INCOAX

Delårsrapport juli – september 2026



Innehåll

Om InCoax 2
Kvartalsutvecklingen i korthet 4
Vd kommenterar 5
Finansiella kommentarer 7
ESG på InCoax 8
Resultaträkning 9
Balansräkning 10
Kassaflöde 10
Förändring i eget kapital 10
Övrig bolagsinformation 11
Aktie och ägare 12
Samarbetsorganisationer 13
Definitioner 14
Aktieägarinformation 15

Om InCoax Networks AB

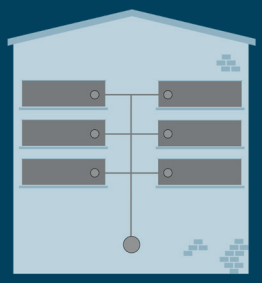
InCoax Networks AB (publ) ger ny användning till fastigheters befintliga koaxialkabelnät för förlängning av fiber och fast yttäckande radioaccess (FWA) till världens ledande bredbands-operatörer. Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement, som minskar installationstiden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

ÖKAR TAKTEN I ANSLUTNINGEN AV BOSTÄDER

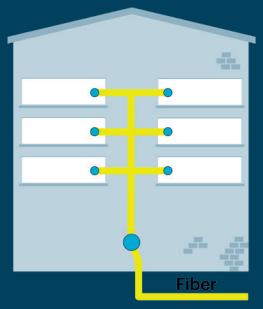
I många flerbostadshus är flaskhalsen inte längre att nå fram till fastigheten. Utmaningen ligger i kostnaden, tiden och störningarna som uppstår när varje lägenhet ska anslutas. InCoax förändrar kalkylen genom att återanvända befintlig koaxialkabel i fastigheten för att förlänga fiber- och FWA-tjänster snabbare, med lägre CAPEX i fastigheten, tidigare intäkter och begränsad påverkan på de boende.

OMVANDLAR ÄNNU INTE ANSLUTNA FLERBOSTADSHUS TILL BETALANDE KUNDER



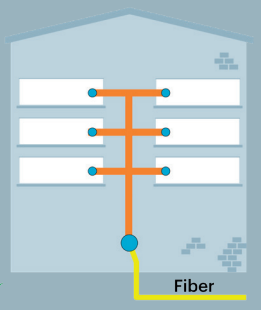
Homes Passed

- Ingen investering i fastighets-nätet
- Ingen aktivering av lägenheter
- Intäktspotentialen skjuts på framtiden



FTTH in MDU

- Hög kostnad per lägenhet
- Lång utrullningstid och omfattande samordning med boende
- Begränsad lönsamhet och ej genomförbart vid lägre anslutningsgrad



InCoax MoCA Access™

- Befintlig koaxialkabel i flerbostadshuset återanvänds genom FTTB och MoCA Access
- Lägre CAPEX i fastigheten
- Snabbare aktivering och tidigare intäkter
- Ekonomiskt genomförbart även vid lägre anslutningsgrad

UTMANINGEN

Den mest krävande delen i många utrullningar i flerbostadshus är inte att nå fram till byggnaden. Det är att ansluta varje lägenhet snabbt, kostnadseffektivt och med minsta möjliga störning.

Ny fiber- eller Ethernetkabel i fastigheten ökar CAPEX, fördröjer aktiveringen av hushåll, kräver tillstånd och tillträde till lägenheter och kan göra projekten olönsamma vid låg anslutningsgrad.

- Långa installationstider försenar intäkterna
- Höga kostnader för ny kabeldragning i fastigheten
- Låg anslutningsgrad kan undergräva avkastningen
- Fiberinvesteringen kan inte monetariseras fullt ut
- Ägandet av den nya kabelinfrastrukturen måste hanteras mellan fastighetsägare och operatör
- Tillstånd och samordning med boende fördröjer utrullningen

LÖSNINGEN

InCoax bygger på MoCA Access™ 2.5 och omvandlar befintlig koaxialkabel i fastigheten till ett hanterat accessnät med multi-gigabitkapacitet och låg latens.

