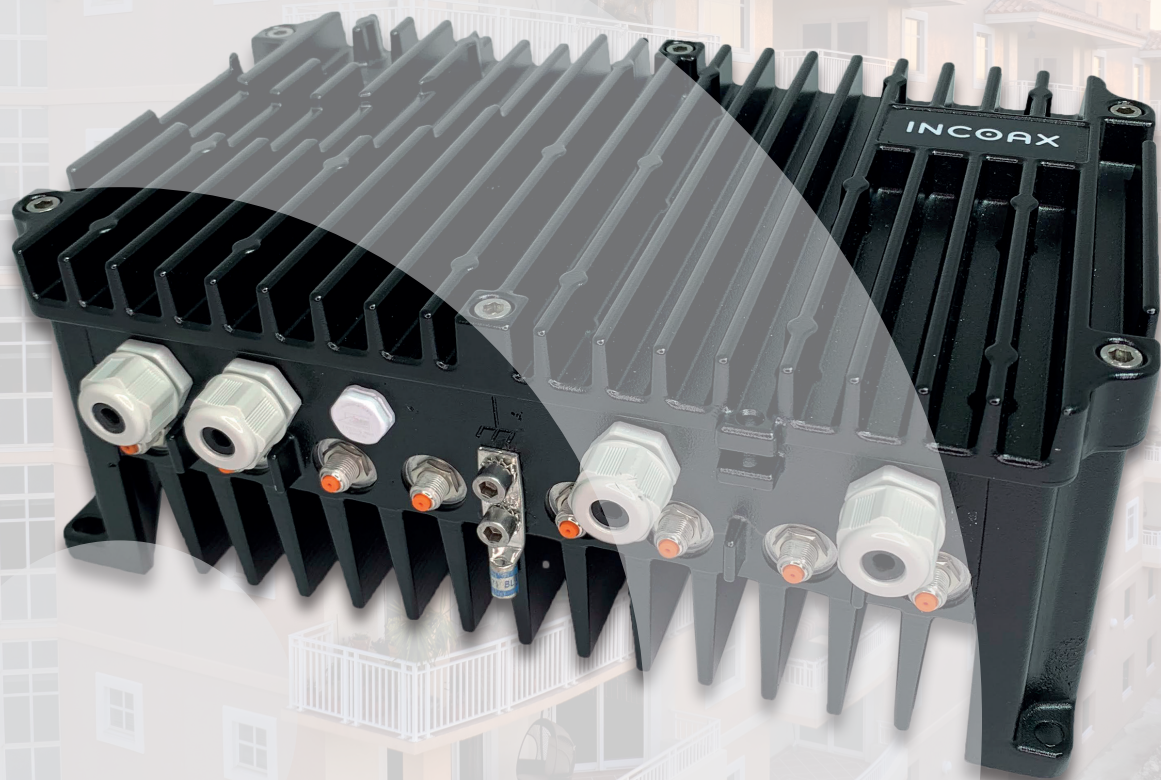


INCOAX

Delårsrapport januari – mars 2026



Innehåll

Om InCoax	2	Resultaträkning	8
Kvartalsutvecklingen i korthet.....	3	Balansräkning	9
Vd kommenterar	4	Kassaflöde.....	9
Finansiella kommentarer	6	Förändring i eget kapital	9
ESG på InCoax	7	Övrig bolagsinformation	10
		Aktie och ägare.....	11
		Samarbetsorganisationer	12
		Definitioner	13
		Aktieägarinformation.....	14

Bild sida 1:

I april lanserade InCoax den nya D2508-serien av DPU:er (kontrollenheter). Serien bygger på en ny hårdvaruplattform och är kompatibel med den befintliga mjukvaruplattform som introducerades med D2501. Den första produkten i serien är en 8-kanalsenhet för medelstora till stora flerfamiljshus och kan ansluta upp till 248 lägenheter med höghastighetsbredband.

Läs mer i VD-ord s.4.

Om InCoax Networks AB

InCoax Networks AB (publ) ger ny användning till fastigheters befintliga koaxialkabelnät för förlängning av fiber och fast yttäckande radioaccess (FWA) till världens ledande bredbandsoperatörer. Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital integration och bred tillgång till Internet.

För mera information om InCoax, besök incoax.com.

Bolagets Certified Adviser är Tapper Partners AB, tel. +46 (0)70 44 010 98, ca@tapperpartners.se.

Kvartalsutveckling i korthet

Första kvartalet 2026 markerar InCoax fortsatta skifte från utveckling till kommersiell exekvering. Lanseringen i Nokias Gigabit Connect-plattform, initiala installationer i Nordamerika samt ökande aktivitet i USA och Tyskland stärker bolagets kommersiella position. Efter kvartalet har ytterligare steg tagits genom Deutsche GigaNetz, Underline, eQoS och en förstärkt D-serieplattform. Nettoomsättningen uppgick till 1,6 MSEK, EBITA till -11,0 MSEK och kvartalets kassaflöde till -4,6 MSEK, vilket speglar en övergångsfas före förväntad intäktsupptrappning. Den reducerade kostnadsbasen och växande pipelinen stärker vägen mot kassaflödesneutralitet.

Finansiell utveckling

Januari – Mars 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 1 624 tSEK (25 625).
- Rörelseresultatet (EBITA) uppgick till -10 978 tSEK (-2 459).
- Resultat efter skatt uppgick till -14 614 tSEK (-2 503), och resultat per aktie uppgick till -0,11 SEK (-0,02).
- Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till -4 614 tSEK (30 728).

Kv 2, 2025 – kv 1 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 24 053 tSEK (69 330).
- Rörelseresultatet (EBITA) uppgick till -39 665 tSEK (-25 571).
- Resultat efter skatt uppgick till -43 808 tSEK (-25 979), och resultat per aktie uppgick till -0,34 SEK (-0,06).
- Periodens kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till -28 825 tSEK (-13 382).

