



Bokslutskommuniké 2017

Moberg Pharma AB (Publ)

Q1

Q2

Q3

Q4





STARK TILLVÄXT FÖR KERASAL NAIL ÖKAR EBITDA

”Framgångsrik marknadsföring och lyckad integration av förvärv har resulterat i tvåsiffrig tillväxt i försäljning till konsument för våra tre stora varumärken”, säger Peter Wolpert, VD Moberg Pharma.

PERIODEN (HELÅRET 2017)*

- Nettoomsättning 439,0 MSEK (334,3)
- EBITDA 89,4 MSEK (77,9)
- EBITDA-marginal 20 % (23)
- EBITDA för befintlig produktportfölj 106,0 MSEK (93,5)
- Rörelseresultat (EBIT) 51,1 MSEK (62,2)
- Resultat efter skatt 11,1 MSEK (32,7)
- Resultat per aktie efter utspädning 0,64 SEK (2,25)
- Operativt kassaflöde per aktie 3,07 SEK (-1,24)
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2017

FJÄRDE KVARTALET (OKT-DEC 2017)

- Nettoomsättning 90,1 MSEK (89,4)
- EBITDA 27,0 MSEK (12,0)
- EBITDA-marginal 30 % (13)
- EBITDA för befintlig produktportfölj 30,7 MSEK (17,5)
- Rörelseresultat (EBIT) 17,6 MSEK (7,1)
- Resultat efter skatt 9,6 MSEK (-2,5)
- Resultat per aktie efter utspädning 0,55 SEK (-0,17)
- Operativt kassaflöde per aktie 1,68 SEK (0,36)

*Resultatet inkluderar en reavinst i Q3 om 13 MSEK från avyttringen av Fiber Choice®. Jämförelsesiffrorna inkluderar en reavinst i Q2 2016 om 41,1 MSEK från avyttringen av Jointflex®, Fergon® och Vanquish®.

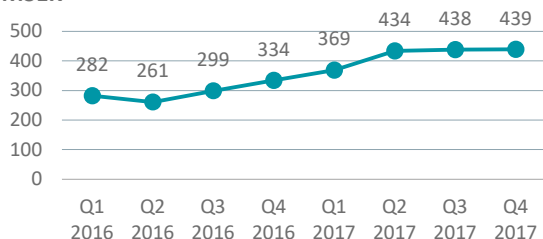
VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER FJÄRDE KVARTALET

- I november offentliggjordes en åtgärdsplan för MOB-015 med målet att leverera starka resultat utan ytterligare extern finansiering. Åtgärderna innefattade bland annat byte av huvudansvarigt CRO för de två pågående fas 3-studierna, samt en uppdaterad tidsplan för respektive studie.
- En ny global sälj- och marknadsfunktion etablerades och omfattar både direkt- och distributionsförsäljningen. Jeff Vernimb utsågs till VP Global Consumer Health.

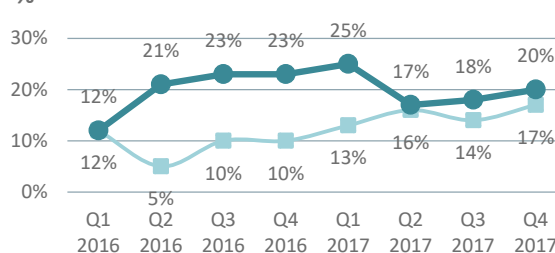
VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER KVARTALET

- Bifall från National Advertising Division (NAD) i en anmälan av huvudkonkurrenten till Kerasal Nail® i USA för vilseledande marknadsföring. Konkurrenten kommer att upphöra med nuvarande förpackningsdesign och reklam.

Försäljningsintäkter, rullande 12 mån
MSEK



EBITDA-marginal, rullande 12 mån
%



TELEFONKONFERENS

VD Peter Wolpert presenterar rapporten vid en telefonkonferens klockan 15.00 idag, den 13 februari 2018. Telefon 08-566 426 96



VD-KOMMENTAR

De senaste 18 månadernas förvärv och avyttringar har resulterat i en mer renodlad produktportfölj med fokus på våra tre stora varumärken i USA. Under det fjärde kvartalet bidrog framförallt den starka utvecklingen för Kerasal Nail® till ökad lönsamhet. Under de kommande två åren fokuserar vi på att driva organisk tillväxt samt realisera den stora potentialen i vår pipeline genom att få fram starka fas 3-resultat och förbereda för kommersialisering.

Kommersiell verksamhet med betydande tillväxtpotential

Nettoomsättningen uppgick till 90,1 MSEK (89,4), en ökning med 1 % jämfört med föregående år. I lokal valuta var tillväxten 9%, och rensat för förvärv och avyttringar 12 %¹, främst drivet av ett starkt kvartal för Kerasal Nail®. EBITDA i det fjärde kvartalet fördubblades till 27,0 MSEK, vilket resulterade i en EBITDA-marginal om 30 % (13).

Framgångsrik marknadsföring och integration av 2016 års förvärv resulterade i tvåsiffrig försäljningstillväxt i konsumentled för våra tre stora varumärken, under det fjärde kvartalet såväl som för helåret 2017. New Skin® och Dermoplast® står för en allt större del av försäljningen, medan vi ser en svagare utveckling för våra mindre varumärken. Under det kommande året planerar vi att öka vår digitala närvaro, både vad gäller marknadsföring och e-handel via framför allt Amazon. Vi ser också fram emot att påbörja riktade marknadsföringsinsatser för Dermoplast® där vi ser spännande möjligheter inom både sjukhusförsäljning och retail. Notera att lagereffekter som uppstod vid förvärvet påverkade försäljningen 2017 och att den underliggande efterfrågan är stark.

Kerasal Nail® har de senaste två åren bibehållit en marknadsledande ställning i USA, inte minst tack vare starkare försäljningsargument, understödda av en ny klinisk studie som publicerades 2017, där synbar förbättring uppvisades redan efter en veckas behandling. Vi ser fram emot ett gynnsamt marknadsläge i USA då vår främsta konkurrent tvingas dra tillbaka nuvarande marknadsföring samt ändra förpackningsdesign och annonser. Vi påbörjar också en testlansering för Kerasal Nail® mot en helt ny målgrupp; patienter drabbade av nagelsoriasis, för vilket det idag saknas receptfria preparat.

Försäljningen utanför USA uppvisade lägre volymer under 2017 jämfört med föregående år, även om vi såg en återhämtning under det fjärde kvartalet. Vi arbetar för att stabilisera intäktsnivåerna under det kommande året genom att fokusera på de marknader där vi ser störst möjligheter, framför allt i EU och vissa marknader i Asien.

I pipeline – Bolagets största potential finns i MOB-015

De två fas 3-studierna för MOB-015 pågår parallellt i Nordamerika och Europa. Det omfattande åtgärdsprogrammet för att påskynda studierna fortskrider enligt plan, inklusive utbyte av huvudansvarigt CRO i Europa till TFS International. Med dessa åtgärder på plats kvarstår vår bedömning att rekryteringen i Nordamerika blir klar sommaren 2018 och i Europa under andra halvåret 2018, samt att vi kan slutföra bägge studierna utan ytterligare extern finansiering. Under tiden pågår förberedelser för kommersialisering. Efterfrågan från marknaden är stor; en majoritet av de tillfrågade läkarna i den undersökning vi genomförde under 2017 uppgav att de skulle föredra MOB-015 framför nuvarande preparat, både utvärtes och orala. Under året har vi befast vår bedömning att marknadspotentialen för MOB-015 uppgår till 250–500 MUSD, där huvuddelen av försäljningen förväntas komma från den högt prissatta amerikanska marknaden för receptbelagda läkemedel.

Vi fick nyligen en uppdatering gällande status för BUPI från vår partner i Indien, Cadila Pharmaceuticals. Den indiska läkemedelsmyndigheten har synpunkter på fas 3-ansökan för BUPI med hänvisning till risker för överdosering, mot bakgrund av den breda tillgängligheten till receptbelagda läkemedel i landet. Vi överväger möjliga sätt att bemöta detta och utvärderar samtidigt andra vägar framåt.

Fokus på att avancera pipeline och realisera tillväxtpotentialen

2017 präglades av integrationen av våra nya varumärken och hantering av utmaningarna avseende patientrekryteringen till fas 3-studien för MOB-015. Vi avslutade året med starkt fjärde kvartal, där en mer renodlad produktportfölj än tidigare bidrar till tillväxt i konsumentled för våra tre stora varumärken, en bruttomarginal på 72% och förbättrad EBITDA. Under det kommande året fokuserar vi på att avancera vår pipeline och realisera tillväxtpotentialen i vår portfölj.

Peter Wolpert, VD Moberg Pharma

¹ Exklusive New Skin®, PediaCare®, Fiber Choice®, Dermoplast®, JointFlex®, Vanquish® och Fergon®.



OM MOBERG PHARMA

Moberg Pharma utvecklar och marknadsför receptfria produkter för utvärtes behandling av hudåkommor och smärta. Produktportföljen består av väletablerade globala varumärken, vart och ett ledande inom sin nisch. Långsiktigt eftersträvar bolaget en EBITDA-marginal på 25 procent med en sund tillväxt. Vägen dit går via lönsam tillväxt från strategiska varumärken, värdeskapande förvärv och kommersialisering av utvecklingsprojekt.