Lösningen kompletterar fiber och FWA genom att förlänga bredbandsanslutningen från fastighetens anslutningspunkt till varje lägenhet utan behov av att dra om kabelnätet.

Resultatet är ett snabbare sätt att ansluta samtliga lägenheter, till lägre kostnad och med mindre påverkan.

- Snabbare utrullning med begränsad störning för de boende
- Upp till 80 procent lägre CAPEX i fastigheten
- Kortare tid till intäkter med veckor eller månader
- Möjliggör lönsam utrullning vid lägre anslutningsgrad
- Nya abonnenter kan anslutas snabbt och enkelt
- Låg risk samt enkel integration och utrullning

Kvartalsutveckling i korthet

Finansiell utveckling

Juli – september 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 5 075 tSEK (5 331).
- Rörelseresultatet (EBITA) uppgick till –3 120 tSEK (–7 681).
- Resultat efter skatt uppgick till –6 985 tSEK (–7 672), och resultat per aktie uppgick till –0,05 SEK (–0,06).
- Kvartalets kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till –1 792 tSEK (–7 379).

Finansiell utveckling

Januari – september 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 11 191 tSEK (39 028).
- Rörelseresultatet (EBITA) uppgick till –20 163 tSEK (–21 497).
- Resultat efter skatt uppgick till –31 380 tSEK (–21 678), och resultat per aktie uppgick till –0,24 SEK (–0,17).
- Periodens kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till –2 938 tSEK (12 280).

Nyckeltal

tSEK	Jul-sep 2026	Jul-sep 2025	Kv 4, 2025 - kv 3, 2026	Jan-sep 2026	Jan-sep 2025	Helår 2025
Nettoomsättning	5 075	5 331	20 218	11 191	39 028	48 055
Bruttoresultat	3 500	3 314	12 817	8 268	25 371	29 920
Bruttomarginal, %	69%	62%	63%	74%	65%	62%
Rörelseresultat (EBITA)	-3 120	-7 681	-30 675	-20 163	-21 497	-32 009
Nettoresultat	-6 985	-7 672	-42 262	-31 380	-21 678	-32 560
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 522	-11 670	-35 439	-26 347	-10 925	-20 017
Resultat per aktie (SEK)	-0,05	-0,06	-0,32	-0,24	-0,17	-0,25

Kv 4, 2025 – kv 3, 2026

- Nettoomsättningen uppgick till 20 218 tSEK (46 446).
- Rörelseresultatet (EBITA) uppgick till –30 676 tSEK (–29 045).
- Resultat efter skatt uppgick till –42 262 tSEK (–29 323), och resultat per aktie uppgick till –0,32 SEK (–0,24).
- Periodens kassaflöde inkl. finansieringsverksamheten uppgick till –8 702 tSEK (-17 015).

Väsentliga händelser under kvartalet

- InCoax erhåller order från SmartMedia för bredbandsprojekt i Nederländerna.
- InCoax-teknik driftsätts för första gången med Nokia Gigabit Connect i amerikanskt operatörsnät.
- InCoax stärker sin kommersiella position när fiberutbyggnaden i Finland når regionala marknader.
- Samarbetet med Nokia förändras vilket skapar nya kommersiella förutsättningar till försäljning.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Styrelsen presenterar ny finansieringsplan.



Vd kommenterar

Större kommersiellt ansvar och nya affärsmöjligheter

Nettoomsättningen under tredje kvartalet uppgick till 5,1 MSEK, en ökning med cirka 13 procent jämfört med föregående kvartal och i nivå med motsvarande period föregående år. Kostnadsanpassningarna har bidragit till ett förbättrat rörelseresultat och stärker förutsättningarna att nå ett positivt kassaflöde. För att nå dit behöver vi omsätta vår tekniska plattform och våra kundmöjligheter i återkommande intäkter. Det är vår främsta prioritering framåt.

