

Loved the ad 50%

Delårsrapport

Januari – mars 2026

Nepa AB (publ)

”Nepa fortsätter att växa sin återkommande affär enligt plan och levererar ett väsentligt förbättrat resultat jämfört med samma period föregående år. Efter en stark avslutning av 2025 har ad hoc-aktiviteten varit svagare i inledningen av 2026, men vi står fast i vår strategi att driva fortsatt ARR-tillväxt och bygga en långsiktig lönsam verksamhet. Vi har gjort betydande framsteg inom AI och produktutveckling och avancerar snabbt mot nästa generation av marknadsföringsinsikter”
- Anders Dahl, VD

Q1 i sammandrag

- ARR-orderar ökade med 86,3 % jämfört med föregående år. Den totala orderingången minskade med 15,6 %, delvis till följd av ovanligt stora ad hoc-kontrakt under jämförelseperioden föregående år. Nedgången återspeglar också en ökad försiktighet från vår kundbas vad gäller ad hoc-projekt då de extraordinära geopolitiska händelserna under kvartalet har ökat den ekonomiska osäkerheten.
- ARR uppgick till 135,8 MSEK i slutet av kvartalet, vilket motsvarar en underliggande* årlig ökning om 13,9 %. Rapporterad ARR var oförändrad jämfört med samma period föregående år.
- Abonnemangsinntäkterna minskade med 7,7 % till 33,8 (36,6) MSEK, men ökade 13,7 % på underliggande basis. Ad hoc-intäkter från abonnenter ökade med 9,0 % till 12,9 (11,8) MSEK och med 9,8 % på underliggande basis. Ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 39,1 % till 6,5 (10,7) MSEK. Denna svaga utveckling för ad hoc-intäkter drevs av samma geopolitiska faktorer som påverkade orderingången, eftersom kunderna blev mer försiktiga med att starta nya projekt.
- Nettoomsättningen minskade därför med 9,8 % (8,1 % i lokala valutor) till 53,2 (59,0) MSEK, men ökade med 2,3 % på underliggande basis.
- Justerad EBITDA-Capex ökade till 0,5 (-6,6) MSEK motsvarande en marginal om 1,0 % (-11,2 %).

Händelser under och efter kvartalets utgång

- De preliminära försäljningssiffrorna för april visar på en stark återhämtning i orderingången för ad hoc-projekt och fortsatt tillväxt för ARR-orderar, vilket gör att den totala orderingången för januari till april ligger i linje med samma period föregående år.
- Nepa meddelade efter kvartalets slut att Jakob Kofoed, CTO, valt att lämna Nepa för att anta nya utmaningar utanför bolaget.

Finansiell sammanfattning

	Q1	Q1	R12m	R12m
Underliggande tillväxt	Rapporterad	Underliggande	Rapporterad	Underliggande
Abonnemangsinntäkter	-7,7 %	13,7 %	-2,1 %	3,1 %
Ad hoc-intäkter från abonnenter	9,0 %	9,8 %	2,2 %	2,3 %
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	-39,1 %	-39,1 %	-10,7 %	-30,8 %
Nettoomsättning	-9,8 %	2,3 %	-2,6 %	-4,5 %
ARR	0,0 %	13,9 %	0,0 %	13,9 %

*De underliggande tillväxttalen ovan exkluderar effekten av utfasade avtal och tidigare kommunicerat extraordinärt kundbortfall som inföll under slutet av 2024 och början på 2025.

MSEK	Q1 2026	Q1 2025	Δ	R12m	2025	Δ
Orderingång (ARR)	8,6	4,6	86,3 %	36,8	32,8	12,2 %
ARR	135,8	135,8	0,0 %	135,8	135,8	0,0 %
Nettoomsättning	53,2	59,0	-9,8 %	216,8	222,6	-2,6 %
varav abonnemangsinntäkter	33,8	36,6	-7,7 %	132,7	135,5	-2,1 %
Bruttomarginal	76,3 %	76,1 %	0,2	75,3 %	75,2 %	0,0
Justerad EBITDA-Capex	0,5	-6,6	7,2	2,3	-4,8	7,2
Justerad EBITDA-Capex, marginal	1,0 %	-11,2 %	12,2	1,1 %	-2,2 %	3,2
Resultat efter skatt	-2,9	-14,9	12,0	-22,1	-34,0	12,0
Vinstmarginal	-5,5 %	-25,3 %	19,8	-10,2 %	-15,3 %	5,1
Periodens kassaflöde	1,6	3,0	-1,4	-27,9	-26,6	-1,4
Nettokassa	16,1	44,1	-27,9	16,1	14,5	1,6
Resultat per aktie (kr)	-0,37	-1,90	1,52	-2,81	-4,33	1,52
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	0,0 %	7 863 186	7 863 186	0,0 %