STARK VARUMÄRKESPORTFÖLJ I 40 LÄNDER

Sedan starten 2006 har Moberg Pharma etablerat en framgångsrik verksamhet vars fokus på innovation och kommersiell förmåga har resulterat i snabb och lönsam tillväxt. Vi fäster stor vikt vid engagemang, kreativitet och entreprenörsanda. Arbetet bedrivs i tvärfunktionella team med kompetens genom hela värdekedjan. Vi identifierar fortlöpanne möjliga förvärv inom ramen för bolagets inriktning, varefter vi introducerar förbättringar och driver tillväxt för våra nischprodukter.

USA är vår i särklass största marknad där tre receptfria produkter dominerar försäljningen; Kerasal Nail® med kliniskt bevisad effekt på naglar drabbade av nagelsvamp och nagelsoriasis, New Skin® - ett vattentätt, flytande plåster som också används förebyggande mot skavsår, samt Dermoplast® - en spray för snabb lindring av smärta och klåda vid hudsprickor och hudskador. Försäljningen sker genom en egen marknadsorganisation som utöver USA även innefattar Storbritannien, där endast Kerasal Nail® säljs, under varumärket Emtrix®.

Därutöver sker distributionsförsäljning av Kerasal Nail® på de större EU-marknaderna, i Kanada, Japan och Sydostasien. Genom ett globalt nätverk bestående av tio samarbetspartners med avtalade rättigheter för Kerasal Nail® under olika lokala varumärken, når Moberg Pharma 40 länder.



Kerasal®, Emtrix®, Naloc® and Zannmira®

Kerasal® har kliniskt beprövad effekt vid nagelsvamp och torra fötter, samt nagelsoriasis. Produkten Kerasal Nail® är marknadsledande bland receptfria nagelsvampsbehandlingar i USA

Dermoplast®

Utvärtes spray som används för att lindra smärta och klåda vid hudsprickor och hudskador, bland annat för lossningsrelaterade skador i underlivet

New Skin®

New Skin® är marknadsledande i USA när det kommer till receptfria flytande plåster. Produkten är bakteriedödande, snabbtorkande och bildar en klar skyddande yta som även förhindrar skavsår

Domeboro®

Effektiv behandling vid hudirritation och utslag

Balmex®

Behandling och prevention av blöjkesem



UTVECKLINGSPROJEKT MED TVÅ PRODUKTER I FAS 3

Moberg Pharma har utvecklat en pipeline med läkemedelskandidater i sen klinisk fas vars marknadspotential överstiger värdet av bolagets nuvarande portfölj. MOB-015 är nästa generations nagelsvampsbehandling som riktar sig till både receptfria- och receptbelagda marknader världen över (bl.a. den attraktiva receptbelagda marknaden i USA). Nagelsvamp är mycket vanligt och förekommer hos cirka 10 % av befolkningen. Det finns ett stort behov av bättre utvärtes behandling utan risk för systemiska biverkningar. BUPI är avsedd för smärtlindring vid inflammation och sårbildning i munnens slemhinnor (oral mukositis eller OM), en allvarlig komplikation vid cancerbehandling. OM drabbar årligen cirka 400 000 patienter i USA och kan förhindra fullföljd cancerbehandling samt orsaka kostsam sjukhusvård. Båda läkemedelskandidaterna befinner sig i fas 3 och har potential att bli marknadsledande inom sina respektive nischer.

MOB-015



Nagelsvamp

- Topiskt terbinafin
- Målprofil: Snabb synlig förbättring och bäst läkningsgrad (bland utvärtes preparat)



Status: Fas 3-studier pågår

- Rekrutering av 750-800 patienter till två fas 3-studier i Nordamerika och Europa pågår
- Primär effektvariabel: fullständig klinisk läkning av stortånageln och negativa svamptester efter 52 veckor



Patent: Skydd till 2032

- Patent beviljat på stora marknader, inkl. USA, EU och Japan
- Patent omfattar nya topikala formuleringar av allylaminer (inklusive terbinafin), samt behandlingsmetoder för nagelsvamp med de nya formuleringarna



Fas 2-data: Ledande data för svårt angripna naglar

- 54 % mykologisk läkning vid 60 veckor
- 100 % negativ odling vid 60 veckor
- 1000x mer terbinafin i nagel jämfört med oralt
- 40x mer terbinafin i nagelbädden jämfört med oralt



Uppskattad årlig försäljningspotential: 250 - 500 MUSD

BUPI

Smärtlindring vid oral mukositis

- Sugtablett med bupivakain
- Målprofil: Bättre och längre smärtlindring än befintliga produkter

Status: Fas 3-program initierat

- Ansökan om en fas 3-studie inlämnades i Indien i augusti 2017. Studien kommer att genomföras och finansieras av bolagets partner Cadila Pharmaceuticals
- Under Q1 2017 genomfördes rådgivande möten med hälsovärdsmyndigheter i Sverige och Tyskland

Patent: Skydd till 2031

- Patent beviljat i EU och Kanada. Pågående ansökning i USA
- Patent omfattar sugtabletter och andra formuleringar med ett lokalanestetikum, däribland bupivakain, för mun eller svalg samt användning vid oral mukositis hos cancerpatienter

Fas 2-data: Väsentligt bättre smärtlindring än standard

- Primär effektvariabel: 31% lägre smärta i BUPI-gruppen (högsta VAS-värdet i mun/svalg, $p = 0,0032$)
- Endast i mun: 50% lägre smärta i BUPI-gruppen ($p = 0,0002$)

Uppskattad årlig försäljningspotential: 50 - 100 MUSD

MOB-015 – FAS 3-STUDIER PÅGÅR

En ny utvärtes behandling mot nagelsvamp med svampdödande, keratolytiska och uppmjukande egenskaper. Bolagets patenterade formuleringsteknologi möjliggör att höga koncentrationer av en beprövad svampdödande substans (terbinafin) transporteras in i och genom nageln. Eftersom MOB-015 appliceras lokalt undviker man biverkningar förknippade med tablettbehandling. Av en ny undersökning bland läkare i USA framgår att det råder stor efterfrågan på bättre utvärtes behandlingar och att en majoritet av läkarna skulle föredra MOB-015 framför befintliga behandlingsalternativ (både utvärtes och i tablettform) om fas 3-resultaten uppnår målprofilen. Bolaget uppskattar den årliga försäljningspotentialen för produkten till 250–500 MUSD.

BUPI - BUPIVAKAIN SUGTABLETT – FAS 3-FÖRBEREDELSE PÅGÅR

En innovativ patentsökt formulering med den beprövade substansen bupivakain i form av en sugtablett för behandling av smärta i munhålan. I januari 2016 rapporterade Moberg Pharma positiva resultat från en fas 2-studie där BUPI utvärderades för cancerpatienter med oral mukositis som första indikation. Moberg Pharma uppskattar den årliga försäljningspotentialen för produkten till 50–100 MUSD, givet framgångsrik kommersialisering inom oral mukositis och ytterligare åtminstone en indikation.



VERKSAMHETENS UTVECKLING UNDER 2017

Under året genomgick den kommersiella verksamheten stora förändringar, både vad gäller produktsammansättning och geografiskt fokus. Vi integrerade de varumärken vi förvärvade 2016, och genomförde en framgångsrik nylansering för ett av dessa, samtidigt som vi drev på utvecklingen för Kerasal Nail® och avancerade fas 3-studierna för MOB-015. De närmaste två åren fokuserar vi på att realisera tillväxtpotentialen i produktportföljen samtidigt som vi synliggör det underliggande värdet i pipeline.

PÅ MARKNADEN

Stark kommersiell verksamhet med fördubblad omsättning de senaste tre åren

Den kommersiella verksamheten genomgick under året betydande förändringar. Från att ha dominerats av ett enskilt varumärke, vid sidan om ett antal mindre produkter, består produktportföljen idag främst av tre stora varumärken, vart och ett ledande i sin respektive nisch. Renodlingen av produktportföljen, tillsammans med en lyckad integrationsprocess och ökade skalfördelar i USA bidrar till att lönsamheten för den kommersiella verksamheten börjar uppvisa ett säsongsmönster som motsvarar våra långsiktiga förväntningar. Under det fjärde kvartalet uppgick EBITDA till 27 MSEK, motsvarande en EBITDA-marginal om 30 %. Bruttomarginalen uppgick till 72 %. Försäljningen var fortsatt stark, 90,1 MSEK; en ihållande effekt av sommarens starka reklamkampanjer.

Kerasal Nail bibehåller ledande ställning och gynnas av nya marknadsförhållanden

Kerasal Nail® har de senaste två åren bibehållit en marknadsledande ställning i USA med 17 %² tillväxt i konsumentled, både under kvartalet och året som helhet, inte minst tack vare nya, starkare försäljningsargument, understödda av en klinisk studie som publicerades 2017, där synbar förbättring uppvisades redan efter en veckas behandling. Tillväxttakten i vår egen försäljning är något lägre på grund av lagereffekter hos kunder. Vi bibehåller också en stark marknadsandel, 28 %, men det är ett måttal som blir allt mindre relevant då en ökande andel av våra konkurrenters försäljning ersätts med kedjornas egna varumärken (private label), vilket inte redovisas i marknadsdata. Kerasal Nails ledande ställning väntas bekräftas ytterligare framöver tack vare ett positivt utfall från NAD i USA (motsvarande svenska Reklamombudsmannen). Vår huvudkonkurrent har förbundit sig att dra tillbaka nuvarande marknadsföring samt ändra förpackningsdesign, tv-reklam och tryckt annonseringsmaterial för produkten. Vi avser även att genom en testlansering påbörja marknadsföring av Kerasal Nail mot en helt ny målgrupp; patienter drabbade av nagelsoriasis. I den nämnda kliniska studien uppgav 94 % av patienterna med nagelsoriasis att de upplevde synbar förbättring efter åtta veckors behandling. Resultaten är mycket intressanta då det idag saknas receptfria preparat för behandling av nagelsoriasis.

