



Boksluts- kommuniké

Fjärde kvartalet 2025

Om iZafe Group

iZafe Group är ett Life-Science bolag som bedriver forskning, utveckling och marknadsföring av digitala medicinska lösningar och tjänster för tryggare läkemedelshantering i hemmet.

Bolaget leder utvecklingen av digital läkemedelsdispensering genom läkemedelsroboten Dosell och den uppkopplade dosettasken Pilloxa. Bolagets lösningar minskar risken för felmedicinering i hemmet, avlastar den offentliga vården, ökar livskvaliteten samt skapar en tryggare miljö för anhöriga.

Finansiell utveckling i sammandrag

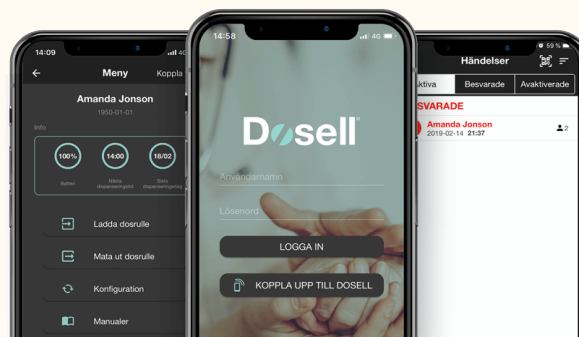
- ✓ Koncernens totala nettoomsättning för kvartalet uppgick till 2 435 (2 345) TSEK och består uteslutande av återkommande licensintäkter, utan någon hårdvaruförsäljning under perioden. Detta står i kontrast till motsvarande kvartal föregående år, då intäkterna till stor del bestod av hårdvaruförsäljning. Utvecklingen visar att iZafe Group nu har en etablerad affärsmodell med fokus på återkommande intäkter. Under kvartalet har koncernen även börjat konsolidera intäkter från den nederländska verksamheten, vilket bidrar till omsättningen och stärker den återkommande intäktsbasen. Vid ingången av det 2026 är koncernens årliga återkommande intäkter (ARR) cirka 10 MSEK, vilket är i linje med bolagets tidigare kommunicerade mål.
- ✓ Rörelseresultat (EBIT) för kvartalet uppgick till -5 714 (-5 697) TSEK.
- ✓ Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) för kvartalet uppgick till -3 888 (-4 174) TSEK. Utfallet är en förbättring jämfört med föregående år, men har under kvartalet påverkats av konsolideringen av den nederländska verksamheten samt ökade investeringar för att stödja den positiva affärsutvecklingen och fortsatt tillväxt.
- ✓ Resultat efter finansiella poster för kvartalet uppgick till -4 971 (-5 908) TSEK.
- ✓ Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten för kvartalet uppgick till -2 940 (-178) TSEK.
- ✓ Resultat per aktie för kvartalet före / efter utspädning uppgick till -0,01 (-0,02) SEK.
- ✓ Eget kapital per aktie uppgick vid periodens slut till 0,03 (0,04) SEK.
- ✓ Soliditeten vid periodens slut uppgick till 32,8 (40,1) procent.

Väsentliga händelser under kvartalet

- ✓ iZafe Group AB (publ.) har tecknat ett distributionsavtal med Skand ehf avseende lansering och försäljning av läkemedelsautomaten Dosell på Island. Avtalet utgör ett steg i bolagets nordiska expansion och innebär att Dosell etableras på ytterligare en europeisk marknad. Som en del av avtalet har Skand ehf lagt en initial order om 300 Dosell-enheter med planerad leverans under 2026, vilket vid full aktivering bedöms generera en årlig återkommande intäkt (ARR) om cirka 2-3 MSEK.
- ✓ iZafe Group AB (publ.) har ingått ett strategiskt partnerskap med Vakt og Alarm AS avseende distribution, installation och support av läkemedelsautomaten Dosell i Norge. Som ett första resultat av samarbetet har parterna vunnit en gemensam upphandling omfattande sex kommuner och en initial volym om cirka 100 Dosell-enheter. Avtalet planeras att träda i kraft den 1 februari 2026 efter avslutad karenstid.
- ✓ iZafe Group AB (publ.) meddelar att samtliga deltagare i bolagets långsiktiga incitamentsprogram LTIP 2023 har utnyttjat sina teckningsoptioner av serie A för teckning av aktier i bolaget. Genom utnyttjandet tillförs bolaget en teckningslikvid om cirka 0,26 MSEK och antalet B-aktier ökar med 5 271 918, motsvarande en utspädning om cirka 1,4 procent av rösterna och 1,42 procent av aktierna efter registrering.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- ✓ iZafe Group AB (publ.) har lanserat en modulär extern Display till Dosell samt ett nytt distansvårdssystem med webbgränssnitt och app. Lanseringen innebär att Dosell vidareutvecklas till en mer flexibel och skalbar lösning som kan anpassas efter olika brukarbehov. Displayen och distansvårdssystemet planeras att göras tillgängliga stegvis under 2026 och den kommersiella effekten är beroende av kundernas behov, upphandlingar och implementeringstakt.



Kommentarer från VD



2025 har varit året då iZafe Group på allvar etablerat sin skalbara affärsmodell. Det fjärde kvartalet bekräftar detta i siffrorna. Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 2 435 TSEK och består uteslutande av återkommande licensintäkter. Vi har därmed tagit steget från en period där hårdvaruleveranser dominerade omsättningen till en affär som nu fullt ut drivs av abonnemangsintäkter.

Vi går in i 2026 med cirka 10 MSEK i årliga återkommande intäkter, vilket ligger i linje med vår tidigare kommunicerade prognos för fjärde kvartalet. Det markerar en viktig milstolpe i bolagets utveckling och är ett bevis på att vår strategi fungerar.

Vi är idag ett bolag som helt fokuserar på att bygga årliga återkommande intäkter (ARR). Först får vi ut våra enheter till kund. Därefter växer en stabil och ARR-bas fram som genererar marginaler och långsiktigt förutsägbara resultat.

En växande kundbas med inbyggd skalbarhet

Vi har idag över 30 kommuner i Sverige och 29 aktiva kunder i Nederländerna. Sverige och Nederländerna är våra två prioriterade huvudmarknader och representerar en betydande tillväxtpotential framöver. Den etablerade kundbasen ger oss en stabil och skalbar plattform för fortsatt expansion.

