

DELÅRSRAPPORT

januari-september 2023

truecaller

Truecaller delårsrapport

Juli-september 2023 (Q3)

Jämförelsesiffror avser juli-september 2022

- **Nettoomsättningen** minskade med 11 procent och uppgick till 398,7 (450,1) Mkr.
- **Justerad EBITDA** uppgick till 145,8 (181,5) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 36,6 (40,3) procent. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade justerad EBITDA uppgått till 161,5 (191,5) Mkr, vilket hade motsvarat en justerad EBITDA-marginal om 40,5 (42,5) procent.
- **Resultatet för kvartalet påverkas inte** av några jämförelsestörande poster. Motsvarande kvartal föregående år påverkades inte heller av några jämförelsestörande poster.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 105,0 (143,3) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,29 (0,38) kr före utspädning och 0,29 (0,38) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 36,9 miljoner till 367,8 (330,9) miljoner.
- **Omsättningen** minskade med 12 procent i Indien, med 18 procent i Mellanöstern och Afrika och i resten av världen var omsättningen stabil.

Januari-september 2023

Jämförelsesiffror avser januari-september 2022

- **Nettoomsättningen** minskade med 2 procent och uppgick till 1 304,2 (1 328,8) Mkr.
- **Justerad EBITDA** uppgick till 534,4 (581,3) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 41,0 (43,7) procent. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade justerad EBITDA uppgått till 572,3 (601,6) Mkr, vilket hade motsvarat en justerad EBITDA-marginal om 43,9 (45,3) procent.
- **Resultatet för perioden påverkas inte** av några jämförelsestörande poster. Motsvarande period föregående år påverkades inte heller av några jämförelsestörande poster.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 420,1 (449,7) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 1,16 (1,20) kr före utspädning och 1,16 (1,20) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 35,1 miljoner till 356,0 (320,9) miljoner.
- **Omsättningen** minskade med 1 procent i Indien, med 12 procent i Mellanöstern och Afrika och i resten av världen ökade omsättningen med 5 procent.

FINANSIELLA NYCKELTAL

	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Koncernen, Mkr (om inte annat anges)					
Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Bruttoresultat	298,4	336,8	984,7	1 022,2	1 355,2
Bruttomarginal (%)	74,9%	74,8%	75,5%	76,9%	76,4%
Justerad EBITDA	145,8	181,5	534,4	581,3	717,2
Justerad EBITDA-marginal (%)	36,6%	40,3%	41,0%	43,7%	40,5%
Rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5
Rörelsemarginal (%)	33,5%	38,5%	38,4%	42,3%	38,8%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5
Justerad rörelsemarginal (%)	33,5%	38,5%	38,4%	42,3%	38,8%
Resultat efter finansiella poster	148,0	186,2	555,1	578,4	688,1
Resultat per aktie före utspädning (kr)	0,29	0,38	1,16	1,20	1,43
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	0,29	0,38	1,16	1,20	1,43
Eget kapital	1 826,6	1 885,2	1 826,6	1 885,2	1 804,1
Balansomslutning	2 211,5	2 354,1	2 211,5	2 354,1	2 344,4
Soliditet (%)	82,6%	80,1%	82,6%	80,1%	77,0%
Antal anställda vid periodens slut	406	374	406	374	395

Väsentliga händelser under kvartalet

Truecaller fortsatte att investera i produktutveckling genom att lansera nya produkter och funktioner samt ytterligare förbättra användarupplevelsen

- **Stark användartillväxt, rekordhög i nyare tillväxtregioner.** Användartillväxten tilltog och under tredje kvartalet ökade antalet månatliga aktiva användare (MAU) till 367,8 miljoner vilket var en ökning med mer än 12 miljoner användare under kvartalet. Tillväxten utanför regionerna Indien samt Afrika- och Mellanöstern var rekordhög. Den relativa tillväxten var fortsatt starkast i regioner som Syd- och Mellanamerika, Sydoastisien och Nordamerika. Tillväxten har åstadkommit med lägre investeringar jämfört med föregående år. Utvecklingen är fortsatt stark på iOS.
- **Truecallers strategi att öka konverteringen till betalande användare fortsatte att visa positiv utveckling.** Antalet betalande användare ökade med 20 procent jämfört med motsvarande period föregående år och intäkterna ökade med 19 procent. Konverteringen förbättrades såväl på Android som iOS med den starkaste utvecklingen på iOS. Lansering av mer avancerade funktioner som den digitala AI-baserade Truecaller Assistant hade en positiv påverkan på snittpriset per betalande användare och en särskilt stark utveckling noterades i Indien.
- **Truecaller for Business breddade produkterbjudandet och fortsatte sin tillväxt.** Mot slutet av kvartalet lanserade Truecaller risk- och bedrägerihanteringsprodukter som ger företag möjlighet att minimera potentiella bedrägerier. Lösningarna nyttjar Truecallers nätverksbaserade intelligens och ger signaler för att förbättra företags riskbedömningsprocesser. Övriga tjänster som Verified Business och Business Messaging fortsatte sin tillväxt och intäkterna ökade med 55 procent.
- **En ny dataskyddslag** i Indien antogs som förväntas träda i kraft under 2024. Truecallers bedömning är att lagen inte kommer att påverka användarupplevelsen eller intäkterna på något betydande sätt. Läs mer i pressmeddelandet från 11 augusti på Truecallers hemsida.

Övriga väsentliga händelser

- **Truecaller noterade en ny rekordnotering i kundundersökningen Net Promotor Score (NPS)** Truecaller mäter löpande kundnöjdhet i form av benägenhet att rekommendera Truecaller som produkt och i senaste undersökningen uppgick NPS i Indien till 61 (50). Resultatet innebär en rekordnotering och en stor förbättring från redan höga nivåer.
- **Under tredje kvartalet återköpte Truecaller 4,4 miljoner B-aktier** och per 30 september har totalt 19 391 533 B-aktier återköpts. Därutöver har totalt 5 600 000 C-aktier emitterats och återköpts för att möjliggöra framtida leverans av aktier till anställda inom ramen för LTIP 2022 och LTIP 2023. Totalt antalet aktier som får återköpas enligt bemyndigandet från årsstämman 2023 till styrelsen motsvarar 37 905 971 aktier och gäller till årsstämman i maj 2024. Se not 6 för mer information.
- **Under september ändrades antal aktier och röster i Truecaller, läs mer på sidan 16.**

Händelser efter rapportperiodens slut

- **Den 6e oktober förvärvade Truecaller det indiska bolaget Unoideo Technologies Pvt Ltd som tillhandahåller TrustCheckr, en tjänst för att upptäcka och förhindra bedrägerier.** TrustCheckr hjälper företag, genom en SaaS-plattform, att verifiera kundinformation och upptäcka risk för bedrägerier baserat på telefonnummer och digitala signaler. Den nuvarande lösningen har väckt intresse från många olika branscher, framförallt inom banker och fintech. Förvärvet stärker Truecaller for Business företagstjänster inom risk- och bedrägeriområdet, som lanserades mot slutet av tredje kvartalet, och med förbättrad teknik kan de nya tjänsterna rullas ut snabbare. Förvärvet som finansierades med befintlig kassa har en mindre kassaflödeseffekt och förväntas inte ha en materiell påverkan på de finansiella resultatet för 2023.
- **Truecaller ökar ambitionerna i tillväxtmarknader ytterligare** genom rekrytering av landschefer i Colombia och Nigeria.



TREDJE KVARTALET 2023

Stark tillväxt av användare och återkommande intäkter

Under det tredje kvartalet ökade antalet användare med ytterligare 12 miljoner och i genomsnitt uppgick antalet månatligen aktiva användare till 368 miljoner. Antalet prenumeranter ökade nästan dubbelt så snabbt som den totala användarbasen, vilket ökade både våra återkommande intäkter och intäkter per användare. Stark tillväxt inom Truecaller for Business bidrar också till en mer stabil intäktsprofil framöver. Annonsmarknaden fortsätter att vara svag på grund av ogynnsamma makroekonomiska förhållanden, men vår lönsamhet och vårt kassaflöde förblir starkt, trots att vi investerar såväl i användartillväxt och produktförbättringar för att kunna dra nytta av en framtida ökning av efterfrågan på annonser.