Försäljningen utanför USA uppvisade lägre volymer jämfört med föregående år och förväntas även framgent utgöra en mindre, om än lönsam, andel av bolagets totala intäkter. Lanseringen i Asien har dessvärre inte motsvarat våra förväntningar. Lokala regelverk och konsumentbeteenden skiljer sig väsentligt åt mellan de olika marknaderna i regionen, vilket påverkat utfallet i högre grad än förväntat. Där intäktsnivåerna är betydande och vi ser möjligheter att lansera starkare försäljningsargument, hoppas vi kunna stabilisera nuvarande försäljningsutveckling; såsom i EU, Japan, Taiwan och Hong Kong. På vissa övriga marknader, däribland Kina, avvecklar vi försäljningen i väntan på nästa generations nagelsvampsprodukt. Potentialen för MOB-015 på marknader utanför USA är väsentligt större än för Kerasal Nail® på samtliga marknader, men framför allt så ger en läkemedelsregistrering helt andra möjligheter till exempel i Kina och Japan. Vid årets slut organiserades försäljningsverksamheten i bolaget om för att realisera synergier i verksamheten globalt och bättre spegla det vårt ökade fokus på den nordamerikanska marknaden som idag står för nästan 90 % av bolagets totala intäkter. En global sälj- och marknadsfunktion etablerades och omfattar numera både direkt- och distributionsförsäljningen. Nuvarande verksamhetschef i USA, Jeff Vernimb, utsågs till VP Global Consumer Health.

Tvåsiffrig tillväxt för New Skin och Dermoplast sedan förvärven

Vid sidan om Kerasal Nail® står New Skin® och Dermoplast® för en allt större del av försäljningen. Under det dryga år som gått sedan övertagandet av dessa varumärken har en lyckad integration, effektivt marknadsarbete och ett utökat antal försäljningsställen³ hos bland annat Walmart och Walgreens, resulterat i tvåsiffrig försäljningsökning för de båda varumärkena. New Skin® uppvisade en tillväxt i konsumentled om 18 % för helåret, respektive 21 % för fjärde kvartalet, vilket är ett resultat

² Symphony IRI, MULO försäljning under året fram till 31 december 2017

³ Totalt säljs både New Skin® och Dermoplast® i cirka 25 000 butiker vardera



av ett genomgripande positioneringsarbete med bland annat fördjupande konsumentstudier och rikstäckande tv-reklam (Mr. Cut). Under det kommande året ser vi fram emot att öka den digitala närvaron, både vad gäller marknadsföring och e-handel.

För Dermoplast®, som vi endast ägt under 2017, är den underliggande efterfrågan från slutkund stark med 13 % i försäljningstillväxt i konsumentled via apotek under året, respektive 14 % för kvartalet⁴. Den totala tillväxten är dock fortfarande lägre än förväntat beroende på lageruppbyggnad för sjukhusförsäljningen innan övertagandet, vilket nu är utagerat. Vi ser goda möjligheter till en tillväxtplan för Dermoplast®, på liknande sätt som vi genomfört för Kerasal Nail® och New Skin®, och ser fram emot att arbeta med de spännande tillväxtmöjligheter vi ser såväl inom sjukhusförsäljningen som retail, samt genom ökad digital närvaro.

Renodlad portfölj främjar större varumärken

I november 2017 såldes Fiber Choice® för 54 MSEK plus lagervärde, vilket medförde en reavinst om 13 MSEK. PediaCare® såldes i slutet av 2016 för 5 MUSD plus lagervärde. Samtliga varumärken bidrog positivt under innehaven, men genom att renodla produktportföljen frigörs resurser till förmån för bolagets större varumärken. Den långsiktiga förvävsstrategin är fortsatt fokuserad på varumärken inom våra kärnområden samt bolag/produkter av värde för kommersialiseringen av vår pipeline.

I PIPELINE – PÅ VÄGEN MOT FAS 3-DATA

Bolagets största potential finns i MOB015

Under året pågick de två fas 3-studierna för MOB-015 parallellt i Nordamerika och Europa. Tidtabellen för att slutföra patientrekryteringen blev dock försenad på grund av ett väsentligt större patientbortfall än väntat i samband med screeningprocessen. En noggrann screeningprocess är i grunden positiv då det är avgörande för möjligheterna att få ett starkt resultat i studierna. För att påskynda programmet, framförallt i Europa, beslutade vi att driva igenom ett omfattande åtgärdsprogram. Bland annat bytte vi ut huvudansvarigt CRO till TFS International som fick uppdraget att fullfölja den europeiska studien. TFS har spetskompetens inom dermatologi och nagelsvamp, en bred närvaro i Europa och en konkret handlingsplan för att slutföra patientrekryteringen. I Nordamerika arbetar Moberg Pharma numera direkt mot Novella Clinical, dessförinnan underleverantör, vilket effektiviserar arbetsprocessen jämfört med tidigare. Med åtgärdsprogrammet på plats har situationen förbättrats, patientflödet ökar och vår plan ligger fast att slutföra rekryteringen i Nordamerika under sommaren 2018 och i Europa under andra halvåret 2018, samt att slutföra bägge studierna utan ytterligare extern finansiering. Toplineresultat förväntas ca 15 månader efter slutförd rekrytering för respektive studie.

Fokus under de kommande två åren är att avsluta de båda studierna enligt plan, uppvisa övertygande fas 3-resultat samt påbörja processen för att få läkemedlet registrerat. Under tiden etablerar vi relationer med möjliga kommersialiseringpartners och utarbetar lanseringsstrategier för tilltänkta marknader. Under 2017 fördjupade vi och verifierade vi vår marknadsanalys. Bland annat genomfördes en marknadsundersökning bland 90 amerikanska läkare (podiatriker och dermatologer) där det bland annat framkom att det finns stor efterfrågan på bättre utvärtes behandlingar av nagelsvamp, utan de medicinska risker som är förenade med orala behandlingar. Sju av tio uppgav att de undvek att förskriva terbinafintabletter på grund av risken för leverskador. Fler än sex av tio uppgav att de skulle föredra en utvärtes behandling med MOB-015s egenskaper framför befintliga utvärtes behandlingar, att jämföra med drygt var fjärde läkare som skulle fortsätta att förskriva befintliga utvärtes läkemedel. I en följdfråga till de läkare som förskriver orala behandlingar uppgav 65 % att de skulle föredra utvärtes behandling med MOB-015s profil, enskilt eller i kombination med oralt terbinafin, för att undvika risken för just leverskador. Resultaten stärker ytterligare vår uppfattning om potentialen för MOB-015.

Omkring fem miljoner nagelsvampsbehandlingar förskrivs årligen på den nordamerikanska marknaden. Den underliggande tillväxten har de senaste fem åren uppgått till omkring 5 % per år. Många patienter låter bli att behandla sina besvär och ytterligare andra som väljer att påbörja behandling fullföljer den inte av olika anledningar. Av tidigare lanseringar framgår att marknaden är extremt mottaglig för nya typer av preparat och att patientbasen ökar när en ny produkt lanseras. Villkoren varierar från en region till en annan, med receptbelagda behandlingar, höga listpriser (ca 1700 USD/förpackning i USA) och omfattande rabattsystem i bland annat USA, Japan och Kanada, respektive receptfria behandlingar med lägre prissättning (ca 15 USD/förpackning) i övriga regioner såsom EU och Asien. Med försiktiga antaganden om en marknadsandel på 5–7,5 % i USA uppgår de möjliga intäkterna för MOB-015, enbart på denna marknad, till 170–300+ MUSD beroende på rabattnivåer, och motsvarande 50–100 MUSD vardera i Japan/Kanada respektive EU/övriga världen.

⁴ Notera att ca 60 % av försäljningen för Dermoplast® sker via sjukhus vilket gör att data för konsumentförsäljning inte ger en lika heltäckande bild som för övriga varumärken.



BUPI – pågående förberedelser för fas 3

Under 2017 erhöll vi, utöver det skydd vi redan har i EU, patentskydd till 2031 i Kanada. I USA förväntas besked om patent under 2018. I september publicerades de positiva resultaten från fas 2-studien i tidskriften *Pain Reports*. Dessa visade att BUPI åstadkom en signifikant smärtlindring i munhålan jämfört med standardbehandling.

Vi fick nyligen en uppdatering gällande status för BUPI från vår partner i Indien, Cadila Pharmaceuticals. En rådgivande kommitté har avrått den indiska läkemedelsmyndigheten från att godkänna den aktuella fas 3-ansökan för BUPI med hänvisning till risker för överdosering, mot bakgrund av den breda tillgängligheten till receptbelagda läkemedel i landet. Vi förväntar oss inte att denna fråga ska påverka de stora marknaderna för produkten; USA, Kanada, Europa och Japan, där tillgången till receptbelagda läkemedel är hårdare reglerad. Vi överväger möjliga sätt att bemöta detta och utvärderar samtidigt andra vägar framåt. Detta hinder till trots, är vi fortsatt övertygade om värdet av och möjligheterna att ta BUPI till marknaden.