Norden och internationell expansion

Under kvartalet har vi fortsatt att stärka vår nordiska närvaro genom nya partnerskap i Norge, Island och Finland. Det är viktiga steg som bekräftar att vår modell är skalbar även utanför våra ursprungliga marknader.

I Nederländerna har vi under året integrerat verksamheten fullt ut efter förvärvet av vår tidigare distributör. Det ger oss bättre kontroll, högre intäktsandel per enhet och en tydligare tillväxtplattform. Under 2026 planerar vi att fortsätta investera i den nederländska organisationen för att accelerera utvecklingen på den nederländska marknaden, som är den största i Europa sett till användning av dospåsar.

Vi ser ett tydligt och växande intresse i flera europeiska länder för säkra och uppkopplade lösningar inom läkemedelshantering i hemmet. Vår position stärks kontinuerligt genom både partnerskap och egen närvaro.

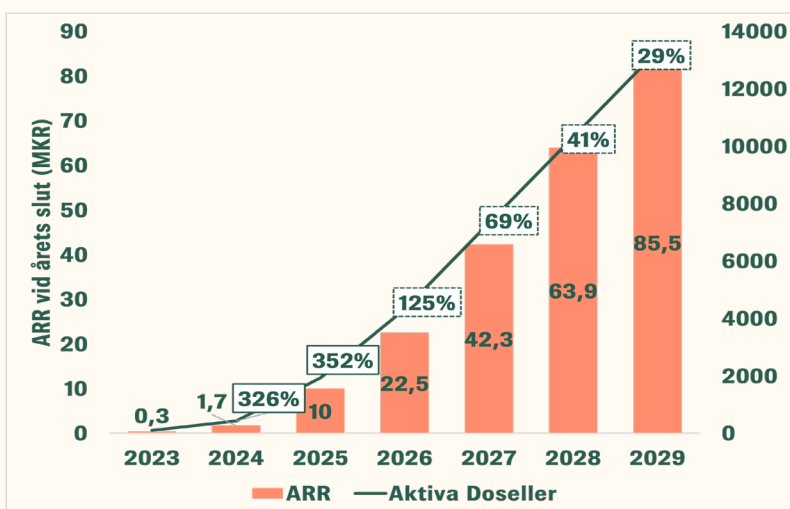
Produktutveckling som driver konkurrenskraft

Dosell fortsätter att utvecklas i takt med att vi växer, vilket är en förutsättning för att möta ökade kundkrav och stärka vår position i marknaden. Efter periodens utgång lanserade vi en modulär extern Display till Dosell samt ett nytt distansvårdssystem med webbgränssnitt och app. Detta gör Dosell mer flexibel och anpassningsbar för olika brukarbehov. I och med denna lansering har Dosell tillsammans med distansvårdssystemet uppnått MDR klass I, vilket stärker vår konkurrenskraft i upphandlingar och större affärer.

Kommentarer från VD fortsättning

Prognos och vägen framåt

Den prognos vi tidigare kommunicerat ligger fast. Med en ingångsnivå om cirka 10 MSEK i ARR går vi in i 2026 med en stabil och växande bas.



Under 2026 kommer vi att fokusera både på att utöka kundbasen och på att öka penetrationsgraden hos våra befintliga kunder. Även om vi har vunnit många nya kunder, uppstår den verkliga hävstången när vi ökar antalet aktiva enheter inom befintliga kommuner och kundorganisationer. När Dosell skapar tydligt värde i verksamheten ser vi att användningen successivt breddas, vilket innebär att kundnöjdhet driver både ökad penetrationsgrad och nya affärsmöjligheter genom referenser och upphandlingar.

En viktig faktor under 2026 är även den pågående nationella upphandlingen genom ADDA Utfallet är ännu inte kommunicerat, men vi ser ett betydande strategiskt värde i att Dosell potentiellt kan bli en del av ramavtalet. Ett sådant utfall skulle ytterligare stärka vår position på den svenska marknaden och förenkla införandet för ett stort antal kommuner. Vår nuvarande prognos bygger dock inte på detta avtal.

Vi befinner oss i ett tydligt momentum. Vår affärsmodell är bevisad. Våra återkommande intäkter växer. Vår kundbas breddas. Vår produktplattform är nu bredare, mer flexibel och bättre positionerad för fortsatt tillväxt.

Vi har lagt grunden. Under 2026 skalar vi vidare.

Jag vill rikta ett varmt tack till våra medarbetare, partners och aktieägare för ert förtroende. Resan fortsätter, och vi går in i 2026 med styrka, struktur och fullt fokus på tillväxt.

Stockholm i februari 2026

Anders Segerström

Verkställande direktör, iZafe Group



Bolagsöversikt

iZafe Group utvecklar och kommersialiserar digitala produkter och tjänster som säkerställer att människor tar rätt medicin i rätt tid – och att följsamheten kan följas upp digitalt.

Marknaden

En åldrade befolkning kräver nya metoder

I Europa får ett växande antal människor flera läkemedel förskrivna, och upp till 70 procent av alla över 60 år tar tre eller fler mediciner dagligen.

Befolkningen över 65 år förväntas stiga från cirka 21 procent av den totala befolkningen 2022 till över 24 procent år 2030.

En hastigt åldrande befolkning och ökningen av kroniska sjukdomstillstånd ökar risken för felmedicinering. Samtidigt blir det allt svårare att säkerställa tillräcklig och kvalificerad personal inom hemsjukvården.

Studier visar att införandet av digitala hjälpmedel är nödvändigt för att möta dessa förändrade förutsättningar och möjliggöra en trygg, kostnadseffektiv och jämlik vård.

Rätt medicinering förbättrar hälsa och livskvalitet

Inom EU leder bristande följsamhet till ordinerad medicinering till cirka 200 000 dödsfall årligen, vilket motsvarar samhällskostnader på över 125 miljarder euro.

En stadigt växande marknad

Digitalisering och välfärdsteknik gör det möjligt att erbjuda vård där och när den behövs, minska riskerna för felmedicinering och skapa en mer behovsanpassad vård.

I slutet av 2022 användes globalt cirka 4,4 miljoner uppkopplade enheter för att säkerställa medicinering – en marknad som förväntas växa med en årlig tillväxttakt på 13,2 procent och nå 8,2 miljoner enheter år 2027.