Nyckeltal

tSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Kv 2, 2025 - kv 1, 2026	Helår 2025
Nettoomsättning	1 624	25 625	24 053	48 055
Bruttoresultat	1 485	16 403	15 905	29 920
Bruttomarginal, %	91%	64%	66%	62%
Rörelseresultat (EBITA)	-10 978	-2 459	-39 665	-32 009
Nettoresultat	-14 614	-2 503	-43 808	-32 560
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-12 227	5 125	-37 368	-20 017
Resultat per aktie (SEK)	-0,11	-0,02	-0,34	-0,25

Väsentliga händelser under kvartalet

- Kallelse till extra bolagsstämma i InCoax Networks AB samt kommunicé från den extra bolagsstämman och tecknad lånefacilitet.
- Ett konvertibellån om 12,5 Mkr emitterades den 19 januari 2026 (konverteringskurs 1 SEK) med planerad konvertering i juni 2027. Bolaget har även gett ut teckningsoptioner (TO1: 18–29 maj 2026, TO2: 16–30 september 2026, TO3: 18–29 januari 2027).
- InCoax publicerar rapport om hållbarhetsvinster när befintlig koax återanvänds för multi-gigabitbredband i flerbostadshus.
- InCoax Networks AB:s Bokslutskommuniké 2025.

Väsentliga händelser efter kvartalets slut

- Deutsche GigaNetz väljer InCoax för fiberförlängning i byggnader i Tyskland.
- InCoax först med att implementera eQoS för MoCA Access i D-serieplattformen.
- InCoax vinner initial order för utrullning i USA med Underline.
- InCoax Networks AB byter Certified Adviser till Tapper Partners AB.
- InCoax stärker D-serieplattformen för större flerfamiljshus.



Vd kommenterar

Kommersiell acceleration och vägen till lönsamhet

Ett tydligt skifte till kommersiell exekvering

Första kvartalet 2026 markerar nästa steg i det skifte vi kommunicerade i samband med bokslutskommunikén för 2025, från en utvecklingsdriven fas till kommersiell exekvering. Under 2025 etablerade vi de strategiska och tekniska förutsättningarna, och under 2026 ligger fokus fullt ut på genomförande. Utvecklingen under kvartalet följer i allt väsentligt den plan vi tidigare kommunicerat.

Den viktigaste milstolpen under kvartalet är lanseringen av vår första produkt i Nokias Gigabit Connect-plattform, vilket ger oss tillgång till en global Tier 1-kanal och möjliggör bred marknadsaccess via en etablerad operatörsstruktur. Första installationer är genomförda i Nordamerika, vilket bekräftar övergången från utveckling till kommersiell drift. Samtidigt stärker detta vår position även i vår egen försäljning, där samarbetet med Nokia fungerar som en kvalitetsstämpel och underlättar dialoger med både befintliga och nya kunder.

Kommersiella framsteg på tre parallella spår

Vår försäljning, primärt mot den amerikanska marknaden, bedrivs på tre separata spår med olika affärslogik och tidshorisont. Under kvartalet har vi gjort framsteg på samtliga tre.

Spår 1 – Nokia: lansering på global plattform

Lanseringen i Nokias Gigabit Connect-plattform innebär att våra lösningar nu distribueras via en etablerad global kanal. Det som är nytt detta kvartal, och som skiljer perioden från tidigare, är följande:

- Första produkten i Nokia-portföljen är lanserad och integrationen är färdigställd.
- Första kommersiella installationer är genomförda i Nordamerika, vilket bekräftar övergången från utveckling till kommersiell drift.
- Lanseringen inkluderar stöd för eQoS, vilket är ett centralt krav från många större operatörer och i praktiken

en förutsättning för att delta i dessa affärer.

- Vi ser en tydligt ökande kommersiell aktivitet där affärsmöjligheter utvecklas från tidiga dialoger till mer konkreta projekt.

Detta innebär att vi nu fullt ut möter både tekniska och kommersiella krav och därmed kan delta i en bredare del av marknaden.

Spår 2 – Egen försäljning i USA: tidig kommersialisering med partner

Parallellt med Nokia-spåret bedriver vi egen försäljning på den amerikanska marknaden, där de möjligheter vi identifierade under 2025 nu börjar materialiseras:

- Vi har vunnit en initial affär med Underline i samarbete med CTIconnect.
- Installationer har påbörjats under kvartalet.
- Affären utgör ett tydligt första steg i en modell där vi tillsammans med partners kan skala affären på den amerikanska marknaden i takt med operatörers expansion.

Spår 3 – Tier 1-operatör i USA: skalbart volymsegment

Som ett eget spår fortsätter dialogen med en Tier 1-operatör i USA, där vi också gjort framsteg under kvartalet:

- Vi ser ett särskilt attraktivt användningsfall för en lösning baserad på våra MoCA Home-produkter inom segmenten mindre flerbostadshus och enfamiljshus.
- Detta är ett område med betydande volympotential, där operatörer söker kostnadseffektiva och snabbt implementerbara lösningar.
- Vår teknologi möjliggör en skalbar modell med goda förutsättningar för upprepningsbara affärer över tid.

Genombrott på den tyska marknaden

Efter flera års bearbetning och mässnärvaro har vi uppnått ett strategiskt genombrott i Tyskland. Deutsche

GigaNetz har valt InCoax som leverantör för fiberförlängning i byggnader. Arbetet med integration pågår och ambitionen är att påbörja utrullning och successiv upp-trappning under andra halvåret 2026.