KONCERNENS OMSÄTTNING OCH RESULTAT

OMSÄTTNING

Fjärde kvartalet (oktober-december 2017)

Nettoomsättningen uppgick till 90,1 MSEK (89,4)⁵, en ökning med 1 % jämfört med föregående år, medan ökningen rensat för förvärv och avyttringar var 12 %, främst på grund av ett starkt kvartal för Kerasal Nail® och en svagare utveckling för våra mindre varumärken.

Totalt ökade omsättningen för Kerasal Nail® med 44 % (8 % exklusive milstolpar), varav direktförsäljningen ökade med 2 % till 14,7 (14,5) MSEK, medan försäljning till distributör ökade med 121 % (20 % exklusive milstolpar).

För Dermoplast® fortsätter vi att se en stark försäljning i konsumentled som inte fullt ut reflekteras i våra intäkter. Vad gäller sjukhusförsäljningen, som står för cirka 60 %, påverkades denna fortfarande av de höga lagernivåer som uppstod inför förvärvet i december 2016.

Bolagets totala intäkter kommer huvudsakligen från USA och försäljningen domineras av de tre största varumärkena Kerasal Nail®⁶, Dermoplast® och New Skin® som tillsammans står för 84 % av den totala omsättningen under fjärde kvartalet. Merparten av bolagets fakturering sker i utländsk valuta (främst amerikanska dollar och euro), varför vi är beroende av kursutvecklingen gentemot den svenska kronan. I lokal valuta ökade omsättningen med 9 % jämfört med fjärde kvartalet 2016, medan omsättningsökningen var 1 % i svenska kronor. Valutaeffekter hade därmed en negativ effekt om 8 % för fjärde kvartalet, vilket framgår av tabellerna nedan.

Rapportperioden (helåret 2017)

Vi rapporterar solid tillväxt för både Kerasal Nail® och New Skin® i USA, såväl för vår egen försäljning som underliggande försäljning i konsumentled. Tillväxten är driven av framgångsrik marknadsföring, framför allt under andra och tredje kvartalet, med god effekt också under resten av året. Bägge produkterna har ett tydligt säsongsmönster, där efterfrågan på Kerasal Nail® och New Skin® är starkast under vår och sommar. I takt med att dessa produkter utvecklas väl och står för en större andel av försäljningen, i kombination med att produktmixen har ändrats genom avyttringar, ser vi ett mer utpräglat säsongsmönster för portföljen som helhet.

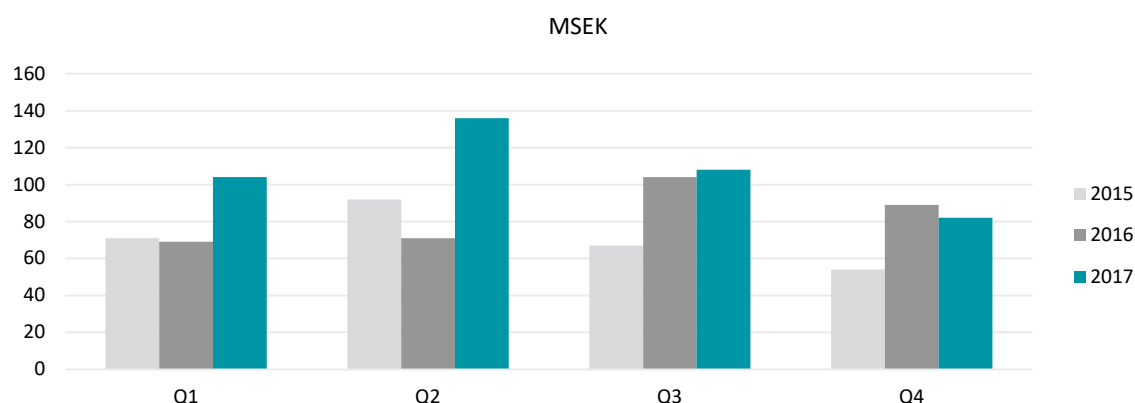
Övriga rörelseintäkter utgörs av positiva nettovalutakursförändringar på rörelsefordringar och skulder, reavinst vid försäljningen av Fiber Choice® om 13 MSEK, omvärdering av tilläggsköpeskilling om 4 MSEK samt vidarefakturering av särskilda kostnader. I övriga rörelseintäkter för 2016 ingår även forskningsanslag, valutakursförändringar på rörelsefordringar samt en reavinst om 41,1 MSEK i samband med försäljningen av varumärkena JointFlex®, Fergon® och Vanquish®.

⁵ Produkterna New Skin®, PediaCare® och Fiber Choice® förvärvades den 7 juli 2016 och ingår från och med detta datum i resultaträkningen. Produkten Dermoplast® förvärvades 30 december 2016 och ingår i resultaträkningen från den 1 januari 2017. Produkten FiberChoice® avyttrades den 28 augusti 2017 och ingår i resultaträkningen fram till detta datum. I jämförelsesiffrorna ingår även de produkter som avyttrades den 1 april 2016 (JointFlex®, Vanquish® och Fergon®) samt PediaCare®, som avyttrades den 19 december 2016.

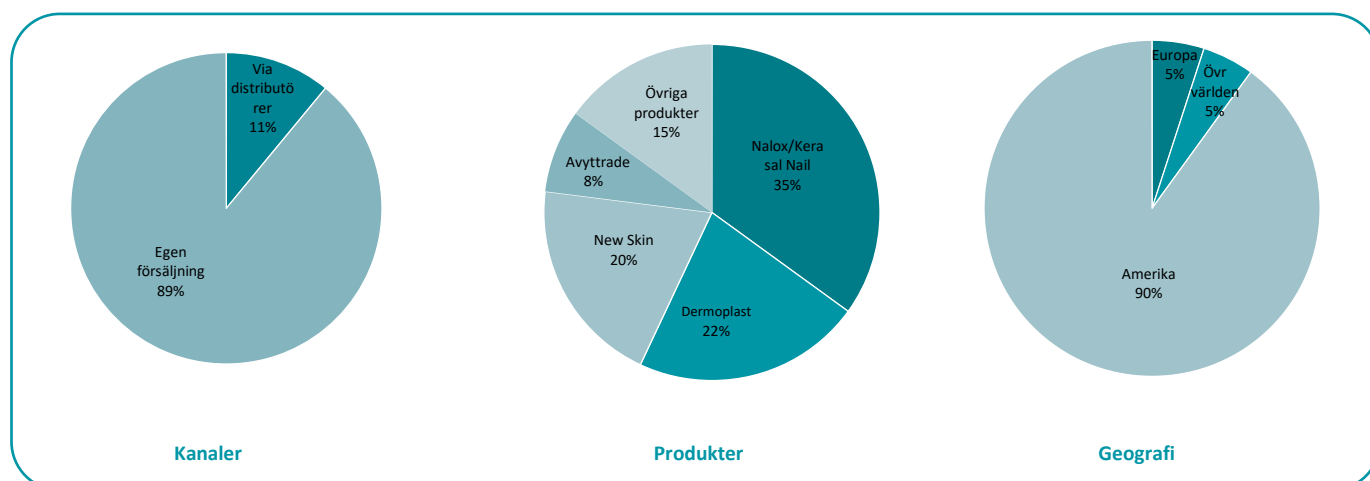
⁶ Kerasal Nail®/Emtrix®/Nalox™/Naloc™/Zanmira® Nail etc. beroende på marknad



Intäkter från produktförsäljning per kvartal



Nettoomsättningens fördelning i procent, januari – december 2017



Nettoomsättning per produktgrupp (TSEK)	Okt-dec					Helår				
	2017	2016	Procentuella förändringar			2017	2016	Procentuella förändringar		
			Lokal valuta	Valuta-effekt	Total			Lokal valuta	Valuta-effekt	Total
Kerasal Nail®	32 159	22 382	50	-6	44	154 169	151 289	2	0	2
- varav egen försäljning	14 717	14 481	9	-7	2	103 927	90 724	16	-1	15
- varav försäljning till distributörer	17 442	7 901	118	3	121	50 242	60 565	-19	2	-17
Dermoplast®	23 275	-	-	-	-	95 451	-	-	-	-
New Skin®	20 950	21 148	7	-8	-1	86 568	35 948	141	0	141
Övriga produkter	13 740	18 446	-17	-9	-26	65 504	82 064	-19	-1	-20
Avyttrade produkter ⁷	0	27 447	-100	-	-100	37 340	65 003	-43	0	-43
SUMMA	90 124	89 423	9	-8	1	439 032	334 304	31	0	31