Enligt Berg Insight beräknas marknaden för digitala läkemedelshanteringslösningar öka från USD 4,6 miljarder till USD 8,4 miljarder mellan 2023 och 2027.

För läkemedelsindustrin växer samtidigt behovet av digitala lösningar för att följa upp behandlingsefterlevnad och ge patienter stöd under sin läkemedelsresa.

iZafe Group - Produkter och tjänster

Digitalisering säkerställer effektiv och patientsäker vård

Bolagets patenterade produkt Dosell är en uppkopplad läkemedelsrobot som förhindrar dubbel- och feldosering och säkerställer korrekt medicinering i hemmet. Med Dosell skapas trygghet för patienter, anhöriga och vårdgivare, samtidigt som vårdens resurser används mer effektivt.

Dosell gör det möjligt att frigöra vårdresurser genom att automatisera en av de mest tidskrävande uppgifterna i hemsjukvården – läkemedelshantering.

Dosell dispenserar dospåsar vid rätt tidpunkt, övervakar följsamheten och larmar om en dos inte tas, vilket skapar både högre patientsäkerhet och självständighet.

I Sverige använder redan över 280 000 personer dospåsar, och antalet förväntas öka kraftigt i takt med att befolkningen åldras.

Ökad följsamhet är viktigt för läkemedelsindustrin

iZafe Group erbjuder också den digitala plattformen Pilloxa, som med hjälp av mobilapp, molnplattform och smart hårdvara stödjer patienter i att ta sina läkemedel enligt ordination. Pilloxa används även av läkemedelsbolag för att digitalisera sina patientstödsprogram (Patient Support Programs, PSPs) och samla in realtidsdata kring följsamhet, engagemang och

behandlingseffekt. Här positionerar sig Pilloxa som en flexibel, regulatoriskt godkänd SaaS-plattform för läkemedelsbolag som vill lansera digitalt patientstöd snabbare och till lägre kostnad.

Tillsammans adresserar Dosell och Pilloxa hela kedjan – från medicindispensering i hemmet till digitalt patientstöd och datadriven vård.

Pilloxa kompletterar Dosell genom att digitalisera patientresan även för de som inte får sina mediciner i dospåsar. Den smarta läkemedelsboxen och appen ger påminnelser, visualiserar följsamhet och samlar in data som hjälper patienter, läkare och läkemedelsbolag att förstå och förbättra behandlingsefterlevnad.

Tillsammans säkerställer Dosell och Pilloxa följsamhet, trygghet och datadriven insikt genom hela vårdkedjan – från hemmet till läkemedelsindustrin.

Affärsmodell

iZafe Groups produkter och tjänster säljs via partners med lokal marknadskännedom.

Bolaget erhåller återkommande intäkter i form av licensavgifter från offentliga och privata vårdaktörer, samt prenumerationsintäkter från konsumenter och läkemedelsbolag.

Utöver detta tas en hårdvarukostnad ut per enhet.

För Dosell sker försäljningen främst via partners inom välfärdsteknologi och digital vård, medan Pilloxa erbjuder en SaaS-modell riktad till läkemedelsindustrin.

Strategin möjliggör skalbar tillväxt utan behov av en stor intern säljorganisation och gör det möjligt att snabbt etablera närvaro på nya marknader.

Partnerskap och tillväxt

iZafe Group har idag aktiva partnerskap i åtta europeiska länder. Intresset för bolagets lösningar ökar snabbt, både från kommuner, vårdaktörer och läkemedelsbolag.

Fokus ligger på kvalitetssäkrad implementering, utbildning, support och leverans i takt med ökade volymer.

Bolaget ser fortsatt ett starkt växande behov av lösningar som möjliggör trygg, uppkopplad och individanpassad läkemedelshantering – och därmed en central roll för både Dosell och Pilloxa i framtidens vårdekosystem



Dosell – trygg medicinering i hemmet

Digital läkemedelsrobot som säkerställer rätt medicin i rätt tid

Dosell är en svensktvecklad medicinteknisk produkt som automatiskt påminner och dispenserar rätt dos läkemedel vid rätt tidpunkt. Produkten används främst i hemmet och inom hemsjukvården och är framtagen för att skapa trygghet, minska felmedicinering och frigöra tid för vårdpersonal.

Dosell används tillsammans med läkemedel som levereras i dosrullar – där varje dospåse innehåller de mediciner som ska tas vid en specifik tidpunkt. Dosellen läser av dosrullen, håller reda på tiderna och dispenserar påsen automatiskt när det är dags att ta medicinen.

Om användaren inte tar sin dos skickas en notis eller larm till anhörig, vårdpersonal eller larmcentral via mobilnät eller WiFi. På så sätt kan avvikelser upptäckas direkt och åtgärdas snabbt, vilket både ökar säkerheten och minskar behovet av fysiska besök.

Trygghet för patienten – effektivitet för vården

Med Dosell kan fler personer bo kvar hemma längre, med bibehållen trygghet och självständighet. För äldreomsorgen innebär det att tiden kan användas mer effektivt – på omsorg istället för manuell medicinhantering.

Dosell är utvecklad för att fungera både fristående i hemmet och som en del av digitala vårdplattformar genom integrationer mot välfärdssystem. Produkten används idag av kommuner och partners i flera europeiska länder, bland annat Sverige, Nederländerna och Spanien.

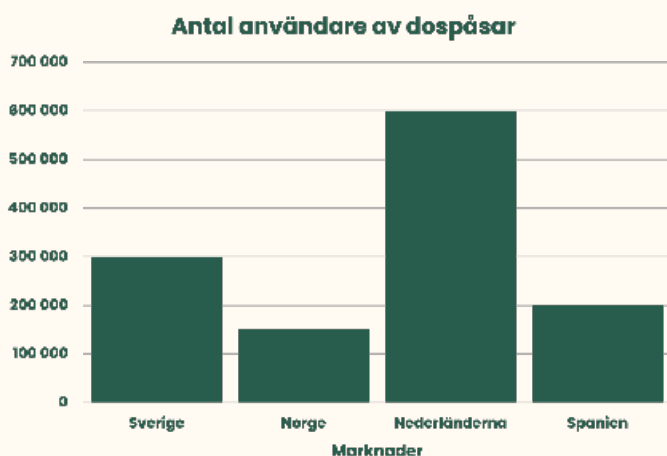
En beprövad, uppkopplad och skalbar lösning

Dosell är en klass I-produkt enligt EU:s MDR-regelverk, vilket innebär att den är godkänd för användning inom vård och omsorg. Den har en dubbel uppkopplingslösning via WiFi eller mobilnät och kan övervakas i realtid via app eller vårdplattform.