Tydligare kommersiellt ansvar och fokus på försäljning

InCoax genomför nu en ny kommersiell strategi med utökad direktförsäljning och riktad bearbetning av identifierade kundmöjligheter. Vi tar ett större eget ansvar för kundrelationerna och prioriterar de affärer där vi ser bäst förutsättningar att komma vidare. Utvecklingen av våra planerade produkter är slutförd. Det ger oss utrymme att öka fokus på försäljning och kundprojekt och minska kostnaderna för det omfattande utvecklings- och integrationsarbete som präglat de senaste åren.

Eget kommersiellt ansvar och bättre lönsamhet per projekt

Under kvartalet meddelade Nokia att de prioriterar ner den interna satsningen på MoCA. Samtidigt kan vi konstatera att samarbetet inte gett den försäljningsutveckling vi förväntat oss. Vi tar därför själva ledningen i kundarbetet, med direkt ansvar för erbjudande, prissättning och försäljning. Det ger oss större utrymme att utveckla affärerna utifrån kundernas behov och våra egna prioriteringar.

Förändringen öppnar för direkt bearbetning av en betydande grupp operatörer som vi tidigare inte kunnat närma oss på egen hand. Dessa kundmöjligheter som identifierats inom Nokia-samarbetet ger oss en bredare bas att arbeta med. Överlämningen av kontakter från Nokia pågår och vi har inlett direktdialoger med flera utvalda operatörer.

Möjligheten att öka antalet kundrelationer blir något mer begränsad än med stöd av en global försäljningsorganisation. Samtidigt bedömer vi att direktförsäljningen ger betydligt bättre lönsamhet per projekt, eftersom en större del av affärens värde tillfaller InCoax. Det förbättrar förutsättningarna att bygga en lönsam verksamhet genom ett mer fokuserat arbete med utvalda kunder och projekt.

Höstens dialoger med nya potentiella kunder, bland annat i samband med vårt deltagande på mässor, har varit lovande och ger oss tidiga positiva indikationer i kundarbetet.

Fortsatt arbete med etablerade kundspår

Parallellt med den bredare kundbearbetningen fortsätter arbetet med de kunder och affärsmöjligheter som vi tidigare har kommunicerat.

Arbetet med Deutsche GigaNetz har haft begränsad framdrift sedan vi valdes som leverantör. Dialogen har

dock varit konstruktiv och vi har nu fått ett tydligt besked om att initiala installationer planeras. Vårt fokus är att stödja genomförandet och skapa förutsättningar för fortsatt användning. Vi ser en betydande potential i samarbetet. Att ha valts som leverantör ger oss också en värdefull referens i arbetet med liknande affärsmöjligheter.

Fibernet i Finland fortsätter att använda våra lösningar och återkommer med beställningar som en del av sin löpande utbyggnad. Det bekräftar lösningens värde i praktiken.

Med GFiber, tidigare Google Fiber, fortsätter dialogen och samarbetet. Målsättningen är att vidareutveckla relationen och omsätta de möjligheter vi ser i konkreta projekt. Arbetet bygger på vår kunskap om kundens tekniska och operativa behov.

Dialogen fortsätter också med den amerikanska Tier 1-operatör som vi tidigare tecknat ramavtal med. Operatören har framfört att tekniken är fullt validerad och att fokus nu ligger på hur lösningen kan användas i konkreta projekt.

D2508 färdigställd inom Nokia-samarbetet

Arbetet med D2508 inom Nokia-samarbetet är nu slutfört. Vi betraktar därmed D-serien som en färdig produktfamilj som stärker vårt erbjudande för flerbostadshus av olika storlek och med varierande förutsättningar.

D-serien är vår strategiska plattform framåt. De senaste årens investeringar i funktionalitet och integration ska nu omsättas i kundprojekt. Den fortsatta utvecklingen inriktas på prioriterade kundbehov, produktunderhåll och anpassningar som stödjer införande och användning.

Färdigställandet har gjort det möjligt att minska utvecklingsinsatsen och kostnaderna. Vi kan därmed lägga större kraft på försäljning, tekniskt kundstöd och genomförande av kundprojekt.