Detta öppnar upp en av Europas mest attraktiva bredbandsmarknader:

- Tyskland har historiskt haft relativt låg fiberpenetration och befinner sig nu i en fas av omfattande bredbandsutbyggnad.
- Det är en stor och köpstark marknad med betydande investeringskapacitet.
- Vi ser en tydlig strukturell förändring där fokus skiftar från homes passed till homes connected, vilket innebär att operatörer i ökad utsträckning behöver visa faktiska intäkter från sina nätinvesteringar.
- Detta driver efterfrågan på lösningar som möjliggör snabb och kostnadseffektiv anslutning av slutkunder, ett område där vår teknologi är väl positionerad både i funktion och timing.

Parallellt har vi byggt upp en strukturerad pipeline av affärsmöjligheter i Tyskland där flera dialoger utvecklas i positiv riktning. Etableringen av relevanta referenscase tillsammans med Deutsche GigaNetz bedöms vara en nyckelfaktor för att möjliggöra fortsatt kommersiell och replikering av affären i regionen.

Strategiska relationer

Vår relation med GFiber kvarstår och är fortsatt aktiv. Deras sammanslagning med Astound öppnar nya potentiella möjligheter, även om den lägre utrullningstakten under föregående år fortsatt påverkar utvecklingen på kort sikt. Sammantaget ser vi positivt på relationens långsiktiga potential.

En skalbar affärsmodell

Vi har idag en komplett och skalbar produktportfölj genom vår D serie, med produkterna D2501 och D2508, vilket möjliggör lösningar för hela MDU segmentet, från mindre fastigheter till större installationer. Utbyggnaden av D serien är ett naturligt steg i vår strategi att bredda vår adresserbara marknad samtidigt som vi behåller en enhetlig arkitektur.

Den gemensamma mjukvaruplattformen innebär att vi kan utöka funktionalitet och täcka fler användningsfall med begränsad ökad komplexitet, både för kunder och internt. Detta möjliggör effektiv skalning, kortare implementationstid och ett mer standardiserat erbjudande mot marknaden. Integrationen av D2508 i Nokias plattform planeras till sommaren och stärker ytterligare vår position i större affärer och mer komplexa deployment-scenarier.

Den fokuserade produktstrategi vi etablerade under 2025, med färre och mer skalbara produkter, utgör grunden för den kommersiella acceleration vi nu ser. I kombination med etablerade partnerkanaler, ökade tekniska och kommersiella krav från operatörer samt en hög bruttomarginal innebär detta att vår affär har en tydlig operativ hävstång. När volymerna ökar kan vi skala utan motsvarande ökning i kostnadsbas, vilket skapar förutsätt-

ningar för både snabb tillväxt och stark lönsamhet över tid.

Finansiell utveckling i kvartalet

Den finansiella utvecklingen under kvartalet är fortsatt svag, med en nettoomsättning om 1,6 MSEK och ett negativt rörelseresultat om minus 11,0 MSEK. Detta är en direkt följd av att vi befinner oss i övergången mellan utveckling och kommersialisering, där intäkter ännu inte hunnit skala i takt med genomförda investeringar.

Samtidigt ser vi nu en tydlig ökning i kommersiell aktivitet, där initiala installationer, pågående integrationer och en växande pipeline successivt förväntas övergå i återkommande intäkter.

En väsentligt lägre kostnadsbas

Under kvartalet har vi genomfört den strukturella omställning vi initierade under slutet av 2025. Vi har reducerat vår kostnadsbas med över 40 procent, etablerat en ny ledningsstruktur och ökat vårt fokus på kommersiell exekvering. Åtgärderna får i huvudsak full effekt från andra kvartalet och innebär en kostnadsreduktion om cirka 25 MSEK för 2026.

I linje med vår tidigare kommunicerade strategi fortsätter vi att prioritera strikt kapitaldisciplin, där varje investering ska bidra till ökad försäljning, förbättrad marginal eller högre operativ effektivitet.

Tydlig väg till kassaflödesneutralitet

Den finansiella logiken i vår affär är tydlig. Med den kostnadsstruktur vi nu etablerar bedömer vi att kassaflödesneutralitet kan uppnås vid en kvartalsomsättning om cirka 20 till 25 MSEK.

Flera av de kommersiella spår vi arbetar med har potential att nå denna nivå var för sig över tid, och i kombination skapar de förutsättningar för en tydlig upptrappning av både omsättning och resultat.

Vår affär kännetecknas dessutom av en hög bruttomarginal, vilket innebär att ökad försäljningsvolym ger en betydande hävstång på resultat och kassaflöde. När vi nu går in i en mer kommersiell fas innebär detta att även relativt begränsade volymökningar kan få en tydlig finansiell effekt, samtidigt som den långsiktiga lönsamhetspotentialen är betydande.

Utsikter

Vi går nu in i en fas där fokus ligger på att konvertera pipeline till affärer, öka takten i installationer och etablera återkommande leveranser. Min bedömning är att vi successivt kommer att se effekterna i form av ökande aktivitet och en successiv upptrappning av affären, med tydligare genomslag i omsättning under andra halvåret 2026. Vår målsättning ligger fast. Vi ska nå kassaflödesneutralitet inom det kommande året och därefter bygga en långsiktigt lönsam och skalbar verksamhet.

Lund i maj 2026
Jakob Tobieson,
Verkställande Direktör

Finansiella kommentarer

Försäljning

Nettoomsättningen under första kvartalet 2026 uppgick till 1 624 tSEK (25 625), vilket motsvarar en minskning om cirka 94% jämfört med samma period föregående år.

Omsättningen bestod av cirka 1,2 MSEK service- och underhållsintäkter och cirka 0,4 MSEK produktförsäljning.

Intäktsmixen påverkades av förändrad orderingång från den USA-baserade FiberLAN-operatören.