Våra totala intäkter minskade med 11% till 399 miljoner SEK (450) jämfört med samma kvartal 2022. Medan intäkterna från vår annonsverksamhet minskade med 20%, ökade intäkterna från våra andra intäktsströmmar stadigt, prenumerationsintäkterna ökade med 19% och Truecaller for Business-intäkterna ökade med 55%.

I en utmanande makroekonomisk miljö fortsätter vårt fokus på att leverera starka marginaler och driva effektivitet genom både förbättrad teknik och operativ excellens. Under det här kvartalet var EBITDA-marginalen 37% och EBITDA uppgick till 146 miljoner SEK (182). Truecaller har fortsatt en mycket stark kassaflödesprofil tack vare den höga operativa hävstången i verksamheten, och under nio av de tio senaste kvartalen har vår EBITDA-marginal överstigit 35%.

Under de senaste månaderna har vi genomfört tester för att bedöma den potentiella påverkan på användarlivstiden (retentionen) om vi behöver göra justeringar av viss data med tanke på den nya dataskyddslagstiftningen i Indien. Dessa tester innebar att olika sökresultat presenterades för olika användargrupper i stor skala, och med hjälp av vår AI Identity-teknologi är de initiala resultaten mycket lovande, då de visar marginell skillnad i retentionen. Det förstärker våra tidigare bedömning att vi inte förväntar oss att de nya reglerna ska påverka varken användarupplevelsen eller intäkterna.

Vår användartillväxt fortsätter i en stadig takt, och för andra kvartalet i rad var tillväxten i marknader utanför Indien samt Afrika och Mellanöstern, på en historiskt hög nivå. Vi fortsätter att investera strategiskt i utvalda tillväxtmarknader. Vår nyliga rekrytering av landschefer i Colombia och Nigeria stärker ytterligare vårt fokus på dessa marknader genom att använda lokal kompetens på plats, med tanke på vår snabbt växande användarbas och långsiktig intäktpotential i dessa regioner.

En svag global annonsmarknad fortsätter att påverka våra intäkter negativt jämfört med föregående år. Det återspeglas i lägre genomsnittliga priser eftersom vi fortsätter att maximera intäkten per användare istället för CPM eller fyllnadsgrad. Prissättningen för jämförbara annonser har varit stabil under 2023, med undantag för den högre efterfrågan under den indiska cricket-säsongen (IPL) under Q2. När vi jämför tredje kvartalet med första kvartalet i år ser vi en stabil utveckling på annonsmarknaden, även om efterfrågan är avsevärt lägre än 2022. Vi fortsätter att arbeta hårt med att förbättra vår förmåga att visa annonser mer effektivt och samtidigt öka användarnas engagemang genom en ännu bättre produkt, och det har skapat fler visningar som är tillgängliga för att monetarisera. När efterfrågan på digitala annonser stärks igen och priserna börjar återhämta sig kommer vi att kunna monetarisera avsevärt fler visningar än vi gör idag med högre prisnivåer. Annonslandskapet är dynamiskt, och vi ser en stor potential för tillväxt när marknadsförhållandena förbättras, och vi är väl positionerade att dra nytta av denna möjlighet när den materialiseras.

Annonsintäkter utgör grundstenen i vår intäktsmodell men i enlighet med vår långsiktiga strategi så fortsätter vi att diversifiera våra intäkter. Strategin att öka våra återkommande intäkter, prenumerationer för konsumenter och Truecaller for Business (TfB) utvecklas enligt plan. Under det tredje kvartalet ökade intäkterna för TfB med 55%, och prenumurationsintäkterna ökade med 19%, och tillsammans stod de för 25% av de totala intäkterna.

Jämfört med föregående år ökade antalet prenumeranter med 20%, nästan dubbelt så snabbt som den relativa tillväxten av den totala användarbasen. Vi fortsätter att utvidga våra AI-drivna kommunikationstjänster för att göra vårt prenumerationserbjudande bättre, med nya AI-funktioner som gör användarnas liv enklare och säkrare. Vi är på rätt väg att leverera ett starkare erbjudande för kommunikationstjänster som över tid kommer att motivera högre priser, något som vi för närvarande utvärderar.

Truecaller for Business fortsätter att erbjuda företag värde med lösningar som förbättrar deras kommunikation och engagemang med kunder. Som en fortsättning på våra ansträngningar att göra kommunikation mer säker och erbjuda produkter för att bekämpa den globala ökningen av bedrägerier har vi utvecklat mer robusta lösningar för att skydda både konsumenter och företag. Business Messaging fortsätter att växa i stadig takt och under kvartalet skickade företag mer än 2 miljarder meddelanden. Vi kommer att lansera Business Messaging

med mer partners och lansera produkten globalt under 2024. Under Q4 kommer vi att lansera nya produkter som fokuserar på att identifiera och skydda företag från varumärkesimitationer och ekonomiska bedrägerier, samt en "scoring engine" som bedömer risken som är förknippad med ett mobilnummer. Vårt förvärv av Trustcheckr - vars erbjudande hjälper företag att verifiera kundinformation och upptäcka risker för bedrägeri baserat på både telefonnummer och digitala signaler - stärker ytterligare vårt erbjudande för våra 2 000+ företagskunder och stödjer det växande affärsbehovet av bedrägeri- och riskinformation.

Vi fortsätter att göra betydande framsteg med vår AI Identity-lösning, som använder AI- och maskininlärningsmodeller som levererar relevant kontextuell information som hjälper användare att bedöma om de bör besvara samtalet eller ej, utan att nödvändigtvis visa namnet på den som ringer. Det kommer att bli en viktig del av Truecallers framtid när det gäller att förstå identiteterna bakom telefonnummer och tillhandahålla värdefull information, utan att nödvändigtvis avslöja någons identitet.

Under de senaste månaderna har vi genomfört tester för att bedöma den potentiella påverkan på användarlivstid (retention) om vi behöver göra justeringar av viss data med tanke på den nya dataskyddslagstiftningen i Indien. Dessa tester innebar att olika sökresultat presenterades för olika användargrupper i stor skala, och med hjälp av vår AI Identity-teknologi är de initiala resultaten mycket lovande, då de visar marginell skillnad i retentionen. Det förstärker våra tidigare bedömningar om att vi inte förväntar oss att de nya reglerna ska påverka varken användarupplevelsen eller intäkterna.

I en utmanande makroekonomisk miljö fortsätter vårt fokus på att leverera starka marginaler och driva effektivitet genom förbättrad teknik och operativ excellens. Under det här kvartalet var EBITDA-marginalen 37% och EBITDA uppgick till 146 miljoner SEK (182). Truecaller har en mycket stark kassaflödesprofil tack vare den höga operativa hävstången i verksamheten, och under nio av de tio senaste kvartalen har vår EBITDA-marginal överstigit 35%.

Vår balansräkning är stabil med 1,6 miljarder SEK i kontanter och kortfristiga placeringar samt 19,4 miljoner återköpta aktier, vilket skapar stabilitet och handlingsfrihet för att följa intressanta M&A-möjligheter, ytterligare återköp eller investeringar som bidrar till långsiktigt aktieägarvärde.

Sammantaget är jag mycket stolt över den framsteg vi har gjort inom produktutveckling, diversifiering av våra intäktsströmmar och den fortsatta användartillväxten i många marknader. Det visar att våra tjänster förblir högst relevanta, oavsett bredare ekonomiska trender. Truecaller adresserar ett växande globalt problem, och vi är fortsatt engagerade i att investera i ytterligare tillväxt på befintliga och nya marknader för att erbjuda mer värde för aktieägare och, viktigast av allt, våra användare på lång sikt.