⁷ JointFlex®, Fergon®, Vanquish®, PediaCare®, Fiber Choice®



Nettoomsättning per kanal		Okt-dec				Helår				
(TSEK)	2017	2016	Procentuella förändringar			2017	2016	Procentuella förändringar		
			Lokal valuta	Valuta-effekt	Total			Lokal valuta	Valuta-effekt	Total
Egen försäljning, organisk	28 456	32 927	-6	-8	-14	169 430	172 789	-1	-1	-2
Egen försäljning, förvärv & avyttringar ⁸	44 226	48 595	-1	-8	-9	219 359	94 430	132	0	132
Försäljning till distributörer, organisk ⁹	9 467	7 901	19	1	20	42 028	60 565	-32	1	-31
Försäljning till distributörer, förvärv och avyttringar ¹⁰	-	-	-	-	-	-	6 520	-100	-	-100
Milstolpebetalningar	7 975	-	-	-	-	8 214	-	-	-	-
SUMMA	90 124	89 423	9	-8	1	439 032	334 304	31	0	31

Nettoomsättning per geografi		Okt-dec				Helår				
(TSEK)	2017	2016	Procentuella förändringar			2017	2016	Procentuella förändringar		
			Lokal valuta	Valuta-effekt	Total			Lokal valuta	Valuta-effekt	Total
Europa	1 635	1 006	64	-1	63	20 434	19 412	8	-3	5
Nord- och Sydamerika	80 581	57 193	50	-9	41	358 689	216 351	67	-3	64
Övriga världen	7 907	3 777	116	-7	109	22 568	33 538	-35	2	-33
Avytttrade produkter ¹¹	-	27 447	-100	-	-100	37 340	65 003	-43	0	-43
SUMMA	90 124	89 423	9	-8	1	439 032	334 304	31	0	31

⁸ JointFlex®, Fergon®, Vanquish®, PediaCare®, Fiber Choice®

⁹ Observera att distributörsförsäljningen varierar mellan kvartal och inte direkt speglar efterfrågan och den gångna periodens försäljning i apoteksled. Beställningar för flesta marknader sker vid 2-3 tillfällen per år.

¹⁰ JointFlex®

¹¹ JointFlex®, Fergon®, Vanquish®, PediaCare®, Fiber Choice®



RESULTAT

Moberg Pharmas försäljning är säsongsbetonad, där marknadsinvesteringarna ökar under högsäsong. Majoriteten av försäljningen sker via direktförsäljning där kunderna lägger ett flertal beställningar varje månad. För distributionsförsäljningen läggs beställningar för flesta marknader vid 2-3 tillfällen per år och kan därför variera mellan kvartal.

Kv. 1	Kv. 2 	 Kv. 3	Kv. 4
	  	  	
➤ LAGERUPPBYGGNAD ➤ MARKNADSFÖRING INLEDS	➤ HÖGSÄSONG/FÖRSÄLJNINGSTOPP ➤ STORA MARKNADSFÖRINGSKOSTNADER	➤ STARK FÖRSÄLJNING ➤ MEDELSTORA MARKNADSFÖRINGSKOSTNADER	➤ FÖRSÄLJNING TILL FÖLJD AV MARKNADSFÖRING UNDER HÖGSÄSONGEN ➤ LÅGA MARKNADSFÖRINGSKOSTNADER ➤ STARKT KASSAFLÖDE/EBITDA

Fjärde kvartalet (oktober-december 2017)

Rörelseresultatet uppgick till 17,6 MSEK (7,1). Ökningen är, vid sidan om effektiv marknadsföring, främst driven av genomförda förvärv och avyttringar, vilka resulterat i en förändrad produktmix och skalfördelar. Bolaget hade även milstolpeintäkter av engångskaraktär som stärkte resultatet. Kostnad för sålda varor uppgick till 24,8 MSEK (28,6), vilket ger en bruttomarginal om 72 % (68) respektive 70 % justerat för milstolpeintäkter, vilket innebär att bruttomarginalen stärktes även med dessa borträknade.

Rörelsens kostnader, exklusive kostnad för sålda varor under kvartalet, uppgick till 47,7 MSEK (57,7), där merparten utgjordes av försäljningskostnader, exklusive avskrivningar¹², om 24,4 MSEK (36,0). Försäljningskostnader exklusive avskrivningskostnader utgjorde därmed totalt 27 % (40) av nettoomsättningen, vilket är i nivå med vad vi förväntar oss under det fjärde kvartalet med nuvarande portfölj. Vårt säsongsmönster innebär högre marknadsföringskostnader under andra och tredje kvartalet, medan vi har färre kampanjer och lägre kostnader under fjärde kvartalet.

Administrationskostnader och forsknings- och utvecklingskostnader för den kommersiella verksamheten är i linje med tidigare år sett till bolagets totala storlek. Övriga rörelsekostnader avser främst värderingseffekter av rörelsekapital, men i fjärde kvartalet har vi redovisat en omvärdering av tilläggsköpeskilling som ökar kostnaderna med 1 MSEK.

Avskrivningskostnaderna ökade till följd av förvärven under 2016, med avskrivningar på produkträttigheter om 8,6 MSEK (5,3). Totala avskrivningskostnader var 9,4 MSEK (5,0).

Resultat efter finansnetto blev 7,7 MSEK (0,8) och kvartalets resultat efter skatt blev 9,6 MSEK (-2,5). I USA har vi rapporterat en skatteintäkt på 3 MSEK som beror på förändringar i vår uppskjutna skatteskuld från en förestående förändring av skattesatser.

Totalresultatet efter omräkningsdifferenser blev 12,8 MSEK (10,5). I totalresultatet ingår valutakursomräkningar om 3,2 MSEK (12,9) till följd av den starkare amerikanska dollarkursen sista december jämfört med årsslutet 2016.

EBITDA blev 27,0 MSEK (12,1) vilket gav en EBITDA-marginal om 30 % (13).

¹² Avskrivningar av produkträttigheter redovisas som försäljningskostnader i resultaträkningen.



Rapportperioden (helåret 2017)

Rörelseresultatet uppgick till 51,1 MSEK (62,2). Kostnad för sålda varor uppgick till 125,2 MSEK (101,4), vilket ger en bruttomarginal om 71 % (70). Rörelsens kostnader, exklusive kostnad för sålda varor, uppgick till 280,1 MSEK (220,0), vilket innebär en oförändrad andel av den ökande försäljningen. Notera att det underliggande rörelseresultatet förbättrats då föregående års rörelseresultat inkluderar en reavinst om 41.1 MSEK från avyttringen av Jointflex®, Fergon® och Vanquish®.

EBITDA blev 89,4 MSEK (77,9) vilket gav en EBITDA-marginal om 20 % (23). Justerat för reavinster fördubblades EBITDA under 2017 jämfört med föregående år till 76,4 MSEK. Motsvarande EBITDA-marginal blev 17 % (10). Att EBITDA-marginalerna är högre för fjärde kvartalet än för perioden januari – december återspeglar säsongeffekter och den intensifierade marknadsföringen för våra varumärken Kerasal Nail® och New Skin® under högsäsong (andra och tredje kvartalet).

EBITDA Sammanställning (TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
Nettoomsättning	90 124	89 423	439 032	334 304
Kostnad sålda varor	-24 839	-28 557	-125 179	-101 355
Bruttovinst	65 285	60 866	313 853	232 949
%	72%	68 %	71%	70%
Försäljningskostnader	-24 355	-36 003	-190 809	-156 618
Administrationskostnader	-7 097	-6 294	-23 707	-20 520
Forsknings- och utvecklingskostnader – kommersiell verksamhet ¹³	-1 798	-1 144	-6 145	-5 068
Övriga rörelseintäkter/rörelsekostnader	-1 303	76	12 820	42 788
EBITDA från den kommersiella verksamheten	30 732	17 501	106 012	93 531
%	34%	20 %	24%	28%
Forsknings- och utvecklingskostnader - framtida produkter ¹⁴	-721	-2 070	-6 299	-6 100
Affärsutvecklingskostnader	-3 000	-3 381	-10 270	-9 524
EBITDA	27 011	12 050	89 443	77 907
%	30%	13 %	20%	23%
Avskrivningar	-9 435	-4 991	-38 368	-15 735
Rörelseresultat (EBIT)	17 576	7 059	51 075	62 172

¹³ Forsknings- och utvecklingskostnader – kommersiell verksamhet inkluderar FoU-kostnader för nya produktvarianter under befintliga varumärken, regulatoriskt arbete och kvalitet.

¹⁴ Forsknings- och utvecklingskostnader - framtida produkter inkluderar FoU-kostnader för helt nya produktkandidater.



FINANSIELL STÄLLNING

KASSAFLÖDE

Fjärde kvartalet (oktober-december 2017)

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 18,3 MSEK (5,2) före, och 29,3 MSEK (5,4) efter, förändringar i rörelsekapital. Rörelsekapitalbindningen minskade därmed, i linje med vårt säsongsmönster.

Rapportperioden (helåret 2017)

För rapportperioden uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 41,8 MSEK (26,5) före, och 53,8 MSEK (-17,9) efter, förändringar i rörelsekapital. Rörelsekapitalbindningen har minskat på grund av ett väsentligt lägre varulager efter avyttringar, samt ett arbete med att optimera rörelsekapitalbindningen för fordringar och skulder.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -19,7 MSEK (-680,6) och består främst av balanserade utgifter för FoU, se stycke "investeringar" nedan, samt avyttringen av Fiber Choice®. Under 2016 består kassaflödet från investeringsverksamheten främst av förvärv och avyttringar av produkt rättigheter.¹⁵

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 0,9 MSEK (738,0) och avser tecknade aktier via optionsprogram. Under 2016 ingår erhållen likvid från obligationslån i kassaflödet från finansieringsverksamheten.

