

VUXEN GROUP: RAPPORTKOMMENTAR Q2'25/26

Nettoomsättningen uppgick till 57,6 MSEK (53,1) i det andra kvartalet (augusti–oktober) i Vuxen Groups brutna räkenskapsår 2025/26, vilket motsvarade en tillväxt om 8,4 % jämfört med samma kvartal föregående år. Detta var den högsta nettoomsättningen för ett andra kvartal sedan bolaget noterades på börsen. **Bruttomarginalen** stärktes till 61,7 % (59,2), klart högre än föregående år och över våra estimat. **EBITDA** ökade till 5,9 MSEK (3,2), motsvarande en EBITDA-marginal om 10,3 % (5,9). Både tillväxt och lönsamhet överträffade våra förväntningar tydligt och bekräftar att den strategiska inriktningen nu ger konkret genomslag.

Strategisk renodling med tydligt genomslag i lönsamheten

Det strategiska arbete som initierades under det första kvartalet med att renodla koncernen fortskrider. Vuxen Group har medvetet omallokerat resurser från mindre lönsamma affärsområden till kärnsegmentet sexuell hälsa, som står för cirka 90 % av omsättningen och uppvisar både högre tillväxt och bättre marginaler. Detta har inneburit att omsättningen inom övriga segment minskat, men att koncernen som helhet ändå växer med förbättrad lönsamhet. Fokus på kärnaffären har bidragit till en stärkt bruttomarginal, samtidigt som fortsatt kostnadsdisciplin och en mer gynnsam valutautveckling jämfört med föregående år haft en positiv effekt på resultatet. Arbetet med att se över koncernstrukturen fortsätter parallellt, där ytterligare renodling och potentiella avyttringar kan ske för att frigöra kapital och resurser.

Geografisk expansion den stora tillväxtoptionen

VD Fransson beskriver att den geografiska expansionen leder till både tillväxt och riskdiversifiering. Genom bolagets Direct-to-Consumer-struktur är butikerna i praktiken öppna för hela EU, samtidigt som marknadsföringsinsatser och investeringar koncentreras till utvalda kärnmarknader där lönsamhet och skalbarhet bedömts vara bäst. Denna flexibilitet möjliggör löpande resursallokering till de marknader och kanaler som utvecklas starkast när efterfrågan varierar mellan länder. Efter två starka kvartal i rad går bolaget in i det tredje kvartalet med gott momentum. Enligt Fransson har Black Week och övriga kampanjperioder inletts lovande, samtidigt som den egna lager- och logistikstrukturen fortsatt effektiviserats för att hantera ökade volymer utan motsvarande kostnadsökningar. Sammantaget bedömer vi att kombinationen av stark kassagenerering och balansräkning samt ett fokus på kärnsegmentet skapar goda förutsättningar för fortsatt lönsam tillväxt.

Outlook

Vuxen Group har nu levererat två starka kvartal i följd, där både tillväxt och lönsamhet utvecklats bättre än förväntat. Den strategiska renodlingen mot sexuell hälsa väntas fortsätta stärka marginalerna, samtidigt som bolagets geografiska närvaro och skalbara DTC-modell ger förutsättningar för successiv internationell tillväxt. Med fortsatt kostnadsdisciplin, ökande andel egna varumärken och en stark finansiell ställning ser vi goda möjligheter till ytterligare lönsamhetsförbättringar framöver. Vår uppdaterade värdering indikerar en uppsida om cirka 100 % på estimaten för 2026/27E, givet fortsatt genomslag av den strategiska renodlingen och

selektiv expansion på internationella marknader. Ytterligare uppsida kan realiseras vid accelererad tillväxt utanför Sverige eller genom värdeskapande förvärv inom kärnsegmentet sexuell hälsa.

Läs hela analysen **här!**

För mer information, vänligen kontakta:

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.