Alan Mamedi, VD och medgrundare, Truecaller

Truecaller i sammandrag

Kvartalsöversikt finansiella data

FINANSIELLA NYCKELTAL

	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Koncernen, Mkr (om inte annat anges)					
Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Bruttoresultat	298,4	336,8	984,7	1 022,2	1 355,2
Bruttomarginal (%)	74,9%	74,8%	75,5%	76,9%	76,4%
Justerad EBITDA	145,8	181,5	534,4	581,3	717,2
Justerad EBITDA-marginal (%)	36,6%	40,3%	41,0%	43,7%	40,5%
Rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5
Rörelsemarginal (%)	33,5%	38,5%	38,4%	42,3%	38,8%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5
Justerad rörelsemarginal (%)	33,5%	38,5%	38,4%	42,3%	38,8%
Resultat efter finansiella poster	148,0	186,2	555,1	578,4	688,1
Resultat per aktie före utspädning (kr)	0,29	0,38	1,16	1,20	1,43
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	0,29	0,38	1,16	1,20	1,43
Eget kapital	1 826,6	1 885,2	1 826,6	1 885,2	1 804,1
Balansomslutning	2 211,5	2 354,1	2 211,5	2 354,1	2 344,4
Soliditet (%)	82,6%	80,1%	82,6%	80,1%	77,0%
Antal anställda vid periodens slut	406	374	406	374	395

OPERATIVA NYCKELTAL

	Mellanöstern & Afrika Övriga världen			
Juli-september 2023	Totalt	Indien		
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	367,8	262,1	74,8	30,9
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	298,2	222,1	56,4	19,7
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	0,96	0,84	1,37	3,43
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,73	5,46	10,16	14,18
Juli-september 2022	Totalt	Indien		
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	330,9	241,6	65,5	23,7
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	261,1	198,0	47,5	15,5
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	1,29	1,17	1,68	3,91
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,73	5,02	11,00	12,92

Januari-september 2023

Antal aktiva användare per månad (MAU),
kvartalsgenomsnitt (miljoner)

Antal aktiva användare per dag (DAU),
kvartalsgenomsnitt (miljoner)

Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning
(SEK)

Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för
premium-prenumerationer (SEK)

Totalt	Mellanöstern &		
	Indien	Afrika	Övriga världen
356,0	255,6	72,4	28,0
288,6	215,8	54,5	18,3
1,06	0,97	1,37	3,19
8,56	5,15	10,59	13,79

Januari-september 2022

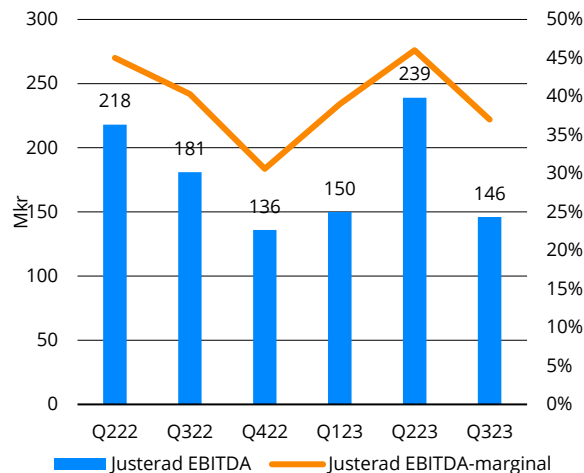
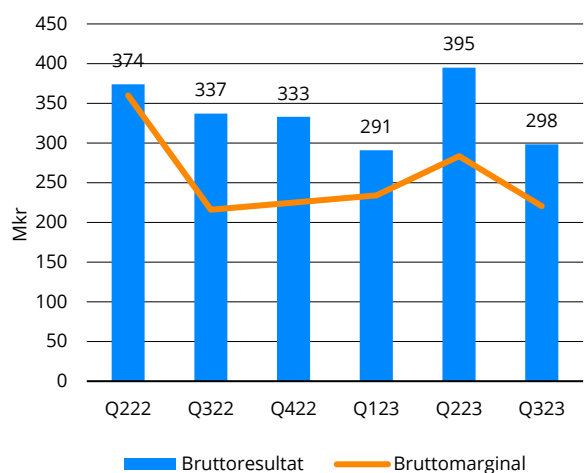
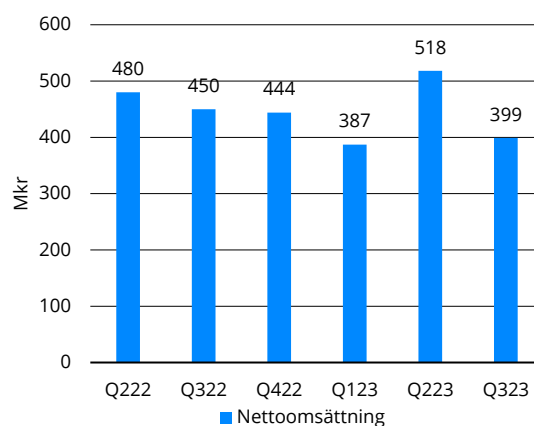
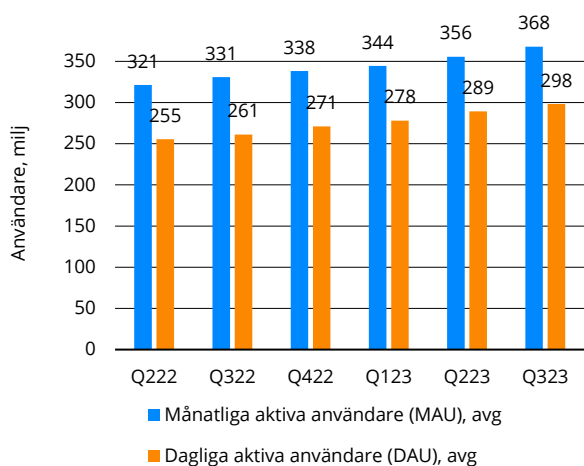
Antal aktiva användare per månad (MAU),
kvartalsgenomsnitt (miljoner)

Antal aktiva användare per dag (DAU),
kvartalsgenomsnitt (miljoner)

Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning
(SEK)

Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för
premium-prenumerationer (SEK)

Totalt	Mellanöstern &		
	Indien	Afrika	Övriga världen
320,9	235,0	62,9	23,0
254,8	194,0	45,9	14,9
1,34	1,24	1,63	3,51
8,50	4,89	10,57	12,43



Finansiell utveckling

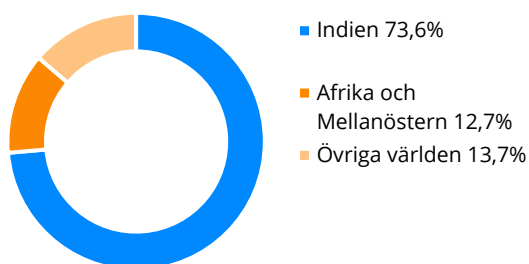
Tredje kvartalet 2023 (juli–september)

Intäkter

Nettoomsättningen under det tredje kvartalet minskade med 11 procent jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 398,7 (450,1) Mkr. Annonsintäkterna minskade medan intäkterna för prenumerationer och Truecaller for Business ökade. Valutaeffekter hade en mindre negativ effekt på intäkterna under kvartalet, se Valutaexponering nedan.

Intäkternas fördelning per region

Nettoomsättningen minskade med 12 procent i Indien till 293,4 (333,6) Mkr, minskade med 18 procent i Mellanöstern & Afrika till 50,6 (62,1) Mkr var oförändrad och uppgick till 54,6 (54,4) Mkr i övriga världen. En bidragande orsak till minskningen av intäkter i region Mellanöstern och Afrika har varit påverkan från svagare valuta i några av Truecallers största marknader i regionen som Egypten och Nigeria.



Intäkternas fördelning per tjänst

Annonsintäkterna minskade med 20 procent till 298,9 (373,1) Mkr. Jämfört med motsvarande period föregående år minskade priserna (CPM) med cirka 26 procent. Prisminskningen beror främst på en lägre efterfrågan i spåren av en svag global makroekonomisk utveckling. Detta återspeglas i lägre genomsnittliga priser eftersom Truecaller fortsätter att maximera intäkter per användare istället för CPM eller fyllnadsgrad. För jämförbara annonser har prissättningen varit relativt stabil under 2023, med undantag av den högre efterfrågan under IPL (den indiska cricketsäsongen) under andra kvartalet men lägre än under 2022.

Antalet annonsvisningar ökade med 12 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Truecaller fortsätter att förbättra förmågan att visa annonser effektivare för användare genom att öka kvaliteten på annonsförfrågningar samt renderings-förmågan (render rate).

Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 19 procent till 53,9 (45,1) Mkr. Detta är primärt en effekt av en

ökad andel prenumeranter. Truecaller har under det senaste året också adderat fler funktioner till premiumerbjudandet vilket haft en positiv påverkan på såväl intäkterna per användare som tillväxten av betalande användare. Tillväxten har varit särskilt stark hos användare på iOS.

