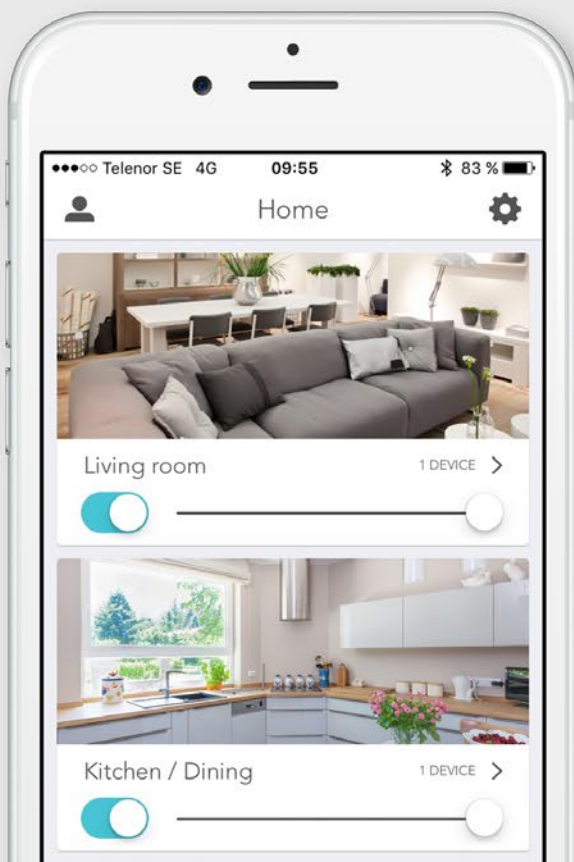


Plejd AB (publ)

DELÅRSRAPPORT KVARTAL 3 2017





Delårsrapport kvartal tre 2017

Juli - Sep 2017 (Tredje kvartalet)

- Nettoomsättningen uppgick till 7 209 (318) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 1 492 (-983) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till 1 000 (-1 148) tkr
- Resultat per aktie uppgick till 0,138 kr

Jan - Sep 2017

- Nettoomsättningen uppgick till 20 356 (1 973) tkr
- Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till 2 141 (-2 691) tkr
- Resultatet före skatt uppgick till 688 (- 3 165) tkr
- Resultat per aktie uppgick till 0,095 kr

(Jämförelsetal inom parantes avser motsvarande period föregående år)

Antalet aktier uppgick till 7 255 200 st vid utgången av perioden.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

- Då Bolagets kunder i första hand är elektriker så påverkade industrisemestern försäljningen negativt under ca 4-6v i kvartal tre.
- Bolaget levererar nya produkten RTR-01.
- Antalet elektriker ökar kraftigt efter semestern med 900 tillagda bara i september, bästa månaden innan var ca 550 tillagda. Totalen uppgår nu till ca 5000 unika kunder / konton som har installerat minst en enhet.
- Antalet installerade produkter har också ökat kraftigt där det i september installerades 60% mer än bästa månaden innan. Tittar man på tillväxten i installationer sedan mars 2017 (6 mån), det var då vi började få bättre lager nivåer så har antalet installationer växt med i snitt 38% månad för månad.
- Bolagets produkter finns nu i ca 9,400 hushåll i 267 av landets 290 kommuner.
- Yachtingen utvecklas enligt plan.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Bolaget inleder samarbete med Sonos för att direkt integrera Bolagets produkter med Sonos serie av smarta högtalare.
- Orderingången ser en kraftig ökning efter semestern och vid ingången av fjärde kvartalet har Bolaget en orderbok om ca 17,600 enheter till ett värde av ca 5,4 mkr.
- Bolaget flyttar kontor, där nya adressen är Göteborgsvägen 52, 431 37, Mölndal.
- Då denna rapport släpps bara några dagar efter kvartalets utgång har inga fler väsentliga händelser inträffat.

VD ord



900% tillväxt in på målranken

Ytterligare ett kanon kvartal, nettoomsättningen ökar med över en faktor 20 mot samma kvartal förra året. Tittar man på jan - sept (9 mån) mot samma period förra året är tillväxten hela 900%.

Det är såklart jättekul att kunna påvisa lönsamhet redan nu, jag vill dock påpeka återigen att kraftig tillväxt är vårt mål och med det kommer investeringar. Den över förväntade försäljningstillväxten gör dock att vi fortfarande har kvar över 20 mkr av det kapital vi tog in under april 2017.

