

DELÅRSRAPPORT

januari–september 2026

truecaller

Delårsrapporten avser koncernen i vilken Truecaller AB (publ) (559278–2774) är moderbolag, och som i rapporten benämns Truecaller.

Delårsrapport januari – september 2026

juli-september 2026 (Q3)

Jämförelsesiffror avser juli-september 2025

- **Nettoomsättningen** minskade med 1 procent och uppgick till 464,0 (467,9) miljoner kronor. I fasta valutor ökade nettoomsättningen med cirka 3 procent.
- **EBITDA exklusive poster av engångskaraktär** minskade med 9 procent till 148,5 (162,5) miljoner kronor, motsvarande en EBITDA-marginal om 32,0 (34,7) procent. I fast valuta var minskningen cirka 5 procent. Poster av engångskaraktär avser rådgivarkostnader om cirka 18,3 miljoner kronor vid förvärvet av text+.
- **EBITDA** minskade med 20 procent till 130,2 (162,5) miljoner kronor vilket motsvarar en EBITDA-marginal om 28,1 (34,7) procent. I fast valuta var minskningen cirka 16 procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till -22,6 (108,5) miljoner kronor inklusive en reservering om 92,0 miljoner kronor avseende skattetvist i Indien.
- **Resultat per aktie** uppgick till -0,07 (0,32) kr före utspädning och -0,07 (0,32) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare (exklusive iOS)** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 34,5 miljoner till 476,2 (441,7) miljoner.
- **Omsättningen** minskade med 8 procent i Indien, men ökade med 1 procent i Mellanöstern och Afrika och ökade med 27 procent i övriga världen.

januari-september 2026

Jämförelsesiffror avser januari-september 2025

- **Nettoomsättningen** minskade med 17 procent och uppgick till 1 218,9 (1 461,3) miljoner kronor. I fasta valutor var minskningen cirka 9 procent.
- **EBITDA exklusive poster av engångskaraktär** minskade med 38 procent till 300,7 (484,4) miljoner kronor, motsvarande en EBITDA-marginal om 24,7 (33,1) procent. I fast valuta var minskningen cirka 30 procent.
- **EBITDA** minskade med 42 procent och uppgick till 282,5 (484,4) miljoner kronor vilket motsvarar en EBITDA-marginal om 23,2 (33,1) procent. I fasta valutor var minskningen cirka 34 procent.
- **Resultat efter skatt** uppgick till 61,5 (328,2) miljoner kronor inklusive en reservering om 92,0 miljoner kronor avseende skattetvist i Indien
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,19 (0,96) kr före utspädning och 0,19 (0,96) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare (exklusive iOS)** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 43 miljoner till 470,1 (426,7) miljoner.
- **Omsättningen** minskade med 27 procent i Indien, med 2 procent i Mellanöstern och Afrika men ökade med 20 procent i övriga världen.

FINANSIELLA NYCKELTAL

Koncernen, miljoner kronor (om inte annat anges)	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Nettoomsättning	464,0	467,9	1 218,9	1 461,3	1 912,2
Bruttoresultat	331,0	354,3	868,5	1 121,9	1 443,1
Bruttomarginal (%)	71,3%	75,7%	71,3%	76,8%	75,5%
EBITDA exkl. poster av engångskaraktär	148,5	162,5	300,7	484,4	587,3
EBITDA-marginal (%) exkl. engångsposter	32,0%	34,7%	24,7%	33,1%	30,7%
EBITDA	130,2	162,5	282,5	484,4	587,3
EBITDA-marginal (%)	28,1%	34,7%	23,2%	33,1%	30,7%
Rörelseresultat (EBIT)	113,6	145,9	232,9	436,5	523,0
Rörelsemarginal (%)	24,5%	31,2%	19,1%	29,9%	27,3%
Resultat efter finansiella poster	109,3	148,4	242,3	455,3	549,1
Resultatet efter skatt	-22,6	108,5	61,5	328,2	388,6
Resultat per aktie före utspädning (kr)	-0,07	0,32	0,19	0,96	1,13
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	-0,07	0,32	0,19	0,96	1,13
Eget kapital	710,7	1 237,6	710,7	1 237,6	1 251,0
Balansomslutning	2 180,0	1 703,1	2 180,0	1 703,1	1 633,1
Soliditet (%)	32,6%	72,7%	32,6%	72,7%	76,6%
Antal anställda vid periodens slut	366	454	366	454	471

Väsentliga händelser under kvartalet

- **Annonsintäkterna uppgick till 246 miljoner kronor, en ökning med 23 procent jämfört med föregående kvartal och en minskning med 12 procent jämfört med tredje kvartalet föregående år i konstant valuta.**
- **Premiumintäkterna uppgick till 127 miljoner kronor, en ökning med 7 procent jämfört med föregående kvartal och en ökning med 32 procent i konstant valuta jämfört med samma period föregående år.**
- **Intäkterna för Truecaller for Business (TfB) uppgick till 85 miljoner kronor, en ökning med 15 procent jämfört med föregående kvartal och en ökning med 14 procent jämfört med tredje kvartalet föregående år i konstant valuta.**
- **Truecaller slutförde den 10 september förvärvet av USA-baserade text+.** text+ är ett USA-baserat mjukvarubolag som erbjuder ett flexibelt och kostnadseffektivt alternativ till traditionella mobiloperatörer. Förvärvet stärker Truecallers närvaro i USA och för bolaget närmare att vara en heltäckande kommunikationsplattform genom att bredda erbjudandet med kompletterande tjänster såsom andranummer och VoIP. Köpeskillingen uppgick till 15,7 MUSD (motsvarande 151,6 miljoner kronor) på skuldfri basis och finansierades med egna medel.
- **Fortsatta återköp.** Under kvartalet återköpte Truecaller 19,5 miljoner B-aktier. Vid periodens utgång innehade Truecaller cirka 7,2 miljoner B-aktier och 2,1 miljoner C-aktier.
- **Minskning av aktiekapitalet (makulering av aktier**). Den 10 september beslutade en extra bolagsstämma att makulera knappt 24,2 miljoner återköpta B-aktier, vilket motsvarar drygt 7 procent av bolagets utestående aktiekapital.

Väsentliga händelser efter periodens slut (se även not 10)

- **Indiskt internprissättningsbeslut (transfer pricing order).** Truecaller har mottagit sitt första formella beslut om internprissättning i Indien avseende det indiska räkenskapsåret 2022/2023. Bolaget anser att anspråken saknar grund, bestrider beslutet och inleder både ett svensk-indiskt förfarande för ömsesidig överenskommelse (MAP) samt en överklagandeprocess i Indien. Den potentiella nettoskatteeffekten för samtliga granskade år uppskattas till cirka 550 miljoner kronor efter avräkning för svensk utländsk skattenedsättning. **Truecaller har gjort en avsättning på 92 miljoner kronor i kvartalet (vilket påverkar resultatet) avseende skattetvisten för alla reviderade år.** Med cirka 1,3 miljarder kronor i likvida medel, samt outnyttjade kreditfaciliteter, bedömer Truecaller att bolaget har tillräcklig kapacitet för att möta de förväntade kraven på bankgarantier (upp till 900 miljoner kronor) utan att det påverkar den löpande verksamheten.



VD-ORD – TREDJE KVARTALET 2026

Återgång till tillväxt efter en framgångsrik omställning

Efter ett utmanande år har jag det stora nöjet att rapportera att det tredje kvartalet markerar en stark sekventiell återhämtning i alla våra intäktsströmmar, vilket signalerar en återgång till tillväxt. Vårt konsekventa fokus på att skifta vår intäktsmix mot återkommande intäkter ger tydliga resultat, samtidigt som vår annonsaffär har förbättrats avsevärt till följd av vår framgångsrika omställning av verksamheten.

Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 464,0 miljoner kronor, vilket motsvarar en sekventiell tillväxt på 18 procent jämfört med det andra kvartalet, och en ökning med 3 procent i konstanta valutor på årsbasis. Understödd av en disciplinerad kostnadskontroll återvände vår underliggande lönsamhet till en sund nivå, vilket resulterade i en EBITDA exklusive jämförelsestörande poster på 148,5 miljoner kronor, motsvarande en EBITDA-marginal på 32,0 procent. Även om dessa resultat är mycket uppmuntrande är vi fast övertygade om att det fortfarande finns mer att hämta från de strukturella förbättringar vi har gjort under året.

Både vår annonsverksamhet och Truecaller for Business (TfB) gjorde väsentliga comebacker på kvartalsbasis. Inom annonsering (Ads) drev vi på utrullningen av vår egenutvecklade annonsteknikinfrastruktur (ad tech) och såg en progressiv intäktsstabilisering under kvartalet, vilket kulminerade i att annonsintäkterna återgick till en positiv, om än blygsam, tillväxt på årsbasis i september. Jämfört med det andra kvartalet ökade annonsintäkterna med 23 procent.

Efter vårt skifte till en flerpartnermodell är meddelandevolymerna för Business Messaging nu strukturellt högre än vid samma tidpunkt förra året, medan vårt kärnerbjudande Verified Business fortsätter sin stabila utveckling. Nettoomsättningen för TfB växte med 15 procent jämfört med det andra kvartalet och är tillbaka till tillväxt på årsbasis.

Vår prenumerationsaffär för konsumenter (Premium) levererar robust tillväxt, med intäkter som ökade med 32 procent på årsbasis. Detta är ett område med fortsatt fokus för oss.

Under kvartalet slutförde vi förvärvet av text+, en abonnemangsdriven kommunikationsplattform i USA med cirka 1,5 miljoner månatliga aktiva användare. Förvärvet stärker vår koncerns produkterbjudande och lägger grunden för att accelerera tillväxten på den amerikanska marknaden. text+ marknadsförs nu inuti Truecaller, och ytterligare integrationer i båda riktningarna pågår. Över tid ser vi att text+ utökar Truecallers skydd till vardagliga samtal och meddelanden i USA, såväl som i andra regioner.

Under det tredje kvartalet upplevde vi en dämpad användartillväxt, främst driven av en global minskning av smartphoneförsäljningen tillsammans med vissa produktkvalitetsproblem på vår plattform. Globala smartphoneleveranser har sjunkit med 20–22 procent bara under det tredje kvartalet, till den lägsta nivån på över ett decennium. Inom vårt eget initiativ för förhandsinstallationer i enheter ser vi en liknande trend där mobiltillverkare (OEMs) har förhandsinstallerat Truecaller i mindre utsträckning under de senaste kvartalen på grund av bristen på enhetsleveranser. Medan produktkvalitetsproblemen hanteras med högsta prioritet, förväntar vi oss att dessa externa tillväxtutmaningar kommer att fortsätta i många regioner på kort sikt, då stigande komponentpriser för minne gör smartphones dyrare. Denna inbromsning förväntas bli mer märkbar på mycket priskänsliga marknader med hög marknadspenetration, såsom Indien, Nigeria och Egypten, där en större del av Truecallers tillväxt kommer från förstagångsanvändare av mobiltelefoner. På flera marknader i Afrika, Sydostasien samt Syd- och Latinamerika, som har en lägre Truecaller-penetration, fortsätter vi dock att se en hälsosam tillväxt eftersom vi har stort utrymme att växa bland befintliga smartphoneanvändare.

Även om denna kortsiktiga motvind påverkar användartillväxten, förväntar vi oss inte att se samma trend i vår finansiella utveckling.

Vi är trygga i vår förmåga att öka den genomsnittliga intäkten per användare (ARPU) genom de nya produktförbättringar, premiumtjänster, digitala förbrukningsvaror, text+-expansionen och B2B-produkter som just nu rullas ut på olika marknader. Framöver kommer vi att fortsätta introducera nya sätt att monetarisera vår globala användarbas, samtidigt som vi fullt ut utnyttjar de omfattande datasignaler vi har tillgång till för att låsa upp ytterligare värde.

”Vi är trygga i vår förmåga att öka den genomsnittliga intäkten per användare (ARPU) genom de nya produktförbättringar, premiumtjänster, digitala förbrukningsvaror, text+-expansionen och B2B-produkter som just nu rullas ut på olika marknader.

Truecaller går in i årets slutspurt med ett starkare produkterbjudande, en optimerad annonsmatris och expanderande global affär. Jag tackar vårt globala team, våra användare och aktieägare för deras fortsatta förtroende när vi bygger en säkrare och mer pålitlig kommunikationsmiljö över hela världen. Det här året har varit tufft för oss alla, men jag tror att vi har kommit ut ur det starkare än vi var 2025. Vi fortsätter att tro att vi har mycket mer att erbjuda mobilanvändare globalt och vi är entusiastiska över allt vi bygger inför 2027 och framåt.