VD har ordet

Nepa levererade en stabil inledning på 2026. ARR-orderar ökade med 86,3% jämfört med föregående år och de underliggande abonnemangsinträkterna steg med 13,7%. Det är ett tydligt tecken på ökat momentum i vår återkommande affär. Kostnadsbesparingsprogrammen från 2025 syns nu i resultatet, där justerad EBITDA-Capex förbättrades med drygt 7 MSEK till 0,5 MSEK, motsvarande en marginal om 1,0%. NRR (Net Revenue Retention) översteg 100%, vilket bekräftar att vi har en stabil och växande bas av återkommande kunder, samtidigt som vi fortsätter att addera nya. Det makroekonomiska läget är fortsatt osäkert, men vi känner trygghet i vår strategiska position och är fokuserade på att driva fortsatt ARR-tillväxt.



Det första kvartalet 2026 utgör en viktig milstolpe i den omställning vi har genomfört under de senaste två åren. Nettoomsättningen minskade med 9,8% till 53,2 (59,0) MSEK, en siffra som fortsatt bär med sig effekterna av utfasade avtal och tidigare kommunicerat extraordinärt kundbortfall från slutet av 2024 och början av 2025. På underliggande basis, där dessa effekter exkluderas, ökade dock nettoomsättningen med 2,3%, vilket signalerar att den underliggande verksamheten åter har gått in i en tillväxtfas. Abonnemangsinträkterna, vår viktigaste intäktström, ökade med 13,7% på underliggande basis. Detta är en tydlig bekräftelse på det strategiska skiftet mot högkvalitativa, skalbara återkommande intäkter som vi inledde 2024.

Ad hoc-intäkter från våra abonnemangskunder ökade med 9,0%, drivet av en mer engagerad kundbas och goda resultat från vår Customer Success-organisation. Ad hoc-intäkter från övriga kunder fortsatte däremot att minska och var ned 39,1% under kvartalet. Den ökade makroekonomiska osäkerheten under perioden påverkade tillfälligt orderingången när kunddialoger pausades eller sköts upp och projektstarter senarelades. Detta kundsegment är fortsatt känsligt för det bredare marknadsläget och vi prioriterar därför att rikta våra kommersiella insatser mot att bygga långsiktiga, abonnemangsbaserade kundrelationer där vi ser den största möjligheten till långsiktigt värdeskapande.

ARR-orderar under kvartalet ökade med 86,3% jämfört med föregående år till 8,6 (4,6) MSEK, vilket är ett kvitto på den fortsatta styrkan i våra kommersiella insatser och relevansen i vårt erbjudande för både nya och befintliga kunder. Den totala orderingången minskade med 15,6%, drivet av en lägre orderingång för ad hoc-projekt. Detta ligger i linje med vad vi ser på den bredare marknaden, där kunderna fortsatt är försiktiga med projektinvesteringar, samt med viss försiktighet i ad hoc-pipelinen mot slutet av kvartalet. Preliminära försäljningssiffror för april visar dock på en tydlig återhämtning i orderingången för ad hoc-affärer och fortsatt tillväxt i ARR-orderar, vilket innebär att den totala orderingången för perioden januari till april ligger i linje med samma period föregående år.

ARR vid kvartalets slut uppgick till 135,8 MSEK, oförändrat på rapporterad basis jämfört med samma period föregående år. På underliggande basis ökade däremot ARR med 13,9%, vilket speglar det momentum vi har för nya affärer. NRR förbättrades till 100,8%, upp från 82,9% under samma period föregående år, vilket bekräftar att våra befintliga kunder fördjupar och utökar sitt engagemang med Nepa. Även kundbortfallet minskade till 3,3% från 7,8% föregående år. Det är en tydlig förbättring och ett resultat av både mer stabila kundrelationer och slutförandet av utfasningen av lågmarginalkontrakt.

Lönsamhetsförbättringen speglar en samlad effekt av en växande andel lönsamma abonnemangskontrakt, en genomförd utfasning av lågmarginalkontrakt och kostnadsbesparingar från det besparingsprogram som sjuöptes under 2025. Tillsammans bidrog dessa faktorer till att justerad EBITDA-Capex ökade till 0,5 (-6,6) MSEK, motsvarande en marginal om 1,0% (-11,2%), en förbättring på mer än 12 procentenheter jämfört med föregående år. Bruttomarginalen låg stabilt på 76,3% (76,1%), tack vare en bibehållen projektlönsamhet och leverantörsstrategi. Sammantaget bekräftar utvecklingen att intäktsmixen rör sig i rätt riktning och att kostnadsbasen är väl anpassad till den nuvarande verksamheten, samtidigt som vi behåller kapacitet att stödja fortsatt tillväxt.