Resultat och marginal

Bruttoresultatet för kvartalet uppgick till 1 485 tSEK (16 403), motsvarande en bruttomarginal om 91% (64%). Minskningen jämfört med föregående år förklaras huvudsakligen av lägre försäljning och marginalen påverkas i hög grad av produktmixen.

Rörelseresultatet uppgick till -14 021 tSEK (-2 552).

Resultatförsämringen är främst relaterad till dels en lägre försäljning och en kommersialisering av bolagets immateriella tillgångar vilka har börjat att skrivas av under kvartalet. Värdet av de immateriella tillgångarna är vid kvartalets början 118 MSEK med en avskrivningstid på 10 år vilket ger en avskrivning på ca 3 MSEK per kvartal. Samtidigt har lägre volym i vissa affärer samt fortsatt hög investerings-nivå inom utveckling och marknadsexpansion påverkat resultatet negativt.

Resultat efter skatt för perioden uppgick till -14 614 tSEK (-2 503) och resultat per aktie till -0,11 SEK (-0,02).

Kassaflöde

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till -12 227 tSEK (5 125).
- Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -4 887 tSEK (-6 635) och avser huvudsakligen aktivering av utvecklingskostnader.
- Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 12 500 tSEK (32 238).
- Det totala kassaflödet för kvartalet uppgick därmed till -4 614 tSEK (30 728).

Kassaflödesanalys

Kassaflödet under perioden har i huvudsak påverkats av de investeringar som gjorts i samband med Nokia-samarbetet samt det negativa kassaflödet från den operativa verksamheten.

Utöver detta har bolaget sedan tidigare ett låneavtal med Saugatuck Invest AB om 20 MSEK och ett nytt låneavtal på 5 MSEK vilket innebär ett totalt låneavtal på 25

MSEK. Lånet kan utnyttjas vid behov, med en ränta på 8% för belopp upp till 10 MSEK och 12% för belopp upp till 20 MSEK och 14% däröver. Under kvartalet har bolaget utnyttjat 20 MSEK av det totala beloppet, vilket är redovisat som långfristig skuld.

Ett konvertibellån om 12,5 Mkr emitterades den 19 januari 2026 (konverteringskurs 1 SEK) med planerad konvertering i juni 2027. Bolaget har även gett ut teckningsoptioner (TO1: 18–29 maj 2026, TO2: 16–30 september 2026, TO3: 18–29 januari 2027).

Programmen är centrala för finansieringen men innebär osäkerhet, då utfallet beror på aktiekursen i relation till lösenpriserna. Vid högre aktiekurs kan upp till 12,6 Mkr tillföras och stärka likviditeten. Om kursen understiger lösenpriserna uteblir sannolikt kapitaltillskottet, vilket kan kräva snabb alternativ finansiering.

Bolaget har samtidigt fortsatt att investera kraftfullt i tillväxtdrivande initiativ, däribland betydande investeringar i utveckling och anpassning av mjukvara kopplat till det strategiska samarbetet med den världsledande fibernätverksleverantören. Dessa investeringar har haft en påverkan på kassaflödet under perioden men bedöms vara avgörande för bolagets långsiktiga tillväxt och marknadsposition.

Investeringar

- Investeringarna under kvartalet uppgick till 4 887 tSEK (6 635) och avser i huvudsak aktiverade utvecklingskostnader kopplade till produktutveckling och strategiska samarbeten. Bolaget utför kontinuerligt nuvärdesberäkningar av de i balansräkningen uppbokade investeringarna. Nuvärdesberäkningen tar hänsyn till bl.a. den prognostiserade framtida försäljningen.

Finansiell ställning

Vid periodens utgång uppgick:

- Balansomslutningen till 148 195 tSEK (168 809).
- Eget kapital till 95 149 tSEK (140 022).
- Soliditeten till 64 procent (83).
- Likvida medel till 4 135 tSEK (32 960).

Bolaget har en total kreditfacilitet om 25 MSEK från Saugatuck Invest AB varav på 20 MSEK är utnyttjad på balansdagen. Per balansdagen uppgick de långfristiga skulderna till 35 746 tSEK, vilket inkluderar utnyttjad del av kreditfaciliteten. Räntan uppgår till 8 procent för belopp upp till 10 MSEK och 12 procent för belopp upp till 20 MSEK och 14 procent därutöver.

Finansnetto och skatt

- Finansnettot var för perioden -594 tSEK (49), avseende intäktsräntor 15 tSEK, ränteutgifter -604 tSEK..

(Se Övrig bolagsinformation.)

Övriga nyckeltal

tSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Kv 2, 2025 - kv 1, 2026	Helår 2025
Intäktsförändring, %	-94%	-17%	-98%	-55%
Bruttomarginal, %	91%	64%	66%	62%
Rörelsemarginal, % (EBIT)	-864%	-10%	-67%	-67%
Soliditet, %	64%	83%	71%	71%
Omsättning per anställd	56	754	1 456	1 502
Medelantal anställda	29	34	33	32
Genomsnittligt antal aktier	119 712 264	119 712 264	119 712 264	119 712 264
Antal utestående aktier vid periodens slut	131 267 435	131 267 435	131 267 435	131 267 435
Resultat per aktie (SEK)	-0,11	-0,02	-0,34	-0,25
Eget kapital per aktie (SEK)	0,72	1,07	0,84	0,84

ESG på InCoax

Möjliggör hållbar bredbandstillgång

På InCoax är ESG (Environment, Social, Governance) integrerat i vårt uppdrag att möjliggöra snabb och kostnadseffektiv bredbandstillgång på ett hållbart och inkluderande sätt. Vår MoCA Access-teknik möjliggör förlängning av fiber, FWA (radiolänklösningar) och 5G FWA genom att använda befintliga koaxialkabelnät i fastigheter. Det innebär att befintlig infrastruktur kan användas, vilket drastiskt minskar behovet av resurskrävande installationer i fastigheten. Det kortar ledtider och sänker projektkostnader.