Rishit Jhunjhunwala, VD Truecaller

Truecaller i sammandrag

Kvartalsöversikt finansiella data

FINANSIELLA NYCKELTAL

Koncernen, miljoner kronor (om inte annat anges)	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Nettoomsättning	464,0	467,9	1 218,9	1 461,3	1 912,2
Bruttoresultat	331,0	354,3	868,5	1 121,9	1 443,1
Bruttomarginal (%)	71,3%	75,7%	71,3%	76,8%	75,5%
EBITDA exkl. poster av engångskaraktär	148,5	162,5	300,7	484,4	587,3
EBITDA-marginal (%) exkl. engångsposter	32,0%	34,7%	24,7%	33,1%	30,7%
EBITDA	130,2	162,5	282,5	484,4	587,3
EBITDA-marginal (%)	28,1%	34,7%	23,2%	33,1%	30,7%
Rörelseresultat (EBIT)	113,6	145,9	232,9	436,5	523,0
Rörelsemarginal (%)	24,5%	31,2%	19,1%	29,9%	27,3%
Resultat efter finansiella poster	109,3	148,4	242,3	455,3	549,1
Resultatet efter skatt	-22,6	108,5	61,5	328,2	388,6
Resultat per aktie före utspädning (kr)	-0,07	0,32	0,19	0,96	1,13
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	-0,07	0,32	0,19	0,96	1,13
Eget kapital	710,7	1 237,6	710,7	1 237,6	1 251,0
Balansomslutning	2 180,0	1 703,1	2 180,0	1 703,1	1 633,1
Soliditet (%)	32,6%	72,7%	32,6%	72,7%	76,6%
Antal anställda vid periodens slut	366	454	366	454	471

OPERATIVA NYCKELTAL

Juli- september 2026	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU) exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	476,2	340,7	101,7	33,7
Antal aktiva användare per dag (DAU), exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	411,1	301,0	81,9	28,2
Annonsintäkter per DAU, exklusive iOS	0,60	0,59	0,48	1,00
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (kronor per månad)	10,41	6,77	8,87	17,14

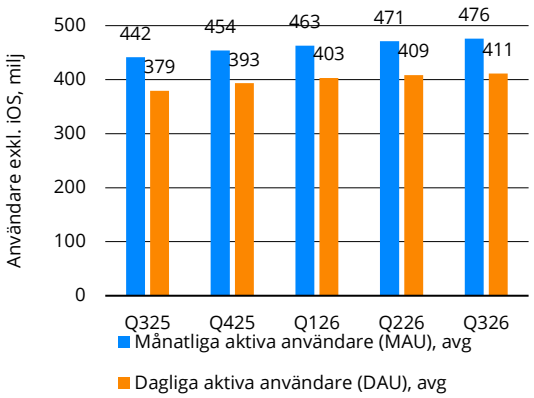
Juli- september 2025	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU) exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	441,7	318,9	90,0	32,8
Antal aktiva användare per dag (DAU), exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	379,3	281,1	72,2	26,0
Annonsintäkter per DAU, exklusive iOS	0,77	0,75	0,71	1,13
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (kronor per månad)	10,04	7,07	8,18	16,03

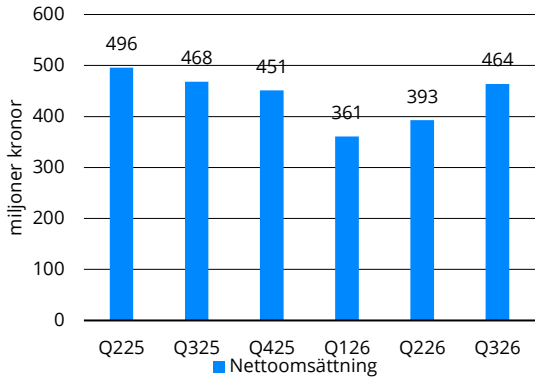
Januari- september 2026	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU) exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	470,1	337,8	99,2	33,2
Antal aktiva användare per dag (DAU), exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	407,6	299,9	80,1	27,6
Annonsintäkter per DAU, exklusive iOS	1,55	1,47	1,45	2,68
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (kronor per månad)	10,01	6,55	8,64	16,56

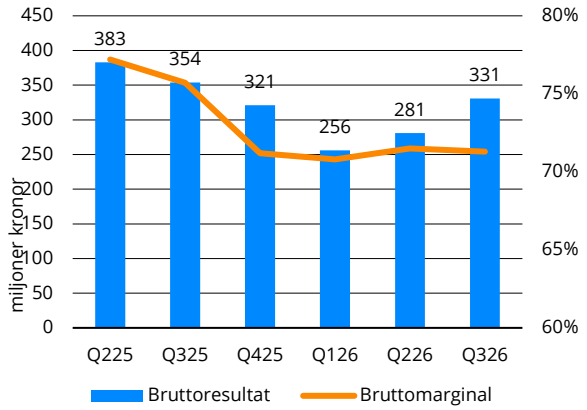
Januari- september 2025	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU) exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	426,7	308,2	86,3	32,2
Antal aktiva användare per dag (DAU), exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	367,2	272,5	69,6	25,1
Annonsintäkter per DAU, exklusive iOS	2,60	2,62	2,21	3,49
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (kronor per månad)	9,97	7,11	8,03	15,99

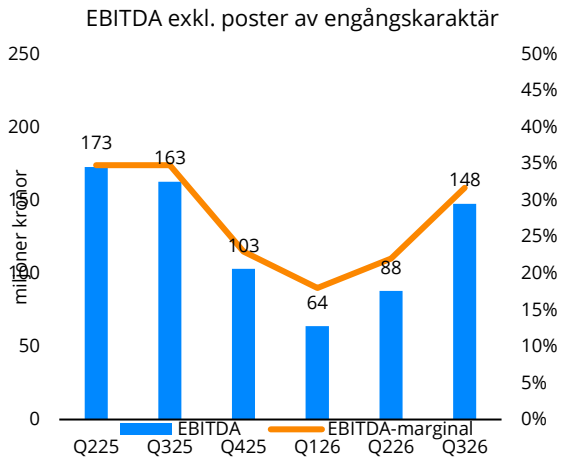
Januari-december 2025	Totalt	Indien	Mellanöstern & Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU) exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	433,6	313,1	88,2	32,3
Antal aktiva användare per dag (DAU), exklusive iOS, kvartalsgenomsnitt (miljoner)	373,7	277,0	71,2	25,5
Annonsintäkter per DAU, exklusive iOS	3,24	3,19	2,91	4,66
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (kronor per månad)	9,96	7,06	8,09	15,99

Finansiella trender









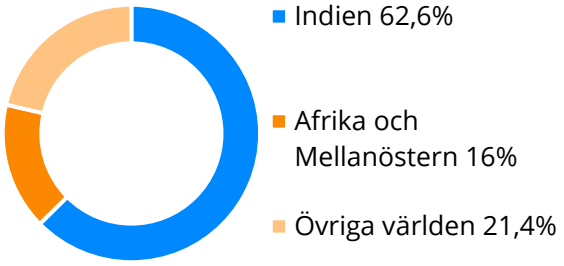
Finansiell utveckling

Tredje kvartalet 2026 (juli-september)

Intäkter
Totala intäkter under kvartalet minskade med 2 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år och uppgick till 469,3 (476,7) miljoner kronor. Valutaeffekter hade en negativ inverkan på intäkterna under kvartalet. I konstanta valutor uppskattas intäkterna ha ökat med 2 procent, se Valutaexponering nedan. Övriga rörelseintäkter uppgick till 5,3 (8,8) miljoner kronor.

Nettoomsättningen uppgick till 464,0 (467,9) miljoner kronor under kvartalet, vilket är en minskning med 1 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år. I konstanta valutor uppskattas nettoomsättningen ha ökat med 3 procent.

Nettoomsättningens fördelning per region
Nettoomsättningen minskade med 8 procent i Indien till 290,5 (315,9) miljoner kronor, ökade med 1 procent i Mellanöstern och Afrika (MEA) till 74,4 (73,8) miljoner kronor samt ökade med 27 procent i övriga världen (RoW) till 99,1 (78,3) miljoner kronor. Omsättningstillväxten i samtliga rapporterade regioner påverkades negativt av den stärkta svenska kronan (SEK).



Nettoomsättningens fördelning per tjänst
Annonsintäkterna minskade med 15 procent till 245,6 (290,2) miljoner kronor. I konstanta valutor uppskattas annonsintäkterna ha minskat med 12 procent.

Annonsintäkten per daglig aktiv användare (DAU), exklusive iOS, minskade till 0,60 (0,77) kronor och minskade med 19 procent i konstanta valutor, men ökade jämfört med föregående kvartal.

Annonsintäkterna minskade jämfört med föregående år, men ökade jämfört med föregående kvartal i samtliga regioner.

Genomsnittspriserna för Truecallers annonsprodukter (CPM) ökade jämfört med motsvarande period föregående år. Antalet intäktsgenererande annonsvisningar (impressions) minskade jämfört med föregående år eftersom Truecaller reducerade vissa annonsplaceringar som en del av sin långsiktiga produktstrategi, där annonskvalitet prioriterades framför volym.

Den direkta annonsförsäljningen fortsatte att utvecklas positivt jämfört med motsvarande period föregående år.

Premiumintäkterna ökade med 32 procent till 127,1 (96,4) miljoner kronor. I konstanta valutor uppgick tillväxten för prenumerationsintäkterna till 32 procent. Premiumintäkterna fortsätter att växa stadigt, drivet av ett alltmer övertygande produkterbjudande med fler premiumfunktioner i kombination med mer riktad marknadsföring av prenumerationstjänsten. Det genomsnittliga antalet betalande prenumeranter ökade med 23 procent jämfört med föregående år till 4,06 (3,30) miljoner. Konverteringsgraden till betalande användare fortsatte att förbättras och uppgick till i genomsnitt 0,80% (0,69%) under kvartalet. Den genomsnittliga intäkten per betalande användare (ARPU) ökade och uppgick till 10,41 (10,04) kronor. Intäkterna från iOS stod för cirka 47 procent (47 %) av de totala Premiumintäkterna. Det genomsnittliga antalet iOS-prenumeranter ökade med 26 procent jämfört med föregående år, medan Android-prenumeranterna ökade med 22 procent. Konverteringsgraden på iOS uppgick till 4,30 procent (3,36%). Premiumintäkterna fortsatte att växa i samtliga regioner, med starkast tillväxt i Mellanöstern och Afrika (MEA) samt övriga världen (RoW).

Intäkterna för Truecaller for Business ökade med 6 procent till 85,1 (79,9) miljoner kronor. I konstanta valutor ökade intäkterna med 14 procent. Verified Business ökade sina intäkter medan Business Messaging-intäkterna minskade jämfört med föregående år, men ökade väsentligt jämfört med det andra kvartalet 2026 i takt med att volymerna från den tidigare exklusiva partnern och nya partners skalades upp. Intäkterna från andra företagsprodukter, inklusive SDK-erbjudandet och riskprodukter, ökade. Inom Verified Business ökade de årliga återkommande intäkterna (ARR) med 3 procent till 257,4 (250,6) miljoner kronor. I konstanta valutor växte ARR med cirka 8 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Truecallers företagsprodukter fortsätter att ha stark kundlojalitet, vilket historiskt sett har lett till låg kundomsättning (churn). Den genomsnittliga intäktsomsättningen (revenue churn) uppgick till 2,7 procent (2,7 %) under kvartalet.

Konkurrens med Truecallers kärnerbjudande inom verifierade företagstjänster (Verified Business), särskilt från Business CNAP-lösningar i Indien, har påverkat tillväxttakten för Truecaller for Business. Truecaller möter detta genom att utöka sin portfölj med komplementära produkter och tjänster som skapar ytterligare värde för företagskunder.

Övriga intäkter inkluderade i nettoomsättningen uppgick till 6,2 (1,4) miljoner kronor, varav nettoomsättningen från det förvärvade bolaget text+ uppgick till cirka 4 miljoner kronor sedan förvärvsdatumet den 10 september.

Bruttoresultat
Bruttoresultatet minskade med 7 procent till 331,0 (354,3) miljoner kronor jämfört med motsvarande period föregående år. I konstanta valutor beräknas minskningen till 4 procent. Bruttomarginalen uppgick till 71,3 procent (75,7 %). Den lägre bruttomarginalen jämfört med motsvarande period föregående år berodde främst på ökade serverkostnader till följd av implementeringen av Truecallers nya annonsinfrastruktur, samt något högre verifieringskostnader för nya användare. Bruttomarginalen påverkades även i viss mån negativt av att Truecaller, jämfört med det tredje kvartalet 2025, nu kan kvantifiera provisioner till ett större antal mindre annonspartners och partners inom Truecaller for Business. Som ett resultat av detta redovisas de relaterade intäkterna brutto, medan partnerprovisioner redovisas som kostnad för sålda varor (eller tjänster/kostnad för försäljning). Detta ökar både intäkterna och kostnaden för sålda varor, vilket minskar bruttomarginalen, men har ingen inverkan på rörelseresultatet.

Rörelseresultat
EBITDA exklusive poster av engångskaraktär minskade med 9 procent till 148,5 (162,6) miljoner kronor med en EBITDA-marginal på 32,0 procent (34,7). I fasta valutor minskade EBITDA med cirka 6 procent jämfört med samma period föregående år. Engångsposter under kvartalet består av rådgivningskostnader för förvärvet av Text+ uppgående till 18,3 miljoner kronor.

EBITDA minskade med 20 procent till 130,2 (162,6) miljoner kronor, med en EBITDA-marginal på 28,1 procent (34,7%). I fasta valutor minskade EBITDA med cirka 17 procent jämfört med samma period föregående år.

Rörelseresultatet exklusive poster av engångskaraktär (EBIT) minskade med 10 procent till 131,8 (145,9) miljoner kronor, motsvarande en rörelsemarginal på 28,4 procent (31,2%).

Rörelseresultatet (EBIT) minskade med 22 procent till 113,6 (145,9) miljoner kronor, motsvarande en rörelsemarginal på 24,5 procent (31,2%).