Organisation och kostnader följer den nya inriktningen

Försäljning är nu verksamhetens största funktion. Vi samlar organisationen kring kundbearbetningen och stärker samspelet mellan försäljning, tekniskt stöd och utveckling. Resurserna ska användas där de bäst bidrar till att föra prioriterade affärsmöjligheter framåt och stödja våra kunder.

Verksamhetsförändringarna och de betydande kostnadsanpassningarna är nu i huvudsak genomförda. Vi förfinar processerna och etablerar nya arbetssätt i teamet. Den lägre kostnadsbasen förbättrar vår uthållighet och sänker den försäljningsnivå som krävs för att nå positivt kassaflöde.

Finansiering för genomförande av den nya verksamhetsplanen

Förseningen av kommersialiseringen kopplad till samarbetet med Nokia och omställningen till ny modell föranleder ett finansieringsbehov. Det arbetet löper parallellt med genomförandet av den kommersiella strategin. Den kommunicerade företrädesemissionen, som är föremål för bolagsstämmans godkännande, ska stödja omställningen till den nya kund- och försäljningsorienterade organisationen.

Jag vill tacka våra aktieägare, kunder, samarbetspartner och medarbetare för det fortsatta stöd och förtroende vi får under denna omfattande förändring. Det stödet är avgörande när vi nu genomför vår nya strategi.

Fokus framåt

Med färdigställda produkter och en organisation inriktad på försäljning tar vi nu själva ledningen i kommersialiseringen. Vi driver affärerna framåt med etablerade kunder och bearbetar fler identifierade möjligheter, med tydligt fokus på att vinna nya kundprojekt. Den direkta modellen ger oss större kontroll över affären och bättre förutsättningar att växa med högre lönsamhet per projekt.

Lund i november 2026.

Jakob Tobieson,
Verkställande Direktör

Finansiella kommentarer

Försäljning

Nettoomsättningen under tredje kvartalet 2026 uppgick till 5 075 tSEK (5 331), vilket motsvarar en minskning om cirka 5 % jämfört med motsvarande period föregående år. Jämfört med andra kvartalet 2026 ökade nettoomsättningen med cirka 13 %.

Omsättningen bestod av cirka 1,2 MSEK i service- och underhållsintäkter samt cirka 3,9 MSEK i produktförsäljning.

Produktförsäljningen ökade med cirka 21 % jämfört med andra kvartalet 2026 och stod för huvuddelen av omsättningsökningen. Samtidigt var den totala nettoomsättningen något lägre än under motsvarande kvartal föregående år, vilket speglar en fortsatt lägre försäljningsnivå jämfört med 2025.

Resultat och marginal

Bruttoresultatet för tredje kvartalet 2026 uppgick till 3 500 tSEK (3 314), motsvarande en bruttomarginal om 69 % (62 %). Bruttoresultatet ökade därmed med 186 tSEK jämfört med motsvarande kvartal föregående år, samtidigt som bruttomarginalen förbättrades med cirka 7 procentenheter. Jämfört med andra kvartalet 2026 minskade bruttomarginalen från 73 % till 69 %.

Rörelseresultatet uppgick till –6 163 tSEK (–7 774), vilket motsvarar en resultatförbättring om cirka 1,6 MSEK jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Resultatförbättringen återspeglar bolagets genomförda kostnadsanpassningar. Resultatet belastades samtidigt av avskrivningar om cirka 3,0 MSEK, huvudsakligen hänförliga till immateriella tillgångar. Fortsatta investeringar i produktutveckling har också påverkat resultatet under perioden.

Resultatet efter skatt för kvartalet uppgick till –6 985 tSEK (–7 672).

Kassaflöde

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under tredje kvartalet 2026 till –7 522 tSEK (–11 670), vilket motsvarar en förbättring om cirka 4,1 MSEK jämfört med motsvarande kvartal föregående år.
- Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till –3 567 tSEK (–5 708) och avser huvudsakligen aktivering av utvecklingskostnader.
- Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 9 297 tSEK (10 000).
- Det totala kassaflödet för kvartalet uppgick därmed till –1 792 tSEK (–7 379). Likvida medel vid kvartalets utgång uppgick till 5 810 tSEK (14 512).