Miljöansvar

Att återanvända eller utöka befintlig koax innebär i många projekt att grävarbeten och ny kabeldragning kan undvikas. Därmed reduceras materialförbrukning, transportbehov och klimatpåverkan, samtidigt som elektronikavfall begränsas. Genom att möjliggöra hög prestanda över befintlig infrastruktur stödjer vi kunders mål för minskade utsläpp och ökad cirkularitet i nätutbyggnad, både i traditionella accessprojekt och vid förlängning av FWA och 5G FWA in i byggnader.

Vår teknik stödjer även kunders hållbarhetsmål genom att möjliggöra snabbare tillgängliggörande av digitala tjänster i underförsörjda områden, samtidigt som resurs- och klimatpåverkan från nyinstallationer kan reduceras.

Socialt ansvar

Tillgång till bredband är en förutsättning för utbildning, arbete, samhällsservice och digital delaktighet. Genom

att möjliggöra snabb uppkoppling i fastigheter där fiber är oekonomiskt eller praktiskt svårt, bidrar vi till digital inkludering och till att minska den digitala klyftan. Detta ligger i linje med vår vision: *Reliable and affordable high performance internet access to all.*

Styrning & etik

InCoax tillämpar ansvarsfull bolagsstyrning med fokus på etiskt beslutsfattande, produktintegritet, informationsäkerhet och robust leverantörshantering. Verksamheten är certifierad enligt ISO 9001 och ISO 14001, vilket ger en strukturerad grund för kvalitetsarbete och miljöförbättringar. Bolaget har även en intern funktion för anonym visseblåsning.

Rapportering och regelefterlevnad

Kravbilden inom hållbarhet förändras snabbt, med ökade förväntningar på transparens, jämförbarhet och uppföljning i värdekedjan. Vi följer utvecklingen i EU:s hållbarhetsrapportering och due diligence-krav och utvecklar successivt arbetssätt och underlag i takt med att regelverk och tillämpning klargörs. Vi genomför en successiv väsentlighetsbaserad utveckling av vårt ESG-arbete och stärker stegvis struktur, datainsamling och uppföljning för att möjliggöra mer mätbar och jämförbar rapportering, i takt med att resurser tillåter.

För ytterligare information om InCoax hållbarhetsarbete, se även avsnitt Övrig bolagsinformation och Årsredovisning 2024.

Resultaträkning

tSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Helår 2025	Helår 2024
<i>Rörelsens intäkter</i>				
Nettoomsättning	1 624	25 625	48 055	74 498
Aktiverade utvecklingskostnader	4 887	6 635	25 270	25 649
Övriga rörelseintäkter	0	2 593	191	1 719
Summa omsättning	6 510	34 853	73 516	101 867
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Handelsvaror	-139	-9 222	-18 135	-32 319
Övriga externa kostnader	-7 848	-12 719	-42 755	-49 841
Personalkostnader	-9 358	-10 205	-40 428	-38 202
Av/nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-3 043	-93	-371	-847
Övriga rörelsekostnader	-143	-5 166	-4 207	-38
Rörelseresultat	-14 021	-2 552	-32 380	-19 378
<i>Resultat från finansiella kostnader</i>				
Finansnetto	-594	49	-179	228
Resultat efter finansiella poster	-14 614	-2 503	-32 560	-19 150
Resultat före skatt	-14 614	-2 503	-32 560	-19 150
Periodens resultat	-14 614	-2 503	-32 560	-19 150

Balansräkning

tSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Helår 2025	Helår 2024
Anläggningstillgångar	120 682	100 481	118 838	93 939
Varulager	20 131	21 892	20 203	30 654
Kortfristiga fordringar	3 248	13 477	5 856	9 990
Likvida medel	4 135	32 959	8 748	2 232
Summa omsättningstillgångar	27 513	68 328	34 807	42 876
Summa tillgångar	148 195	168 809	153 645	136 815
Eget Kapital	95 149	140 022	109 779	110 541
Långfristiga skulder	35 746	0	23 246	0
Kortfristiga skulder	17 300	28 787	20 620	26 274
Summa eget kapital och skulder	148 195	168 809	153 645	136 815

Kassaflöde

tSEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Helår 2025	Helår 2024
Ingående kassa	8 748	2 232	2 232	14 990
Kassaflöde från operativa verksamheten	-12 227	5 125	-20 017	-27 117
Kassaflöde från investeringar	-4 887	-6 635	-25 271	-25 706
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	12 500	32 238	51 803	40 065
Utgående kassa	4 135	32 960	8 748	2 232
Periodens kassaflöde	-4 614	30 728	6 516	-12 758

Förändring i eget kapital

SEK	Jan-mar 2026	Jan-mar 2025	Helår 2025	Helår 2024
Eget Kapital vid periodens ingång	109 778 755	110 540 939	110 540 939	79 625 612
Nyemissioner, teckningsrätter	-15 000	31 984 100	31 797 477	50 065 461
Periodens resultat	-14 614 327	-2 502 774	-32 559 662	-19 150 134
Eget kapital vid periodens utgång	95 149 428	140 022 265	109 778 755	110 540 939
Periodens förändring i eget kapital	-14 629 327	29 481 327	-762 184	30 915 327

Övrig bolagsinformation

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554) och BFNAR 2012:1, Årsredovisning och koncernredovisning (K3). De redovisningsprinciper som tillämpas överensstämmer med de redovisningsprinciper som användes vid upprättandet av Årsredovisningen 2024.

Belopp är uttryckt i tusen svenska kronor där ej annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Väsentliga risker och osäkerheter

Det finns idag ett antal olika risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget har identifierat såsom: risker relaterade till konkurrens, teknologisk utveckling, leverantörer, nyckel-personer och finansiering.