Produktutveckling och AI

En central del av vår strategi är utvecklingen av vår produktportfölj, bestående av separata produkter, till en integrerad marketing intelligence-plattform. Genom att knyta samman våra erbjudanden inom brand tracking, kampanjmätningar och marketing mix-modellering i en samlad plattform positionerar vi Nepa som en strategisk partner som hjälper kunder att förstå och optimera den fulla effekten av sin marknadsföring, från långsiktigt varumärkesbyggande till kortsiktig försäljningsaktivering. De reaktioner vi fått hittills har varit mycket positiva, och vi ser med detta erbjudande en tydlig potential för starkare kundrelationer, högre intäkt per abonnent och lägre kundbortfall i takt med att det kombinerade erbjudandet ökar det strategiska värde vi levererar.

AI är i allt högre grad inbäddad både i vår interna verksamhet och i vårt kunderbjudande. Internt implementerar vi AI-drivna arbetsflöden för att automatisera datainsamling, kvalitetssäkring och rapporteringsprocesser, vilket minskar manuellt arbete och frigör kapacitet till mer kundnära aktiviteter. På produktsidan utvecklar vi AI-baserade verktyg som förflyttar våra dashboards från passiv rapportering till proaktivt beslutsstöd, och hjälper kunder att snabbare omsätta insikter i handling. Inom Marketing Mix Modeling fortsätter vi att bygga ut våra kapaciteter med hjälp av maskininlärning och automation, i takt med en växande efterfrågan på mer mätbara och datadrivna marknadsföringsstrategier. Vi ser att AI kan möjliggöra både högre skalbarhet och produktdifferentiering, och vi fortsätter att öka våra satsningar inom området.

Efter kvartalets utgång meddelade vi att CTO Jakob Kofoed har beslutat att lämna Nepa för att anta nya utmaningar. Jakob har spelat en viktig roll i att strukturera vår techorganisation och leda lanseringen av vår nya plattform för brand tracking. Jag vill rikta ett stort tack till honom och önskar honom lycka till framöver. Han lämnar techfunktionen väl rustad inför nästa fas, med lanseringen av den nya plattformen som löper fortsatt enligt plan. Arbetet med att hitta en efterträdare har inletts, och vi bedömer att detta inte har någon påverkan på vår produkt- eller techroadmap.

Utsikter

Vi går in i den återstående delen av 2026 med en starkare grund än var vi stod för ett år sedan. Den underliggande tillväxten i ARR, återgången till positiv justerad EBITDA-Capex och en bättre anpassad kostnadsstruktur positionerar oss väl för att bygga vidare på det vi redan uppnått. Vårt fokus ligger fortsatt på att växa ARR-basen genom att fortsätta satsa och investera i kommersiella satsningar samt i vår produkt- och teknikutveckling.

Samtidigt är vi medvetna om att marknadsklimatet fortsatt präglas av osäkerhet, där geopolitisk utveckling och makroekonomiska faktorer påverkar våra kunders investeringsbeslut. En relativt stor del av våra intäkter kommer fortfarande från ad hoc-projekt, som fluktuerar mer över tid och är mer känsliga för kortsiktiga svängningar i omvärlden. Detta förändrar dock inte vår strategiska inriktning eller våra prioriteringar. Vi ser fortsatt god efterfrågan på vårt produkterbjudande och har tillförsikt i vår förmåga att leverera värde i detta marknadsläge.

Fokuset för de kommande kvartalen ligger vid att upprätthålla ett positivt momentum i ARR-affären, driva ytterligare marginalförbättring och accelerera utvecklingen av vårt integrerade erbjudande inom marketing intelligence samt bygga vidare på vår AI-kapacitet. Vi ser betydande kommersiell potential i dessa initiativ och bedömer att de kommer att stärka vår konkurrenskraft ytterligare.

Jag är stolt över de framsteg vi har gjort och tacksam för våra medarbetares engagemang och våra kunders fortsatta förtroende.