Kassaflödesanalys

Kassaflödet under tredje kvartalet 2026 har huvudsakligen påverkats av det negativa kassaflödet från den löpande verksamheten samt fortsatta investeringar i produktutveckling. Investeringsverksamheten avser i huvudsak aktivering av utvecklingskostnader kopplade till bolagets teknikutveckling och strategiska kundprojekt.

Under kvartalet tillfördes bolaget likviditet genom finansieringsaktiviteter. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 9 297 tSEK (10 000), vilket delvis kompenserade för utflödena från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten.

Bolaget har sedan tidigare ett kreditavtal med Saugatuck Invest AB omfattande en total kreditram om 30 MSEK, varav 30 MSEK var utnyttjat per balansdagen. Kreditfaciliteten löper med en ränta om 8 % för utnyttjat belopp upp till 10 MSEK, 12 % för belopp mellan 10 och 20 MSEK samt 14 % för belopp över 20 MSEK.

Bolaget har även ett konvertibellån om 12,5 MSEK, emitterat den 19 januari 2026, med en konverteringskurs om 1,00 SEK per aktie och planerad konvertering i juni 2027.

Vid kvartalets utgång uppgick likvida medel till 5 810 tSEK, jämfört med 7 602 tSEK vid kvartalets början. Det totala kassaflödet under kvartalet uppgick därmed till –1 792 tSEK.

Investeringar

- Investeringarna under tredje kvartalet 2026 uppgick till 3 567 tSEK (5 708) och avser huvudsakligen aktiverade utvecklingskostnader hänförliga till fortsatt produkt- och mjukvaruutveckling samt strategiska kundprojekt.
- Bolaget genomför löpande nedskrivningsprövningar av de aktiverade utvecklingsutgifterna i enlighet med tillämpliga redovisningsprinciper. Bedömningen baseras bland annat på prognostiserade framtida kassaflöden och försäljningsutvecklingen för de produkter och lösningar som investeringarna avser.

Finansiell ställning

Vid utgången av tredje kvartalet 2026 uppgick bolagets soliditet till 58 procent. Likvida medel uppgick till 5 810 tSEK, medan eget kapital uppgick till 92 653 tSEK.

Vid periodens utgång uppgick:

- Balansomslutningen till 160 815 tSEK (155 767).
- Eget kapital till 92 653 tSEK (120 661).
- Soliditeten till 58 procent (77).
- Likvida medel till 5 810 tSEK (14 512).

Finansnetto och skatt

- Finansnettot uppgick under tredje kvartalet 2026 till –822 tSEK (102). Finansnettot består huvudsakligen av räntekostnader hänförliga till bolagets kreditfaciliteter och konvertibellån.
- Skattekostnaden uppgick till 0 tSEK (0). Mot bakgrund av bolagets ackumulerade skattemässiga underskottsavdrag redovisas ingen aktuell eller uppskjuten skattekostnad för perioden.

(Se Övrig bolagsinformation.)

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, informationssäkerhet och robust leverantörshantering. Verksamheten arbetar enligt en strukturerad grund för kvalitetsarbete och miljöförbättringar. Bolaget har även en intern funktion för anonym visselblåsning.

Rapportering och regelefterlevnad

Kravbilden inom hållbarhet fortsätter att utvecklas, med ökade krav på transparens, jämförbarhet och uppföljning i värdekedjan. Under perioden har InCoax fortsatt arbetet med att anpassa dokumentation och leverantörsunderlag till EU förpackningsförordning, PPWR, bland annat avseende materialinnehåll, förpackningsdata och spårbar dokumentation.

InCoax följer fortsatt utvecklingen inom EU hållbarhetsrapportering och due diligence-krav och anpassar processer och underlag i takt med att regelverk och tillämpning klargörs. Bolaget utvecklar ESG-arbetet stegvis utifrån väsentlighet och stärker successivt struktur, datainsamling och uppföljning för att möjliggöra mer mätbar och jämförbar rapportering, i linje med tillgängliga resurser.