Bolaget verkar inom en bransch som kännetecknas av hög konkurrens och att teknologier, patent och service utvecklas i snabb takt. För att kunna tillverka, sälja och leverera varor är Bolaget beroende av externa leverantörers kvalitetssäkring, kapacitet och leveranser av nyckelkomponenter.

InCoax framgång och framtida tillväxt är till stor del beroende av den kompetens och långa erfarenhet avseende Bolagets lösning och verksamhetsområde som innehas av vissa nyckelpersoner i Bolaget, vilket i synnerhet avser anställda och konsulter i Bolagets företagsledning (däribland Bolagets medgrundare som alltjämt är aktiva i Bolaget) och dess utvecklingsfunktion. Insatserna från var och en av dessa nyckelpersoner kommer att vara fortsatt viktiga för InCoax och genomförandet av Bolagets uppdaterade affärsplan och strategi.

Det kan finnas en risk att Bolaget inte säkerställer tillräcklig och adekvat finansiering för att kunna fullfölja sin strategiska plan. Det framtida kapitalbehovet är beroende av ett flertal faktorer, däribland kostnader för fortsatt utveckling och kommersialisering av Bolagets produkter, regulatoriska processer, marknadsföringsinsatser samt tidpunkt och omfattning av intäkter från såväl befintliga som framtida produkter. Intäktsutvecklingen kan vara svår att förutse, särskilt i tidiga kommersialiseringssatser, vilket kan innebära att ytterligare kapital behöver anskaffas tidigare än planerat.

Styrelsen arbetar löpande och aktivt med Bolagets finansieringsstrategi i syfte att säkerställa tillräcklig likviditet och finansiell handlingsfrihet. Som en del av denna strategi har Bolaget erhållit ett konvertibelt lån om 12,5 MSEK samt ett lånelöfte om ytterligare 5 MSEK. Därutöver har Bolaget emitterat teckningsoptioner i tre trancher (TO1–TO3), vardera om cirka 4,2 MSEK vid fullt utnyttjande.

Villkoren för teckningsoptionerna är följande:

- Tranch 1 (TO1): Lösenpris 0,50 SEK per aktie. Lösenperiod 18–29 maj 2026.
- Tranch 2 (TO2): Lösenpris 0,60 SEK per aktie. Lösenperiod 16–30 september 2026.
- Tranch 3 (TO3): Lösenpris 0,70 SEK per aktie. Lösenperiod 18–29 januari 2027.

För att Bolaget ska uppnå den planerade finansieringen under 2026/2027 förutsätts att teckningsoptionerna utnyttjas i väsentlig omfattning. Ett sådant utnyttjande är i praktiken avhängigt att Bolagets aktiekurs vid respektive lösenperiod överstiger aktuellt lösenpris. Om aktiekursen inte utvecklas positivt och överstiger dessa nivåer finns en risk att optionerna inte utnyttjas fullt ut, vilket kan innebära att Bolaget behöver söka alternativ finansiering, exempelvis genom ytterligare lånefinansiering eller nyemission, vilket i sin tur kan medföra ökad skuldsättning eller utspädning för befintliga aktieägare.

Transaktioner med närstående

GetITsafe Security Partner Norden AB, har utfört ingenjörrelaterade konsulttjänster åt InCoax. Det totala fakturerade beloppet första kvartalet 2026 uppgick till 592 tSEK. Thomas Svensson (InCoax Chief Technology Officer, CTO) är del-ägare och styrelseordförande i GetITsafe Security.

Bayhood Management AB, i vilket InCoax Director Business Development and Standardization är ägare och styrelseordförande, har utfört konsulttjänster åt InCoax. Det totala fakturerade beloppet första kvartalet 2026 uppgick till 364 tSEK.

Tedako AB, i vilket InCoax dåvarande CTO är ägare och styrelseordförande, har utfört konsulttjänster åt InCoax. Det totala fakturerade beloppet första kvartalet 2026 uppgick till 41 tSEK.

Bolaget hade vid bokslutstillfället en kreditfacilitet á 25 MSEK utställd av Saugatuck Invest AB att nyttjas vid behov. Vid kvartalets utgång var 20 milj utnyttjat vilket har belastat bolaget med 493 tSEK i uppbokad ränta. Lånet kan utnyttjas vid behov, med en ränta på 8% för belopp upp till 10 MSEK och 12% för belopp upp till 20 MSEK och 14% på belopp däröver.

Säsongsvariationer

InCoax har noterat variation i sin försäljning vilket styrs av nuvarande kunders budgetallokeringar.

Hållbarhet

InCoax arbetar kontinuerligt för hållbar tillverkning, emballering, transport och källsortering av produkter.

- Huvudparten av materialet i produktförpackningar innehåller återvunnen cellulosafiberbaserad råvara. Projekt pågår för att minska innehållet av plast i förpackningar till ett absolut minimum.
- Allt emballage kan enkelt källsorteras och återvinnas.
- Kommersiella transporter sker normalt via sjöfrakt.
- Transporter av produkter går i normalfallet direkt från tillverkningsställe till lokal distributör eller kund.

- InCoax produkter är högkvalitativa och har en lång livslängd.
- InCoax systemlösning använder fastigheters befintliga kabelinfrastruktur vilket sparar förläggingsmaterial, kabel, energi, tid och transporter vid installation och driftsättning.

InCoax är certifierat enligt miljöstandarden ISO14001.

InCoax kostnadseffektiva lösningar gör att fler fastigheter kan få anslutning till bredband och boende tillgång till internet. Detta ökar förutsättningar för digital inkludering och ger möjlighet till ökad levnadsstandard för utsatta grupper i samhället.