Personalkostnaderna exklusive incitamentprogram minskade med 18 procent och uppgick till 72,3 (88,3) miljoner kronor. Minskningarna beror på en större personalneddragning som genomfördes under första halvåret 2026.

Personalkostnaderna inklusive incitamentskostnader minskade med 12 procent till 98,4 (111,9) miljoner kronor.

Koncernens långsiktiga incitamentprogram resulterade i en lönerelaterad kostnad om 21,5 (38,0) miljoner kronor med motsvarande ökning i eget kapital, samt sociala avgifter om 4,6 (-14,4) miljoner kronor som redovisats som en avsättning i balansräkningen.

Kostnaderna för incitamentprogrammen består av avsättningar för uppskattade sociala avgifter när personaloptioner eller RSU:er utnyttjas av svenska anställda, samt en redovisningsmässig kostnad för den potentiella utspädning som uppstår genom aktieoptioner och RSU:er. Endast de sociala avgifterna påverkar kassaflödet – och endast om och när optioner eller RSU:er löses in. De sociala avgifterna påverkas av aktiekursen vid varje bokslutsdatum och kan därmed uppgå till högre belopp vid en positiv aktiekursutveckling, vilket kan skapa volatilitet i resultaträkningen. Se ytterligare information i not 5.

Övriga externa kostnader exklusive engångsposterna som avser förvärvskostnaderna relaterade till text+ ökade med 1 procent till 89,5 (88,6) miljoner kronor jämfört med samma period föregående år.

Periodens resultat och resultat per aktie
Resultatet före skatt minskade med 26 procent till 109,3 (148,4) miljoner kronor. Exklusive engångskostnader relaterat till förvärvet av text+ var minskningen 14 procent.

Periodens resultat efter skatt uppgick till -22,6 (108,5) miljoner kronor. Finansiella nettointäkter uppgick till -4,3 (2,6) miljoner kronor.

Den totala skattekostnaden uppgick till 131,9 (39,9) miljoner kronor. I denna skattekostnad ingår en avsättning på 92 miljoner kronor för den pågående internprissättningsgranskningen och skatterevisionen som utförs av de indiska skattemyndigheterna. Det totala potentiella bruttoskattekravet (inklusive ränta) från dessa myndigheter uppskattas till cirka 900 miljoner kronor.

I början av det fjärde kvartalet mottog Truecaller det första formella internprissättningsbeslutet, avseende det indiska räkenskapsåret 2022/2023 (FY 22/23), gällande allokeringen av Truecallers intäkter mellan koncernbolag. Truecaller hävdar bestämt att alla anspråk är ogrundade, eftersom bolagets internprissättningspolicy följer marknadsmässiga principer (arm's length principles) som verifierats av externa experter. Truecaller kommer att överklaga alla krav från de indiska skattemyndigheterna och även initiera ett bilateralt förfarande för ömsesidig överenskommelse (MAP) mellan de svenska och indiska skattemyndigheterna. Bolaget förväntar sig att ett eventuellt slutgiltigt krav i slutändan kommer att regleras genom den bilaterala MAP-processen, och förutser att det slutgiltigt fastställda beloppet, om något, kommer att vara väsentligt lägre än skattemyndighetens ursprungliga påståenden.

Avsättningen speglar en försiktig bedömning av vad bolaget anser vara ett möjligt, men inte nödvändigtvis sannolikt, slutresultat av denna process. Denna bedömning är baserad på Truecallers analys av det ovannämnda internprissättningsbeslutet, extrapolerat till hela den period

som omfattas av den pågående internprissättningsgranskningen och skatterevisionen.

Exklusive denna avsättning uppgick den totala skattekostnaden till 39,9 (39,9) miljoner kronor, vilket motsvarar en effektiv skattesats på 36,5 procent (26,9%) för koncernen.

Den effektiva skattesatsen speglar en kombination av de svenska och indiska bolagsskattesatserna. Koncernens skattesats under kvartalet drevs främst av den indiska bolagsskatten. Rådgivningskostnaden för förvärvet av text+ är inte skattemässigt avdragsgill, vilket ökar koncernens effektiva skattesats så att den överstiger den indiska bolagsskatten. Koncernen implementerar för närvarande vissa förändringar i sin intäkts- och vinstallokering, vilka förväntas gradvis sänka koncernens effektiva skattesats.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till -0,07 (0,32) kronor och efter utspädning till -0,07 (0,32) kronor.

Kassaflöde och finansiell ställning

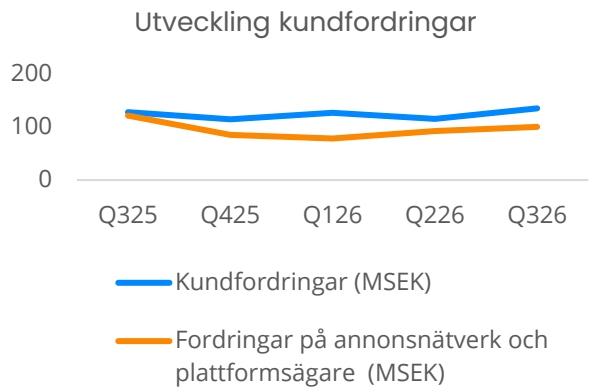
Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 54,1 (26,0) miljoner kronor varav -67,0 (-81,0) miljoner kronor är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -35,7 (–70,4) miljoner kronor är hänförligt till betald inkomstskatt. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -384,4 (16,9) miljoner kronor och inkluderade försäljning av kortfristiga räntefonder om 150,0 (-) miljoner kronor och investering i kortfristiga räntefonder om -400 (-) miljoner kronor samt förvärv av Text+ till en kostnad om -128,8 miljoner kronor. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 478,5 (-77,4) miljoner kronor och inkluderade återköp av egna aktier om -364,6 (-73,3) miljoner kronor och upptaget lån om 850,0 (-) miljoner kronor. Periodens kassaflöde uppgick till 148,3 (-34,5) miljoner kronor.

Vid kvartalets slut hade Truecaller likvida medel som uppgick till 464,8 (395,3) miljoner kronor samt 808,5 (595,1) miljoner kronor placerade i kortfristiga räntefonder. Soliditeten uppgick till 32,6 procent (72,7%).

Truecaller har en revolverande företagskredit om 500,0 miljoner kronor. Per balansdagen hade - (-) miljoner kronor utnyttjats. Den revolverande företagskrediten är tillgänglig fram till 2028.

Koncernens totala tillgångar uppgick per den 30 september 2026 till 2 180,0 (1 703,1) miljoner kronor. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Koncernens totala kundfordringar minskade och uppgick till 234,5 (248,3) miljoner kronor varav 100,0 (120,9) är hänförligt till fordringar på annonsnätverk och plattformsägare. Kundfordringarna minskade även jämfört med föregående kvartal. Betalningsvillkoren för företagets kunder är normalt 30–90 dagar. Truecaller övervakar kundbetalningar noggrant för att säkerställa att förfallna betalningar är så låga som möjligt. Kunder som inte betalar enligt affärsavtalen avslutas. Redovisade men ännu inte realiserade kundkreditförluster i balansräkningen uppgick till 14,8 (9,6) miljoner kronor per balansdagen. Fordringarna på annonsnätverk och plattformsägare är huvudsakligen kopplade till utestående fordringar mot Google.



Investeringar

Den 10 september 2026 slutförde Truecaller det tidigare aviserade förvärvet av det amerikanska företaget text+. text+ är ett USA-baserat kommunikationsbolag som erbjuder ett flexibelt och kostnadseffektivt alternativ till traditionella mobiloperatörer. Förvärvet stärker Truecallers närvaro i USA och tar bolaget närmare målet att bli en heltäckande kommunikationsplattform genom att bredda erbjudandet med kompletterande tjänster såsom extra telefonnummer och röstsamtal över internet (VoIP). Köpeskillingen uppgick till 15,7 MUSD motsvarande 151,6 miljoner kronor.

Under tredje kvartalet 2026 aktiverades 4,2 miljoner kronor (8,7) som internt utvecklade immateriella tillgångar. Truecaller aktiverar vissa utvecklingsinvesteringar där framtida ekonomiska fördelar kan förutsägas med rimlig säkerhet. Majoriteten av koncernens utvecklingsarbete redovisas dock som en direkt kostnad, eftersom de framtida ekonomiska fördelarna av pågående utvecklingsarbete är svåra att förutse.

Valutaexponering

Majoriteten av Truecallers intäkter är denominerade i svenska kronor (SEK) via partners som Google och Apple. Därmed finns det begränsad direkt valutaexponering. Dessa partners fakturerar i sin tur användare av Truecallers tjänster delvis i lokala valutor, vilket medför en indirekt valutaexponering för Truecaller. Truecaller har dock inte fullständig information om valutaexponeringen eller hur valutapåverkan hanteras av partnerna och kan därför för närvarande inte kvantifiera den indirekta valutaexponeringen med precision. Den största valutaexponeringen är hänförlig till INR och USD. En försvagning av SEK mot dessa valutor har en positiv effekt på företagets försäljning och resultat, även om det samtidigt ökar företagets kostnader. Företaget uppskattar att valutakursförändringar hade en negativ påverkan på nettoomsättningen om cirka 17 miljoner kronor under tredje kvartalet 2026 jämfört med motsvarande kvartal 2025.

Detta berodde på en förstärkning av SEK mot INR med 7% jämfört med samma period 2025. Företaget uppskattar också att valutakursförändringar hade en negativ effekt på EBITDA om cirka 6 miljoner kronor vilket motsvarar cirka 0,2 procentenheter på EBITDA-marginalen.

Moderbolaget

Moderbolagets intäkter för kvartalet uppgick till 1,7 (2,5) miljoner kronor vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till -9,8 (-5,9) miljoner kronor. Resultatet efter skatt uppgick till -7,8 (-4,7) miljoner kronor. Likvida medel uppgick per balansdagen till 140,0 (44,1) miljoner kronor. Utöver likvida medel har moderbolaget 435,3 (173,7) miljoner kronor placerade i kortfristiga räntefonder. Inga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 1 (1) person anställd i moderbolaget.

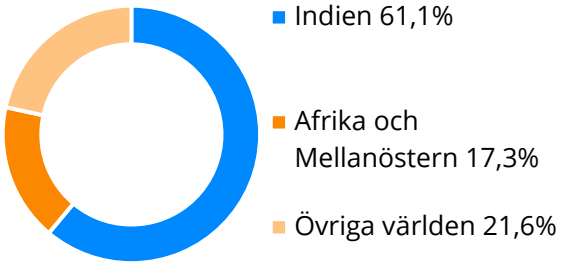
Finansiell utveckling

Januari–september 2026

Totala intäkter minskade med 16 procent jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 1 244,2 (1 489,4) miljoner kronor. Valutaeffekter hade en negativ inverkan på intäkterna under perioden. Minskningen i konstanta valutor uppskattas ha varit 9 procent, se Valutaexponering nedan. Övriga rörelseintäkter uppgick till 25,4 (28,2) miljoner kronor.

Nettoomsättningen uppgick till 1 218,9 (1 461,3) miljoner kronor under perioden, vilket är en minskning med 17 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Minskningen av nettoomsättningen i konstanta valutor uppskattas ha varit 9 procent.

Nettoomsättningens fördelning per region
Nettoomsättningen minskade med 27 procent i Indien till 745.0 (1 025,7) miljoner kronor och med 2 procent i Mellanöstern och Afrika (MEA) till 210.3 (215,6) miljoner kronor, men ökade med 20 procent i övriga världen (RoW) till 264.0 (219,9) miljoner kronor. Omsättningstillväxten i samtliga rapporterade regioner påverkades negativt av den stärkta svenska kronan (SEK).



Nettoomsättningens fördelning per tjänst
Annonsintäkterna minskade med 34 procent till 633,2 (955,2) miljoner kronor. I konstanta valutor uppskattas annonsintäkterna ha minskat med 27 procent.

Annonsintäkten per daglig aktiv användare (DAU), exklusive iOS, minskade till 1,55 (2,60) kronor och minskade med 35 procent i konstanta valutor.

Truecaller fortsätter att exekvera på sin långsiktiga strategi att diversifiera annonsintäkterna över både kanaler och geografier, samtidigt som värdet som genereras från bolagets annonsutrymme (inventory) ökar.

Premiumintäkterna ökade med 35 procent till 358,0 (265,5) miljoner kronor. I konstanta valutor uppgick tillväxten för prenumerationsintäkterna till 41 procent. Den starkaste relativa intäktstillväxten noterades på iOS. Premiumintäkterna fortsätter att växa stadigt, drivet av ett förbättrat erbjudande med ytterligare funktioner som lanserats under perioden, i kombination med mer riktad marknadsföring av Premiumtjänsten. Det genomsnittliga antalet betalande prenumeranter ökade med 32 procent jämfört med föregående år till 4,00 (3,02) miljoner. Konverteringsgraden till betalande användare fortsatte att förbättras och uppgick till i genomsnitt 0,80% (0,66%) under perioden. Den genomsnittliga intäkten per användare (ARPU) ökade i konstanta valutor men minskade i SEK och uppgick till 10,01 (9,97) kronor. Intäkterna från iOS stod för cirka 48 procent (45 %) av de totala Premiumintäkterna. Intäkterna fortsatte att växa i samtliga regioner, med starkast tillväxt i Mellanöstern och Afrika (MEA) samt övriga världen (RoW).