Jag tar detta tillfälle i akt att besvara en del av dom vanligaste frågorna som vi får.

Produktion

Produktionen fortsätter att vara ansträngd då efterfrågan växer i mycket hög takt hela tiden, vi har fortfarande inte hunnit bygga upp ett buffert lager utan allt som produceras åker direkt ut till kunderna. Avsaknaden av buffertlager gör produktionen sårbar för minsta lilla försening. Vi behöver i höst komma upp i 10,000+ enheter per månad för att möta efterfrågan och kunna påbörja byggandet av ett buffertlager.

Efter fortsatta diskussioner med vår produktionspartner Scanfil så har vi kartlagt att kapaciteten inte skall vara ett problem för 2018 men att vi under 2018 behöver börja se över att flytta delar av produktionen till andra fabriker inom Scanfils koncern alternativt bygga ut kapaciteten i nuvarande fabrik. Detta för att ligga steget före ökningarna som väntas

komma 2019 och 2020. Vi för en kontinuerlig dialog med Scanfil för att i god tid förbereda oss för nästa hopp i kapacitet.

Den andra utmaningen i produktionen är prognoser och tillgång på komponenter. Här är det en avvägning mellan att inte beställa för mycket och binda massa kapital i lager samt att inte ligga för lågt och tappa försäljning. Vi har lagt oss i överkant hela tiden, men då efterfrågan växer så snabbt så behöver vi hela tiden revidera prognoserna och varje större hopp innebär ledder.

Vi lägger mycket tid på produktionen och automatiserar mer och mer, med den tillväxten vi har så kommer produktionen att vara en utmaning under en tid framöver. Vi bedömer dock att det inte bör påverka vår tillväxt på längre sikt, men att vi hela tiden måste ligga steget före så långt vi bara kan genom att bevaka tillväxten och fortsätta jobba med att effektivisera och automatisera.

Nya produkter

Vi har 3-4 ytterligare produkter planerade för lansering under 2017, dessa kommer i så fall att komma i slutet på 2017 och kommer inte påverka försäljningen nämnvärt för helåret. Däremot som vi kommunicerat är det viktigt att vi går in i 2018 med en produktportfölj på 6-7 produkter. De produkterna som är planerade för i år ligger alla i slutet av utvecklingsfasen och vi har börjat köpa in komponenter för att kunna sätta igång produktionen så fort som möjligt.

Vi märker också att med en snabbt växande kundbas så kräver det mer test och kvalitetssäkring i utveckling då varje release av både app och produkter snabbt skalar upp och når många kunder.

OEM

Vi blir ständigt uppvaktade av aktörer som är intresserade av att integrera vår teknik i deras produkter. Vi håller just nu på med två mindre pilotprojekt med armaturtillverkare för att påbörja utvärderingen av OEM spåret när det gäller anpassning av teknik, prismodell etc. Det som hindrar oss från att gasa på ytterligare på OEM sidan just nu är brist på resurser då vår egen produktaffär växer i mycket snabb takt och hela organisationen är fokuserad på att leverera mot denna efterfrågan. Vi anser att det är avgörande för ett mindre bolag som vårt att fokusera där tillväxten sker och se till att våra kunder är så nöjda dom bara kan bli. Våra mål med OEM kvarstår där vi under 2017 skall utvärdera spåret för att under 2018 i så fall växla upp omsättningen.

Internationalisering

Vi har påbörjat expansion till Norge och Finland. Vi har bokat in oss på de stora mässorna och påbörjat etablering av säljkontor i respektive land. Vi fortsätter således enligt vår plan att få igång Norge och Finland under 2018. Självklart finns planer på expansion även efter nordens, men vi får återkomma till det längre fram.

Sammanfattning av årets första 3 kvartal

Vi har nått 20 mkr i omsättning vilket med ett kvartal kvar är 900% tillväxt jämfört med samma period 2016. Denna tillväxt har skett med i stort sett bara 2 produkter ute på marknaden, vi kommer växa produktportföljen kraftigt likväl som att börja ta nya marknader. Vi är övertygade om att vi kommer nå god lönsamhet längre fram och fokuserar nu på att öka omsättningen och ta en stark position på marknaden. Framtidsutsikterna kunde inte se mycket bättre ut än dom gör.