Aktie och ägare

Ägarstruktur

Antalet aktieägare uppgick per den 31 mars 2026 till 1 338 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 22,2 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 76,5 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 32 816 859 SEK, fördelat på 131 267 435 aktier av samma slag, envar med ett kvotvärde om 0,25 SEK.

Samtliga emitterade aktier är fritt överlåtbara.

Aktierna i bolaget är denominerade i SEK. Aktierna i bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt.

Enligt InCoax bolagsordning, antagen på årsstämman den 15 juni 2023, får aktiekapitalet inte understiga 18 000 000 SEK och inte överstiga 72 000 000 SEK, fördelat på inte färre än 72 000 000 aktier och inte fler än 288 000 000 aktier.

Ägarförhållande per den 31 mars 2026

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	29 091 912	22,2
BLL Invest AB	14 765 072	11,3
Nordea Livförsäkring Sverige AB	14 518 226	11,1
Norrlandspojkarna Aktiebolag	14 174 707	10,8
Société Generale SS	11 713 126	8,9
The Onelife Company SA	5 034 572	3,8
Nordnet Pensionsförsäkring AB	4 095 152	3,1
Bäckvall Juhlin Mats	3 350 000	2,6
Jacob Rajendram	2 044 621	1,6
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	1 921 604	1,5
Övriga aktieägare ca 1 328st	30 558 443	23,3
Total	131 267 435	100,0

Källa: Baserat på Euroclear listor 2026-03-31 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

Samarbetsorganisationer

För att vara kompatibel med operatörernas nätverk och kunna påverka kommande industri-standarder, är InCoax aktiv i ett antal utvalda organisationer. Dessa forum är även en bra plattform för att nå ut till potentiella kunder.

Samarbetsorganisationer

InCoax har under flera år engagerat sig i MoCA® och är invald i styrelsen. InCoax har bland annat lett den arbetsgrupp som har tagit fram standarden för MoCA Access™ 2.5, som den nuvarande produktgenerationen bygger på. InCoax är även djupt engagerat i framtagningen av nästa generations MoCA 10, vilken möjliggör 10 Gbps symmetrisk kommunikation över koaxialkabel och deltar aktivt i marknadsrådet.

InCoax är även medlem i Broadband Forum (BBF) som bland annat definierar standarder för telekomoperatörer och sitter med i flera arbetsgrupper. Syftet är att påverka hur MoCA Access™ kan integreras i teleoperatörernas nätverk och system. Medlemsskapet ger även en bra plattform för kommunikation och marknadsföring av InCoax till branschens ledande aktörer.

För att stärka marknadskännedom och närvaro på den amerikanska marknaden blev InCoax medlem i Fiber Broadband Association (2021) och Wireless Internet Service Providers Association (2023).

InCoax är aktiva medlemmar i marknadsföringsråden för både MoCA och BBF.

Multimedia over Coax Alliance

Multimedia over Coax Alliance (MoCA®) är ett internationellt standardiseringskonsortium som utvecklar teknik och publicerar specifikationer för nätverk över koaxialkabel. MoCA Access™ är en lösning som är användbar inom många marknadssegment där man vill kunna erbjuda nätverksåtkomst, exempelvis för:

- Bredbandsoperatörer som installerar fiber långt in i nätverk eller till byggnader (FTTep/FTTB) och som vill nyttja befintliga kablar utan att förlora prestanda.
- Kabel-TV-operatörer som redan har koaxialnätverk tillgängliga och som vill erbjuda symmetriska bredbands-tjänster och högre garanterad kapacitet än vad som dagens kabel-TV DOCSIS kan erbjuda.

- Internetleverantörer som bygger fiberbaserade nätverk där den optiska signalen termineras i källaren och förlängs med befintliga koaxialkablar till varje lägenhet.
- Mobiloperatörer som använder 4G/5G/WiFi i bostadsområden och som behöver en förbindelse mellan stamnät och det lokala accessnätet utan att installera nya kablar.
- Kommersiella aktörer som utformar och installerar nätverk i hotell, restauranger, kontor och andra byggnader.
- MoCA Access™ 2.5 skapar förutsättningar för hastigheter upp till 2,5 Gbps i befintliga koaxialkabelnätverk.

Broadband Forum (BBF)

Broadband Forum är ett konsortium med cirka 200 ledande aktörer inom telekommunikation, utrustning, datorer, nätverk och tjänsteleverantörer. BBF:s arbete säkerställer att tjänsteleverantörer snabbt och effektivt kan komma ut på marknaden med nya tjänster, med hjälp av standardiserade plattformar och metoder som ger god ekonomi och skalbarhet.

Fiber Broadband Association (FBA)

FBA är en amerikansk medlemsstyrd organisation för främjande av bredbandsutbyggnad i Nord- och Sydamerika. Organisationen representerar företag och intresseorganisationer inom hela ekosystemet för bredbandsutbyggnad såsom; tillverkare, konsulter, konsumenter, beslutsfattare, system- och applikationsleverantörer.

Wireless Internet Service Providers Association (WISPA)

Broadband Without Boundaries (bredband utan gränser) representerar det växande ekosystemet för leverantörer av trådlösa Internettjänster (WISP). Dessa omfattar små till medelstora innovativa entreprenörer som tillhandahåller lösningar för fast yttäckande radioaccess (FWA), fiber- och andra anslutningslösningar till konsumenter, företag och institutioner.

Definitioner

Ekonomiska

Balansomslutning Företagets samlade tillgångar.

Nettoomsättning Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Bruttoresultat Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor.

Bruttomarginal (%) Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.

Rörelseresultat (EBIT) Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Rörelseresultat (EBITA) Resultat före finansiella poster och skatt samt före avskrivningar av immateriella tillgångar.

Nettoresultat Periodens resultat efter finansiella poster och skatt.

Rörelsemarginal (%) (EBIT) Rörelseresultat (EBIT) i relation till nettoomsättning, uttryckt i procent.