Det är idag över 1 000 aktiva enheter i drift runt om i Europa, vilket visar att lösningen är både skalbar och etablerad. Genom starka partnerskap expanderar Dosell snabbt till nya marknader och målgrupper.

Dosell i korthet

- Dispenserar läkemedel i dospåsar vid rätt tidpunkt
- Förhindrar dubbel- och feldosering
- Skickar larm vid utebliven medicinering
- Uppkopplad via mobilnät eller WiFi
- Integrerad med digitala vårdplattformar
- Svenskutvecklad, MDR-klass I-certifierad medicinteknisk produkt
- Används av kommuner och privata omsorgsbolag i flera europeiska länder



Pilloxa

SaaS-plattform för digitala patientstödsprogram (Patient Support Programs)

Pilloxa är en svenskutvecklad, regulatoriskt godkänd SaaS-plattform som gör det möjligt för läkemedelsbolag att digitalisera sina patientstödsprogram – så kallade Patient Support Programs (PSPs).

Genom en kombination av mobilapp, molnplattform och smart hårdvara kan Pilloxa förbättra följsamheten till behandling, öka patienternas engagemang och ge läkemedelsbolag värdefulla insikter om hur deras behandlingar används i verkligheten.

Plattformen används för att skapa digitala patientresor som stärker både behandlingseffekt och livskvalitet. Pilloxa gör det möjligt att utbilda, motivera och följa upp patienter i realtid, och ger läkemedelsbolag tillgång till anonymiserad data om följsamhet, engagemang och resultat.

På så sätt bidrar Pilloxa till både bättre hälsa och mer datadrivna beslut i hela läkemedelskedjan.

Förbättrad följsamhet och snabbare lanseringar

Traditionella patientstödsprogram är ofta kostsamma och tidskrävande att utveckla. Med Pilloxa kan läkemedelsbolag lansera digitalt patientstöd på mindre än en månad – helt enligt gällande regelverk för dataskydd och medicinteknik.

Kliniska samarbeten har visat att användning av Pilloxa kan öka följsamheten till behandling med upp till 14 procent över ett år, och att den genomsnittliga följsamheten bland användare ligger på över 92 procent.

För läkemedelsbolag innebär det både förbättrad behandlingskvalitet och mer robust data kring läkemedlens effekt.

Samarbeten och användningsområden

Pilloxa används idag i projekt och samarbeten med flera ledande läkemedelsbolag och forskningsinstitutioner, bland annat Bayer, Chiesi Germany och Sahlgrenska Universitetssjukhuset.

Plattformen används inom områden som hjärt-kärlsjukdomar, diabetes, sällsynta sjukdomar och autoimmuna tillstånd.

Pilloxa kan drivas som en fristående app för patienter eller integreras i läkemedelsbolagens befintliga system. Plattformen hanterar utbildningsinnehåll, påminnelser, behandlingsdata och patientinteraktioner – och är byggd för att kunna anpassas efter varje behandlingsområde.

En skalbar och regulatoriskt säker lösning

Pilloxa är framtagen för att vara flexibel och snabb att implementera – och kan användas av alla från små biotech-bolag till globala läkemedelskoncerner. Genom en white-label-lösning kan varje läkemedelsbolag lansera sin egen varumärkesanpassade patientapp, utan att behöva utveckla en egen teknisk plattform.

Pilloxa i korthet

- +14 % förbättrad följsamhet till behandling
- 92,5 % genomsnittlig följsamhet bland användare
- White-label SaaS-lösning för läkemedelsbolag
- Lanseringstid: under 1 månad
- Ger läkemedelsbolag realtidsdata om patienters behandling



Nyckeltal

KONCERNEN

	2025	2024	2025	2024
TSEK	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Nettoomsättning	2 435	2 345	5 991	7 954
Rörelseresultat (EBIT)	-5 714	-5 697	-16 783	-19 425
Rörelseresultat före av - och nedskrivningar (EBITDA)	-3 888	-4 714	-12 018	-15 495
Resultat efter finansiella poster (EBT)	-4 971	-5 908	-16 790	-20 509
Resultat per aktie före/efter utspädning, kr	-0,01	-0,02	-0,05	-0,08
Eget kapital per aktie, kr	0,03	0,04	0,03	0,04
Soliditet %	32,8%	40,1%	32,8%	40,1%
Aktiekurs på balansdagen, kr	0,48	0,21	0,48	0,21
Antal aktier vid periodens slut	370 486 350	275 586 171	370 486 350	275 586 171
Genomsnittligt antal utestående aktier	365 787 467	275 586 171	336 844 836	266 103 979
Genomsnittligt antal anställda	10	7	10	7
Antal anställda, vid periodens slut	10	7	10	7

Definitioner

Rörelseresultat (EBIT)
Resultat före finansnetto

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)
Resultat före skatt, finansiella poster och avskrivningar

Resultat per aktie före utspädning
Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att dividera resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare med det vägda genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.

Eget kapital per aktie
Eget kapital vid periodens slut dividerat med antal aktier vid periodens slut.

Soliditet
Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Genomsnittligt antal anställda
Genomsnitt av antal anställda under perioden omräknat till heltidstjänster.