Intäkterna för Truecaller for Business minskade med 8 procent till 218,2 (236,7) miljoner kronor. I konstanta valutor uppskattas intäkterna ha ökat med 5 procent. Verified Business-intäkterna ökade i lokala valutor, Business Messaging-intäkterna minskade betydande, medan intäkterna från andra produkter ökade. Inom Verified Business ökade de årliga återkommande intäkterna (ARR) med 3 procent till 257,4 (250,6) miljoner kronor. ARR-tillväxten i konstanta valutor uppgick till cirka 8 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Truecallers företagstjänster fortsätter att vara högt värderade av kunderna, vilket historiskt sett har lett till låg kundomsättning. Den genomsnittliga intäktsomsättningen (revenue churn) uppgick till cirka 2,7 procent (2,7%) under perioden. Inom Business Messaging minskade antalet skickade meddelanden till 5,4 miljarder, jämfört med 12,8 miljarder under motsvarande period föregående år. Minskningen var ett resultat av förändringen i distributionsmodellen. Volymerna ökade dock betydande under det tredje kvartalet i takt med att den tidigare exklusiva partnern återvände och nya partner skalade upp sina volymer.

Övriga intäkter inkluderade i nettoomsättningen uppgick till 9,3 (3,8) miljoner kronor.

Bruttoresultat
Bruttoresultatet minskade med 23 procent till 868,5 (1 121,9) miljoner kronor jämfört med motsvarande period föregående år. I konstanta valutor uppskattas minskningen till 16 procent. Bruttomarginalen uppgick till 71,3 procent (76,8%).

Den lägre bruttomarginalen jämfört med motsvarande period föregående år berodde främst på ökade serverkostnader till följd av implementeringen av Truecallers nya annonsinfrastruktur, samt något högre verifieringskostnader för nya användare. Eftersom nettoomsättningen har minskat utgör dessa kostnader en

större andel av intäkterna, vilket resulterar i en lägre bruttomarginal.

Omstruktureringskostnader under andra kvartalet
Under andra kvartalet genomförde Truecaller en omstrukturering vilket innebar att drygt 70 heltidsanställda sades upp. Under andra kvartalet redovisar Truecaller engångskostnader relaterat till detta om cirka 23,5 miljoner kronor varav 21,4 miljoner kronor inom personalkostnader och 2,1 miljoner kronor inom övriga kostnader. Därutöver minskade incitamentskostnader med cirka 9,7 miljoner kronor relaterat till minskning av reserveringar kopplade till uppsagd personal.

Rörelseresultat
EBITDA exklusive poster av engångskaraktär minskade med 38 procent till 300,7 miljoner kronor (484,4) med en EBITDA-marginal på 24,7 procent (33,1). I fasta valutor minskade EBITDA med cirka 30 procent jämfört med samma period föregående år. Engångsposter under perioden består av rådgivningskostnader för förvärvet av text+ uppgående till 18,3 miljoner kronor.

EBITDA minskade med 42 procent till 282,5 miljoner kronor (484,4), med en EBITDA-marginal på 23,2 procent (33,1). I fasta valutor minskade EBITDA med cirka 34 procent jämfört med samma period föregående år.

Rörelseresultatet exklusive poster av engångskaraktär (EBIT) minskade med 43 procent till 251,2 miljoner kronor (436,5), motsvarande en rörelsemarginal på 20,6 procent (29,9).

Rörelseresultatet (EBIT) minskade med 47 procent till 232,9 miljoner kronor (436,5), motsvarande en rörelsemarginal på 19,1 procent (29,9).

Personalkostnaderna exklusive incitamentprogram minskade något och uppgick till 269,7 miljoner kronor (277,7). Exklusive kostnader för omstrukturering under det tredje kvartalet minskade kostnaderna med 11 procent.

Personalkostnaderna inklusive incitamentskostnader minskade med 10 procent till 352,6 miljoner kronor (389,7).

Koncernens långsiktiga incitamentprogram resulterade i en lönerelaterad kostnad om 79,6 miljoner kronor (94,3) med motsvarande minskning i eget kapital, samt sociala avgifter om 3,2 miljoner kronor (17,6) som redovisats som en avsättning i balansräkningen.

Kostnaderna relaterade till incitamentprogrammen består av avsättningar för beräknade sociala avgifter när personaloptioner eller restrikterade aktieenheter (RSU:er) utnyttjas av svenska anställda, samt en redovisningsmässig kostnad relaterad till den potentiella utspädning som uppstår från personaloptioner och RSU:er. Endast de sociala avgifterna påverkar kassaflödet, och endast om och när optionerna eller RSU:erna utnyttjas.

Övriga externa kostnader minskade med 6 procent till 258,8 miljoner kronor (276,0) jämfört med samma period föregående år. Kostnaderna minskade främst till följd av lägre kostnader för preloads och användarförvärv.

Periodens resultat och resultat per aktie
Resultatet före skatt minskade med 47 procent till 242,3 miljoner kronor (455,3).

Periodens resultat efter skatt uppgick till 61,5 miljoner kronor (328,2). Finansiella nettointäkter uppgick till 9,4 miljoner kronor (18,8).

Den totala skattekostnaden uppgick till 180,8 miljoner kronor (127,0). I denna skattekostnad ingår en avsättning på 92 miljoner kronor för den pågående internprissättningsgranskningen och skatterevisionen som utförs av de indiska skattemyndigheterna. Det totala potentiella bruttoskattekravet (inklusive ränta) från dessa myndigheter uppskattas till cirka 900 miljoner kronor.

I början av det fjärde kvartalet mottog Truecaller det första formella internprissättningsbeslutet, avseende det indiska räkenskapsåret 2022/2023 (FY 22/23), gällande allokeringen av Truecallers intäkter mellan koncernbolag. Truecaller hävdar bestämt att alla anspråk är ogrundade, eftersom bolagets internprissättningspolicy följer marknadsmässiga principer (arm's-length principles) som verifierats av externa experter. Truecaller kommer att överklaga alla krav från de indiska skattemyndigheterna och även initiera ett bilateralt förfarande för ömsesidig överenskommelse (MAP) mellan de svenska och indiska skattemyndigheterna. Bolaget förväntar sig att ett eventuellt slutgiltigt krav i slutändan kommer att regleras genom den bilaterala MAP-processen, och förutser att det slutgiltigt fastställda beloppet, om något, kommer att vara väsentligt lägre än skattemyndighetens ursprungliga påståenden.

Avsättningen speglar en försiktig bedömning av vad bolaget anser vara ett möjligt, men inte nödvändigtvis sannolikt, slutresultat av denna process. Denna bedömning är baserad på Truecallers analys av det ovannämnda internprissättningsbeslutet, extrapolerat till hela den period som omfattas av den pågående internprissättningsgranskningen och skatterevisionen.

Exklusive denna avsättning uppgick den totala skattekostnaden till 88,8 (127,0) miljoner kronor, vilket motsvarar en effektiv skattesats på 36,7 procent (27,9 %) för koncernen.

Den effektiva skattesatsen är en kombination av de svenska och indiska bolagsskattesatserna. Koncernen implementerar för närvarande vissa förändringar i sin allokering av intäkter och resultat, vilka förväntas gradvis sänka koncernens effektiva skattesats.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,19 (0,96) kronor och efter utspädning till 0,19 (0,96) kronor.

Kassaflöde och finansiell ställning
Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 266,9 (397,8) miljoner kronor varav -32,9 (1,7) miljoner kronor är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -84,8 (-191,2) miljoner kronor är hänförligt till betald inkomstskatt.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -350,9 (219,9) miljoner kronor och inkluderade försäljning av kortfristiga räntefonder om 200,0 (350,0) miljoner kronor samt en investering i kortfristiga räntefonder om -400,0 (-100,0) och förvärv av det amerikanska bolaget text+ om -128,8 (-) miljoner kronor.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 152,8 (–669,0) miljoner kronor och inkluderade återköp av egna aktier om -582,7(-90,1) Mk, upptagna lån om 850,0 (-) miljoner kronor samt utbetald utdelning om -91,0 (-583,2) miljoner kronor.

Periodens kassaflöde uppgick till 68,9 (-51,2) miljoner kronor.

Vid kvartalets slut hade Truecaller likvida medel som uppgick till 464,8 (395,3) miljoner kronor samt 808,5 (595,1) miljoner kronor placerade i kortfristiga räntefonder. Soliditeten uppgick till 32,6 procent (72,7%).

Truecaller har en revolverande företagskredit om 500,0 (500,0) miljoner kronor. Per balansdagen hade - (-) miljoner kronor utnyttjats. Den revolverande företagskrediten är tillgänglig fram till 2028.

Koncernens totala tillgångar uppgick per balansdagen till 2 180,0 (1 703,1) miljoner kronor. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Koncernens totala kundfordringar minskade och uppgick till 234,5 (248,3) miljoner kronor varav 100,0 (120,9) är hänförligt till fordringar på annonsnätverk och plattformsägare. Betalningsvillkoren för företagets kunder är normalt 30–90 dagar. Truecaller övervakar kundbetalningar noggrant för att säkerställa att förfallna betalningar är så låga som möjligt. Kunder som inte betalar enligt affärsavtalen avslutas. Redovisade men ännu inte realiserade kundkreditförluster i balansräkningen uppgick till 14,8 miljoner kronor (9,6) per balansdagen. Fordringarna på annonsnätverk och plattformsägare är huvudsakligen kopplade till utestående fordringar mot Google.

Investeringar
Den 10 september 2026 slutförde Truecaller det tidigare aviserade förvärvet av det amerikanska företaget text+. text+ är ett USA-baserat kommunikationsbolag som erbjuder ett flexibelt och kostnadseffektivt alternativ till traditionella mobiloperatörer. Förvärvet stärker Truecallers närvaro i USA och tar bolaget närmare målet att bli en heltäckande kommunikationsplattform genom att bredda erbjudandet med kompletterande tjänster såsom extra telefonnummer och röstsamtal över internet (VoIP). Köpeskillingen uppgick till 15,7 MUSD, motsvarande 151,6 miljoner kronor.

Under perioden aktiverades totalt 20,6 miljoner kronor (27,0) som internt utvecklade immateriella tillgångar. Truecaller aktiverar vissa utvecklingsinvesteringar där framtida ekonomiska fördelar kan förutsägas med rimlig säkerhet. Majoriteten av koncernens utvecklingsarbete redovisas dock som en direkt kostnad, eftersom de framtida ekonomiska fördelarna av pågående utvecklingsarbete är svåra att förutse.

Valutaexponering
Majoriteten av Truecallers intäkter är denominerade i svenska kronor (SEK) via partners som Google och Apple. Därmed finns det begränsad direkt valutaexponering. Dessa partners fakturerar i sin tur användare av Truecallers tjänster delvis i lokala valutor, vilket medför en indirekt valutaexponering för Truecaller. Truecaller har dock inte fullständig information om valutaexponeringen eller hur valutapåverkan hanteras av partnerna och kan därför för närvarande inte kvantifiera den indirekta valutaexponeringen med precision.

Den största valutaexponeringen är hänförlig till INR och USD. En försvagning av SEK mot dessa valutor har en positiv effekt på företagets försäljning och resultat, även om det samtidigt ökar företagets kostnader. Företaget uppskattar att valutakursförändringar hade en negativ påverkan på nettoomsättningen om cirka 106 miljoner kronor under perioden jämfört med motsvarande period 2025. Detta berodde på en förstärkning av SEK mot de flesta utländska valutor och framför allt den indiska valutan INR. Företaget uppskattar också att valutakursförändringar hade en negativ effekt på EBITDA om cirka 38 miljoner kronor vilket motsvarar cirka 1,1 procentenheter på EBITDA-marginalen.

Moderbolaget
Moderbolagets intäkter för perioden uppgick till 6,7 (21,6) miljoner kronor vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till -2 265,8 (450,0) miljoner kronor, vilket inkluderar en nedskrivning om 2 600,0 miljoner kronor på aktieinnehav i dotterbolaget True Software Scandinavia AB, se not 9. Merparten av moderbolagets resultat är hänförligt till utdelning från dotterbolaget. Resultatet efter skatt uppgick till -2 262,5 (450,0) miljoner kronor. Likvida medel uppgick per balansdagen till 140,0 (44,1) miljoner kronor. Utöver likvida medel har moderbolaget 435,3 (173,7) miljoner kronor placerade i kortfristiga räntefonder. Inga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 1 (1) person anställd i moderbolaget.

Produktuppdatering

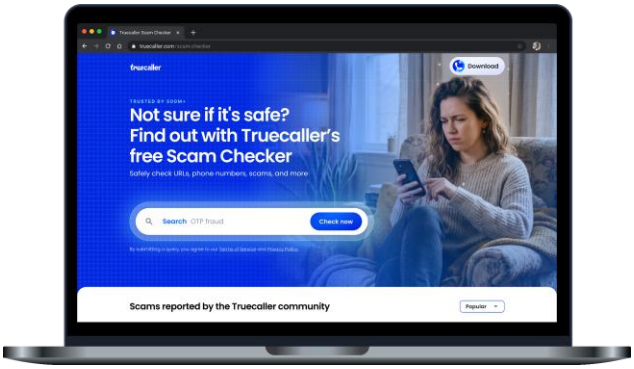
Truecallers produktveckling under det tredje kvartalet fokuserade på två saker: att ta produkten (trust engine) bortom telefonsamtalet, och att omvandla de grunder som lades under årets första hälft till produkter och plattformar som nu är live.