Finansnetto Summan av finansiella intäkter minus finansiella kostnader

Soliditet (%) Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutningen.

Kassaflöde inklusive finansieringsverksamheten Totalt kassaflöde under perioden, inklusive såväl löpande verksamhet som finansieringsaktiviteter.en.

Övriga

Value Added Reseller (VAR) En återförsäljare som säljer en produkt och samtidigt tillför mervärde genom exempelvis integration, anpassning eller tjänster.

Tier-1 operatör Större operatör med egen nätinфраstruktur och stor kundbas. I denna rapport avses normalt operatörer med abonnenter i miljonklassen.

Internet Service Provider (ISP) Leverantör av internet- eller bredbandstjänster till slutkunder via eget eller inhyrt nät.

Hospitality Kundsegment inom besöksnäring och boendemiljöer, till exempel hotell och resorter, semesteranläggningar, kryssningsfartyg, student- och korttids-boenden samt vissa institutioner.

Multi Dwelling Unit (MDU) Flerbostadshus

Single Family Unit (SFU) Enfamiljshus

Tekniska

CAT-kabel Standardiserad partvinnad kopparkabel (t.ex. Cat5e, Cat6) för datakommunikation/Ethernet. Tvinnade ledare minskar störningar (överhörning). Typisk maximal längd är 100 meter per Ethernet-länk, därefter krävs aktiv utrustning (t.ex. switch) eller fiber.

Fiber Optisk fiber av glas som överför ljussignaler med mycket hög kapacitet över långa avstånd, exempelvis för data- och telekommunikation.

Koaxialkabel Kabel med en mittledare omgiven av isolering (dielektrikum) och en skärm. Utformad för signalöverföring vid höga frekvenser med låg dämpning, exempelvis för radio, TV och datatrafik (med hög kapacitet).

Chipset En uppsättning integrerade kretsar som är utformade för att fungera tillsammans och implementera specifika funktioner i en utrustning (t.ex. kommunikation, gränssnitt eller styrning).

Symmetriska produkter Tjänster eller teknologier som möjliggör samma (eller i praktiken likvärdig) datahastighet uppströms och nedströms.

XGS-PON PON-standard (nätverksstandard, Passive Optical Networks) för symmetrisk 10 Gbit/s datahastighet uppströms och nedströms över fiber.

FWA Fixed Wireless Access, avser trådlös teknik som möjliggör fast bredbandsaccess över radiolänk.

5G FWA En typ av trådlös 5G-teknik (mmWave) som möjliggör fast bredbandsaccess över mobilnät.

G.fast En protokollstandard för DSL (Digital Subscriber Line) för telefon- eller koaxnät med överföringshastigheter mellan 100Mbps och (i vissa gynnsamma användningsfall) 1Gbps.

G.hn Standard för hemnätverk med datahastigheter på upp till 1,5 Gbps och drift över tre typer av ledningar: telefon-, koaxial- eller kraftkabel.

DOCSIS Den dominerande teknologin för kabeloperatörer vilken används för kabel-TV och internet. Finns i flera generationer såsom ex. 3.0 och 3.1, med vilka MoCA Access 2.5 kan samexistera. Senaste versionen är 4.0.

FTTH Fiber To The Home, avser förläggning av optisk fiber hela vägen till användaren.

FTTB/FTTep Fiber To The Building/Extension Point, avser förläggning av optisk fiber till punkt i eller strax utanför byggnad där förlängning sker med hjälp av kompletterande bredbandsteknologier såsom MoCA Access™.

xDSL avser digitala abonnentlinjeteknologier (DSL), såsom ADSL, VDSL och SDSL, som använder befintliga telefonlinjer för att leverera internetaccess.

Finansiell kalender

Årsredovisning 2025	12 maj 2026
Årsstämma 2026	12 juni 2026
Delårsrapport apr-jun 2026	14 augusti 2026
Delårsrapport jul-sep 2026	6 november 2026
Bokslutskommuniké 2026	5 mars 2027
Delårsrapport jan-mar 2027	7 maj 2027

Denna kvartalsrapport har inte varit föremål för granskning av revisorerna. Styrelsen försäkrar att kvartalsrapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat.

Kvartalsrapporten upprättas både på svenska och engelska. Vid eventuella skillnader i uppgifter, är den svenska versionen styrande.

Finansiell rapportering

Ytterligare verksamhetsinformation finns tillgänglig på InCoax Networks AB:s webbplats: www.incoax.com

För frågor kring rapporten vänligen kontakta:

Jakob Tobieson, verkställande direktör
jakob.tobieson@incoax.com

eller

Mats Svensson, finanschef
mats.svensson@incoax.com

Finansiella rapporter i digital form finns tillgängliga på bolagets hemsida (incoax.com) och kan även beställas via e-postadressen info@incoax.com eller telefonnummer 026-420 90 42.

Övrig kontakt

InCoax Networks AB (huvudkontor)
Ideon Science Park
Mobilvägen 10, SE-223 62 Lund
Sweden

Tel: +46 (0)26-420 90 42
Email: info@incoax.com

www.incoax.com

—
Utmarksvägen 4
SE-802 91 Gävle

Om InCoax Networks AB

InCoax Networks AB (publ) ger ny användning till fastigheters befintliga koaxialkabelnät för förlängning av fiber och fast yttäckande radio-access (FWA) till världens ledande bredbandsoperatörer.

Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital integration och bred tillgång till Internet.

Bolagets aktie (INCOAX) är sedan 3 januari 2019 upptagen för handel på Nasdaq First North Stockholm med Tapper Partners AB, tel. +46 (0)70 44 010 98, ca@tapperpartners.se, som Certified Adviser. Pareto Securities AB är bolagets likviditetsgarant.