Finansiell översikt

KONCERNEN

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, OKTOBER-DECEMBER 2025

Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 2 435 TSEK (2 345) och består helt av återkommande licensintäkter, utan någon hårdvaruförsäljning under perioden. Till skillnad från motsvarande kvartal föregående år, då intäkterna i huvudsak utgjordes av hårdvaruförsäljning, sker intäktsgenereringen nu löpande över tid genom licens- och leasingmodellen. Utvecklingen stärker koncernens återkommande intäkter och bidrar till en mer skalbar och förutsägbar affärsmodell.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 401 TSEK (406) och hänförs till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler. Hyresavtalet har sagts upp vid utgången av 2025, vilket innebär att dessa rörelseintäkter framgent upphör samtidigt som motsvarande belopp i övriga externa kostnader bortfaller.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -1 315 TSEK (-3 676) och hänför sig, liksom föregående period, främst till lagerförändringar samt utfasning av komponenter som inte längre används i produktionen. En mindre del hänför sig till demo-enheter samt Dosell-enheter som har levererats inom ramen för leasingupplägg, vilket på sikt stärker de återkommande intäkterna och bidrar till framtida omsättning.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till -2 236 TSEK (-1 572). Kostnadsökningen jämfört med föregående år hänförs huvudsakligen till konsolideringen av den nederländska verksamheten. Från och med kommande perioder kommer kostnader kopplade till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler att upphöra, i samband med att även motsvarande rörelseintäkter bortfaller.

Personalkostnaderna för kvartalet uppgick till -1 826 TSEK (-983). Ökningen jämfört med föregående år hänförs huvudsakligen till konsolideringen av den nederländska verksamheten samt förstärkningar i organisationen för att stödja bolagets fortsatta tillväxt.

Avskrivningar av immateriella tillgångar uppgick till -1 268 TSEK (-714), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell. Avskrivningar av materiella tillgångar uppgick till -558 TSEK (-268), avseende nyttjanderätter och inventarier. Ökningarna hänförs till förvärvet.

Finansnettot för kvartalet uppgick till 743 TSEK (-211), vilket främst hänförs till omräkning av valuta av skulder som togs upp under 2025 i samband med förvärvet. Posten inkluderar även räntor från uppskov av Skatteverket.

Skatt på periodens resultat uppgick till 0 TSEK (0).

Periodens resultat uppgick till -4 857 TSEK (-5 908). Resultat per aktie uppgick till -0,01 SEK (-0,02).

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JANUARI-DECEMBER 2025

Nettoomsättningen för perioden uppgick till 5 991 TSEK (7 954), där intäkterna nu till största delen utgörs av återkommande licensintäkter och endast en mindre del avser hårdvaruförsäljning. Utvecklingen speglar bolagets övergång till en mer långsiktigt stabil intäktsmodell, där ARR fortsätter att stärkas genom ökade licensintäkter och leasing av Dosell-enheter samt en mindre licensintäkt från Pilloxa. Denna utveckling lägger grunden för ett långsiktigt och hållbart värdeskapande för bolaget.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 1 635 TSEK (1 602) och hänförs till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler. Hyresavtalet har sagts upp vid utgången av 2025, vilket innebär att dessa rörelseintäkter framgent upphör samtidigt som motsvarande belopp i övriga externa kostnader bortfaller.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -3 587 TSEK (-9 588) och avser huvudsakligen justeringar relaterade till lagerförändringar, där vissa komponenter har fasats ut och inte längre används i produktionen. En mindre del hänför sig till demo-enheter samt leveranser av Dosell inom ramen för leasingupplägg, vilka förväntas generera återkommande intäkter framöver. Jämfört med motsvarande period föregående år har posten minskat avsevärt, vilket främst förklaras av att fjolårets handelsvaror i högre grad bestod av traditionell hårdvaruförsäljning.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till -6 882 TSEK (-6 893). Bolaget arbetar kontinuerligt med att upprätthålla en låg och kontrollerad kostnadsbas. Kostnadsnivån under kvartalet har påverkats av konsolideringen av den nederländska verksamheten, samtidigt som de externa kostnaderna i stort sett är oförändrade jämfört med motsvarande period föregående år.

Personalkostnaderna för året uppgick till -9 147 TSEK (-8 522). Ökningen jämfört med föregående år hänförs huvudsakligen till konsolideringen av den nederländska verksamheten samt förstärkningar i organisationen för att stödja bolagets fortsatta verksamhet och tillväxt.

Avskrivningar av immateriella tillgångar uppgick till -3 411 TSEK (-2 859), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell. Avskrivningar av materiella tillgångar uppgick till -804 TSEK (-805), avseende nyttjanderätter och inventarier.

Finansnettot för kvartalet uppgick till -7 TSEK (-1 084), vilket främst hänförs till ränta för lånet som togs upp under 2024 samt omräkning av valuta av skulder som togs upp under 2025 i samband med förvärvet. Posten inkluderar även räntor relaterade till leasingkulder och uppskov från Skatteverket.

Skatt på periodens resultat uppgick till 0 TSEK (0).

Periodens resultat uppgick till -16 839 TSEK (-20 509). Resultat per aktie uppgick till -0,05 SEK (-0,08).



FINANSIELL STÄLLNING, KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -2 940 TSEK (-174). Kassaflödet har under perioden påverkats av bolagets investeringar i verksamheten för att stödja expansion till nya marknader samt vidareutveckling av befintliga affärer. Jämförelseperiodens starkare kassaflöde påverkades positivt av hårdvaruförsäljning, vilket innebar ett mer omedelbart kassainflöde.

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -180 TSEK (-275).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -55 TSEK (-635).

Likvida medel vid periodens slut uppgick till 1 673 TSEK, jämfört med 2 150 TSEK per den 31 december 2024. Under året har bolaget genomfört nyemissioner, återbetalat bryggån och fortsatt driva verksamheten enligt plan.

Balansomslutningen vid kvartalets slut uppgick till 35 635 TSEK (24 230). Den stora ökningen beror framförallt på nyemissioner och förvärvet.