Intäkterna för Truecaller for Business ökade med 55 procent till 44,4 (28,6) Mkr. Antalet anslutna kunder fortsätter att visa god tillväxt såväl i Indien som i andra marknader och totalt har Truecaller for Business nu aktiva kunder i 37 länder. Genom ett samarbete med CPaaS-bolaget Tanla skickar Truecaller också B2C-meddelanden till Truecallers användare. Volymerna av affärsmeddelanden har succesivt ökat och bidrar positivt till intäkstillväxten.

Övriga intäkter uppgick till 1,4 (3,3) Mkr.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet minskade med 11 procent till 298,4 (336,8) Mkr jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen var stabil och uppgick till 74,9 (74,8) procent. Bruttomarginalen bestäms huvudsakligen av avgifter till partners som till exempel Google och Apple, samt till mindre del av kostnader för verifikation av nya användare och för servrar som används för bolagets tjänster.

Rörelseresultat

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster (justerad EBITDA) minskade med 20 procent till 145,8 (181,5) Mkr. Den justerade EBITDA-marginalen uppgick till 36,6 (40,3) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) minskade till 133,7 (173,4) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 33,5 (38,5) procent. Rörelseresultatet har försämrats på grund av lägre annonsintäkter. Kostnaderna minskade jämfört med föregående år.

Bolaget fortsätter att noga följa efterfrågeutvecklingen i syfte att anpassa kostnaderna under den pågående makroekonomiska avmattningen, utan att för den skull göra avkall på tillväxtpotentialen då efterfrågan åter tar fart.

Personalkostnaderna under kvartalet ökade till 93,5 (79,6) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ökat antal medarbetare samt den årliga lönejusteringen. Rekryteringstakten av ny personal har under perioden minskat som en följd av den svagare efterfrågan.

Koncernens långsiktiga incitamentsprogram medförde en lönekostnad för perioden om 13,1 (9,5) Mkr, med motsvarande ökning av eget kapital, samt sociala avgifter om 2,5 (0,4) Mkr redovisat som avsättning i balansräkningen. Lönekostnaderna värderas till verkligt värde och periodiseras över löptiden för programmet. De sociala avgifterna påverkas av aktiekursen i slutet av varje redovisningsperiod och kan därför komma att uppgå till väsentligt högre belopp framöver och skapa en volatilitet i det rapporterade resultatet. I syfte att tydliggöra personalkostnadernas fördelning mellan kostnader hänförliga till löner, och kostnader relaterade till prestations- eller aktiekursrelaterade incitamentprogram, så kommer bolaget att fortsätta att särredovisa de senare. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade EBITDA-marginalen under kvartalet ökat med 3,9 (2,2) procentenheter och varit 40,5 (42,5) procent. Se mer info i not 5.

Övriga externa kostnader minskade till 59,2 (76,6) Mkr jämfört med samma period föregående år. Minskningen av kostnaderna är främst en effekt av att investeringarna i användarförvärv och marknadsföring har fokuserats på ett mindre antal marknader där kostnadseffektiviteten är hög.

Periodens resultat och resultat per aktie

Resultatet före skatt minskade med 21 procent och uppgick till 148,0 (186,2) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 105,0 (143,3) Mkr. Finansnettot uppgick till 14,3 (12,8) Mkr och består av positiva valutakursdifferenser om 9,4 (16,2) Mkr, ränteintäkter om 6,3 (-2,1) Mkr samt övriga finansiella kostnader om -1,5 (-1,3) Mkr.

Den totala skatten uppgick till 43,0 (42,8) Mkr vilket motsvarar en effektiv skattesats om 29,0 (23,0) procent för koncernen.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,29 (0,38) SEK och efter utspädning till 0,29 (0,38) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 125,8 (161,9) Mkr varav 29,7 (-8,3) Mkr är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -62,8 (-17,5) Mkr är hänförligt till betald inkomstskatt. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick -21,1 (-3,1) Mkr och inkluderade en utbetalning av tilläggsköpeskilling hänförlig till förvärvet av CallHero om -5,3 (-) Mkr samt förändringar av finansiella fordringar om -12,3 (-0,4) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -124,1 (-21,4) Mkr och inkluderade återköp av egna aktier om -163,4 (-19,8) Mkr samt en nyemission som tillförde 46,7 (-) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till -19,5 (137,4) Mkr.

Vid kvartalets utgång hade Truecaller likvida medel som uppgick till 694,0 (1 718,9) Mkr och soliditeten uppgick till 82,6 (80,1) procent. Utöver likvida medel har Truecaller 931,0 (149,0) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder.

Truecaller har en revolverande företagskredit om 500,0 (500,0) Mkr. Per balansdagen hade 0,0 (0,0) Mkr utnyttjats.

Koncernens totala tillgångar uppgick per den 30 september 2023 till 2 211,5 (2 354,1) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Koncernens kundfordringar uppgick till 97,2 (48,7) Mkr och fordringar på annonsnätverk och plattformsägare uppgick till 89,4 (124,3) Mkr. Ökningen av kundfordringar är främst hänförlig till ökningen av direktförsäljning inom annonsaffären samt tillväxten inom Truecaller for Business. Betalningsvillkoren för bolagets kunder är normalt 30 till 60 dagar. Redovisade men ej realiserade kundförluster uppgick den 30 september 2023 till 4,3 (1,6) Mkr. Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare är främst kopplade till fordringar gentemot Google och Facebook.

Investeringar

Under det tredje kvartalet 2023 aktiverades - (1,4) Mkr som egenupparbetade immateriella tillgångar.

Valutaexponering

Truecaller har huvuddelen av sina intäkter i svenska kronor (SEK), via partners som Google och Apple. Den direkta valutaexponeringen är därmed liten. Dessa partners fakturerar i sin tur användare av Truecallers tjänster primärt i lokal valuta, vilket innebär en indirekt valutaexponering. Truecaller har dock inte full information om hur valutaexponeringen ser ut, eller hur valutaeffekter hanteras av partners, och kan därmed för närvarande inte med precision kvantifiera denna indirekta valutaexponering. En försvagning av SEK gentemot bland annat USD och INR har dock positiva effekter på bolagets omsättning och resultat även om det också ökar bolagets kostnader. Den största exponeringen ur ett valutaperspektiv är gentemot den indiska valutan, INR, samt mot USD. Bolaget uppskattar att valutakursförändringar hade en mindre negativ påverkan på omsättningen under tredje kvartalet 2023 jämfört med motsvarande kvartal 2022. Bolagets uppskattning är att valutakursförändringar hade en mindre negativ effekt på EBITDA-marginalen i kvartalet.

Moderbolaget

Moderbolagets intäkter för kvartalet uppgick till 2,0 (2,0) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till 2,4 (-7,1) Mkr. Resultatet efter skatt uppgick till 1,9 (-5,6) Mkr. Likvida medel uppgick den 30 september 2023 till 323,0 (714,8) Mkr. Utöver likvida medel har Truecaller AB 416,2 (149,0) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder. Inga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 2 (2) personer anställda i moderbolaget.

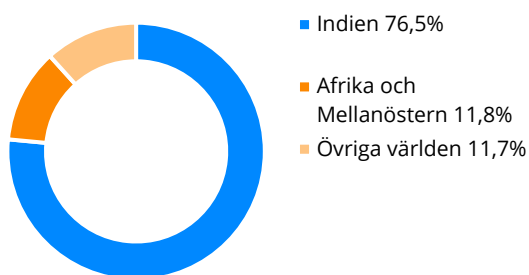
Januari – september 2023

Intäkter

Nettoomsättningen för perioden januari till september uppgick till 1 304,2 (1 328,8) Mkr, en minskning med 2 procent jämfört med samma period föregående år. Intäkterna för Truecaller for Business samt prenumerationer ökade medan annonsintäkterna minskade. Valutaeffekter hade en mindre positiv effekt på intäkterna under perioden, se Valutaexponering nedan.

Intäkternas fördelning per region

Under perioden minskade nettoomsättningen i Indien med 1 procent till 998,4 (1 009,0) Mkr, minskade i region Mellanöstern & Afrika med 12 procent till 153,5 (174,3) Mkr och ökade i övriga världen med 5 procent till 152,3 (145,5) Mkr. Intäkterna i region Mellanöstern & Afrika påverkades negativt av en kraftig försvagning av valutan i två av Truecallers största marknader i regionen, Egypten och Nigeria.