De tydligaste stegen breddade vad Truecallers produktutbud omfattar. Scam Checker, som lanserades i augusti, gör Truecallers bedrägeritjänst tillgänglig för alla på webben. Ett nytt partnerskap med LinkedIn kommer att göra det möjligt för verifierade yrkesverksamma att visa sitt namn, sin yrkestitel och sitt företag på Truecallers nummerpresentation (caller ID). Och i och med förvärvet av text+, som slutfördes i september, har Truecaller börjat utöka sitt erbjudande från att identifiera vem som ringer till att också tillhandahålla själva numret. I Truecaller-appen utökades bedrägeridetekteringen från samtal till innehållet i meddelanden, samtalsloggen byggdes om och möjligheten att köpa eSIM för resor breddades till Android-användare i appen.

Premiumintäkterna ökade med 32 procent jämfört med föregående år, och erbjudandet stärktes med det första stora partnersamarbetet och bredare operatörsdistribution. Business Messaging återgick till tillväxt och levererade det nästa högsta antalet meddelanden någonsin under ett kvartal, medan Verified Business fortsatte att utvecklas till en plattform för sammanlänkat kundengagemang. Inom annonsaffären skalades de två kärnkomponenterna i den nya tekniska arkitekturen – server-till-server-integrationen och ”decision layer” – ut till majoriteten av Truecallers användare.

Att ta förtroendet bortom samtalet

Scam Checker lanserades på truecaller.com och ger vem som helst ett sätt att kontrollera ett misstänkt telefonnummer, en länk eller ett meddelande mot Truecallers data och community-rapporter om bedrägerier. Detta inkluderar inlägg från communityn via Scam Feed-funktionen i appen, som fortsätter att se ett starkt engagemang från Truecaller-användare över hela världen. Senare under kvartalet lanserades Scam Checker även inuti Truecallers app på Android i Indien, och fler marknader kommer att följa. För Truecaller är Scam Checker både ett publikt bevis på dess förmåga att upptäcka bedrägerier och en ny kanal för användaranskaffning som inte är beroende av appbutiker.



Bedrägeridetektering för meddelanden förbättrades också. En ny modell som identifierar bedrägliga meddelanden baserat på vad de säger, snarare än bara på vem som skickar dem, rullades ut till alla användare i Indien med praktiskt taget inga felaktiga varningar rapporterade av användarna. Separat integrerades signaler om bedrägerier som cirkulerar på sociala medier i Truecallers bedrägerigraf, vilket utökar täckningen bortom vad communityn rapporterar direkt.



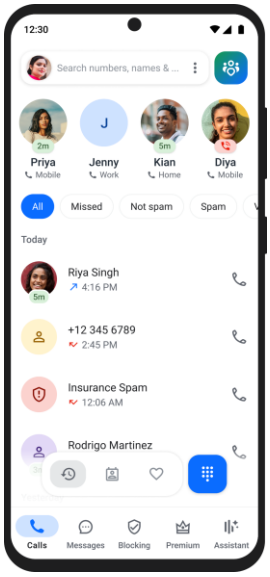
Stärka samtalsidentitet och fördjupa engagemang

Truecaller tillkännagav ett nytt identitetspartnerskap med LinkedIn. Med "Verified on LinkedIn" kan användare som har verifierat sin identitet på LinkedIn visa sitt namn, sin yrkestitel och sitt företag på Truecallers samtalsidentifiering och andra skärmar inuti appen. Verifieringen sker med ett enda tryck från Truecaller-profilen. Integrationen tillkännagavs vid LinkedIns Verified Vault-arrangemang i London i september och rullas ut på Android under fjärde kvartalet, och senare kommer det även göras på iPhone.



Den ombyggda produkten Community Suggestions från andra kvartalet skalades upp under kvartalet. Dess LLM-genererade taggar applicerades retroaktivt på cirka 1,8 miljarder telefonnummer över hela världen, och de visas nu även på skärmen under pågående samtal och på skärmen efter samtalet, vilket matchar vad användarna redan ser vid samtalsidentifieringen.

Efter att ha uppdaterat skärmen details view under andra kvartalet fokuserade Truecaller på utveckling av samtalsloggen, den skärm användarna besöker mest, och byggde om den på en ny grund samt rullade ut den stegvis under kvartalet. Den nya upplevelsen nådde majoriteten av användarna på de senaste appversionerna vid kvartalets slut. Den nya samtalsloggen kommer också att fungera som bas för nästa uppsättning förändringar som går in i testning under fjärde kvartalet, utformade för att ytterligare öka engagemanget och förbättra feedbacken i appen.



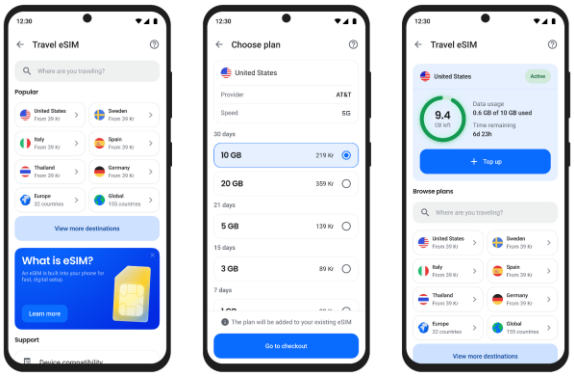
Truecaller Lite, appen som upptar mindre lagringskapacitet för enklare telefoner, mjuklanserades i Nigeria och Colombia under första kvartalet och expanderade till marknader i Afrika, Asien och Latinamerika under andra kvartalet. Under tredje kvartalet skiftade fokus från att utöka tillgängligheten till att förstå var Lite kan tillföra mest värde.

Truecaller pilottestade Lite som ett sätt att vinna tillbaka användare som hade slutat använda huvudappen. Separat visade tidiga analyser nästan ingen kannibalisering på Android-huvudappen, vilket stärker uppfattningen att Lite når användare vars enheter betjänas bättre av en lättare, specialbyggd upplevelse snarare än att locka bort befintliga användare. Baserat på dessa lärdomar lanserades Lite i Indien och Sydafrika i oktober, vilket utökar Truecallers räckvidd till fler användare på enklare enheter.

Uppskalning av digitala konsumtionsvaror

Travel eSIM, som lanserades i maj på iPhone och webben, fokuserades på optimering under tredje kvartalet. Abonnemangen är nu prissatta i sju lokala valutor, avbrutna köp följs upp automatiskt och köpflödet gjordes enklare för nya användare genom att testa borttagandet av betalväggen som tidigare fanns framför eSIM på iPhone på marknader som Australien och Kanada.

Det största steget var att introducera eSIM till Android, Truecallers största plattform. eSIM gick in i Android-beta i september och lanserades i appen i början av oktober på 29 marknader, vilka ännu inte inkluderar Indien.



Truecaller tog också sitt första steg in i digitala konsumtionsvaror bortom eSIM. I juli lanserades ett pilotprojekt för påfyllning av samtalstid (airtime top-up) i Kenya tillsammans med Symbiotic, en ledande lokal leverantör av samtals- och datapåfyllning, vilket låter användare köpa mobilkrediter direkt genom Truecaller. "Top-ups" är ett av de vanligaste digitala köpen på många av Truecallers tillväxtmarknader, och piloten är ett tidigt test av hur det förtroende användarna redan har för appen kan utökas till vardagliga digitala tjänster.

text+ välkomnades till koncernen

Den 10 september slutförde Truecaller sitt förvärv av USA-baserade text+. Dess app, text+, ger användare amerikanska och kanadensiska telefonnummer, som mestadels används som en andra linje och av vissa som deras primära. Inom koncernen utökar text+ möjligheten

att bygga förtroende från att identifiera vem som ringer till att tillhandahålla själva numret.

Arbetet under veckorna efter slutförandet fokuserade på säkerhet och vardagsupplevelsen. Nya funktioner för säkerhet och trygghet (trust and safety) distribuerades, tillsammans med förbättringar av befintliga skydd och interna granskningsverktyg. Dessa utvärderas nu i skarp drift inför en stegvis utrullning av ytterligare produkt med fokus på skydd. Användare får en varning via e-post innan ett inaktivt nummer återtas, vilket ger dem en ny chans att behålla det, och en ny backend för tal-till-text lägger grunden för transkribering av röstmeddelanden.

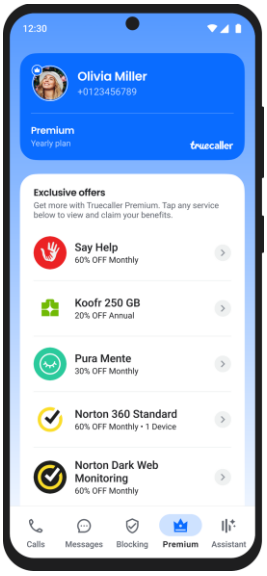
Parallellt skrevs iOS- och Android-apparna om totalt på en delad kodbas, med interna betareleser och uppgraderingar av meddelandeplattformen. Den nya grunden kommer att göra det lättare att introducera nya funktioner.

text+ kommer att fortsätta att utvecklas som en egen app, med sitt eget varumärke och sina egna användare, samtidigt som den drar nytta av Truecallers teknik och förtroende- och säkerhetsfunktioner genom selektiva, noggrant utformade integrationer, med start med Truecallers samtalsidentifiering och spamskydd.

Ökade premiumintäkter

Premiumintäkterna uppgick till 127,1 miljoner kronor under det tredje kvartalet, en ökning med 7 procent jämfört med föregående kvartal och 32 procent jämfört med föregående år. Tillväxten var relativt jämnt fördelad mellan Android och iOS. Även om kvartalets fokus låg på intäkter snarare än antalet premiumanvändare, växte abonnentbasen med 23 procent jämfört med föregående år.

Partnerskap gjorde betydande framsteg inom paketering, återförsäljning och marknadsföring. Det första stora Premium-paketet gick live i 17 latinamerikanska länder med Say Help, Koofr, Pura Mente och Norton-produkter inkluderade. Operatörsdistributionen expanderade med lanseringar via Tigo i Chile och Ooredoo på Maldiverna, och kontrakt samt prisnivåer färdigställdes med distributionspartners för digitala tjänster, inklusive Telcel, Paytm, Bemobi och Cykadas. I Indien samarbetade Truecaller med CRED, fintech-plattformen känd för kreditkortsbetalningar och medlemsbelöningar, för att erbjuda CRED-medlemmar exklusiva Premium-erbjudanden. Ytterligare varumärkes- och återförsäljaravtal håller på att färdigställas för lansering under fjärde kvartalet och 2027.



Prissättningsarbetet som beskrevs under andra kvartalet övergick i driftsättning. Borttagandet av testperioder och rabatter, som testades under andra kvartalet, rullades ut på ytterligare marknader för månadsabonnemang på både Android och iOS. Förbättrad målstyrning med dynamisk prissättning rullades ut i juli på nyckelmarknader, inklusive Indien, Egypten, Sydafrika och Chile.

Belönade annonser (rewarded ads) – som låter användare låsa upp "Vem som visade min profil" (en populär funktion som vanligtvis bara är tillgänglig för Truecaller Premium-användare) genom att titta på en annons – lanserades på åtta marknader i Mellanöstern, Afrika och Sydasien, där användningen är hög men betalningsviljan tenderar att vara lägre. Experimentet syftar till att driva framtida Premium-konvertering samtidigt som det ger ökade annonsintäkter i nuet. Slutligen nådde arbetet med lokalisering av User Monetisation Engine ut till användarna, med helt AI-lokaliserade Premium-butiker som släpptes i Mexiko och Peru efter starka testresultat. Nya A/B-tester kan nu genereras i stunden direkt från plattformen.

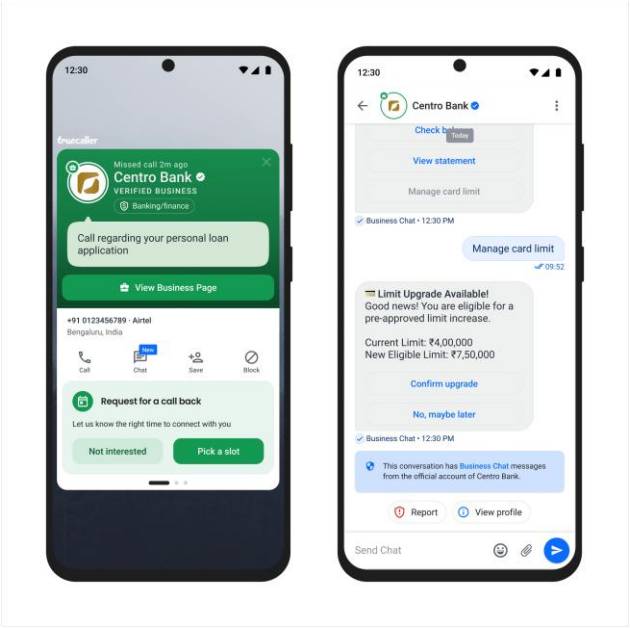
Återgång till tillväxt inom Business Messaging

I början av året ändrades Truecaller plattformen för Business Messaging från ett exklusivt partnerskap med en enskild distributör till en modell med flera partners globalt. Detta innebar att man accepterade lägre volymer på kort sikt i utbyte mot en bredare och mer motståndskraftig bas. Den strategin bär nu frukt.