INVESTERINGAR OCH UTVECKLINGSUTGIFTER

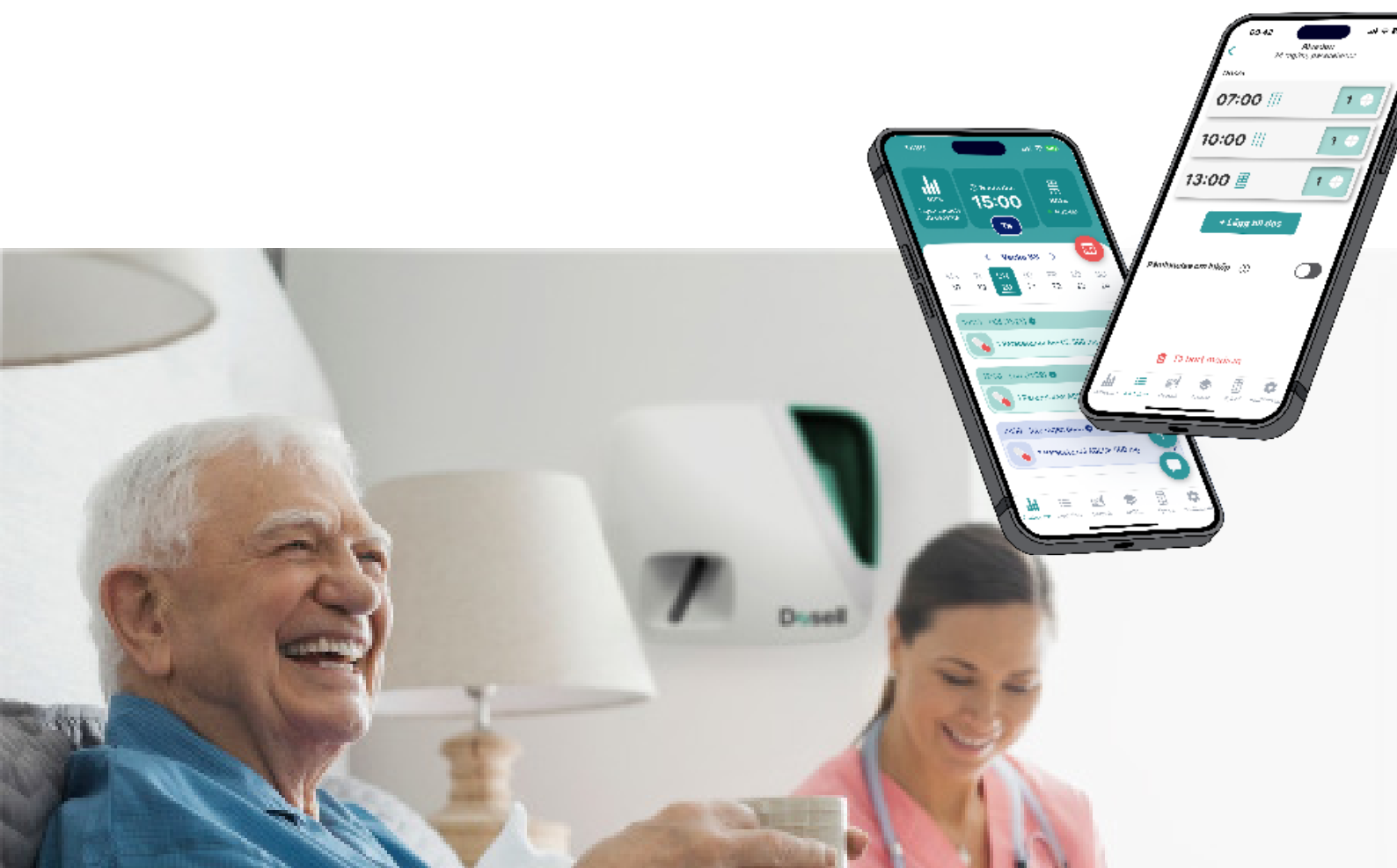
Investeringar under kvartalet uppgick till 180 TSEK (180), främst hänförliga till balanserade utvecklingskostnader. Bolaget har investerat i plattformar för att möjliggöra ökad försäljning på fler marknader. Samtidigt har utvecklingen av Dosell fortsatt, med fokus på att stärka produktens kapacitet och anpassning för marknaden. Investeringarna för Dosell 3.0 aktiveras huvudsakligen. I slutet av kvartalet förvärvades vår distributör i Nederländerna. Ingen likvid har betalats i samband med tillträdet av aktierna.

FORTSATT DRIFT

Bolagets förmåga att täcka framtida likviditetsbehov är i stor utsträckning beroende av dess försäljningsresultat och lönsamhet. Med nuvarande likvida medel är bolagets likviditet ansträngd men styrelsen följer utvecklingen löpande och arbetar aktivt med åtgärder för att stärka bolagets finansiella ställning. Baserat på bolagets affärsutveckling, genomförda kostnadsanpassningar och pågående finansieringsaktiviteter bedömer styrelsen att bolaget har förutsättningar att säkerställa erforderlig finansiering för den kommande tolv månadersperioden. Rapporten har därför upprättats enligt antagandet om fortsatt drift.

MODERBOLAGET

I moderbolaget bedrivs koncerngemensamma funktioner och VD samt delar av ledningsgruppen är anställd i detta bolag. Moderbolaget har fakturerat dotterbolagen för management fee, som elimineras på koncernnivå.



Resultaträkning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	2 435	2 345	5 991	7 954
Övriga rörelseintäkter	401	406	1 635	1 602
Summa intäkter	2 836	2 751	7 626	9 556
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-1 315	-3 676	-3 587	-9 588
Övriga externa kostnader	-2 236	-1 572	-6 882	-6 803
Personalkostnader	-3 166	-2 187	-9 147	-8 522
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 826	-983	-4 765	-3 930
Övriga rörelsekostnader	-7	-30	-28	-138
Summa kostnader	-8 550	-8 448	-24 409	-28 981
Rörelseresultat	-5 714	-5 697	-16 783	-19 425
Finansnetto	743	-211	-7	-1 084
Resultat efter finansiella poster	-4 971	-5 908	-16 790	-20 509
Skatt på periodens resultat	114	0	114	0
PERIODENS RESULTAT	-4 857	-5 908	-16 676	-20 509
Övrigt totalresultat				
Omräkningsdifferens	-163	0	-163	0
SUMMA TOTALRESULTAT FÖR PERIODEN	-5 020	-5 908	-16 839	-20 509

Finansiell ställning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025 31-Dec	2024 31-Dec
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingsutgifter	14 234	16 405
Kundavtal	10 265	0
Övriga immateriella tillgångar	0	26
Materiella anläggningstillgångar	4 425	47
Nyttjanderättstillgångar	0	1 005
Uppskjuten skattefordran	292	0
Omsättningstillgångar		
Varulager	2 230	2 966
Kundfordringar	797	589
Kortfristiga fordringar	1 719	1 042
Likvida medel	1 673	2 150
Summa tillgångar	35 635	24 230
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	18 524	55 117
Övrigt tillskjutet kapital	137 995	130 867
Omräkningsreserv	-163	0
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-144 671	-176 256
Summa eget kapital	11 685	9 728
Långfristiga skulder		
Uppskjuten skatteskuld	2 164	0
Övriga långfristiga skulder	12 873	0
Kortfristiga skulder		
Räntebärande skulder	63	5 843
Leasingskuld	0	1 084
Leverantörsskulder	1 805	3 510
Övriga kortfristiga skulder	7 045	4 065
Summa skulder	21 786	14 502
Summa eget kapital och skulder	35 635	24 230