Intäkternas fördelning per tjänst

Annonsintäkterna minskade med 9 procent till 1 028,0 (1 126,3) Mkr. Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 20 procent till 150,5 (125,4) Mkr. Detta är primärt en effekt av fler premiumprenumeranter. Intäkterna från Truecaller for Business ökade med 71 procent och uppgick till 120,6 (70,5) Mkr.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet uppgick till 984,7 (1 022,2) Mkr, vilket ger en minskning av bruttomarginalen med 1,4 procentenheter till 75,5 (76,9) procent. Bruttomarginalen bestäms dels av avgifter till partners som till exempel Google och Apple, dels av kostnader för verifikation av nya användare och för servrar som används för bolagets tjänster. Ökade kostnader för verifikation av nya användare och ökade serverkostnader hade en viss negativ påverkan på bruttomarginalen. Dessa kostnader har stabiliserats under 2023.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster (justerat EBITDA) uppgick till 534,4 (581,3) Mkr motsvarande en justerad EBITDA-marginal på 41,0 (43,7) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 501,4 (561,8) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 38,4 (42,3) procent.

EBIT exklusive jämförelsestörande poster (justerat rörelseresultat) uppgick till 501,4 (561,8) Mkr med en justerad rörelsemarginal om 38,4 (42,3) procent.

Personalkostnaderna uppgick till 270,8 (216,9) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ett ökande antal medarbetare, i kombination med årliga lönejusteringar. Koncernens långsiktiga incitamentsprogram medförde en lönekostnad för perioden om 34,1 (18,8) Mkr med motsvarande ökning av eget kapital samt sociala avgifter om 3,8 (1,5) Mkr redovisat som avsättning i balansräkningen. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade EBITDA-marginalen ökat med 2,9 (1,5) procentenheter och varit 43,9 (45,3) procent. Se mer info i not 5.

Övriga externa kostnader uppgick till 181,2 (229,2) Mkr. Minskningen av kostnaderna är främst en effekt av att investeringarna i användarförvärv och marknadsföring har fokuserats på ett mindre antal marknader där kostnadseffektiviteten är hög. Bolaget fortsätter att noga följa efterfrågeutvecklingen i syfte att anpassa kostnaderna under den pågående makroekonomiska avmattningen, utan att för den skull göra avkall på tillväxtpotentialen då efterfrågan åter tar fart.

Kostnaderna exklusive incitamentskostnader minskade något i jämförelse med jämförelseperioden till följd av ett antal effektivitetsförbättringar under slutet av 2022 samt första kvartalet 2023.

Periodens resultat och resultat per aktie

Resultatet före skatt uppgick till 555,1 (578,4) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 420,1 (449,7) Mkr. Finansnettot uppgick till 53,7 (16,6) Mkr och består av positiva valutakursdifferenser om 42,1 (28,5) Mkr, ränteintäkter om 15,7 (-7,9) Mkr samt övriga finansiella kostnader om -4,2 (-3,9) Mkr.

Den totala skatten uppgick till 135,0 (128,7) Mkr vilket motsvarar en effektiv skattesats om 24,3 (22,2) procent för koncernen.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 1,16 (1,20) SEK och efter utspädning till 1,16 (1,20) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 411,4 (564,3) Mkr varav 0,7 (6,4) Mkr är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -154,9 (-31,3) Mkr är hänförligt till betald inkomstskatt. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -586,0 (-34,7) Mkr och inkluderade investering i kortfristiga räntefonder om -500,0 (-) Mkr och en investering i finansiella anläggningstillgångar om -32,8 (-) Mkr, utbetalning av tilläggsköpeskilling hänförlig till förvärvet av CallHero om -5,3 (-) Mkr samt förändringar av finansiella fordringar om -

30,5 (-1,1) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -462,2 (-54,1) Mkr och inkluderade återköp av egna aktier om -486,3 (-19,8) Mkr samt en nyemission som tillförde 46,7 (-) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till -636,9 (475,4) Mkr.

Vid periodens utgång hade Truecaller likvida medel uppgående till 694,0 (1 718,9) Mkr. Soliditeten var 82,6 (80,1) procent. Utöver likvida medel har Truecaller 931,0 (149,0) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder.

Truecaller har en revolverande företagskredit om 500,0 (500,0) Mkr. Per balansdagen hade 0,0 (0,0) Mkr utnyttjats.

Koncernens totala tillgångar uppgick per den 30 september 2023 till 2 211,5 (2 354,1) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Personal

Antalet anställda vid periodens slut var 406 (374). Genomsnittligt antal anställda under perioden januari till september var 402 (343).

Investeringar

Under 2021 började koncernen att aktivera utvecklingskostnader då vissa projekt som startats bedöms uppfylla kriterierna enligt IAS 38. Utvecklingskostnaderna för dessa projekt har därför aktiverats. Under året har 1,7 (7,2) Mkr aktiverats som egenupparbetade immateriella tillgångar.

Valutaexponering

Truecaller har huvuddelen av sina intäkter i svenska kronor (SEK), via partners som Google och Apple. Den direkta valutaexponeringen är därmed liten. Dessa partners fakturerar i sin tur användare av Truecallers tjänster delvis i lokal valuta, vilket innebär en indirekt valutaexponering. Truecaller har dock inte full information om hur valutaexponeringen ser ut, eller hur valutaeffekter hanteras av partners, och kan därmed för närvarande inte med precision kvantifiera denna indirekta valutaexponering. En försvagning av SEK gentemot bland annat USD och INR har dock positiva effekter på bolagets omsättning och resultat även om det även ökar bolagets kostnader. Den största exponeringen ur ett valutaperspektiv är gentemot den indiska valutan, INR, samt mot USD. Bolaget uppskattar att valutakursförändringar hade en begränsad positiv effekt på intäkterna jämfört med motsvarande period föregående år, men att rörelsemarginalen inte har påverkats av valutakursförändringar.

Moderbolaget

Moderbolagets intäkter för perioden uppgick till 6,2 (4,8) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till 405,4 (-19,6) Mkr där merparten av resultatet är hänförligt till utdelning från dotterbolag. Resultatet efter skatt uppgick till 404,2 (-15,6) Mkr. Likvida medel uppgick den 30 september 2023 till 323,0 (714,8) Mkr. Inga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 2 (2) personer anställda i moderbolaget.

Produktuppdatering

Under tredje kvartalet fokuserade Truecaller på att förbättra användarupplevelsen och integrera avancerad AI-teknik i sina tjänster för att förse användarna med direkta och praktiska fördelar. Strategin ledde till lanseringen av AI-drivna funktioner, en förbättrad upplevelse för Premiumanvändare och nya appfunktioner. Dessutom ökades annonsserverns kapacitet avsevärt, vilket innebar mer dynamiska och effektiva annonskampanjer.

De här satsningarna har gett positiva resultat: Användarnas engagemang har ökat, antalet prenumerationer har blivit betydligt fler och de nya AI-drivna funktionerna har tagits väl emot. Annonsserverns avancerade funktioner, som retargeting, målgruppsanpassning och lookalike-målgrupper, har haft positiv effekt på konverteringsgraderna för olika affärsresultat. Truecallers satsningar på bedrägeribekämpning har också utökats för att värna om användarnas säkerhet. Företagets omprofilering har ytterligare stärkt användarnas tillit och tydliggjort Truecallers strävan efter ökad integritet och säkerhet samt fortsatta fokus på tillväxt och innovation.

Investeringar i AI-teknik

Under tredje kvartalet fortsatte Truecaller att göra strategiska investeringar i AI-teknik med fokus på praktiska applikationer för bättre användarinteraktion och supporttjänster. Målet var att implementera AI på sätt som är direkt fördelaktiga och tillgängliga för användarna.

Truecaller satsade stort på att vidareutveckla sin AI-identitetsteknik, som utnyttjar artificiell intelligens och maskininlärning, för att tillhandahålla en förbättrad samtalsidentifiering och spamblockering baserad på mer än bara namn och spamrapporter. Förbättringarna på det här området utökade AI-identifieringen med över 50 % under tredje kvartalet. Andra viktiga förbättringar inom AI-identitet omfattar nya funktioner som signalerar om någon utger sig för att vara en annan person eller organisation genom att använda falska namn. Den här nya AI-modellen skyddar konsumenterna i en värld där antalet imitationsbedrägerier snabbt ökar.