För ytterligare information om InCoax hållbarhetsarbete, se även avsnitt Övrig bolagsinformation och Årsredovisning 2025.

Resultaträkning

tSEK	Jul-sep 2026	Jul-sep 2025	Kv 4, 2025 - kv 3, 2026	Jan-sep 2026	Jan-sep 2025	Helår 2025
Rörelsens intäkter						
Nettoomsättning	5 075	5 331	20 218	11 191	39 028	48 055
Aktiverade utvecklingskostnader	3 586	5 708	19 932	13 365	18 703	25 270
Övriga rörelseintäkter	341	0	432	474	233	191
Summa rörelseintäkter	**9 002**	**11 039**	**40 582**	**25 030**	**57 964**	**73 516**
Rörelsens kostnader						
Handelsvaror	-1 574	-2 017	-7 401	-2 923	-13 657	-18 135
Övriga externa kostnader	-5 371	-9 459	-30 545	-20 738	-32 948	-42 755
Personalkostnader	-5 177	-6 786	-33 681	-21 460	-28 207	-40 428
Av/nedskrivningar av immateriella och materiella	-3 043	-93	-9 175	-9 083	-278	-371
Övriga rörelsekostnader	0	-459	369	-72	-4 648	-4 207
Rörelseresultat	**-6 163**	**-7 774**	**-39 851**	**-29 246**	**-21 775**	**-32 380**
Finansiella intäkter och kostnader						
Finansnetto	-822	102	-2 411	-2 134	98	-179
Resultat efter finansiella poster	**-6 985**	**-7 672**	**-42 262**	**-31 380**	**-21 678**	**-32 560**
Resultat före skatt	**-6 985**	**-7 672**	**-42 262**	**-31 380**	**-21 678**	**-32 560**
Periodens resultat	**-6 985**	**-7 672**	**-42 262**	**-31 380**	**-21 678**	**-32 560**

Övriga nyckeltal

tSEK	Jul-sep 2026	Jul-sep 2025	Kv 4, 2025 - kv 3, 2026	Jan-sep 2026	Jan-sep 2025	Helår 2025
Intäktsförändring, %	-5%	-68%	-61%	-71%	-49%	-55%
Bruttomarginal, %	69%	62%	63%	74%	65%	62%
Rörelsemarginal, % (EBIT)	-121%	-146%	-197%	-261%	-56%	-67%
Soliditet, %	58%	77%	58%	58%	77%	71%
Omsättning per anställd	292	157	613	492	1 148	1 502
Medelantal anställda	17	34	33	23	34	32
Genomsnittligt antal aktier	147 533 337	119 712 264	132 445 230	128 982 714	90 130 911	119 712 264
Antal utestående aktier vid periodens slut	149 808 334	131 267 435	149 808 334	139 400 461	131 267 435	131 267 435
Resultat per aktie (SEK)	-0,05	-0,06	-0,32	-0,24	-0,17	-0,25
Eget kapital per aktie (SEK)	0,62	0,92	0,62	0,62	0,92	0,84

Balansräkning

tSEK	30 sep 2026	30 sep 2025	Helår 2025
Anläggningstillgångar	123 100	112 364	118 838
Varulager	19 328	22 951	20 730
Kortfristiga fordringar	12 577	5 941	4 523
Likvida medel	5 810	14 512	8 748
Summa omsättningstillgångar	37 714	43 403	34 002
Summa tillgångar	**160 815**	**155 767**	**152 840**
Eget Kapital	92 653	120 661	109 779
Långfristiga skulder	45 746	13 246	23 246
Kortfristiga skulder	22 416	21 860	19 815
Summa eget kapital och skulder	**160 815**	**155 767**	**152 840**

