille
- Minimoitu kanavakonflikti



Palvelu joka näyttää sinulta

- Erottaudumme kokonaisvaltaisilla, sulautetuilla tietoturva- ja Total-tarjoomilla, jotka muuntautuvat kumppanin brändikokemukseen
- Käännämme tietoturvan lisäarvopalvelusta ydinpalveluksi



Kiistaton markkinajohtaja tietoliikenne- palveluiden tarjoajien (CSP) kumppanina

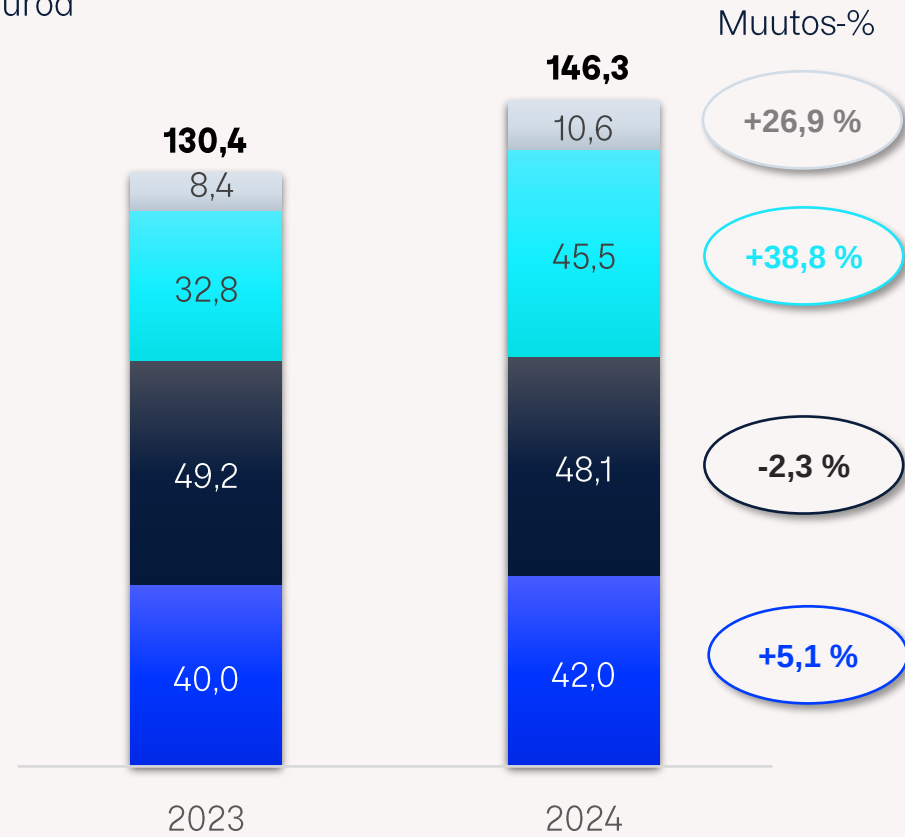
- Maailman suurimpien palveluntarjoajien luotettu kyberturvakumppani