Likvida medel uppgick till 119,4 MSEK (86,1 MSEK) vid periodens slut.

INVESTERINGAR

Investeringar i immateriella tillgångar under 2017 avser huvudsakligen balanserade utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten om 71,8 MSEK (50,7). Bolaget har tre utvecklingsprojekt i sen fas vilka balanseras under 2017, MOB-015, BUPI samt den senaste generationen av Kerasal Nail®/Nalox™. Utöver balanserade utgifter för FoU-arbeten hade Moberg Pharma även utgifter hänförliga till FoU vilka kostnadsfördes direkt i rapport över totalresultatet om 12,4 MSEK (11,2), varav 6,3 MSEK (6,1) var relaterade till framtida produkter.

FoU-utgifter (kostnader och investeringar) (TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
FoU-kostnader - nuvarande produkter	-1 798	-1 144	-6 145	-5 068
FoU-kostnader - framtida produkter	-721	-2 070	-6 299	-6 100
Avskrivningar av FoU-investeringar	-557	-393	-1 967	-1 274
FoU kostnader (i rapport över totalresultat)	-3 076	-3 607	-14 411	-12 442
Investeringar i balanserad FoU	-30 141	-13 752	-71 827	-50 674
Avskrivningar av balanserade FoU-investeringar	355	229	1 277	667
Avskrivningar av övriga FoU-investeringar	202	164	690	607
Förändring FoU investeringar (i rapport över finansiell ställning)	-29 584	-13 359	-69 860	-49 400
Totala FoU-utgifter	-32 660	-16 966	-84 271	-61 842

SKULDER

Räntebärande skulder består av ett obligationslån om 600 MSEK med förfall den 29 januari 2021. Lånet löper med en rörlig ränta om STIBOR 3 mån + 6 %. Obligationslånet har inga kovenanter. Enligt IAS 39 ska obligationslånet redovisas efter avdrag för transaktionskostnader vilka periodiseras över lånets löptid, därav skillnaden mellan 600 MSEK och beloppet i rapporten över finansiell ställning som uppgår till 591,8 MSEK. Fullständiga villkor för obligationslånet finns tillgängliga på bolagets hemsida www.mobergpharma.se

Kortfristiga ej räntebärande skulder inkluderar tilläggsköpeskilling till Prestige Brands i samband med förvärvet av New Skin®, Fiber Choice® och PediaCare®. Totalt kan tilläggsköpeskilling om maximalt 2,5 MUSD, motsvarande 21 MSEK, komma att

¹⁵ Investeringar i immateriella tillgångar under 2016 avser främst förvärvet av New Skin®, Fiber Choice® och PediaCare® för 40 MUSD, förvärvet av Dermoplast® för 47,6 MUSD, försäljningen av varumärkena JointFlex®, Fergon® och Vanquish® för 10 MUSD, försäljningen av PediaCare® för 5 MUSD samt balanserade utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten om 50,7 MSEK.



betalas, varav bolaget redovisar en skuld om 1,85 MUSD, motsvarande 15 MSEK. Tilläggsköpeskillingen begränsar Moberg Pharmas riskexponering relaterad till returer och vissa omkostnader för Fiber Choice® och PediaCare®.

STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Moberg Pharma har inga eventualförpliktelser. Ställda säkerheter utgörs av spärrade bankmedel om 0,7 MSEK.

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

AKTIER

Antalet aktier och röster ökade under juni 2017 med 28 920 till 17 440 762. Förändringen beror på att teckningsoptioner i Moberg Pharma har utnyttjats inom ramen för bolagets aktiebaserade incitamentsprogram.

Aktiekapitalet uppgick vid periodens slut till 1 744 076,20 SEK (1 741 184,20), totalt antal utestående aktier uppgick till 17 440 762 stamaktier (17 411 842) med ett kvotvärde på 0,10 SEK.

UPPLYSNING OM ÄGARE

Bolagets största aktieägare per 2017-12-29:

Aktieägare	Antal aktier	% av röster och kapital
ÖSTERSJÖSTIFTELSEN	2 274 179	13,0
CUSTODY ACCOUNT FOR THE EXCLUSIVE	1 734 000	9,9
ZIMBRINE HOLDING BV	1 732 849	9,9
FÖRSÄKRINGSAKTIEBOLAGET, AVANZA PENSION ¹⁶	1 643 888	9,4
SOCIETE GENERALE	736 583	4,2
MERRIL LYNCH PROF CLEAR CORP	664 446	3,8
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	442 388	2,5
GRANDEUR PEAK INTERNATIONAL	334 194	1,9
LUNDMARK, ANDERS	318 000	1,8
EUROCLEAR BANK S.A./N.V, W8-IMY	314 753	1,8
GRANDEUR PEAK GLOBAL, OPPORTUNITIES	255 657	1,5
SKANDIA, FÖRSÄKRINGS	247 541	1,4
PRIORITET CAPITAL AB	220 368	1,3
SYNSKADADES STIFTELSE	172 201	1,0
ML, PIERCE, FENNER & SMITH INC	148 414	0,9
DANICA PENSION	118 015	0,7
HL-FAMILY OY	117 944	0,7
GRANDEUR PEAK GLOBAL REACH, FUND	111 100	0,6
SEB LIFE INTERNATIONAL	104 000	0,6
TVÅ GENERATIONER MAGNUSSON AB	100 000	0,6
SUMMA, 20 STÖRSTA ÄGARNA	11 790 520	67,6
Övriga aktieägare	5 650 242	32,4
TOTALT	17 440 762	100

OPTIONER

Årsmötet i Moberg Pharma AB beslutade den 16 maj 2017 att genomföra en riktad emission av 304 000 teckningsoptioner (motsvarande 304 000 aktier) till bolagets helägda dotterbolag Moberg Derma Incentives AB samt att genomföra

¹⁶ Inkluderar 435 399 aktier som ägs av bolagets VD Peter Wolpert via en kapitalförsäkring



personaloptionsprogram 2017:1. I personaloptionsprogram 2017:1 tilldelades 304 000 optioner. Villkoren för optionsprogram 2017:1 överensstämmer med villkoren för optionsprogram 2016:1 med följande undantag: optionerna i program 2017:1 tjänas in 2020-06-30, lösenpris 59,50 SEK/option, sista teckningsdag 2021-12-31. Beskrivningen av villkoren för optionsprogram 2016:1 finns i årsredovisningen för 2016 på sidan 52.

Totalt finns 1 027 334 utestående teckningsoptioner per den 31 december 2017, om samtliga teckningsoptioner utnyttjas för teckning av aktier ökar antalet aktier med totalt 1 028 168 stycken, från 17 440 762 aktier vid periodens slut till 18 468 930 aktier, motsvarande en utspädning om 5,9 %.

ORGANISATION

Per den 31 december 2017 hade Moberg Pharma-koncernen 40 anställda varav 70 % var kvinnor. 27 personer var anställda i moderbolaget, varav 74 % kvinnor.

Vid årsstämman i maj valdes Sara Brandt till ny ledamot i styrelsen där hon ersatte Wenche Rolfsen, som efter sju år i styrelsen avböjde omval. Sara Brandt har lång erfarenhet från nordiska och internationella bolag inom Fast Moving Consumer Goods (FMCG) och B2B, där hon haft en rad ledande befattningar; däribland Vice President Region North och Managing Director Sweden på Berner och Executive Vice President och Head of Nordic division på Cederroth AB.

I september utökades ledningsgruppen med Torbjörn Wårnheim, Director Pharmaceutical Innovation and Development. Torbjörn Wårnheim har haft denna position på Moberg Pharma sedan 2013.

I november organiserades försäljningsverksamheten om för att bättre spegla bolagets ökade fokus på den nordamerikanska marknaden och för att realisera synergier i verksamheten globalt. En global sälj- och marknadsfunktion etablerades och omfattar både direkt- och distributionsförsäljningen. Nuvarande verksamhetschef i USA, Jeff Vernimb, utsågs till VP Global Consumer Health.

MODERBOLAGET

Moberg Pharma AB (publ), org. nr 556697-7426, är moderbolag i koncernen. Verksamheten i koncernen bedrivs främst i moderbolaget (utöver försäljningsorganisationen i USA) och utgörs av forskning och utveckling, försäljning och marknadsföring samt administrativa funktioner. Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 130,1 MSEK för perioden januari till december 2017, jämfört med 103,3 MSEK föregående år. Rörelsens kostnader, exklusive kostnad för sålda varor, uppgick till 88,0 MSEK (64,3) och resultat efter finansnetto uppgick till 3,2 MSEK (18,1). Likvida medel uppgick till 97,2 MSEK (72,3) vid periodens slut.

RISKFAKTORER

Att kommersialisera och utveckla läkemedel är kapitalkrävande aktiviteter med väsentlig riskexponering. De risker som bedöms ha en särskild betydelse för Moberg Pharmas framtida utveckling är kopplade till konkurrens och prisbild, produktion, prestationer från samarbetspartners och distributörer, resultat av kliniska studier, myndighetsåtgärder, produktansvar och försäkring, patent och varumärken, nyckelpersoner, konjunkturkänslighet, framtida kapitalbehov och finansiella riskfaktorer. Beskrivningen av dessa risker finns i årsredovisningen för 2016 på sidan 23.