Kassaflöde

tSEK	Jul-sep 2026	Jul-sep 2025	Jan-sep 2026	Jan-sep 2025	Helår 2025
Ingående kassa	7 602	21 891	8 748	2 232	2 232
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 522	-11 670	-26 347	-10 925	-20 017
Kassaflöde från investeringar	-3 567	-5 708	-13 345	-18 704	-25 271
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 297	10 000	36 755	41 909	51 803
Utgående kassa	5 810	14 512	5 810	14 512	8 748
Periodens kassaflöde	**-1 792**	**-7 379**	**-2 938**	**12 280**	**6 516**

Förändring i eget kapital

SEK	Jul-sep 2026	Jul-sep 2025	Jan-sep 2026	Jan-sep 2025	Helår 2025
Eget Kapital vid periodens ingång	95 337 389	128 434 490	109 778 755	110 540 939	110 540 939
Nyemissioner, teckningsrätter	4 300 872	-101 883	14 254 583	31 797 477	31 797 477
Periodens resultat	-6 984 771	-7 671 983	-31 379 849	-21 677 794	-32 559 662
Eget kapital vid periodens utgång	92 653 491	120 660 624	92 653 491	120 660 624	109 778 755
Periodens förändring i eget kapital	**-2 683 898**	**-7 773 866**	**-17 125 265**	**10 119 685**	**-762 184**

Övrig bolagsinformation

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen (1995:1554) och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). De redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som har tillämpats överensstämmer med dem som användes vid upprättandet av årsredovisningen för 2025.

Samtliga belopp redovisas i tusental svenska kronor (tSEK) om inget annat anges. Uppgifter inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Väsentliga risker och osäkerheter

Det finns ett antal risker och osäkerhetsfaktorer som kan påverka Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. De huvudsakliga riskerna är relaterade till konkurrens, teknologisk utveckling, leverantörsberoende, nyckelpersoner, kommersialisering, kundkoncentration och finansiering.

Bolaget verkar på en marknad som kännetecknas av snabb teknisk utveckling och hög konkurrens. För att kunna utveckla, tillverka och leverera sina produkter är Bolaget beroende av externa leverantörers kvalitet, leveransförmåga och tillgång till nyckelkomponenter.

InCoax framtida utveckling är även beroende av att Bolaget kan behålla och rekrytera medarbetare med specialistkompetens inom produktutveckling, teknik och affärsutveckling. De genomförda kostnadsanpassningarna och personalminskningarna kan medföra en ökad sårbarhet inom vissa kompetensområden och påverka Bolagets förmåga att genomföra sin strategi.

Bolagets kommersiella utveckling är beroende av att befintliga och potentiella kunder fattar beslut om investeringar och utrullning av Bolagets teknik. Förändringar i kundernas strategier, projektplaner eller inköpsbeslut kan medföra förseningar, minskade ordervolymer eller uteblivna intäkter. Bolagets beroende av ett begränsat antal större kunder innebär en förhöjd risk vid förändringar i enskilda kundrelationer.

Under perioden har förutsättningarna för samarbetet med Nokia förändrats, vilket innebär ökad osäkerhet kring framtida leveranser och intäkter från denna kundrelation. Bolagets fortsatta kommersialisering är därmed i högre grad beroende av att nya kundrelationer etableras och att pågående affärsmöjligheter utvecklas till kommersiella order.

Bolagets framtida kapitalbehov påverkas av utvecklingen i den kommersiella verksamheten, investeringar i produktutveckling samt tidpunkten för framtida kundorder och kassaflöden. Intäktsutvecklingen är fortsatt svår att förutse, samtidigt som verksamheten genererar negativa kassaflöden.

Vid utgången av tredje kvartalet 2026 uppgick Bolagets likvida medel till 5,8 MSEK. Bolagets fortsatta verksamhet är beroende av att tillräcklig finansiering kan säkerställas till dess att verksamheten genererar ett positivt kassaflöde. Om planerad finansiering inte kan genomföras, eller om försäljningsutvecklingen blir svagare än förväntat, kan ytterligare kostnadsanpassningar och andra åtgärder bli nödvändiga.

Efter periodens utgång har Bolaget offentliggjort planer på en kapitalanskaffning omfattande totalt cirka 45 MSEK, varav cirka 30 MSEK avser kapitaltillskott och cirka 15 MSEK avser kvittning av befintliga skulder. Genomförandet är förenat med sedvanliga villkor och erforderliga beslut. Det finns en risk att finansieringen försenas eller inte kan genomföras enligt plan.