Under tredje kvartalet levererade Truecaller cirka 4,6 miljarder företagsmeddelanden. Det är nästan sju gånger så hög volym som föregående kvartal och cirka 18 procent mer än ett år tidigare, vilket bara är strax under det bästa kvartalet någonsin. Momentum byggdes upp under kvartalet, och september satte ett nytt månatligt rekord med cirka 1,7 miljarder levererade meddelanden. När det gäller produktutveckling stöder företagsmeddelanden nu rik formatering och upp till tre konfigurerbara handlingsknappar i Message ID.

Truecaller for Business använde också tredje kvartalet till att ta Verified Business längre än bara samtalsidentifiering. Portföljen håller på att bli en sammanlänkad plattform för kundengagemang som sammanför röst, meddelanden och kontextuella upplevelser efter samtalet. Produktinvesteringar under kvartalet stärkte engagemanget, förbättrade företagens säkerhet och integrationsberedskap samt validerade nya vägar till intäktsgenerering och partnerledd tillväxt. Utanför Indien fortsatte Verified Business att växa, med nya företagskunder på andra marknader inklusive Europa, och flera befintliga kunder utökade sin användning av plattformen.

Flera lanseringar fokuserade på vad som händer efter ett samtal. Post Call Actions introducerade funktioner där kunderna kan interagera med funktioner på skärmen direkt efter samtalet, med början för företag som arbetar med leverans- och logistik, så att interaktioner som ett missat leveranssamtal kan fortsätta med kontextuella åtgärder snarare än att avslutas med samtalet. Arbetsflöden för samtal-till-meddelande (Call-to-Message) låter användare fortsätta en konversation med ett företag genom tvåvägsmeddelanden direkt från skärmen efter samtalet och företagssidan, vilket bryggar röst och meddelanden och hjälper företag att fånga kundens avsikt medan den är färsk. Webhooks för återuppringning skickar nu förfrågningar om återuppringning till företag i realtid, så att de kan få in dem i sina egna kommunikationsflöden och spåra engagemang. En ny prestandapanel ger företag en samlad vy över engagemang och nyckeltal över både skärmen efter samtalet och företagssidan.



Återförsäljarpartners, såsom telekomoperatörer och plattformar för affärskommunikation som erbjuder Verified Business till sina egna kunder, är en viktig kanal som bidrar med över 50 procent av intäkterna för Verified Business. Nya API:er för partnerregistrering automatiserar vad som tidigare var en manuell process för att registrera partners kunder, och är utformade för att minska registreringstiden och kostnaden med mer än 90 procent.

Number Intelligence, som hjälper banker och långivare att bedöma risker med hjälp av signaler kopplade till ett telefonnummer, fortsatte att få stadigt fäste inom Indiens digitala utlåningssektor. Under kvartalet lanserade Truecaller ett Connection Strength API som bedömer relationen mellan telefonnummer, vilket stöder användningsområden som att upptäcka organiserade bedrägeriringar, identifiera sammansvärjningar och automatisera referenskontroller för långivare. Produkten lade även till nya dataattribut baserade på Indiens officiella register över återkallade mobilnummer, vilket hjälper kunder att upptäcka nummer som har kopplats ur eller återanvänts innan de agerar på dem.

AI-drivna rekommendationer på självbetjäningsplattformen hjälper nu kunder att integrera Truecallers risksignaler i sina egna beslutsmodeller, och ett nytt ramverk för avvikelseövervakning (drift monitoring) hjälper dem att hålla dessa modeller effektiva över tid. Flera fintech-bolag, långivare utanför banksektorn och andra finansiella tjänsteföretag anslöt sig eller utökade sin användning av produkten, och pilotprojekt inleddes för nya användningsområden som optimering av inkassoverksamhet.

Utbyggnad av den egenutvecklade annonsplattformen

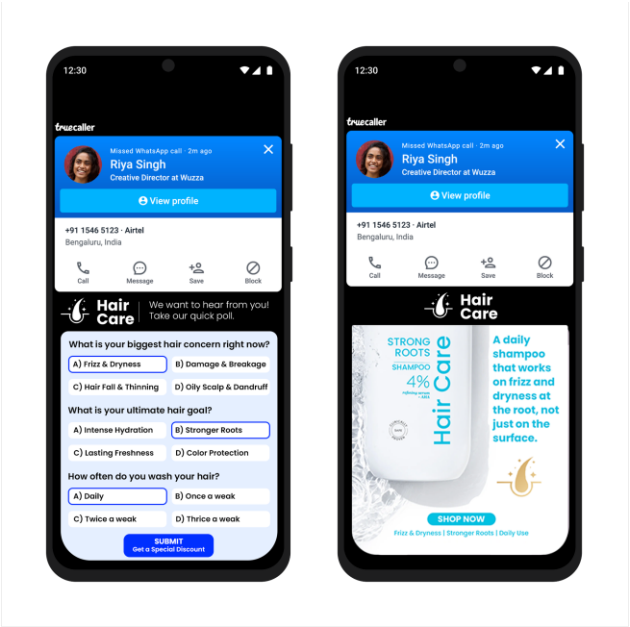
Ombyggnaden av Truecallers annonsinfrastruktur, som beslutades under fjärde kvartalet 2025 och påbörjades under första halvåret 2026, fortsatte att vara i en uppbyggnadsfas under tredje kvartalet. Den nya tekniska arkitekturen (stacken) består av flera strukturella och produktmässiga komponenter, var och en i olika stadier av mognad. Dess två kärnkomponenter, server-till-server-integrationen och Decision Layer, har nu skalats upp till majoriteten av användarna, medan andra komponenter, inklusive den enhetliga auktionsplattformen, testas och är i tidig utrullning. Den tidiga datan är uppmuntrande, då eCPM och partnerintäkter förbättrades under kvartalet, men flera komponenter är fortfarande under utveckling och kommer att testas, förfinas och skalas upp under de kommande kvartalen.

Server-till-server-integrationen är nu live för de flesta Truecaller-användare på dess primära annonsytor, och utrullningen fortsätter över resterande lager. Decision Layer, som utvärderar varje annonsmöjlighet i realtid och dirigerar den till den mest lämpliga efterfrågepartnern med stöd för konfigurerbara prisgolv och prioriteringar, har också skalats upp till majoriteten av användarna. Tillsammans utgör dessa ryggraden i den nya arkitekturen och bär i allt högre grad live-trafik.

Mycket av kvartalets fokus lades på prissättning och lagerkvalitet. Genom att bygga vidare på de tidiga framstegen från andra kvartalet rullar Truecaller ut en mer differentierad, värdebaserad prissättningsmetod över

marknader och programmatiska partners. Detta tillvägagångssätt gör att prissättningen bättre kan spegla skillnader i målgruppens värde, vilket skapar möjligheter att förbättra intäktsgenereringen i hela det globala annonsekosystemet.

Dessutom fortsatte produktarbetet med att förbättra klickkvaliteten, och flera experiment genomfördes för att driva bättre resultat efter klick för annonsörer. Kvalitetskontroller blev också mer dynamiska och drog nytta av lärdomar och livesignaler istället för statiska regler, vilket hjälpte Truecaller att förbereda sig för efterfrågetopparna under högtiderna i början av fjärde kvartalet. Tidigt arbete i teststadiet påbörjades också för AI-styrda funktioner för att hantera utbud och efterfrågan mer intelligent.



På den direkta försäljningssidan lanserade Truecaller produkten Truecaller Pulse, en ny produkt exklusiv för direktförsäljning som breddar dess premium-annonserbjudande genom att ge annonsörer ett sätt att förstå målgrupper och deras preferenser i stor skala, och sedan rikta sig till dem effektivt. Call-to-Cart, den AI-stödda handelslösningen som lanserades globalt under andra kvartalet, togs till marknaden med annonsörer under kvartalet. Mätning och verifiering stärktes också, då autentisering av visningar och klick rullades ut över lagret tillsammans med stora mätpartners, strategiska partnerskap med viktiga mätpartners pågår, och den riktade räckvidden som mäts av Nielsen fortsatte att förbättras.

Övrig information

Truecallers databehandling

Truecallers plattform är utformad med hänsyn till integritet och dataskydd. Den bygger på samtycke, transparens och ändamålsbegränsning. Användare har full kontroll över sina personuppgifter, medan information om icke-användare behandlas restriktivt och enbart för att främja säker och informerad kommunikation. Truecaller behandlar endast data som användare tillhandahåller med informerat och uttryckligt samtycke. När en användare väljer att använda Truecaller samlas endast minimala personuppgifter in, såsom namn och telefonnummer, för att möjliggöra samtalsidentifiering i enlighet med gällande regleringar. Eventuell ytterligare information som användaren frivilligt lämnar är helt valfri och styrs av användarens egna inställningar. Användare kan när som helst ta bort sina telefonnummer från Truecallers plattform via en publik webbsida eller genom att kontakta Truecallers kundsupport.

Truecaller har infört omfattande och branschstandardiserade säkerhetsåtgärder för att skydda integriteten hos insamlade och behandlade personuppgifter. Detta inkluderar säkra servrar, åtkomstkontroller och molnsäkerhet tillhandahållen av välrenommerade leverantörer. Den tekniska arkitekturen bygger på strikt organisatorisk separation, vilket säkerställer efterlevnad av gällande dataskydds-bestämmelser i alla jurisdiktioner. Den absoluta majoriteten av data som behandlas gäller användardata, företagsdata (utanför dataskyddets tillämpningsområde) samt spamrelaterade data. Vissa användare väljer frivilligt att bidra med uppgifter, exempelvis namnförslag.

För icke-användardata baseras behandlingen på Truecallers berättigade intresse att tillhandahålla korrekta nummerpresentationstjänster, möjliggöra informerade beslut och minska exponeringen för oönskad eller skadlig kommunikation. All databehandling sker med starka skydd för personlig integritet. Data begränsas till det nödvändiga, anonymiseras och pseudonymiseras. Lagringstiden är strikt begränsad till vad som krävs för att tillhandahålla tjänsterna.

Användare kan själva blockera, rapportera eller avmarkera nummer och informeras tydligt i appen om hur deras bidrag och data används för att skydda gemenskapen. Icke-användare har tillgång till tydlig information via Truecallers sekretesspolicy och kan när som helst begära att deras nummer tas bort från sökdatabasen.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Truecaller är, liksom alla företag, exponerad för olika slag av risker i sin verksamhet. Bland dessa kan nämnas risker relaterade till valutaförändringar, beroende av vissa strategiska partners, allmänna utvecklingen av konjunktur och finansiella marknaden, tekniska förändringar, beroende av nyckelpersoner, legala risker och risker förknippade med personlig integritet, samt skatterisker och politiska risker. Riskhantering är en integrerad del av Truecallers ledning. De risker som beskrivs för koncernen kan också ha en indirekt påverkan på moderbolaget. En fullständig redogörelse för risker och osäkerhetsfaktorer kopplade till Truecaller finns i årsredovisningen för 2025 med undantag av den ytterligare information som framkommit under fjärde kvartalet 2026 avseende den indiska internprissättningsgranskningen. Den transfer pricing order som Truecaller mottagit minskar osäkerheten i den framtida skatteexponeringen i Indien.

Framåtblickande uttalanden

Rapporten innehåller uttalanden rörande bland annat Truecallers finansiella situation och resultat liksom uttalanden om marknadsvillkor som kan vara framåtblickande. Truecaller anser att förväntningarna som återspeglas i dessa framåtblickande uttalanden bygger på rimliga antaganden. Framåtblickande uttalanden innefattar emellertid risker och osäkerhetsfaktorer och de faktiska resultaten eller följderna kan skilja sig avsevärt från dem som framförts. Utöver vad som krävs enligt gällande lagstiftning gäller framåtblickande uttalanden endast den dag de framförs och Truecaller åtar sig inte att uppdatera några av dem mot bakgrund av ny information eller framtida händelser.

Framtidsutsikter

Truecaller lämnar inga prognoser.

Moderbolaget

Truecaller AB, org. nr. 559278–2774, är ett svenskt bolag med säte i Stockholm, Sverige

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké januari-december 2026: 17 februari 2027
Delårsrapport januari-mars 2027: 11 maj 2027
Årsstämma 2027: 21 maj 2027
Delårsrapport januari-juni 2027: 21 juli 2027
Delårsrapport januari-september 2027: 5 november 2027

Kontaktuppgifter

Rishit Jhunjhunwala, verkställande direktör
E-post: rishit.jhunjhunwala@truecaller.com

Odd Bolin, finansdirektör
Tel: +46 70 428 31 73
E-post: odd.bolin@truecaller.com

Andreas Frid, ansvarig för investerarrelationer

Tel: +46 705 29 08 00
E-post: andreas.frid@truecaller.com

Revisors granskning
Denna delårsrapport har varit föremål för en översiktlig revisorsgranskning.