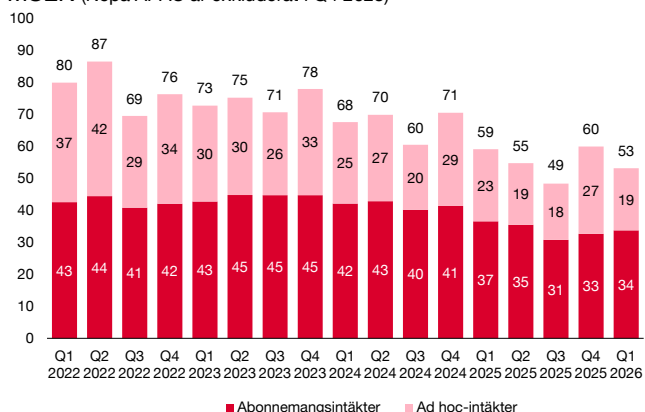
Anders Dahl

VD

Finansiell utveckling

Nettoomsättning per intäktsmodell

MSEK (Nepa APAC är exkluderat i Q4 2023)



Intäkter

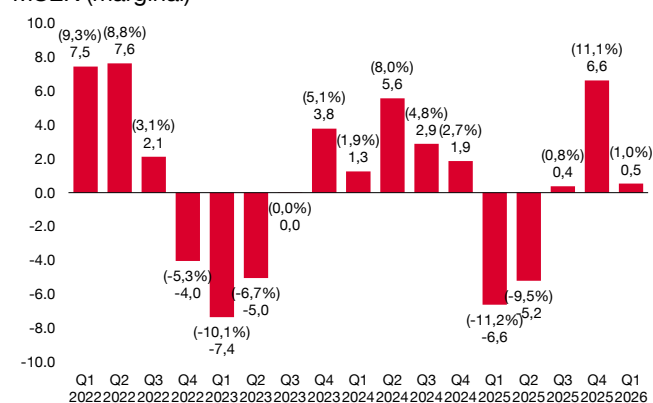
Nettoomsättningen (inklusive utfasade kontrakt och extraordinärt kontraktsbortfall i jämförelsekvartalet) minskade med 9,8 % under Q1 2026, eller 8,1 % i lokala valutor, till 53,2 (59,0) MSEK. Exklusive dessa effekter ökade nettoomsättningen med 2,3 %. Abonnemangsinträdena minskade med 7,7 % till 33,8 (36,6) MSEK, vilket också återspeglar de utfasade och avslutade lågmarginalkontrakten. Exklusive dessa effekter ökade abonnemangsinträdena med 13,7 %. Ad hoc-intäkter från abonnenter ökade med 9,0 % till 12,9 (11,8) MSEK, medan ad hoc-intäkter från övriga kunder minskade med 39,1 % till 6,5 (10,7) MSEK.

Direkta kostnader och bruttomarginal

Bruttomarginalen uppgick till 76,3 % (76,1 %) i Q1. På längre sikt har bruttomarginalen utvecklats positivt för jämförbara projekt och intäktsströmmar, drivet av förbättrad projektlönsamhet, datakvalitet och leverantörsstrategi. Bruttomarginalen påverkas generellt sett av intäktsmixen mellan abonnemangs- och ad hoc-intäkter.

Justerad EBITDA-Capex

MSEK (marginal)



Rörelsekostnader

Personalkostnaderna uppgick till -31,7 (-40,6) MSEK i Q1, vilket speglar effekten av de kostnadsbesparingsprogram som genomfördes under 2025. Övriga externa kostnader uppgick till -8,6 (-11,8) MSEK. Jämförelsestörande poster uppgick till 0,0 (2,6) MSEK under kvartalet.

Resultat

Justerad EBITDA-Capex uppgick till 0,5 (-6,6) MSEK i Q1, motsvarande en marginal på 1,0 % (-11,2 %).

Nettoresultatet i Q1 uppgick till -2,9 (-14,9) MSEK, eller -0,37 (-1,90) SEK per aktie.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten i Q1 uppgick till 1,6 (3,0) MSEK, varav förändringen i rörelsekapital var 3,0 (12,5) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till 0,0 (-0,0) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 0,0 (0,0) MSEK. Per balansdagen hade bolaget en kreditfacilitet om totalt 20 MSEK. Kassaflödet i Q1 var 1,6 (3,0) MSEK. Nettokassan i slutet av Q1 var 16,1 (44,1) MSEK.