Förändringar i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Ingående eget kapital	16 490	15 636	9 728	25 353
Totalresultat				
Periodens resultat	-4 857	-5 908	-16 676	-20 509
Transaktioner med ägare				
Nyemission	0	0	19 230	5 000
Emission med stöd av teckningsrätter	264	0	264	0
Emissionskostnader	-49	0	-698	-204
Teckningsoptioner, inbetalda premier	0	0	0	88
Övrigt totalresultat				
Omräkningsdifferens	-163	0	-163	0
Utgående eget kapital	11 685	9 728	11 685	9 728

Rapport över kassaflöden i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Rörelseresultat	-5 714	-5 697	-16 783	-19 425
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 175	1 295	5 114	4 242
Erhållen ränta m.m.	15	39	15	39
Erlagd ränta m.m.	-10	-348	-760	-1 123
Betald skatt	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-3 534	-4 711	-12 414	-16 267
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	594	4 533	-2 144	4 912
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 940	-178	-14 558	-11 355
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-180	-275	2 149	-1 023
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-55	-635	11 932	8 694
Periodens kassaflöde	-3 175	-1 088	-477	-3 684
Likvida medel vid periodens början	4 848	3 238	2 150	5 834
Likvida medel vid periodens slut	1 673	2 150	1 673	2 150

Fördelning av intäkter

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Dosell	2 289	2 279	5 652	7 628
Pilloxa	146	66	339	326
Summa	2 435	2 345	5 991	7 954

Rapportering per rörelsesegment

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Externa intäkter				
Dosell	2 289	2 279	5 652	7 628
Pilloxa	146	66	339	326
	2 435	2 345	5 991	7 954
Direkta kostnader				
Dosell	-1 315	-3 676	-3 587	-9 588
Pilloxa	0	0	0	0
	-1 315	-3 676	-3 587	-9 588
Täckningsbidrag				
Dosell	974	-1 397	2 065	-1 960
Pilloxa	146	66	339	326
	1 120	-1 331	2 404	-1 634
Övriga poster				
Övriga rörelseintäkter	401	406	1 635	1 602
Övriga externa kostnader	-2 243	-1 602	-6 910	-6 941
Personalkostnader	-3 166	-2 187	-9 147	-8 522
	-5 008	-3 383	-14 422	-13 861
Rörelseresultat före avskrivningar	-3 888	-4 714	-12 018	-15 495

Förvärvsanalys

Den 30 september 2025 förvärvade Izafe Group AB 100 % av de utestående aktierna i sin exklusiva distributör i Nederländerna Thuisapparatuur Nederland B.V. Köpeskillingen uppgick till 7 728 TSEK därutöver övertar Izafe ett befintligt lån som uppgick till 9 409 TSEK, totalt 17 137 TSEK. Köpeskillingen inklusive lånet ska erläggas genom sju delbetalningar under perioden 31 juli 2026 - 31 juli 2029. De två första delbetalningarna uppgår vardera till 20% av köpeskillingen, medan resterande fem fördelas jämnt över återstående betalningstillfällen. Vid utebliven betalning kan skulden, som en sista utväg, konverteras till aktier i Izafe Group enligt avtalade villkor. Tillträde av aktierna har skett i samband med signering av avtalet.

Nedan specificeras effekten av förvärvet av Thuisapparatuur Nederland B.V på koncernens finansiella ställning. Förvärvsanalysen är preliminär och slutlig analys av förvärvade nettotillgångar kommer att ske inom ett år från förvärvsdatum. Skillnaden mellan köpeskillning och verkliga värden på bolagets identifierade tillgångar och skulder har allokerats till kundavtal. Per förvärvsdatum har Thuisapparatuur Nederland B.V byggt upp en stark lokal närvaro i Nederländerna. Genom att bli ett dotterbolag inom Izafe koncernen under namnet Dosell B.V., vilket innebär att distributionen av Dosell på den nederländska marknaden härnäst kommer att hanteras direkt av Izafe som därmed erhåller hela intäkten på denna viktiga marknad.

TSEK

Verkligt värde förvärvade tillgångar och skulder

Kundavtal	10 599
Inventarier, verktyg och installationer	4 168
Uppskjuten skattefordran	299
Varulager	1 006
Kundfordringar	586
Övriga fordringar	365
Likvida medel	2 808
Uppskjuten skatteskuld	-2 178
Kortfristiga skulder	-9 885
Netto identifierbara tillgångar och skulder	7 728
Köpeskillning	7 728
Koncernmässig goodwill	0

Kassaflödespåverkande:

Avgår	
Likvida medel (förvärvade)	-2 808
Kontantlikvid, ej ännu reglerad	7 728
Netto likvidpåverkan	-2 808

Om det förvärvade bolaget hade konsoliderats från och med rapportperiodens början hade bidraget till koncernens nettoomsättning varit 3 564 TSEK och till koncernens rörelseresultat - 7 172 TSEK. Det förvärvade bolaget bidrog med en nettoomsättning om 1 143 TSEK och ett rörelseresultat om -1 804 TSEK för perioden från och med förvärvsdatum till och med den 31 december 2025. Förvärvskostnaderna uppgick totalt sett till 0 TSEK.

Resultaträkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2025 okt-dec	2024 okt-dec	2025 jan-dec	2024 jan-dec
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	440	452	1 790	1 809
Övriga rörelseintäkter	404	397	1 614	1 586
Summa intäkter	844	849	3 404	3 395
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-1 131	-1 072	-4 507	-4 372
Personalkostnader	-924	-978	-3 696	-3 279
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-3	-12	-41	-50
Summa kostnader	-2 058	-2 062	-8 244	-7 701
Rörelseresultat	-1 214	-1 213	-4 840	-4 306
Finansnetto	752	-8 451	-198	-10 076
Resultat efter finansiella poster	-462	-9 664	-5 038	-14 382
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-462	-9 664	-5 038	-14 382

Balansräkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2025 31-Dec	2024 31-Dec
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar	0	41
Finansiella anläggningstillgångar	42 723	34 675
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	17 741	764
Kassa och bank	843	408
Summa tillgångar	61 307	35 888
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	18 524	55 117
Fritt eget kapital		
Överkursfond	137 553	130 425
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-114 284	-157 507
Summa eget kapital	41 793	28 035
Långfristiga skulder		
Övriga långfristiga skulder	12 873	0
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	0	5 500
Leverantörsskulder	466	768
Övriga kortfristiga skulder	6 175	1 585
Summa skulder	19 514	7 853
Summa eget kapital och skulder	61 307	35 888

Redovisningsprinciper, risker och övrig information

NOT 1. FÖRETAGSINFORMATION

Koncernens verksamhet innefattar utveckling och marknadsföring av produkter som bidrar till en mer kvalitativ och säker hälso- och sjukvård i hemmet på såväl den svenska som den internationella marknaden. Koncernen utvecklar och säljer produkten Dosell, med syftet att främja tillförlitlig och säker medicinering samt bedriver utveckling och försäljning av medicintekniska hjälpmedlet den uppkopplade dosettasken Pilloxia för att förbättra följsamhet till medicinering.

Koncernens moderföretag, iZafe Group AB (org.nr 556762-3391), är ett publikt aktiebolag med säte i Stockholm, Sverige. Bolagets B-aktier är noterade på Nasdaq First North Growth Market. iZafe Group AB har två helägda dotterbolag, Dotterbolaget Dosell AB (org.nr 556898-3018) och dotterbolaget Pilloxia AB (org.nr 559019-3354).

I denna rapport benämns iZafe Group AB (publ) antingen med sitt fulla namn eller som moderbolaget, och iZafe-koncernen benämns som iZafe eller koncernen. Alla belopp uttrycks i TSEK om inte annat anges.

NOT 2. PRINCIPER FÖR DELÅRSRAPPORTENS UPPRÄTTANDE

Koncernen tillämpar årsredovisningslagen och International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU samt RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner vid upprättande av finansiella rapporter. Moderbolaget tillämpar årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer vid upprättande av finansiella rapporter. Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. För detaljerad information om bolagets redovisningsprinciper hänvisas till den senaste publicerade årsredovisningen.

Förändringar av väsentliga redovisningsprinciper

Ett antal nya standards och ändringar av standards trädde i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2025. Ingen av dessa bedöms ha någon inverkan på koncernens finansiella rapporter.

NOT 3. TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolagets styrelse har fakturerat konsulttjänster från egna bolag uppgående till 0 TSEK (0) för kvartalet. Utöver detta har koncernen inte gjort några affärer med närstående under rapportperioden utöver sedvanliga löner och ersättningar till företagsledningen.

NOT 4. FINANSIELLA RISKER

iZafe utsätts genom sin verksamhet för ett antal olika finansiella risker, till exempel marknadsrisk, kreditrisk, valutarisk och likviditetsrisk. Koncernens ledning och styrelse arbetar aktivt för att minimera dessa risker. En detaljerad redovisning av risker framgår i den senaste publicerade årsredovisningen.



NOT 5. VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens verksamhet består av försäljning av den patenterade läkemedelsroboten Dosell samt därtill tillhörande abonnemangsavgifter. Bolaget ser inte väsentliga risker för nuvarandet av försäljnings- och resultatutveckling. Bolaget är vidare beroende av immateriella rättigheter som är svåra att skydda genom registrering. Även för Pilloxas utvecklade tekniska plattform följer samma riskmönster som för Dosell då bolaget är relativt ungt.

Bolagets förmåga att täcka framtida likviditetsbehov är beroende av försäljningsutveckling, kostnadskontroll samt tillgång till finansiering vid behov. Styrelsen följer likviditetsutvecklingen löpande och arbetar aktivt med åtgärder för att stärka bolagets finansiella ställning. Baserat på bolagets affärsutveckling, genomförda kostnadsanpassningar och pågående finansieringsaktiviteter bedömer styrelsen att bolaget har förutsättningar att säkerställa erforderlig finansiering för den kommande tolv månadersperioden. Rapporten har därför upprättats enligt antagandet om fortsatt drift.

NOT 6. SEGMENT

Koncernen har två segment; Dosell och Pilloxia.

NOT 7. IZAFE AKTIEN

iZafe har gett ut aktier i två aktieslag, A-aktier och B-aktier. B-aktien handlas på Nasdaq First North Growth Market. A-aktie medför tio röster per aktie och B-aktie medför en röst per aktie. Aktiekapitalet uppgick per den 31 december 2025 till 18 524 317,50 SEK fördelat på 600 000 A-aktier och 369 886 350 B-aktier, med ett kvotvärde om 0,05 SEK per aktie.

NOT 8. OPTIONER

Koncernen har inga utestående teckningsoptionsprogram.

REVISORSGRANSKNING

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av iZafe Groups revisor.

CERTIFIED ADVISER

DNB Carnegie

KOMMANDE FINANSIELLA RAPPORTER

2026-04-28	Delårsrapport kvartal 1, 2026
2026-05-04	Årsredovisning 2025
2026-09-01	Delårsrapport kvartal 2, 2026
2026-11-03	Delårsrapport kvartal 3, 2026
2027-02-16	Bokslutskommuniké, 2026

Finansiella rapporter finns tillgängliga på bolagets hemsida, www.izafegroup.com, samma dag som de publiceras.

BOLAGSSTÄMMA

Årets bolagsstämma hålls den 28 maj 2026. Kallelse med mer information skickas ut senast fyra veckor innan stämman hålls.

UTDELNING

Ingen utdelning föreslås till aktieägarna. Först när bolaget når stabil lönsamhet kommer förslag om utdelning till aktieägarna ske.

FÖRSÄKRAN

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 16 februari 2026

iZafe Group AB (publ.)

Anders Segerström	VD
Richard Wolff	Styrelseordförande
Jenny Styren	Styrelseledamot
Anna Håkansson	Styrelseledamot
Samuel Danofsky	Styrelseledamot

KONTAKT



-  iZafe Group AB
David Bagares gata 3, 111 38 Stockholm
-  info@izafegroup.com
-  08-21 11 21
-  www.izafegroup.com