Rapport över resultat i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Nettoomsättning	3	464 031	467 941	1 218 854	1 461 257	1 912 195
Övriga intäkter		1 076	71	3 125	1 221	3 544
Aktiverat arbete för egen räkning		4 218	8 681	22 259	26 959	36 134
Förmedlingskostnader		-133 019	-113 598	-350 399	-339 360	-469 096
Övriga externa kostnader		-107 734	-88 626	-258 769	-275 967	-355 240
Personalkostnader		-98 384	-111 925	-352 588	-389 738	-540 190
Av- och nedskrivningar		-16 609	-16 681	-49 589	-47 914	-64 379
Rörelseresultat		**113 581**	**145 863**	**232 892**	**436 458**	**522 969**
Finansnetto		-4 314	2 583	9 430	18 799	26 110
Resultat efter finansiella poster		**109 266**	**148 446**	**242 322**	**455 257**	**549 079**
Skatt		-131 889	-39 935	-180 833	-127 026	-160 454
Periodens resultat [1]		**-22 623**	**108 510**	**61 489**	**328 232**	**388 625**
Resultat per aktie						
Resultat per aktie före utspädning (kr)		-0,07	0,32	0,19	0,96	1,13
Resultat per aktie efter utspädning (kr)		-0,07	0,32	0,19	0,96	1,13
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		313 003 096	343 820 038	325 723 995	343 454 642	343 003 311
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		313 003 096	343 820 038	327 649 466	343 454 642	347 830 946

[1] Periodens resultat är i sin helhet hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Rapport över totalresultat koncernen

Belopp i Tkr	Not	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Periodens resultat		-22 623	108 510	61 489	328 232	388 625
Övrigt totalresultat för perioden						
Poster som kommer att omklassificeras till resultatet						
Omräkningsdifferens		-1 369	-13 100	1 387	-43 247	-54 610
Förändringar av kassaflödessäkringar		542	4 238	1 016	-4 163	-1 193
Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet						
Omvärdering av förmånsbestämda pensionsplaner		-	-	-	-	1 660
Övrigt totalresultat för perioden		**-827**	**-8 862**	**2 404**	**-47 410**	**-54 143**
Totalresultat för perioden [1]		**-23 450**	**99 648**	**63 893**	**280 822**	**334 482**

1) Periodens totalresultat är i sin helhet hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Rapport över finansiell ställning i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2026 30 sep	*2025 30 sep*	*2025 31 dec*
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill		157 944	44 757	44 832
Övriga immateriella tillgångar		87 928	43 224	47 802
Materiella anläggningstillgångar		6 555	10 807	9 082
Nyttjanderättstillgångar		128 843	70 883	58 717
Finansiella anläggningstillgångar	4	32 698	32 698	32 698
Uppskjuten skattefordran		30 869	34 489	32 116
Andra långfristiga fordringar	4	22 620	11 692	26 767
Summa anläggningstillgångar		**467 457**	**248 550**	**252 013**
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar		439 219	464 133	401 612
Kortfristiga placeringar	4	808 520	595 084	598 524
Likvida medel	4	464 789	395 337	380 984
Summa omsättningstillgångar		**1 712 528**	**1 454 555**	**1 381 120**
SUMMA TILLGÅNGAR		**2 179 985**	**1 703 105**	**1 633 133**
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		710 724	1 237 597	1 250 969
Summa eget kapital		**710 724**	**1 237 597**	**1 250 969**
Långfristiga skulder				
Skuld avseende förmånsbestämda pensionsplaner		12 359	9 308	10 853
Leasingskulder		100 256	56 305	46 412
Uppskjuten skatteskuld		20 969	27 106	25 191
Övriga långfristiga skulder	4	860 827	14 918	15 374
Summa långfristiga skulder		**994 412**	**107 638**	**97 829**
Kortfristiga skulder				
Leasingskulder		31 039	37 780	21 395
Övriga kortfristiga skulder	4	443 810	320 091	262 940
Summa kortfristiga skulder		**474 849**	**357 870**	**284 335**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**2 179 985**	**1 703 105**	**1 633 133**

Kassaflödesanalys i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	109 266	148 446	242 322	455 257	549 079
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	47 569	28 925	142 347	132 024	218 859
Betald inkomstskatt	-35 707	-70 380	-84 803	-191 188	-218 237
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	**121 129**	**106 991**	**299 866**	**396 093**	**549 702**
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital [1)]					
Förändringar av rörelsefordringar	-28 808	-25 398	-43 905	-36 813	-21 125
Förändringar av rörelseskulder	-38 183	-55 583	10 978	38 562	-7 180
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**54 138**	**26 010**	**266 940**	**397 842**	**521 397**
Investeringsverksamheten					
Förvärv av koncernföretag, nettoeffekt på likvida medel	-128 794	-	-128 794	-	-1
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 356	-968	-1 520	-3 084	-3 410
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 218	-8 681	-20 587	-26 959	-36 134
Investering i kortfristiga placeringar	-400 000	-	-400 000	-100 000	-100 000
Försäljning av kortfristiga placeringar	150 000	-	200 000	350 000	350 000
Förändring av finansiella fordringar	-	26 549	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**-384 368**	**16 900**	**-350 900**	**219 957**	**210 454**
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	**-**	-1	-	-1	-
Erhållna medel för teckningsoptioner	**-**	2 024	-	30 846	30 846
Återköp teckningsoptioner	-	-	-	-76	-76
Amortering av leasingskuld	-6 922	-6 120	-23 562	-26 540	-35 739
Återköp av egna aktier	-364 579	-73 308	-582 716	-90 077	-197 124
Upptagna lån	850 000	-	850 000	-	-
Utbetald utdelning	-	-	-90 903	-583 158	-583 158
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**478 499**	**-77 405**	**152 819**	**-669 007**	**-785 250**
Periodens kassaflöde	**148 270**	**-34 494**	**68 859**	**-51 209**	**-53 399**
Likvida medel vid periodens början	297 862	446 880	380 984	496 047	496 047
Valutakursdifferens i likvida medel	18 657	-17 049	14 946	-49 502	-61 663
Likvida medel vid periodens slut	**464 789**	**395 337**	**464 789**	**395 337**	**380 984**

Rapport över förändring i eget kapital i sammandrag koncernen

	Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				
Belopp i Tkr	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	Summa eget kapital hänförligt till moder-företagets ägare
Ingående eget kapital 2026-01-01	**765**	**1 768 943**	**-50 949**	**-467 789**	**1 250 969**
Periodens resultat	-	-	-	61 489	61 489
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	1 387	-	1 387
Förändringar av kassaflödessäkringar	-	-	1 016	-	1 016
Periodens totalresultat	**-**	**-**	**2 403**	**61 489**	**63 892**
Transaktioner med koncernens ägare					
Fondemission	35	-	-	-35	-
Makulering av egna aktier	-35	-	-	35	-
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-590 054	-590 054
Teckningsoptioner	-	-2 717	-	-	-2 717
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	79 649	79 649
Utdelning 1)	**-**	**-**	**-**	-91 015	-91 015
Summa	**-**	**-2 717**	**-**	**-601 420**	**-604 137**
Utgående eget kapital 2026-09-30	**765**	**1 766 226**	**-48 546**	**-1 007 720**	**710 724**
Ingående eget kapital 2025-01-01	**764**	**1 738 172**	**4 854**	**-237 350**	**1 506 440**
Periodens resultat	-	-	-	328 232	328 232
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-43 247	-	-43 247
Förändringar av kassaflödessäkringar	-	-	-4 163	-	-4 163
Periodens totalresultat	**-**	**-**	**-47 410**	**328 232**	**280 822**
Transaktioner med koncernens ägare					
Nyemission	1	-	-	-	1
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-90 077	-90 077
Teckningsoptioner	-	30 770	-	-	30 770
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	92 799	92 799
Utdelning [1)]	-	-	-	-583 158	-583 158
Summa	**1**	**30 770**	**-**	**-580 435**	**-549 664**
Utgående eget kapital 2025-09-30	**765**	**1 768 943**	**-42 555**	**-489 553**	**1 237 598**

[1)] 2025: Utdelning uppgick till 1,70 kronor per aktie och avser moderbolagets ägare. 2026: Utdelning uppgick till 0,40 kronor per aktie och avser moderbolagets ägare.

Resultaträkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Rörelsens intäkter		1 676	2 478	6 744	21 573	24 546
Övriga externa kostnader		-4 777	-5 529	-14 762	-16 380	-21 411
Personalkostnader		-3 323	-1 885	-9 607	-15 233	-18 290
Rörelseresultat		**-6 424**	**- 4 936**	**-17 625**	**-10 040**	**-15 155**
Finansnetto	9	-3 390	-998	-2 248 126	460 063	459 164
Resultat efter finansiella poster		**-9 814**	**-5 934**	**-2 265 751**	**450 022**	**444 009**
Bokslutsdispositioner		-	-	-	-	6 000
Resultat före skatt		**-9 814**	**-5 934**	**-2 265 751**	**450 022**	**450 009**
Skatt		2 020	1 221	3 241	-71	-69
Periodens resultat		**-7 794**	**-4 713**	**-2 262 510**	**449 951**	**449 940**

Rapport över totalresultat Moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Periodens resultat		-7 794	-4 713	-2 262 510	449 951	449 940
Summa övrigt totalresultat för perioden, efter skatt		-	-	-	-	-
Periodens totalresultat, efter skatt		**-7 794**	**-4 713**	**-2 262 510**	**449 951**	**449 940**

Balansräkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2026 30 sep	2025 30 sep	2025 31 dec
Anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag		7 877 177	10 297 177	10 297 177
Uppskjuten skattefordran		3 241	-	-
Summa anläggningstillgångar		**7 880 418**	**10 297 177**	**10 297 177**
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar		15 928	5 446	5 051
Fordringar hos koncernföretag		41 754	36 945	22 556
Kortfristiga placeringar		435 318	173 678	173 678
Likvida medel		140 025	44 090	32 841
Summa omsättningstillgångar		**633 024**	**260 159**	**234 126**
SUMMA TILLGÅNGAR		**8 513 442**	**10 557 336**	**10 531 303**
Eget kapital och skulder				
Eget kapital		7 638 933	10 545 802	10 505 503
Långfristiga skulder		850 000	-	-
Skulder hos koncernföretag		-	1 180	15 182
Kortfristiga skulder		24 509	10 353	10 618
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**8 513 442**	**10 557 336**	**10 531 303**

Noter

Not 1. Väsentliga redovisningsprinciper

Denna delårsrapport omfattar det svenska moderföretaget Truecaller AB ('Truecaller'), organisationsnummer 559278–2774, och dess dotterföretag. Koncernens verksamhet är att utveckla och utge programvara, främst mobilapplikationer för nummerupplysning, under varumärket Truecaller. Moderföretaget är ett aktieföretag registrerat i och med säte i Stockholm, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Mäster Samuelsgatan 56, 111 21 Stockholm.

Truecaller tillämpar International Financial Reporting Standards (IFRS) som de antagits av EU. Koncernens delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar i årsredovisningslagen (1995:1554). Upplysningar enligt IAS 34 framkommer förutom i de finansiella rapporterna även i övriga delar av delårsrapporten. Delårsrapporten för moderföretaget har upprättats i enlighet med årsredovisningslagens 9 kapitel, Delårsrapport och RFR 2 Redovisning för juridiska personer. För koncernen och moderföretaget har samma redovisningsprinciper, värderingsgrunder och bedömningar tillämpats som i Truecallers årsredovisning. För en beskrivning av tillämpade redovisningsprinciper hänvisas därför till den senast publicerade årsredovisningen.

Koncernen har påbörjat arbetet med att analysera effekterna av IFRS 18, som ersätter IAS 1 från och med 1 januari 2027. Standarden väntas främst påverka presentationen av resultaträkningen och tilläggsupplysningarna, men inte koncernens finansiella ställning eller nettoresultat.

Not 2. Uppskattningar och bedömningar

Upprättandet av delårsrapporten kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar. De kritiska bedömningarna och källorna till osäkerhet i uppskattningar är oförändrade jämfört med senast avgiven årsredovisning, med undantag av den ytterligare information som framkommit under fjärde kvartalet 2026 avseende den indiska internprissättningsgranskningen. Den transfer pricing order som Truecaller mottagit minskar osäkerheten i den framtida skatteexponeringen i Indien.

Not 3. Intäkter från avtal med kunder

Belopp i Tkr	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Geografisk region					
Indien	290 509	315 857	744 745	1 025 727	1 312 297
Mellanöstern och Afrika	74 394	73 777	210 386	215 627	295 220
Övriga världen	99 128	78 306	263 722	219 903	304 679
Intäkter från avtal med kunder	**464 031**	**467 941**	**1 218 854**	**1 461 257**	**1 912 195**

Den geografiska uppdelningen är baserad på var kunden har sitt mobilabonnemang.

Belopp i Tkr	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Typ av tjänst					
Annonsintäkter	245 623	290 189	633 198	955 140	1 210 323
Premiumintäkter	127 122	96 444	358 013	265 528	371 542
Truecaller for Business	85 066	79 914	218 250	236 730	324 436
Övriga intäkter	6 220	1 394	9 393	3 859	5 895
Intäkter från avtal med kunder	**464 031**	**467 941**	**1 218 854**	**1 461 257**	**1 912 195**

Not 4. Finansiella instrument

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 september 2026

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	22 620	22 620
Finansiella anläggningstillgångar	32 698	-	32 698
Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare	-	100 005	100 005
Kundfordringar	-	134 519	134 519
Kortfristiga placeringar	808 520	-	808 520
Likvida medel	-	464 789	464 789
Totalt	**841 218**	**721 933**	**1 563 150**

FINANSIELLA SKULDER			
Långfristiga skulder	-	850 000	850 000
Villkorad tilläggsköpeskilling	4 083	-	4 083
Leverantörsskulder	-	46 202	46 202
Totalt	**4 083**	**896 202**	**900 285**

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 september 2025

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	11 692	11 692
Finansiella anläggningstillgångar	32 698	-	32 698
Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare	-	120 886	120 886
Kundfordringar	-	127 392	127 392
Kortfristiga placeringar	595 084	-	595 084
Likvida medel	-	395 337	395 337
Totalt	**627 782**	**655 307**	**1 283 089**

FINANSIELLA SKULDER			
Leverantörsskulder	-	39 509	39 509
Villkorad tilläggsköpeskilling	9 073	-	9 073
Totalt	**9 073**	**39 509**	**48 582**

För kortfristiga fordringar och skulder anses det redovisade värdet vara en god uppskattning av det verkliga värdet. Tillgångarnas maximala kreditrisk utgörs av nettobeloppen av de redovisade värdena i tabellerna ovan.