Finansiell översikt

	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
MSEK	2026	2025	2025	2025	2025	2024	2024	2024	2024
ARR	135,8	131,3	123,8	121,1	135,8	161,6	159,3	160,1	167,3
ARR-tillväxt (%)	0,0	-18,7	-22,2	-24,4	-18,8	-1,4	-7,6	-8,2	-0,7
Abonnemangsintäkter	33,8	32,7	30,8	35,5	36,6	41,4	40,2	42,8	42,1
Ad hoc-intäkter från abonnenter	12,9	14,8	8,7	12,2	11,8	13,3	10,6	12,7	13,9
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	6,5	12,5	8,9	7,1	10,7	15,8	9,7	14,3	11,5
Nettoomsättning	53,2	59,9	48,9	54,8	59,0	70,5	60,4	70,0	67,5
Bruttoresultat	40,6	46,5	36,3	39,8	44,9	52,2	44,5	53,8	50,7
Bruttomarginal (%)	76,3	77,5	74,2	72,7	76,1	74,0	73,7	76,9	75,1
Justerad EBITDA-Capex	0,5	6,6	0,4	-5,2	-6,6	1,9	2,9	5,6	1,3
Just. EBITDA-Capex, marginal (%)	1,0	11,1	0,8	-9,5	-11,2	2,7	4,8	8,0	1,9
Jämförelsestörande poster	0,0	0,0	1,7	5,6	2,6	0,0	0,0	0,0	1,3
Resultat efter skatt	-2,9	2,2	-5,3	-16,0	-14,9	-0,6	-2,2	1,3	-0,6
Vinstmarginal (%)	-5,5	3,6	-10,9	-29,1	-25,3	-0,9	-3,6	1,8	-0,8
Periodens kassaflöde	1,6	-8,1	-2,6	-18,9	3,0	11,2	4,9	-18,8	5,3
Nettokassa	16,1	14,5	12,4	25,2	44,1	41,1	29,8	24,9	43,7
Resultat per aktie (kr)	-0,37	0,28	-0,68	-2,03	-1,90	-0,08	-0,28	0,16	-0,07
Utdelning per aktie (kr)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00
Medelantal anställda (st)	186	194	196	206	211	219	220	218	242
NRR (%)	100,8	103,5	99,8	84,0	82,9	101,2	98,5	95,4	101,5
Kundbortfall (%)	3,3	1,3	0,2	3,2	7,8	0,0	0,6	0,6	0,2

Segmentsrapportering

Nepas huvudsakliga produktområde Marketing Optimization inkluderar abonnemangsprodukterna Brand Tracker, Ad Tracker, och Continuous Marketing Mix Modeling, samt ad hoc-baserade rådgivningstjänster som Campaign Evaluation, Category Insight och Market Segmentation. Övrigt omfattar Nepas tracking-produkter och rådgivningstjänster inom Customer Experience, Innovation Acceleration och paneler.

MSEK	Q1 2026	Q1 2025	Δ	R12m	2025	Δ
Abonnemangsintäkter	33,8	36,6	-7,7%	132,7	135,5	-2,1%
Marketing Optimization	30,8	33,7	-8,4%	120,4	123,2	-2,3%
Övrigt	2,9	2,9	0,3%	12,3	12,3	0,1%
Ad hoc-intäkter från abonnenter	12,9	11,8	9,0%	48,5	47,5	2,2%
Marketing Optimization	10,6	9,4	12,1%	40,4	39,2	2,9%
Övrigt	2,3	2,4	-3,4%	8,2	8,2	-1,0%
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	6,5	10,7	-39,1%	35,0	39,2	-10,7%
Marketing Optimization	5,3	7,5	-29,9%	30,2	32,5	-6,9%
Övrigt	1,2	3,2	-60,8%	4,8	6,7	-28,8%
Koncernen	53,2	59,0	-9,8%	216,8	222,6	-2,6%
Marketing Optimization	46,7	50,6	-7,8%	191,0	194,9	-2,0%
Övrigt	6,5	8,5	-23,6%	25,2	27,2	-7,3%
Elimineringar	0,0	-0,1	-100,0%	0,6	0,5	30,6%
Bruttomarginal	76,3%	76,1%	0,2	75,3%	75,2%	0,0
Marketing Optimization	74,6%	74,8%	-0,2	73,6%	73,6%	-0,1
Övrigt	88,6%	84,5%	4,1	87,4%	86,2%	1,2

Nepa i sammandrag

Om bolaget

Nepa AB (publ) är ett ledande marketing intelligence-bolag som fokuserar på varumärkesutveckling och marknadsföringsoptimering. Genom att kombinera analys med den senaste teknologin, en djup branschkunskap och innovativa lösningar hjälper Nepa några av världens mest kända varumärken att växa genom insikter. Företaget mäter och analyserar kontinuerligt effekten av marknadsföringsaktiviteter och ger varumärken de insikter de behöver för att fatta välgrundade beslut i rätt tid, både på kort och lång sikt.

Med verksamhet i Norden, Storbritannien, USA och Indien, arbetar Nepa globalt och samlar in varumärkesdata i över 50 marknader världen över. Bolagets erbjudande skapar värde för marknadschefer och insiktsavdelningar hos väletablerade varumärken globalt.

Produkterbjudande

Nepas produkterbjudande omfattar brand tracking, kampanjmätning och kontinuerlig mediemixmodellering, tillsammans med rådgivningstjänster som skapar mervärde. Marketing intelligence-paketet erbjuder lösningar för globala konsumentvarumärken för att maximera kortsiktig försäljning och bygga långvariga varumärken. Detta görs genom att kombinera kontinuerliga undersökningsdata, försäljningsdata och marknadsföringsinvesteringar med avancerad analys och marknadsföringsexpertis.