2024: Liikevaihto +12,2 %, orgaaninen kasvu +1,8 %

Kasvua pääosin Lookout Life -yritysosasta

Liikevaihto alueittain

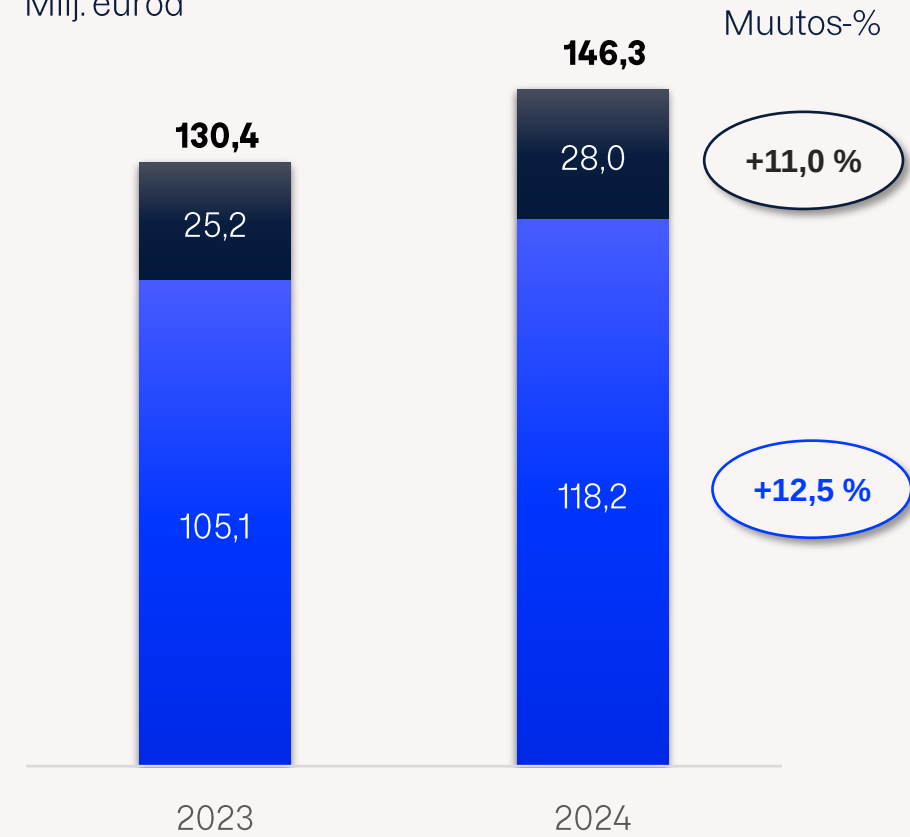
Milj. euroa



■ Pohjoismaat ■ Muu Eurooppa
■ Pohjois-Amerikka ■ Muu maailma

Kanavakohtainen liikevaihto

Milj. euroa

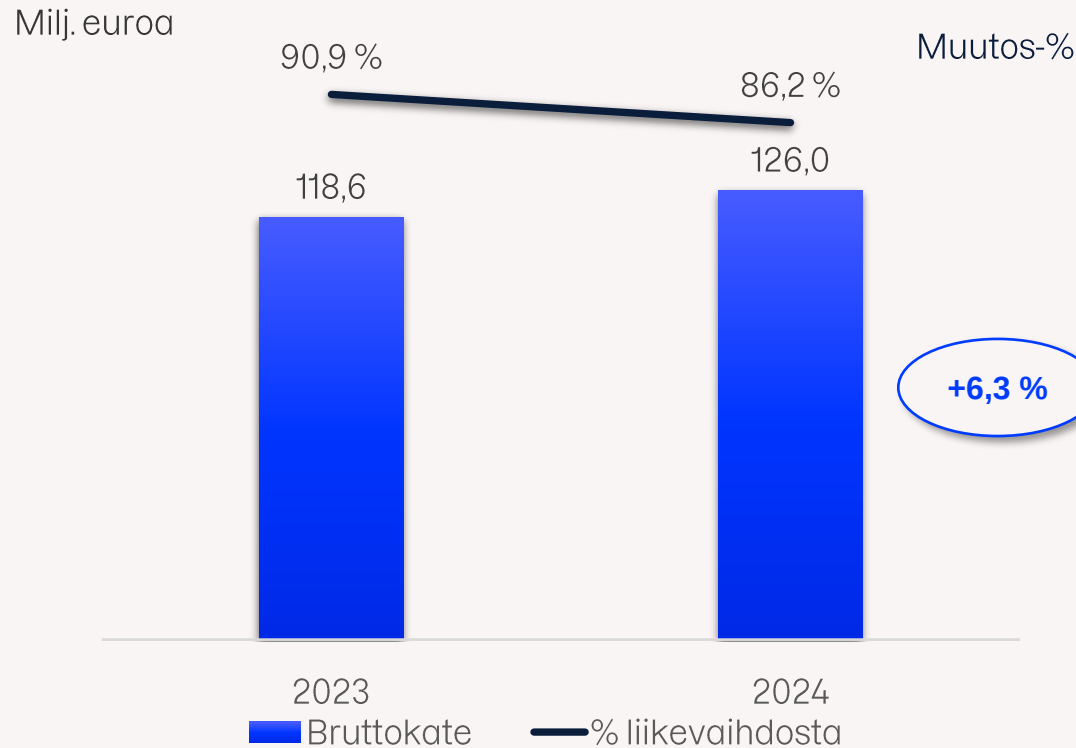


■ Suoramyyntikanava
■ Kumppanikanava

Bruttokatteen ja oikaistun EBITAn kehitys

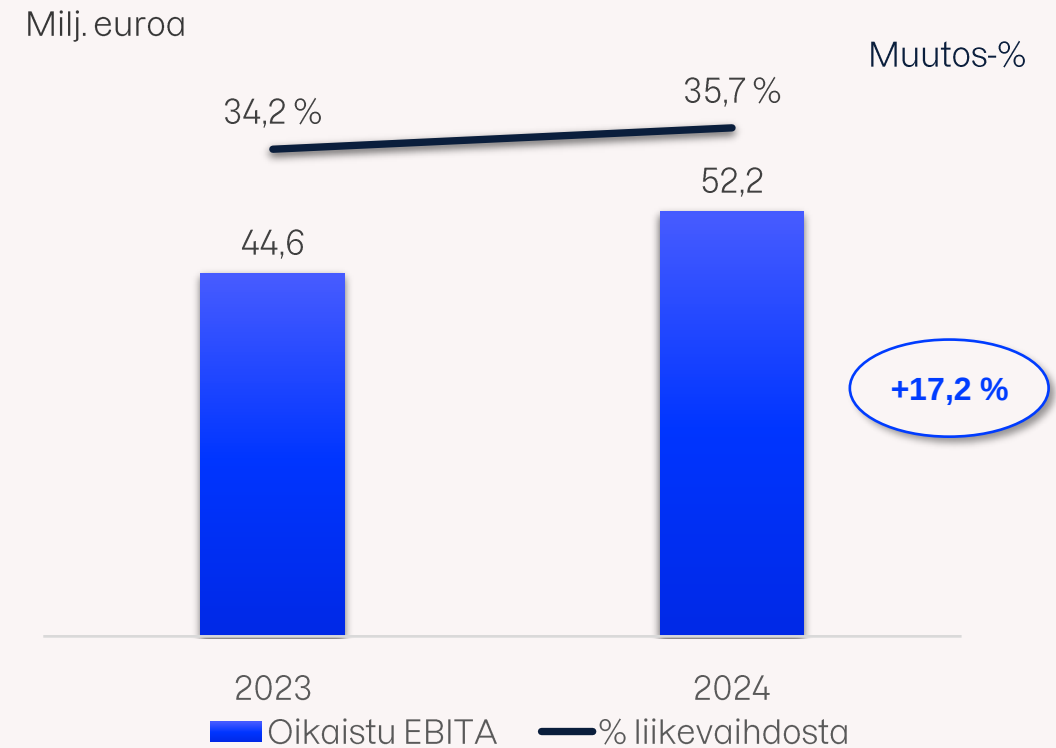
Kustannusprofiilimme on vuoden kuluessa parantunut

Bruttokate ja % liikevaihdosta



- Sulautetun tietoturvan osuus kasvanut Lookout Life -yrityksoston jälkeen. Tässä liiketoiminnassa kannattavuus on F-Securen perinteistä tasoa matalampi.

Oikaistu EBITA ja % liikevaihdosta



- Kannattavuuteen vaikutti positiivisesti capex-investoinneiksi kirjattavien pitkäaikaisten teknologiapanostusten kasvu vuoden toisella ja kolmannella neljänneksellä.

Strategiset prioriteetit 2025

Jatkamme muutosta kasvun vauhdittamiseksi



Vakiinnutamme markkinajohtajan aseman huijaussuojauksessa



Innovoimme sekä hyödynnämme dataa ja tekoälyä

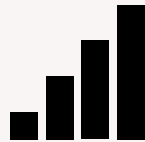


F-Securen keskipitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