Koncernen har kortfristiga placeringar, villkorad tilläggsköpeskilling och finansiella anläggningstillgångar som värderas till verkligt värde via resultaträkningen. Verkligt värde är det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång eller betalas vid överlåtelse av en skuld genom en ordnad transaktion mellan marknadsaktörer. Värderingsmetoderna klassificeras i en hierarki bestående av tre nivåer som definieras enligt följande:

- Nivå 1: Noterade priser på aktiva marknader,
- Nivå 2: Andra indata än noterade priser, som är direkt observerbara (priser) eller indirekt observerbara (härledda från priser), och
- Nivå 3: Icke observerbara marknadsdata.

Under perioden har inga överföringar mellan nivåerna förekommit. Koncernen har inga finansiella tillgångar eller skulder som har kvittats i redovisningen eller som omfattas av ett rättsligt bindande avtal om nettning.

Kortfristiga placeringar
Truecaller har placeringar i kortfristiga räntefonder. Det verkliga värdet på innehavet framkommer genom att använda marknadspriser på balansdagen enligt nivå 1. Effekten av värderingen till verkligt värde redovisas i resultaträkningen. Justeringen till verkligt värde av dessa instrument återspeglas direkt i posten kortfristiga placeringar i rapporten över finansiell ställning.

Kortfristiga placeringar, Tkr	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Ingående balans	598 524	827 950	827 950

Investering kortfristiga placeringar	400 000	100 000	100 000
Försäljning av kortfristiga placeringar	-200 000	-350 000	-350 000
Värdeförändring redovisad i resultatet	9 996	17 134	20 574
Utgående balans	**808 520**	**595 084**	**598 524**

Villkorad tilläggsköpeskilling
Villkorade tilläggsköpeskillingar tillhör nivå 3 i värderingshierarkin. Det verkliga värdet på villkorade köpeskillingar beräknas genom diskontering av framtida kassaflöden med en riskjusterad diskonteringsränta. Den villkorade tilläggsköpeskillingen för Text+ är klassificerad som långfristig skuld.

Villkorad tilläggsköpeskilling, Tkr	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Ingående balans	8 865	10 037	10 037
Anskaffningsvärde	4 083	-	-
Utbetalning	-	-	-
Värdeförändring redovisad i resultatet	- 8 865	-1 234	-1 172
Utgående balans	**4 083**	**8 803**	**8 865**

Finansiella anläggningstillgångar
Koncernens finansiella anläggningstillgångar består av investeringen i Mayhem Studios som gjordes under det andra kvartalet 2023. De finansiella anläggningstillgångarna tillhör nivå 3 i värderingshierarkin.

Not 5. Incitamentsprogram

Koncernen tillämpar IFRS 2 för personaloptioner och prestationsbaserade aktierätter där kostnaden värderas till verkligt värde och periodiseras över löptiden för programmet och redovisas mot eget kapital. Koncernen redovisar en reserv för upplupna sociala kostnader för programmet baserade på det beräknade förmånsvärdet för deltagarna.

De lönerelaterade kostnaderna ökade till följd av införandet av ett nytt program under 2025. Lönerelaterade incitamentskostnader värderas till verkligt värde och skrivs av över programmets löptid. De sociala avgifterna påverkas av aktiekursen vid varje räkenskapsperiods slut och kan därför bli högre vid positiv kursutveckling, vilket kan skapa volatilitet i resultaträkningen. Mer information om koncernens historiska optionsprogram återfinns i årsredovisningen 2025.

Kostnader för incitamentsprogram, miljoner kronor

	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Kostnad för intjänade optioner enligt IFRS 2	-21,5	-38,0	-79,6	-94,3	-163,0
Sociala avgifter	-4,6	14,4	-3,2	-17,6	-5,5
Kostnader för incitamentsprogram	**-26,1**	**-23,6**	**-82,9**	**-112,0**	**-168,5**

Not 6. Egna aktier

Truecaller har under tredje kvartalet 2026 köpt tillbaka 19 515 457 B-aktier för 364,6 miljoner kronor inklusive transaktionskostnader samt makulerat 24 185 040 B-aktier. Truecallers totala innehav av egna aktier per 2026-09-30 uppgår till 7 152 525 B-aktier och 2 089 498 C-aktier.

Not 7. Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har gjorts under perioden.

Not 8. Förvärv av koncernföretag

Den 10 september 2026 slutförde Truecaller det tidigare aviserade förvärvet av samtliga aktier i text+, som därmed blev ett helägt dotterbolag. text+ är ett amerikanskt kommunikationsbolag som erbjuder ett flexibelt och kostnadseffektivt alternativ till traditionella mobiloperatörer. Förvärvet stärker Truecallers närvaro i USA. Det tar också bolaget närmare målet att bli en heltäckande kommunikationsplattform, eftersom erbjudandet breddas med kompletterande tjänster som extra telefonnummer och röstsamtal över internet (VoIP). Köpeskillingen uppgick till 15,7 MUSD. I köpeskilling ingick om maximalt 0,4 MUSD villkorad ersättning givet att vissa mål uppnås under en period på upp till 3 år från och med förvärvets slutförande.

I förvärvsanalysen uppstod övervärden på 23,8 miljoner kronor hänförligt till egenutvecklad programvara, 12,5 miljoner kronor varumärken, 3,5 miljoner kronor för kundrelationer samt en skattemässigt ej avdragsgill goodwill om 101,6 miljoner kronor som främst är hänförlig till förväntade synergier med Truecallers befintliga erbjudande, tillgång till den amerikanska marknaden och bolagets personal och kompetens.

Verkligt värde på förvärvade nettotillgångar text+ (tkr)	
Egenutvecklad programvara	23 785
Varumärken	12 459
Kundrelationer	3 545
Materiella anläggningstillgångar	72
Uppskjuten skattefordran	963
Kundfordringar och övriga fordringar	29 509
Likvida medel	24 439
Leverantörsskulder och övriga skulder	-44 743
Summa förvärvade nettotillgångar	**50 028**

Köpeskilling text+ (tkr)	
Köpeskilling, kontant	147 646
Villkorad köpeskilling	3 945
Verkligt värde på förvärvade nettotillgångar	50 028
Goodwill	**101 562**

Koncernen, Investeringsverksamheten (Tkr)	
Betald köpeskilling	-147 646
Likvida medel i förvärvat bolag	24 439
Nettoeffekt på koncernens likvida medel från förvärv	**-123 207**
Direkta kostnader i samband med förvärv	-18 268
Nettoeffekt på koncernens likvida medel från förvärv inklusive direkta kostnader	**-141 475**

Sedan förvärvstidpunkten har det förvärvade bolaget bidragit till koncernens intäkter med 3 634 tkr och till koncernens resultat med 333 tkr. Nyttjandeperioden för egenutvecklad programvara bedöms vara fem år.

Not 9. Nedskrivning av aktier i dotterbolag

Moderbolaget innehar aktier i True Software Scandinavia AB (TSSAB), vilka utgör moderbolagets huvudsakliga tillgång. Då Truecaller AB:s börsvärde understeg moderbolagets redovisade tillgångar genomfördes en nedskrivningsprövning per 30 juni 2026. Prövningen visade att återvinningsvärdet understeg det prövade redovisade värdet där nedskrivningsbehovet uppgick till 2 600 miljoner kronor. Detta har redovisats som nedskrivning av aktier i dotterbolag i moderbolagets resultaträkning under perioden. Nedskrivningen är inte skattemässigt avdragsgill, eftersom aktierna utgör näringsbetingade andelar, och påverkar inte koncernens redovisade resultat eller finansiella ställning. Efter nedskrivningen uppgick det redovisade värdet på aktierna i True Software Scandinavia AB till 7 579 miljoner kronor.

Not 10. Händelser efter rapportperiodens slut

Efter rapportperiodens slut har Truecaller återköpt 270 000 B-aktier för 6,3 miljoner kronor inklusive transaktionskostnader. Truecallers totala innehav av egna B-aktier uppgår därmed till 7 422 525 stycken.

Truecaller har mottagit sitt första formella beslut om internprissättning i Indien avseende det indiska räkenskapsåret 2022/2023. Bolaget anser att anspråken saknar grund, bestrider beslutet och inleder både ett svensk-indiskt förfarande för ömsesidig överenskommelse (MAP) samt en överklagandeprocess i Indien.

Försäkran

Verkställande direktören och styrelsen försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderföretagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderföretaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 2026-11-03

Nami Zarringhalam
Styrelseordförande

Alan Mamedi
Styrelseledamot

Annika Poutiainen
Styrelseledamot

Rishit Jhunjhunwala
VD

Aruna Sundararajan
Styrelseledamot

Sandeep Bhushan
Styrelseledamot

Shailesh Lakhani
Styrelseledamot

Nyckeltalsdefinitioner

I enlighet med riktlinjer från ESMA (European Securities and Markets Authority) avseende redovisning av alternativa nyckeltal redovisas här definition och avstämning av alternativa nyckeltal för Truecaller. Riktlinjerna innebär utökade upplysningar avseende de finansiella mått som inte definierats i IFRS. De nyckeltal som framgår nedan är redovisade i delårsrapporten. De används för intern styrning och uppföljning. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Nedanstående mått är sådana som Truecaller använder för att tydliggöra hur verksamheten utvecklas och därmed förenkla för dem som följer bolagets finansiella rapportering.

Nyckeltal	Definition	Syfte
Bruttoresultat	Nettoomsättning minus förmedlingskostnader.	Bruttoresultat används för att analysera lönsamheten minus direkta kostnader (kostnader direkt relaterade till förmedling av annonsutrymmen samt kostnader för att ansluta nya premium-användare).
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen.	Bruttomarginal är ett mått på lönsamheten minus direkta kostnader.
EBITDA	Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar.	EBITDA är ett mått som Truecaller använder för att visa hur den löpande verksamheten utvecklas över tid.
EBITDA-marginal	EBITDA i procent av nettoomsättning.	EBITDA-marginal används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad.
Rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat före räntor och skatter.	Rörelseresultatet (EBIT) används för att analysera lönsamheten genererad av den operativa verksamheten.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.	Rörelsemarginal används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad.
Soliditet	Eget kapital dividerat med totala tillgångar.	Ett mått för att visa finansiell risk, uttryckt som hur stor del av totala tillgångar som finansierats av eget kapital.
Antal aktiva användare per månad (MAU)	Antalet användare som har en profil hos Truecaller och som är aktiva på plattformen på månadsbasis. Beräknas som ett genomsnitt av periodens alla dagar.	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.
Antal aktiva användare per dag (DAU)	Antalet användare som har en profil hos Truecaller och som är aktiva på plattformen på daglig basis. Beräknas som ett genomsnitt av periodens alla dagar.	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.
Kostnad per tusen visningar (CPM)	CPM visar kostnaden för att visa en annons tusen gånger.	Används för att visa effektiviteten i annonsplattformen.
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU)	Den genomsnittliga intäkten för en återkommande betalande användare (Truecaller Premium).	Används för att visa hur intäkterna per användare utvecklas över tid.

AVSTÄMNING AV VALDA NYCKELTAL SOM INTE ÄR DEFINIERADE ENLIGT IFRS

Koncernen, miljoner kronor	2026 jul-sep	2025 jul-sep	2026 jan-sep	2025 jan-sep	2025 jan-dec
Bruttoresultat och bruttomarginal					
Nettoomsättning	464,0	467,9	1 218,9	1 461,3	1 912,2
Minus förmedlingskostnader	-133,0	-113,6	-350,4	-339,4	-469,1
Bruttoresultat	**331,0**	**354,3**	**868,5**	**1 121,9**	**1 443,1**
Dividerat med Nettoomsättning	464,0	467,9	1 218,9	1 461,3	1 912,2
Bruttomarginal	**71,3%**	**75,7%**	**71,3%**	**76,8%**	**75,5%**
EBITDA och EBITDA-marginal					
Rörelseresultat (EBIT)	113,6	145,9	232,9	436,5	523,0
Exklusive av- och nedskrivningar	16,6	16,7	49,6	47,9	64,4
EBITDA	**130,2**	**162,5**	**282,5**	**484,4**	**587,3**
Dividerat med Nettoomsättning	464,0	467,9	1 218,9	1 461,3	1 912,2
EBITDA-marginal	**28,1%**	**34,7%**	**23,2%**	**33,1%**	**30,7%**
Rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal					
Rörelseresultat (EBIT)	**113,6**	**145,9**	**232,9**	**436,5**	**523,0**
Dividerat med Nettoomsättning	464,0	467,9	1 218,9	1 461,3	1 912,2
Rörelsemarginal	**24,5%**	**31,2%**	**19,1%**	**29,9%**	**27,3%**
Soliditet					
Summa Eget kapital	710,7	1 237,6	710,7	1 237,6	1 251,0
Dividerat med Summa tillgångar	2 180,0	1 703,1	2 180,0	1 703,1	1 633,1
Soliditet	**32,6%**	**72,7%**	**32,6%**	**72,7%**	**76,6%**