Nepa skapar värde genom att omvandla komplexa data till tydliga och handlingsbara insikter. Genom automatiserade undersökningar, skräddarsydd datainsamling, avancerad analys och intuitiva

dashboards får företag ett starkt stöd för smartare affärsbeslut. Processen förstärks ytterligare av en tech-baserad varumärkesrådgivning, vilket säkerställer att kunderna får de insikter som krävs för snabba och effektiva beslut.

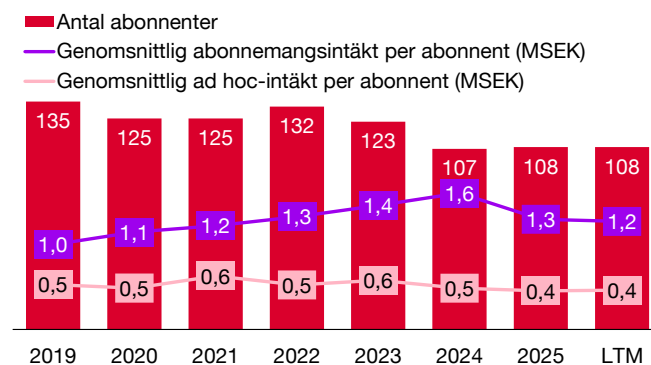
Produktutveckling är en central del av Nepas långsiktiga strategi och positionerar företaget i framkant av sin industri. Satsning på innovation säkerställer att bolaget kan tillhandahålla avancerade lösningar som möter kundernas föränderliga behov. Genom att använda den senaste teknologin och insikterna utvecklar Nepa produkter som levererar stort värde och ger mätbara resultat. Strävan efter hög kvalitet gör företaget till en ledare i branschen och sätter nya standarder för innovation och effektivitet.

Kundportfölj

Nepa upprätthåller en diversifierad kundportfölj över en mängd olika branscher, där de fem största kunderna stod för cirka 23 % av koncernens nettoomsättning under de senaste tolv månaderna.

Översikt av abonnerande kunder

Antalet kunder och snittintäkt per abonnent presenteras på en rullande 12-månaders basis.



Koncernens resultaträkning

KSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Apr-mar R12m	Jan-dec 2025
Nettoomsättning	53 165	58 969	216 793	222 597
Aktiverat arbete för egen räkning	-	-	-	-
Övriga rörelseintäkter	1 568	1 126	3 199	2 757
	54 734	60 096	219 992	225 354
Direkta kostnader	-12 599	-14 068	-53 650	-55 119
Övriga externa kostnader	-8 643	-11 785	-42 557	-45 699
Personalkostnader	-31 698	-40 614	-125 166	-134 082
Avskrivningar	-3 247	-3 755	-13 613	-14 121
Övriga rörelsekostnader	-1 258	-2 858	-3 612	-5 212
Rörelseresultat	-2 711	-12 985	-18 606	-28 880
Finansiella intäkter	1 331	66	1 886	620
Finansiella kostnader	-911	-1 903	-3 532	-4 524
Resultat före skatt	-2 291	-14 823	-20 253	-32 784
Skatt	-653	-95	-1 817	-1 259
Periodens resultat	-2 944	-14 917	-22 070	-34 043
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-2 944	-14 917	-22 070	-34 043
Antal aktier vid periodens utgång	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Genomsnittligt antal aktier	7 863 186	7 863 186	7 863 186	7 863 186
Resultat per aktie (kr)	-0,37	-1,90	-2,81	-4,33

Koncernens balansräkning

KSEK	31 mars 2026	31 mars 2025	31 december 2025
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	24 701	38 222	27 932
Materiella anläggningstillgångar	184	228	191
Finansiella anläggningstillgångar	4 200	1 094	4 196
Summa anläggningstillgångar	29 085	39 543	32 319
Kundfordringar	27 990	19 285	38 834
Skattefordringar	5 046	5 524	3 832
Övriga fordringar	114	3 155	364
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13 321	13 928	8 596
Likvida medel	16 129	44 077	14 512
Summa omsättningstillgångar	62 600	85 970	66 138
SUMMA TILLGÅNGAR	91 685	125 513	98 457
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Övrigt tillskjutet kapital	115 020	115 020	115 020
Omräkningsdifferens	2 484	1 628	2 930
Balanserat resultat	-88 855	-57 113	-85 911
Summa eget kapital	30 222	61 107	33 612
SKULDER			
Skuld till beställare	16 428	12 586	20 868
Leverantörsskulder	7 011	18 573	10 062
Övriga skulder	8 168	9 439	10 416
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29 856	23 809	23 500
Summa kortfristiga skulder	61 463	64 406	64 846
Summa skulder	61 463	64 406	64 846
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	91 685	125 513	98 457