Babak Esfahani
VD för Plejd AB (publ)



Utsikter för 2017

Bolaget har som primärt mål för 2017 att växa i nettoomsättning och ta viktiga marknadsandelar. Vidare har Bolaget som mål att lansera ytterligare ca fyra produkter under året och bygga ett än mer konkurrenskraftigt erbjudande.

Bolaget lämnar inga prognoser.

Finansiella mål

Bolaget har närmaste tre åren kraftig tillväxt som främsta mål. Styrelsen och ledningen är övertygad om att vi skapar störst värde för våra aktieägare genom att initialt fokusera på att så snabbt som möjligt ta marknadsandelar genom en aggressiv tillväxtplan.

Affärsområdet Yachting har enligt plan en fortsatt målsättning att 2017 nå positivt kassaflöde om ca 1-2 mkr i fritt årligt kassaflöde.

Likviditet och finansiering

- Likviditet vid periodens utgång var 19 078 (7 099) tkr.
- Räntebärande skulder uppgick vid periodens utgång till 1 633 (1 733) tkr.

Redovisningsprinciper

Företaget redovisar enligt regelverket K3 vilket är oförändrat mot föregående år.

Revisors utlåtande angående delårsrapporten

Rapporten har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Nästa rapport

Bokslutskommuniké (2018-02-28)

För ytterligare information

Babak Esfahani, VD
E-post: babak.esfahani@plejd.com
Telefon: 0735-32 23 91

Om bolaget

Plejd är ett innovativt svenskt teknikbolag som utvecklar produkter och tjänster för smart belysning och hemautomation. Bolaget vitaliserar belysningsmarknaden genom att ligga i framkant i den teknikutveckling som populärt brukar kallas för Internet of Things.

Resultatrapport

| ALLA BELOPP I TKR | TREDJE KVARTALET | | 9 MÅNADER | |
|-----------------------------------|------------------|----------------|----------------|-----------------|
| | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 |
| Rörelsens intäkter | | | | |
| Nettoomsättning | 7 209 | 318 | 20 356 | 1 973 |
| Aktiverat arbete för egen räkning | 1 854 | 2 509 | 5 244 | 5 969 |
| Övriga rörelseintäkter | 0 | 14 | 43 | 23 |
| Summa rörelsens intäkter | 9 063 | 2 841 | 25 643 | 7 965 |
| Rörelsens kostnader | | | | |
| Råvaror och förnödenheter | - 4 329 | - 459 | - 10 548 | - 1 163 |
| Övriga externa kostnader | - 1 082 | - 1 796 | - 6 299 | - 6 572 |
| Personalkostnader | - 2 160 | - 1 568 | - 6 590 | - 2 919 |
| Avskrivningar | - 472 | - 141 | - 1 371 | - 393 |
| Övriga rörelsekostnader | -0 | - 1 | - 65 | -2 |
| Finansiella poster | - 20 | - 23 | - 82 | -81 |
| Summa rörelsens kostnader | - 8 063 | - 3 988 | -24 955 | - 11 130 |
| PERIODENS RESULTAT | 1 000 | - 1 148 | 688 | - 3 165 |

Balansrapport

| ALLA BELOPP I TKR | 2017-09-30 | 2017-06-30 | 2016-12-31 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| TILLGÅNGAR | | | |
| Anläggningstillgångar | | | |
| Immateriella anläggningstillgångar | 16 753 | 15 367 | 12 759 |
| Materialla anläggningstillgångar | 127 | 94 | - |
| Finansiella anläggningstillgångar | 50 | 50 | 101 |
| Summa anläggningstillgångar | 16 930 | 15 511 | 12 860 |
| Omsättningstillgångar | | | |
| Kortfristiga fordringar | 7 594 | 5 008 | 3 295 |
| Kassa och bank | 19 078 | 22 358 | 5 639 |
| Summa omsättningstillgångar | 26 672 | 27 366 | 8 934 |
| SUMMA TILLGÅNGAR | 43 602 | 42 877 | 21 794 |
| EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER | | | |
| Eget kapital | 38 233 | 37 375 | 14 708 |
| Långfristiga skulder | 1 576 | 1 576 | 1 576 |
| Kortfristiga skulder | 3 793 | 3 926 | 5 510 |
| SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER | 43 602 | 42 877 | 21 794 |

Plejd

PLEJD AB (PUBL)

Göteborgsvägen 52
431 37 Mölndal

Tel: 010-207 89 01
info@plejd.com
www.plejd.com