F-Securen taloudelliset tavoitteet kuvastavat yhtiön kasvutavoitteita ja strategista suuntaa. Vuosi 2025 on vielä liiketoiminnan ylösajovuosi, jonka jälkeen matkan kohti taloudellisten tavoitteiden saavuttamista odotetaan kiihtyvän.

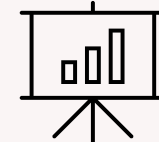
Kasvu

Korkea yksinumeroinen liikevaihdon kasvu (CAGR eli keskimääräinen vuotuinen kasvutahti), lisäksi merkittävä lisäpotentiaali suurista Tier 1 –sopimuksista



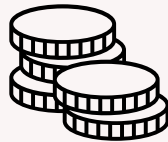
Kannattavuus

Oikaistu EBITA-marginaali lähestyy 40 prosenttia liikevaihdon noustessa 200 miljoonaan euroon.



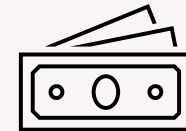
Osingonjako

Noin tai yli 50 prosenttia nettotuloksesta, mitä voidaan mukauttaa velkaantumisasasteen ollessa tavoitetasoa korkeampi.



Velkaantumisaste

Nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen alle 2,5x, pois lukien yrityskauppojen tilapäiset vaikutukset.



F-Secure noudattaa sisäisenä suorituskyvyn mittarina ja ohjaavana periaatteena **Rule of 40** -tunnuslukua, jonka mukaan liikevaihdon kasvuvauhdin ja kannattavuusmarginaalin tulisi olla yhteensä vähintään 40 prosenttia.