Transaktioner med närstående

GetITsafe Security Partner Norden AB, där InCoax Chief Technology Officer (CTO) Thomas Svensson är delägare och styrelseordförande, har utfört ingenjörsrelaterade konsulttjänster åt InCoax. Det totala fakturerade beloppet under perioden januari–september 2026 uppgick till 1 890 tSEK.

Bayhood Management AB, där InCoax Director Business Development and Standardization är ägare och styrelseordförande, har utfört konsulttjänster åt InCoax. Det totala fakturerade beloppet under perioden januari–september 2026 uppgick till 1 192 tSEK.

TEDAKO AB, där InCoax tidigare Chief Technology Officer är ägare och styrelseordförande, har utfört konsulttjänster åt InCoax. Det totala fakturerade beloppet under perioden januari–september 2026 uppgick till 167 tSEK.

Bolaget hade vid periodens utgång en kreditfacilitet om totalt 30 MSEK från Saugatuck Invest AB, varav 30 MSEK var utnyttjat. Kreditfaciliteten löper med en ränta om 8 procent för utnyttjat belopp upp till 10 MSEK, 12 procent för belopp mellan 10 och 20 MSEK samt 14 procent för belopp över 20 MSEK.

Den upplupna räntekostnaden hänförlig till kreditfaciliteten under perioden januari–september 2026 uppgick till 1 696 tSEK.

Säsongsvariationer

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

Hållbarhet

InCoax arbetar kontinuerligt för hållbar tillverkning, förpackning, transport samt 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 förläggningsmaterial, kabel, energi, tid och transporter vid installation och driftsättning.

Bolagets 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 30 september 2026 till 1 485 st. Största ägare var vid samma tidpunkt Saugatuck Invest AB, med 24,6 procent av antalet aktier och röster i InCoax. Bolagets tio största ägare innehar tillsammans aktier motsvarande 75,2 procent.

Aktier och aktiekapital

Bolagets registrerade aktiekapital uppgick vid periodens slut till 37 452 084 SEK, fördelat på 149 808 334 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 30 september 2026

Namn	Antal aktier	Innehav, %
Saugatuck Invest AB	36 774 093	24,6%
Nordea Livförsäkring Sverige AB	19 540 302	13,0%
BLL Invest AB	16 713 872	11,2%
Norrlandspojkarna Aktiebolag	14 174 707	9,5%
Societé Generale SS	11 713 126	7,8%
Bäckvall Juhlin Mats	3 350 000	2,2%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	3 220 457	2,2%
Svenska Defence AB	2 587 200	1,7%
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	2 530 923	1,7%
Jacob Rajendram	2 044 621	1,4%
Övriga aktieägare 1475st	37 159 033	24,8%
Total	**149 808 334**	**100,0%**

Källa: Baserat på Euroclear listor 2026-09-30 och för Bolaget kända uppgifter från större aktieägare.

Samarbetsorganisationer

För att vara kompatibel med operatörernas nätverk och kunna påverka kommande industristandarder, 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. Medlemskapet ger även en bra plattform för kommunikation och marknadsföring av InCoax till branschens ledande aktörer.

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

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.

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 bredbandstjänster 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.

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.

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 nätinfrastruktur 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

Bokslutskommuniké 2026	5 mars 2027
Delårsrapport jan-mar 2027	7 maj 2027
Årsredovisning 2026	12 maj 2027
Årsstämma 2027	12 juni 2027
Delårsrapport apr-jun 2027	11 augusti 2027
Delårsrapport jul-sep 2027	29 oktober 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 37
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 radioaccess (FWA) till världens ledande bredbandsoperatörer.

Tekniken är ett högpresterande, framtidssäkert, pålitligt och kostnadseffektivt komplement, som minskar installationstiden och förbättrar anslutningsgraden, för ökad digital inkludering 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.



InCoax DPU D2504