Koncernens förändring i eget kapital

1 januari - 31 mars KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- differens	Balanserat resultat	Summa eget kapital
2025					
Ingående balans	1 573	115 020	252	-42 196	74 648
Periodens resultat	-	-	-	-14 917	-14 917
Omräkningsdifferens	-	-	1 376	-	1 376
Utdelning	-	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	1 628	-57 113	61 107
2026					
Ingående balans	1 573	115 020	2 930	-85 911	33 612
Periodens resultat	-	-	-	-2 944	-2 944
Omräkningsdifferens	-	-	-445	-	-445
Utdelning	-	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	2 484	-88 855	30 222

Koncernens kassaflödesanalys

KSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Apr-mar R12m	Jan-dec 2025
Den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	-2 291	-14 823	-20 253	-32 784
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	2 788	5 248	14 494	16 954
Betald inkomstskatt	-1 867	103	-1 339	631
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 370	-9 472	-7 098	-15 199
före förändringar av rörelsekapital				
Förändring av rörelsefordringar	6 369	31 418	-5 057	19 992
Förändring av rörelseskulder	-3 383	-18 938	-2 943	-18 499
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 617	3 008	-15 098	-13 706
Investeringsverksamheten				
Förvärv/avyttringar, materiella anläggningstillgångar	-	-	-4	-4
Förvärv/avyttringar, immateriella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Förvärv/avyttringar, finansiella anläggningstillgångar	-	-2	-3 175	-3 177
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-2	-3 179	-3 181
Finansieringsverksamheten				
Upptagna och återbetalda lån (inkl. checkräkningskredit)	-	-	-	-
Utbetald utdelning	-	-	-9 672	-9 672
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-	-9 672	-9 672
Periodens kassaflöde	1 617	3 007	-27 949	-26 558
Likvida medel vid periodens början	14 512	41 071	44 077	41 071
Likvida medel vid periodens slut	16 129	44 077	16 129	14 512

Moderbolagets resultaträkning

KSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Apr-mar R12m	Jan-dec 2025
Övriga rörelseintäkter	0	27	33	60
Totala intäkter	0	27	33	60
Övriga externa kostnader	37	-1 140	-1 583	-2 759
Personalkostnader	-997	-898	-3 824	-3 725
Övriga rörelsekostnader	-11	-	-11	-
Rörelseresultat	-971	-2 010	-5 385	-6 425
Finansiella intäkter	110	186	381	457
Finansiella kostnader	-86	-	-130	-44
Resultat efter finansiella poster	-947	-1 824	-5 134	-6 011
Erhållna koncernbidrag	-	-	-	-
Skatt	-	-	-	-
Periodens resultat	-947	-1 824	-5 134	-6 011

Moderbolagets balansräkning

KSEK	31 mars 2026	31 mars 2025	31 december 2025
TILLGÅNGAR			
Finansiella anläggningstillgångar	69 269	76 560	63 242
Summa anläggningstillgångar	69 269	76 560	63 242
Fordringar hos koncernföretag	7 810	8 511	13 674
Aktuell skattefordran	481	410	393
Övriga fordringar	28	10	303
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	887	163	48
Likvida medel	52	866	-
Summa omsättningstillgångar	9 258	9 960	14 418
SUMMA TILLGÅNGAR	78 527	86 520	77 660
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	1 573	1 573	1 573
Överkursfond	115 020	115 020	115 020
Balanserat resultat	-45 436	-29 753	-39 425
Periodens resultat	-947	-1 824	-6 011
Summa eget kapital	70 209	85 016	71 156
SKULDER			
Leverantörsskulder	858	795	968
Övriga skulder	6 801	138	5 040
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	659	572	496
Summa kortfristiga skulder	8 318	1 505	6 504
Summa skulder	8 318	1 505	6 504
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	78 527	86 520	77 660

Moderbolagets förändring i eget kapital

1 januari - 31 mars

KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserat resultat inkl. periodens resultat	Summa eget kapital
2025				
Ingående balans	1 573	115 020	-29 753	86 839
Periodens resultat	-	-	-1 824	-1 824
Utdelning	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	-31 577	85 016
2026				
Ingående balans	1 573	115 020	-45 436	71 156
Periodens resultat	-	-	-947	-947
Utdelning	-	-	-	-
Utgående balans	1 573	115 020	-46 383	70 209

Övriga upplysningar

Redovisningsprinciper

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernen består av moderbolaget Nepa AB (publ) samt nio dotterbolag, varav sju utländska. Redovisningsprinciper och värderingsprinciper överensstämmer med de som tillämpats i den senaste årsredovisningen. Denna rapport har ej varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Nepa är utsatt för ett antal verksamhets- och marknadsrelaterade risker som inkluderar beroende av kvalificerad personal, förmåga att hantera tillväxt och teknisk utveckling. Det makroekonomiska klimatet med räntehöjningar och inflationen samt det geopolitiska läget i omvärlden kan komma att påverka företags investeringsvilja under en kortare eller längre period.