Företaget byggde och introducerade även ett internt AI-drivet informationssystem för användning inom kundsupport. Systemet lär sig, baserat på Truecallers befintliga riktlinjer, innehåll och användarförfrågningar, att kunna hantera en mängd olika supportärenden dygnet runt. En av de viktigaste funktionerna är möjligheten att hantera olika språk för att riva språkbarriärerna vid supportinteraktionerna. Systemet förses även med intern data för att öka förmågan att hantera användarspecifika ärenden på rätt sätt. Den första produkten baserad på det här systemet heter "ZipZip" och finns live på truecaller.com,

redo att inom kort hjälpa företagets 368 miljoner aktiva användare.

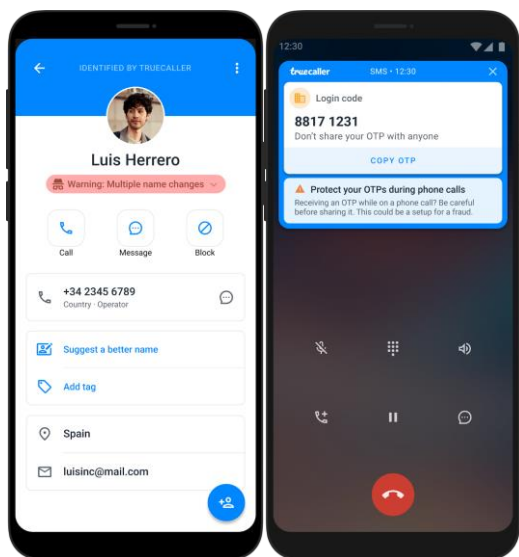
Bland Truecallers tidigare AI-investeringar kan nämnas AI-baserade transkriptioner, som infördes inom samtalsinspelning under andra kvartalet. Funktionen, som hittills är tillgänglig i USA, Kanada, Sydafrika och Australien, visar på Truecallers målsättning att använda AI för praktiska förbättringar av sitt tjänsteerbjudande. Genom att tillhandahålla transkriptioner och sammanfattningar av samtalsinspelningar blir användningen ännu smidigare och effektivare, vilket ytterligare stärker Truecallers position som innovatör inom kommunikationsteknik.

Ytterligare investeringar i förbättrad användarupplevelse och bedrägeribekämpning

Truecallers arbete för att bekämpa bedrägerier fortsatte genom ytterligare förbättringar av Message ID (samtalsidentifiering för meddelanden). Funktionen ger nu en ännu högre skyddsnivå genom att varna användarna för riskerna med att dela engångslösenord när de får ett meddelande samtidigt som de pratar i telefon.

Företaget har även intensifierat sitt förebyggande arbete genom att informera användarna om pågående bedrägerier både globalt och lokalt. Via Truecallers egen meddelandeplattform har företaget skickat över 1 miljard meddelanden till användarna, som varnar dem för

relevanta och lokala bedrägerier. Användarna har uppskattat att få den här informationen, vilket öppningsgraden på 25 % visar.



Under tredje kvartalet genomgick Truecaller även en omprofilering. Satsningen, som omfattade en omarbetad appikon och ett uppdaterat designspråk, syftar till att stärka användarnas tillit och tydliggöra företagets fokus på integritet och säkerhet. Den välkända signaturfärgen "True blue" är fortfarande en viktig del av varumärkesidentiteten, tillsammans med visionen om att göra morgondagens kommunikation smartare, säkrare och effektivare.

Samtidigt som omprofileringen bekräftar Truecallers strävan efter att öka användarnas tillit och säkerhet fortsätter företaget att utveckla sitt kärnerbjudande. Den populära Video Caller ID-funktionen som först lanserades 2021 har genomgått flera stora uppdateringar, bland annat fler videoteman och en smidigare introduktion, vilket våra intressenter har efterfrågat för att ytterligare öka engagemanget. Funktionen, som är avsedd både för konsumenter och för verifierade företag, kan användas för att dela en kort video som automatiskt spelas upp när de ringer upp sina kontakter, för att skapa en personligare samtalsupplevelse.

Viktiga förbättringar av Premiumtjänsten och konverteringar till Premium

Tredje kvartalet utgjorde en viktig period för Truecaller Premium, med stora produktlanseringar i syfte att förbättra monetariseringen och användarretentionen.

Truecaller Assistant präglas av stor tillväxt globalt och antalet prenumeranter har ökat avsevärt, mer än femdubbelt på kvartalsbasis, delvis till följd av lanseringen i Indien i slutet av andra kvartalet.

iOS var en av de främsta drivkrafterna för tillväxten inom prenumerationer och intäkter det här kvartalet, och översteg ökningen av månatliga aktiva användare (MAU) med en tillväxt på 13 % på kvartalsbasis för både intäkter

och prenumerationer. För Android gav fokuset på intäktsgenerering positiva resultat, till följd av strategiska kampanjminskningar, förbättrad målgruppsinriktning samt lanseringen av Truecaller Assistant i flera länder.

Framför allt i Indien hade introduktionen av Assistant-abonnemanget en avgörande betydelse för de ökade intäkterna, liksom för antalet abonnemang, som ökade med 39 % på årsbasis i Indien. Preliminära tester visar att en högre prissättning för en så avancerad produkt som Assistant inte har negativ inverkan på konverteringsgraden. Det är ett tecken på att företaget går i rätt riktning när det gäller att leverera ett erbjudande med större mervärde för kommunikationstjänster, som ger möjlighet att debitera ett högre pris.

Samtalsinspelning, som introducerades under andra kvartalet, lanserades i fler länder under tredje kvartalet. Planerna pågår för lanseringen av nya avancerade funktioner under det kommande kvartalet, liksom nya språk tack vare förbättringarna inom rösttranskription.

En viktig faktor för prenumerationskonverteringen var införandet av User Monetization Engine (UME), ett avancerat system utformat för att visa personliga meddelanden på olika ställen inuti appen. Systemets mångsidighet märks tydligt i stödet för olika typer av innehåll, inklusive översättningar, animationer och videoklipp, och dess avancerade målgruppsinriktning. UME är inte bara till för konvertering, det är även avgörande för att öka användarnas engagemang och kan användas i hela appen även för andra användningsfall.

Dessutom finslipades upplevelsen för Premiumanvändarna genom en omarbetning av Premiumflikens användargränssnitt som gör den mer intuitiv och användarvänlig, framhäver användarens Caller ID samt ger enklare åtkomst till Premiumfunktionerna. Den här förbättringen banar väg för framtida satsningar med fokus på uppmuntra uppgradering.

Optimerad AdTech för plattformens annonsvisningar

Truecaller har ständigt fokuserat på att finslipa både utbuds- och efterfrågesidan av sin annonseringsplattform för att driva ökning av intäkter och avkastning på investering från efterfrågesidan.

På efterfrågesidan handlar det om att öka användartillväxten och fördjupa engagemanget på marknader med lovande tillväxt på medellång sikt. Målet är att öka både visningsmöjligheternas volym och kvalitet. Detta kräver tekniska innovationer som främjar lageroptimering och förbättrar viktiga faktorer på utbudssidan som visningseffektivitet, visningsbarhet och klickfrekvens (CTR).

Trots mer omfattande marknadsutmaningar under tredje kvartalet har Truecaller fortsatt att diversifiera sin åtkomst

till efterfrågesidan genom att samarbeta med olika partners, annonsörer och byråer samt genom att testa nya användningsfall och affärsm modeller. Målet är flerdimensionellt: att öka tillgängligheten på efterfrågesidan för att maximera fyllnadsgraden och att intensifiera densiteten per visningsmöjlighet.

Det centrala är att uppnå en precis matchning av tillgång och efterfrågan. Truecaller hanterar dagligen flera miljarder visningsmöjligheter och har investerat i teknisk expertis, data och operativa insikter för att säkra rätt balans mellan tillgång och efterfrågan, maximera annonsörernas ROI samt förbättra avkastning och annonsrelevans. Fortsatta investeringar i den egenutvecklade teknikstacken kommer att finslipa den här processen ytterligare.

Truecaller investerar löpande i AdTech för att tillgodose olika prestandakrav. Vår DSP-lösning (Demand-Side Platform) skapar betydande förbättringar på det här området.