Under det närmaste året bedöms marknadsutveckling, utveckling inom ingångna partnerskap och kliniska studier som de mest betydelsefulla riskfaktorerna.



FRAMTIDSUTSIKTER

Moberg Pharmas mål är att skapa värden och ge en bra avkastning till aktieägarna genom lönsam tillväxt, med en långsiktig EBITDA-marginal på minst 25 %. Bolagets tillväxtstrategi inkluderar organisk försäljningstillväxt, förvärv/inlicensiering av nya produkter samt kommersialisering av utvecklingsprojekt.

Under 2018 ligger fokus på att driva organisk tillväxt med fokus på våra tre största varumärken, stabilisera försäljningen utanför USA samt avancera företagets fas 3-utvecklingsprogram för att skapa framtida tillväxt. Moberg Pharma utnyttjar kassaflödet från den löpande verksamheten till att främst investera i de pågående fas 3-studierna för MOB-015. Bolaget kommer också att fördjupa kommersialiseringsplanerna för utvecklingsprojekten och etablera relationer med potentiella partners för marknadsintroduktion i flera regioner.



RAPPORT ÖVER TOTALRESULTATET (KONCERNEN)

(TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
Nettoomsättning	90 124	89 423	439 032	334 304
Kostnad sålda varor	-24 839	-28 557	-125 179	-101 355
Bruttovinst	65 285	60 866	313 853	232 949
Försäljningskostnader ¹⁷	-33 137	-40 538	-226 573	-170 833
Affärsutvecklings- och administrationskostnader	-10 193	-9 738	-34 614	-30 290
Forsknings- och utvecklingskostnader	-3 076	-3 607	-14 411	-12 442
Övriga rörelseintäkter	2	3 942	17 284	49 211
Övriga rörelsekostnader	-1 305	-3 866	-4 464	-6 423
Rörelseresultat (EBIT)	17 576	7 059	51 075	62 172
Ränteintäkter och liknande resultatposter	-	-	-	15 308
Räntekostnader och liknande resultatposter	-9 869	-6 291	-39 402	-30 935
Resultat efter finansiella poster (EBT)	7 707	768	11 673	46 545
Skatt på periodens resultat	1 859	-3 246	-515	-13 877
PERIODENS RESULTAT	9 566	-2 478	11 158	32 668
Poster som kan komma att återföras till resultat				
Omräkningsdifferenser vid utländska verksamheter	3 213	12 931	-23 577	19 584
Övrigt totalresultat	3 213	12 931	-23 577	19 584
TOTALRESULTAT FÖR PERIODEN	12 779	10 453	-12 419	52 252
Periodens resultat hänförligt t. moderföretagets aktieägare	9 566	-2 478	11 158	32 668
Periodens resultat hänförligt till minoritetsintresse	-	-	-	-
Totalresultat hänförligt till moderföretagets aktieägare	12 779	10 453	-12 419	52 252
Totalresultat hänförligt till minoritetsintresse	-	-	-	-
Resultat per aktie före utspädning	0,55	-0,17	0,64	2,27
Resultat per aktie efter utspädning¹⁸	0,55	-0,17	0,64	2,25
EBITDA	27 011	12 050	89 443	77 907
Avskrivningar produkträttigheter	-8 635	-5 254	-35 668	-13 838
Avskrivningar övrigt	-800	263	-2 700	-1 897
Rörelseresultat (EBIT)	17 576	7 059	51 075	62 172

¹⁷ Inklusive avskrivningar på produkträttigheter

¹⁸ I de perioder koncernen redovisar negativt resultat uppkommer ingen utspädningseffekt. Detta eftersom utspädningseffekt enbart redovisas när en potentiell konvertering till stamaktier skulle innebära att resultat per aktie blir lägre.



RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG (KONCERNEN)

(TSEK)	2017.12.31	2016.12.31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	979 873	1 000 367
<i>Balanserad FoU</i>	132 292	61 742
<i>Datasystem</i>	2 446	2 359
<i>Goodwill</i>	89 092	98 453
<i>Förvärvade produkt rättigheter</i>	749 193	830 963
<i>Patent</i>	6 850	6 850
Materiella anläggningstillgångar	725	774
Finansiella anläggningstillgångar	-	1
Uppskjuten skattefordran	9 255	10 161
Summa anläggningstillgångar	989 853	1 011 303
Varulager	26 561	42 224
Kundfordringar och andra fordringar	87 406	92 545
Kassa och bank	119 437	86 104
Summa omsättningstillgångar	233 404	220 873
SUMMA TILLGÅNGAR	1 223 257	1 232 176
Eget kapital och skulder		
Eget kapital (hänf. till moderbolagets aktieägare)	552 409	561 625
Långfristiga räntebärande skulder	591 788	589 040
Uppskjuten skatteskuld	5 369	6 971
Summa långfristiga skulder	597 157	596 011
Kortfristiga ej räntebärande skulder	73 691	74 540
Summa kortfristiga skulder	73 691	74 540
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 223 257	1 232 176



RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG (KONCERNEN)

(TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före finansiella poster	17 574	7 057	51 073	62 171
Erhållna och betalda finansiella poster	-9 104	-3 835	-36 414	-8 319
Betald skatt	-23	2	-557	-24
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:</i>				
Avskrivningar, reavinst och andra justeringar	9 434	1 546	25 369	-29 073
Kostnader för personaloptionsprogram ¹⁹	411	460	2 326	1 748
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	18 292	5 230	41 797	26 503
Förändring i rörelsekapital				
Ökning (-) / Minskning (+) av varulager	-473	-5 232	12 105	-20 025
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	2 741	28 652	4 219	-30 651
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	8 716	-23 238	-4 302	6 232
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	29 276	5 412	53 819	-17 941
Investeringsverksamheten				
Nettoinvesteringar i immateriella tillgångar	-30 139	-404 688	-19 295	-680 401
Nettoinvesteringar i inventarier	-110	-140	-382	-255
Nettoinvesteringar i finansiella tillgångar	-	10 748	-	-
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-30 249	-394 080	-19 677	-680 656
Finansieringsverksamheten				
Upptagna lån (+) / Amortering lån (-)	-	210 559	-	584 263
Emission av aktier efter transaktionskostnader	-	152 152	858	153 689
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	-	362 711	858	737 952
Förändring i likvida medel	-973	-25 957	35 000	39 355
Likvida medel vid periodens början	120 759	111 141	86 104	45 356
Kursdifferens i likvida medel	-349	920	-1 667	1 393
Likvida medel vid periodens slut	119 437	86 104	119 437	86 104

¹⁹ Observera att omvärdering av uppskattade kostnader för sociala avgifter för personaloptioner redovisas i förändring av rörelseskulder



RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL (KONCERNEN)

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings-reserv	Ansamlad förlust	Totalt eget kapital
(TSEK)					
1 januari – 31 december 2017					
Ingående balans 1 januari 2017	1 741	524 003	62 119	-26 238	561 625
<i>Totalresultat</i>					
Periodens resultat				11 158	11 158
Övrigt totalresultat - omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter			-23 577		-23 577
<i>Transaktioner med aktieägare</i>					
Nyemission	3	944			947
Transaktionskostnader nyemission		-69			-69
Personaloptioner	-	2 325			2 325
UTGÅENDE BALANS 31 DECEMBER 2017	1 744	527 203	38 542	-15 080	552 409
1 januari - 31 december 2016					
Ingående balans 1 januari 2016	1 422	367 772	42 535	-58 906	352 823
<i>Totalresultat</i>					
Periodens resultat				32 668	32 668
Övrigt totalresultat - omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter			19 584		19 584
<i>Transaktioner med aktieägare</i>					
Nyemission	319	158 432			158 752
Transaktionskostnader nyemission		-3 948			-3 948
Personaloptioner		1 747			1 747
UTGÅENDE BALANS 31 DECEMBER 2016	1 741	524 003	62 119	-26 238	561 625



NYCKELTAL (KONCERNEN)

(TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
Nettoomsättning	90 124	89 423	439 032	334 304
Bruttomarginal %	72 %	68 %	71 %	70 %
EBITDA	27 011	12 050	89 443	77 907
EBITDA %	30 %	13 %	20 %	23 %
Rörelseresultat (EBIT)	17 576	7 059	51 075	62 172
Resultat efter skatt	9 566	-2 478	11 158	32 668
Vinstmarginal %	11 %	Neg	3 %	10 %
Balansomslutning	1 223 257	1 232 176	1 223 257	1 232 176
Nettofordran	-472 351	-502 936	-472 351	-502 936
Skuldsättningsgrad	107 %	105 %	107 %	105 %
Soliditet	45 %	46 %	45 %	46 %
Räntabilitet på eget kapital	1 %	0 %	2 %	6 %
Resultat per aktie efter utspädning, SEK	0,55	-0,17	0,64	2,25
Operativt kassaflöde per aktie efter utspädning, SEK	1,68	0,36	3,07	-1,24
Eget kapital per aktie, SEK	31,67	32,26	31,67	32,26
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	17 440 762	14 891 737	17 428 719	14 413 627
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	17 440 762	15 050 547	17 540 270	14 503 738
Antal aktier vid periodens slut	17 440 762	17 411 842	17 440 762	17 411 842
Aktiekurs på balansdagen, SEK	27,70	57,00	27,70	57,00
Börsvärde på balansdagen, MSEK	483	992	483	992

Nyckeltalsdefinitioner

Moberg Pharma presenterar vissa finansiella mått i bokslutskommunikén som inte definieras enligt IFRS. Moberg Pharma anser att dessa mått ger värdefull kompletterande information till investerare och bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av bolagets prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag.

Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS.

Nettoomsättning rensat för förvärv och avyttringar	Nettoomsättning för produkter som varit i bolagets ägo under hela rapportperioden och hela jämförelseperioden
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättning
EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar
Vinstmarginal	Resultat efter skatt i procent av nettoomsättning
Nettofordran	Likvida medel minus räntebärande skulder
Skuldsättningsgrad	Räntebärande skulder i förhållande till eget kapital
Soliditet	Eget kapital vid årets utgång i förhållande till balansomslutningen
Räntabilitet på eget kapital	Periodens resultat dividerat med utgående eget kapital
Resultat per aktie*	Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning
Operativt kassaflöde per aktie	Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal utestående aktier vid periodens slut

*Definieras enligt IFRS



RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG (MODERBOLAGET)

(TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
Nettoomsättning	41 538	3 800	130 086	103 348
Kostnad sålda varor	-3 818	-3 590	-16 754	-23 223
Bruttovinst	37 720	210	113 332	80 125
Försäljningskostnader	-11 392	-6 957	-44 827	-21 540
Affärsutvecklings- och administrationskostnader	-7 290	-7 213	-25 743	-24 736
Forsknings- och utvecklingskostnader	-2 602	-3 416	-13 036	-11 718
Övriga rörelseintäkter	0	3 591	17 282	17 940
Övriga rörelsekostnader	-1 292	-3 870	-4 431	-6 299
Rörelseresultat	15 144	-17 655	42 577	33 772
Ränteintäkter	-	-	-	15 308
Räntekostnader	-9 869	-6 291	-39 402	-30 935
Resultat efter finansiella poster	5 275	-23 946	3 175	18 145
Skatt på periodens resultat	-1 135	5 370	-926	-3 713
RESULTAT	4 140	-18 576	2 249	14 432



BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG (MODERBOLAGET)

(TSEK)	2017-12-31	2016-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	841 973	842 712
Materiella anläggningstillgångar	294	452
Finansiella anläggningstillgångar	178 106	178 107
Uppskjuten skattefordran	9 255	10 161
Summa anläggningstillgångar	1 029 628	1 031 432
Varulager	-	370
Kundfordringar och andra fordringar	21 425	13 123
Fordringar till koncernbolag	-	25 699
Kassa och bank	97 205	72 379
Summa omsättningstillgångar	118 630	111 571
SUMMA TILLGÅNGAR	1 148 258	1 143 003
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	500 435	494 983
Långfristiga räntebärande skulder	591 788	589 040
Skulder hos koncernföretag	8 194	-
Kortfristiga ej räntebärande skulder	47 841	58 980
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 148 258	1 143 003



KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG (MODERBOLAGET)

(TSEK)	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	Helår 2017	Helår 2016
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före finansiella poster	15 144	-17 655	42 577	33 772
Erhållna och betalda finansiella poster	-9 104	-3 835	-36 414	-8 319
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:</i>				
Avskrivningar och andra justeringar	8 111	712	20 030	-3 450
Kostnader för personaloptionsprogram	208	387	1 598	1 312
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	14 359	-20 391	27 791	23 315
Förändring i rörelsekapital				
Ökning (-) / Minskning (+) av varulager	35	110	370	36
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-10 618	16 148	15 538	18 317
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	12 343	11 305	-598	11 677
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	16 119	7 172	43 101	53 345
Investeringsverksamheten				
Nettoinvesteringar i immateriella tillgångar	-30 141	-405 818	-19 133	-740 303
Nettoinvesteringar i inventarier	-	-	-	-115
Nettoinvesteringar i finansiella tillgångar	-	10 748	-	-
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-30 141	-395 070	-19 133	-740 418
Finansieringsverksamheten				
Upptagna lån (+) / Amortering lån (-)	-	210 559	-	584 263
Emission av aktier efter transaktionskostnader	-	152 152	858	153 689
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGS- VERKSAMHETEN	-	362 711	858	737 952
Förändring i likvida medel	-14 022	-25 187	24 826	50 879
Likvida medel vid periodens början	111 227	97 566	72 379	21 500
Likvida medel vid periodens slut	97 205	72 379	97 205	72 379



REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

Bokslutskommunikén har upprättats i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har, i likhet med årsbokslutet för 2016, upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de har antagits av EU, och den svenska årsredovisningslagen. Moderbolagets redovisning har upprättats enligt årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2, Redovisning för juridiska personer.

Koncernen använder sig av samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder såsom de har beskrivits i årsredovisningen för 2016. Nya och ändrade standarder som trätt i kraft från och med 2017 har inte haft någon väsentlig effekt på koncernen.

Moberg Pharma har genomfört en analys av effekterna av den nya IFRS-standard för intäktsredovisning, IFRS 15, samt IFRS 9 för finansiella instrument, som trädde i kraft den 1 januari 2018.

IFRS 15 - Standarden reglerar intäktsredovisning samt upplysningskrav avseende kommersiella avtal (kontrakt) med kunder där leverans av varor / tjänster delas upp i separat identifierbara prestationsåtaganden som redovisas oberoende. Ett projekt har genomförts där följande områden har undersökts, rörliga och fasta rabatter, förväntade returer, genomlysning av avtal samt när uppfyllande av prestationsåtaganden har skett. Sammanfattningsvis är slutsatsen att den nya standarden inte kommer att ha någon väsentlig inverkan på Moberg Pharmas intäktsredovisning och implementeringen av den nya standarden medför ingen omräkning av tidigare perioder då effekterna inte är väsentliga.

IFRS 9 - Den nya standarden avseende finansiella instrument som ersätter IAS 39. Ett projekt har genomförts utifrån följande områden; klassificering, värdering och dokumentering av finansiella skulder och tillgångar, anpassning av dokumentation för säkringsredovisning till det nya regelverket samt beräkning av effekter vid övergången till en ny modell för redovisning av förväntade kreditförluster. Sammanfattningsvis är slutsatsen att den nya standarden inte kommer att ha någon väsentlig inverkan på Moberg Pharmas redovisning och implementeringen av den nya standarden medför ingen omräkning av tidigare perioder då effekterna inte är väsentliga.

IFRS 16 Leasing kommer att träda i kraft 1 januari 2019, bolaget förväntar sig inte att den nya standarden kommer att ha någon väsentlig påverkan på Moberg Pharma.

Belopp anges i svenska kronor, avrundade till närmaste tusental om inget annat anges. Avrundningar till tusentals kronor kan innebära att beloppen inte stämmer om de summeras. MSEK är en förkortning för miljoner SEK. Belopp och siffror inom parentes avser jämförelsesiffror för motsvarande period förra året.

SEGMENTRAPPORTERING

Moberg Pharmas verksamhet omfattar endast en verksamhetsgren; att kommersialisera och utveckla medicinska produkter. Koncernens rapport över totalresultat och rapport över finansiell ställning i sin helhet utgör därför ett rörelsesegment.

NÄRSTÅENDETRANSAKTIONER

Inga väsentliga förändringar har skett i natur och omfattning avseende transaktioner med närstående i jämförelse med upplysning i årsredovisningen.

FINANSIELLA INSTRUMENT

Med undantag för obligationslånet motsvarar verkliga värden på finansiella instrument approximativt bokförda värden per 31 december 2017. Obligationslånets verkliga värde, enligt nivå 2 i värderingshierarkin, uppgick till ca 621 MSEK (baserat på likvidhandelspris) per 31 december 2017 medan bokfört värde var 591,8 MSEK. Tilläggsköpeskilling värderas enligt nivå 3 i värderingshierarkin och uppgick till ca 15 MSEK per 31 december 2017.



INFORMATION OCH KOMMANDE INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Denna information är sådan information som Moberg Pharma AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden.

Delårsrapport för januari – mars 2018	8 maj 2018
Delårsrapport för januari – juni 2018	7 augusti 2018
Delårsrapport för januari – september 2018	6 november 2018

Årsstämma för Moberg Pharma kommer att hållas den 15 maj 2018 kl. 17.00 i bolagets lokaler. Sista datum för aktieägare att begära att få ärende behandlat på årsstämman är 27 mars 2018. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig senast den 16 april på bolagets hemsida www.mobergpharma.se

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA

Peter Wolpert, verkställande direktör, tel. 08-522 307 00, peter.wolpert@mobergpharma.se
Anna Ljung, CFO, tel. 08-522 307 01, anna.ljung@mobergpharma.se

För ytterligare information om Moberg Pharmas verksamhet hänvisas till bolagets hemsida, www.mobergpharma.se

Denna bokslutskommuniké är inte granskad av bolagets revisorer.

FÖRSÄKRAN

Undertecknade försäkrar att bokslutskommunikén 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.

Bromma, 12 februari 2018

Thomas Eklund s
Styrelseordförande

Sara Brandt
Styrelseledamot

Torbjörn Koivisto
Styrelseledamot

Thomas Thomsen
Styrelseledamot

Geert Cauwenbergh
Styrelseledamot

Mattias Klintemar
Styrelseledamot

Peter Wolpert
VD