Aktien

Nepa AB hade per den 31 mars 2026 ett aktiekapital om 1 572 637,20 kr fördelat på 7 863 186 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,20 kr. Nepa AB är sedan den 26 april 2016 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet NEPA. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och utdelning i bolaget.

De tio största aktieägarna

Aktieägare	Aktier	%
Hanover Investors	1 519 181	19,3 %
Ulrich Boyer med närstående	1 450 032	18,4 %
Elementa Management	1 430 226	18,2 %
Olle Jakobsson	488 046	6,2 %
Aktia Asset Management	373 312	4,7 %
Göran Nordlund (Fore C Investments)	345 000	4,4 %
Avanza Pension	280 369	3,6 %
Nordnet Pensionsförsäkring	174 736	2,2 %
Björn Nordenborg	134 256	1,7 %
Demijan Panic	100 448	1,3 %
De tio största aktieägarna	6 295 606	80,1 %
Övriga aktieägare	1 567 580	19,9 %
Totalt antal aktier	7 863 186	100,0 %

Verifierat 2026-03-27.

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2025	20 februari, 2026
Årsredovisning 2025	24 april, 2026
Delårsrapport Q1 2026	8 maj, 2026
Årsstämma 2026	21 maj, 2026
Delårsrapport Q2 2026	14 augusti, 2026
Delårsrapport Q3 2026	23 oktober, 2026
Bokslutskommuniké 2026	19 februari, 2027

Samtliga finansiella rapporter publiceras på nepa.com/investor-relations.

Kontaktuppgifter

Anders Dahl, VD
+46 702 75 84 45

E-post: ir@nepa.com

Definitioner

Orderingång	Summan av årsvärdet av tecknade återkommande kundavtal (ARR) och totala kontraktsvärdet av tecknade ad hoc-avtal under perioden (Ad hoc).
Årligen återkommande intäkter (ARR)	Summan av årsvärdet av samtliga återkommande kundavtal i slutet av perioden. Avtal beräknas vara aktiva från startdatumet och förblir giltiga under hela den period som anges i avtalet.
Abonnemangsentäkter	Intäkter från abonnemangskontrakt.
Ad hoc-intäkter från abonnenter	Intäkter från engångsprojekt med kunder som även har ett abonnemangskontrakt.
Ad hoc-intäkter från övriga kunder	Intäkter från engångsprojekt med kunder som inte har ett abonnemangskontrakt.
Bruttoresultat	Nettoomsättning minskat med direkta kostnader.
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.
Justerad EBITDA-Capex	Rörelseresultat före avskrivningar, minus investeringar i materiella och immateriella tillgångar, exklusive jämförelsestörande poster.
Justerad EBITDA-Capex, marginal	Justerad EBITDA-Capex i procent av nettoomsättning.
Jämförelsestörande poster	Kostnader av engångskaraktär under perioden.
Vinstmarginal	Resultat efter skatt i procent av nettoomsättning.
Nettokassa	Likvida medel minus räntebärande skulder vid periodens slut.
Vinst per aktie	Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.
Utdelning per aktie	Periodens utdelning dividerat med antal utestående aktier vid utdelningstillfället.
Medelantal anställda	Antal anställda omräknat till heltidstjänster och räknat som medeltal under perioden.
Net Revenue Retention (NRR)	Nettoförändringen av uppgraderingar, nedgraderingar och kundbortfall i årligen återkommande intäkter (ARR) från befintliga kunder under perioden i förhållande till utgående ARR föregående period.
Kundbortfall	Minskning av årligen återkommande intäkter (ARR) från kundbortfall under perioden i förhållande till utgående ARR föregående period.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande bild av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför.

Dan Foreman
Ordförande

Ulrich Boyer
Styrelseledamot

Fredrik Lundqvist
Styrelseledamot

Eric Gustavsson
Styrelseledamot

Ashkan Senobari
Styrelseledamot

Ludvig Blomqvist
Styrelseledamot

Anders Dahl
Verkställande direktör

Stockholm den 8 maj 2026
Styrelsen i Nepa AB (publ)