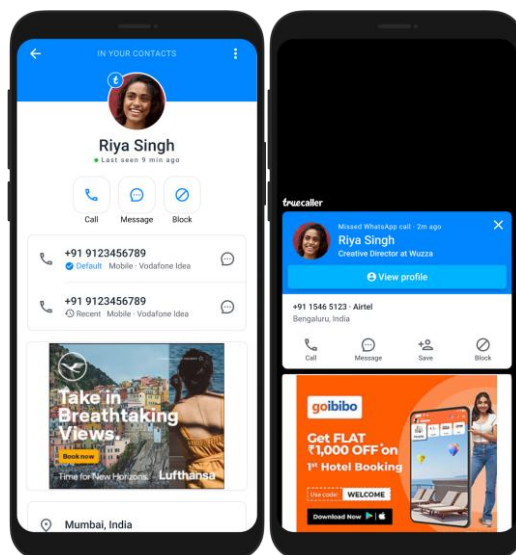
Annonsserverns kapacitet har utökats avsevärt för att hantera alla kampanjtyper med hjälp av strategier som retargeting, re-engagement och remarketing. Truecaller har dessutom lanserat nya, egenutvecklade annonsformat som ökar annonsplaceringarnas diversitet och effekt. Dessa omfattar bland annat:

- Innovationer som klick-till-video visar innehåll som ökar användarens engagemang efter klick.
- Genom att visa sponsrade annonsbubblor och animerade annonser på skärmen efter samtal skapas en dynamisk och visuellt tilltalande upplevelse för användaren.
- Sponsrade varumärkesikoner och karusellannonser skapar en fängslande, interaktiv upplevelse som ökar användarnas engagemang ytterligare.

Vid en nyligen genomförd satsning samarbetade Truecaller med Amazon Prime inför premiären av en storfilm. Målet med kampanjen var att öka kännedomen och användarnas engagemang med hjälp av en innovativ metod.

Strategin omfattade en koncentrerad insats fram till filmpremiären med hjälp av annonsformatet "klicka för att uppleva". Statistik från byrån och kunden visade utvecklingen för ett specifikt målgruppssegment, nämligen OTT-användare med smarttelefoner i premium- och halvpreniumsegmentet i Indiens åtta största städer.

Angående kampanjens signifikanta resultat sa Jinit Shah, Media Direktör, PivotRoots: "Vi strävar ständigt efter att innovera våra medielösningar. Med Truecallers nya format kunde vi bryta igenom bruset med en mycket iögonfallande lösning som smälte sömlöst samman med vår kreativa strategi för Prime Videos senaste kampanj."



Truecaller strävar efter att bli en heltäckande leverantör av annonslösningar i hela annonseringsfunneln. En nyligen genomförd kampanj för Goibibo, Indiens främsta varumärke för onlineresor, illustrerar de avancerade funktionerna hos Truecallers annonsserver. Kampanjens mål var att maximera engagemanget och antalet nya användare i 40 indiska städer med hjälp av optimerad annonsleverans för ökad effektivitet och detaljerad statistik. Genom att skapa ett specialanpassat målgruppssegment av reseintresserade användare och tillämpa retargeting-strategier engagerade kampanjen över 46 miljoner användare, allt inom annonsörens förväntade kostnad för kundförvärv. Det här caset visar tydligt hur effektiva Truecallers avancerade annonseringsfunktioner är för att driva användarengagemang och konverteringar.

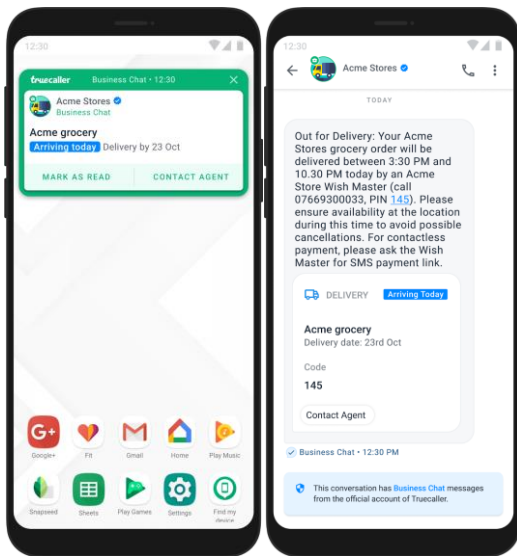
Fokuserade investeringar skapar ökad tillväxt och fler affärserbjudanden

Sedan lanseringen 2020 har Truecaller for Business utvecklats till en central lösning för säker företagskommunikation. Tjänsten tillgodoser numera kunder i 36 länder och är Truecallers snabbast växande inkomstkälla med en tillväxt på 55 % på årsbasis. Några av de nya kunderna under tredje kvartalet var UNICEF India, Union Bank of India, Yes Bank, Bosch, Banque Misr och SayHi South Africa.

Business Messaging fortsätter att revolutionera kundinteraktionerna med sin säkra meddelandeplattform som uteslutande är tillgänglig för verifierade företag på Truecaller. Under tredje kvartalet levererades över 2 miljarder meddelanden från verifierade företag till deras kunder via Truecaller-plattformen. Det som särskiljer produkten är dess stöd för avancerat medieinnehåll som förutom traditionell text även kan omfatta bilder, videoklipp och dokument, vilket ökar kundernas engagemang och förhöjer upplevelsen.

Plattformen används främst för att skicka information om engångslösenord, serviceuppdateringar, transaktionsbesked och liknande, vilket kräver en förhöjd säkerhetsnivå

som Business Messaging effektivt erbjuder. Denna operativa standard är ytterligare ett bevis på Truecallers strävan att skydda användarnas data och skapa en säker miljö för digital kommunikation.



I början av fjärde kvartalet tillkännagav Truecaller förvärvet av TrustCheckr, en SaaS-plattform som är välkänd för sin effektiva verifiering av kundinformation och bedömning av bedrägeririsker. Genom att integrera TrustCheckrs funktionalitet kan Truecaller erbjuda överlägsna säkerhetsinsikter, fånga upp externa och interna bedrägerisignaler och ta ett stort steg framåt i sitt arbete inom företagssäkerhet. Utvecklingen är en viktig fortsättning på Truecallers ständiga strävan efter att erbjuda produkter som bekämpar bedrägeri, och företagets mission att skapa trygg kommunikation.

Truecaller SDK – en teknisk lösning som hjälper företagen att underlätta användarnas inloggning genom snabb och effektiv användarverifiering på Truecallers plattform – fortsatte att växa under tredje kvartalet. Under ett enda dygn registrerades hela 6,3 miljoner verifieringsförfrågningar.

För att hantera den ökade förekomsten av bedrägerier globalt har fokus legat på att utveckla en robust lösning som effektivt kan skydda företagen. Som en del av erbjudandet Truecaller for Business kommer Risk Intelligence API att lanseras inom kort. Det är en poängsättningsfunktion som ger företagen en bedömning av risken kopplad till ett visst mobilnummer. Funktionen använder egenutvecklade maskininlärningsmodeller för att analysera mönster och avvikelser i aggregerad data från ett mobilnummers aktivitet. Utvecklingen och färdigställandet skedde under första halvåret 2023 och en kommersiell lansering planeras till fjärde kvartalet. Satsningen är ännu ett steg i Truecallers arbete för ständig innovation av företagstjänster.

Övrig information

Ändrat antal aktier och röster

Under september ändrades antalet aktier och röster i Truecaller AB (publ) till följd av utnyttjande av personaloptioner av serie 2021:3 och serie 2021:6 inom ramen för Truecallers incitamentsprogram. Genom utnyttjandet av personaloptionerna ökades antalet aktier med 1 627 794 och aktiekapitalet ökades med 3 255,588 kronor. Per den 29 september 2023, den sista handelsdagen i september, uppgår antalet aktier i Truecaller till 381 187 504, varav 46 783 800 är stamaktier av serie A med 10 röster per aktie, 328 803 704 är stamaktier av serie B med 1 röst per aktie och 5 600 000 är C-aktier med 1 röst per aktie. Det totala aktiekapitalet uppgår till 762 375,008 SEK. Det totala antalet röster i Truecaller uppgår till 802 241 704.

Valberedningen utsedd

Valberedningen har utsetts inför årsstämman i maj 2024. Valberedninge består av:

- Kamjar Hajabdolahi, utsedd av Nami Zarringhalam
- Sven Törnkvist, utsedd av Alan Mamedi
- Piyush Gupta, utsedd av Peak XV (f.d. Sequoia Capital)
- Bing Gordon, styreledamot i Truecaller AB

Förslag eller synpunkter till valberedningen skickas till nominationcommittee@truecaller.com

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 2022.

Påverkan från kriget i Ukraina

Påverkan på Truecallers affärsverksamhet från kriget i Ukraina och dess effekter på den globala ekonomin har varit minimala.

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 2023: 20 februari 2024
Delårsrapport januari-mars 2024: 7 maj 2024
Delårsrapport januari-juni 2024: 19 juli 2024
Delårsrapport januari-september 2024: 28 oktober 2024

Kontaktuppgifter

Alan Mamedi, CEO
E-post: alan.mamedi@truecaller.com

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

Andreas Frid, Head of IR & Communication
Tel: +46 705 29 08 00
E-post: andreas.frid@truecaller.com

Revisors granskning

Denna bokslutskommuniké har varit föremål för en översiktlig revisorsgranskning.

Denna information är insiderinformation som Truecaller AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 27 oktober 2023 kl. 07.30 CET.

Rapport över resultat i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Nettoomsättning	3	398 671	450 129	1 304 171	1 328 792	1 772 926
Övriga intäkter		14	20	62	43	7 506
Aktiverat arbete för egen räkning		-	868	1 650	5 204	5 204
Förmedlingskostnader		-100 255	-113 369	-319 490	-306 596	-417 689
Övriga externa kostnader		-59 166	-76 579	-181 241	-229 200	-349 750
Personalkostnader		-93 476	-79 586	-270 786	-216 933	-301 031
Av- och nedskrivningar		-12 057	-8 053	-32 998	-19 535	-28 664
Rörelseresultat		133 730	173 430	501 367	561 776	688 502
Finansnetto		14 273	12 754	53 701	16 619	-381
Resultat efter finansiella poster		148 003	186 183	555 068	578 395	688 121
Skatt		-42 969	-42 836	-134 967	-128 651	-152 891
Periodens resultat ¹⁾		105 035	143 348	420 101	449 744	535 230
Resultat per aktie						
Resultat per aktie före utspädning (kr)		0,29	0,38	1,16	1,20	1,43
Resultat per aktie efter utspädning (kr)		0,29	0,38	1,16	1,20	1,43
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		356 964 229	373 941 981	361 899 206	373 867 101	373 273 365
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		357 044 659	374 399 006	361 965 113	374 666 353	373 300 072

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

Rapport över totalresultat koncernen

Belopp i Tkr	Not	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Periodens resultat		105 035	143 348	420 101	449 744	535 230
Övrigt totalresultat för perioden						
<i>Poster som kommer att omklassificeras till resultatet</i>						
Omräkningsdifferens		-1 964	3 917	1 476	4 512	-753
<i>Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet</i>						
Omvärdering av förmånsbestämda pensionsplaner		-	-	-	-	-1 891
Övrigt totalresultat för perioden		-1 964	3 917	1 476	4 512	-2 645
Totalresultat för perioden ¹⁾		103 071	147 265	421 577	454 256	532 586

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

Rapport över finansiell ställning i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2023 30 sep	2022 30 sep	2022 31 dec
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill		33 554	36 541	34 530
Övriga immateriella tillgångar		11 981	17 317	15 200
Materiella anläggningstillgångar		19 746	2 752	8 118
Nyttjanderättstillgångar		126 771	110 580	139 777
Finansiella anläggningstillgångar	4	32 812	-	-
Uppskjuten skattefordran		37 426	53 511	39 584
Andra långfristiga fordringar	4	19 771	19 371	16 697
Summa anläggningstillgångar		282 062	240 073	253 906
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar	4	304 439	246 138	362 175
Kortfristiga placeringar	4	930 954	148 979	400 490
Likvida medel	4	694 003	1 718 912	1 327 801
Summa omsättningstillgångar		1 929 396	2 114 030	2 090 466
SUMMA TILLGÅNGAR		2 211 458	2 354 102	2 344 372
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		1 826 578	1 885 238	1 804 093
Summa eget kapital		1 826 578	1 885 238	1 804 093
Långfristiga skulder				
Skuld avseende förmånsbestämda pensionsplaner		7 747	5 815	7 653
Leasingskulder		106 370	96 975	118 208
Uppskjuten skatteskuld		30 759	29 095	34 563
Övriga långfristiga skulder	4	8 902	8 776	8 395
Summa långfristiga skulder		153 777	140 662	168 819
Kortfristiga skulder				
Leasingskulder		22 397	15 559	23 307
Övriga kortfristiga skulder	4	208 706	312 643	348 153
Summa kortfristiga skulder		231 104	328 203	371 460
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		2 211 458	2 354 102	2 344 372

Kassaflödesanalys i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	148 003	186 183	555 068	578 395	688 121
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	10 880	1 486	10 600	10 918	47 094
Betald inkomstskatt	-62 835	-17 482	-154 945	-31 340	-154 078
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	96 048	170 187	410 723	557 974	581 137
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Förändringar av rörelsefordringar	8 571	2 000	-2 648	-24 069	-50 434
Förändringar av rörelseskulder	21 165	-10 297	3 328	30 419	79 707
Kassaflöde från den löpande verksamheten	125 785	161 891	411 403	564 324	610 410
Investeringsverksamheten					
Förvärv av koncernföretag, nettoeffekt på likvida medel	-5 286	-	-5 286	-26 875	-32 158
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-3 537	-1 283	-15 827	-1 806	-7 594
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-	-1 401	-1 650	-7 146	-7 146
Investering i kortfristiga placeringar	-	-	-500 000	-	-250 000
Förändring av finansiella fordringar	-12 319	-426	-30 464	1 087	-425
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-32 812	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-21 142	-3 110	-586 039	-34 741	-297 323
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	46 718	-	46 718	-	-
Erhållna medel för teckningsoptioner	-	2 206	-	2 978	3 146
Återköp teckningsoptioner	-25	-99	-335	-818	-872
Amortering av leasingsskuld	-7 392	-3 728	-22 326	-13 411	-19 869
Utbetalning syntetiska optioner	-	-	-	-23 140	-23 140
Återköp av egna aktier	-163 411	-19 755	-486 280	-19 755	-182 389
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-124 111	-21 375	-462 224	-54 146	-223 124
Periodens kassaflöde	-19 468	137 405	-636 860	475 438	89 963
Likvida medel vid periodens början	714 583	1 578 285	1 327 801	1 238 443	1 238 443
Valutakursdifferens i likvida medel	-1 112	3 222	3 063	5 032	-605
Likvida medel vid periodens slut	694 003	1 718 912	694 003	1 718 912	1 327 801

Rapport över förändring i eget kapital i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				
	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets ägare
Ingående eget kapital 2022-01-01	747	1 707 864	3 153	-300 354	1 411 410
Periodens resultat	-	-	-	449 744	449 744
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	4 512	-	4 512
Periodens totalresultat	-	-	4 512	449 744	454 256
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	11	-	-	18 152	18 163
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-19 755	-19 755
Teckningsoptioner	-	2 161	-	-	2 161
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	19 003	19 003
Summa	11	2 161	-	17 399	19 571
Utgående eget kapital 2022-09-30	758	1 710 025	7 666	166 789	1 885 238
Ingående eget kapital 2023-01-01	758	1 710 139	2 400	90 797	1 804 093
Periodens resultat	-	-	-	420 101	420 101
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	1 476	0	1 476
Periodens totalresultat	-	-	1 476	420 101	421 577
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	4	46 714	-	-	46 719
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-479 755	-479 755
Teckningsoptioner	-	-335	-	-	-335
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	34 280	34 280
Summa	4	46 380	-	-445 475	-399 092
Utgående eget kapital 2023-09-30	762	1 756 519	3 876	65 422	1 826 578

Resultaträkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Rörelsens intäkter		2 039	1 953	6 188	4 813	6 734
Övriga externa kostnader		-2 634	-2 908	-7 821	-9 659	-13 003
Personalkostnader		-3 180	-5 189	-9 020	-9 784	-12 846
Rörelseresultat		-3 775	-6 144	-10 653	-14 630	-19 116
Finansnetto		6 158	-911	416 036	-4 996	-2 978
Resultat efter finansiella poster		2 384	-7 055	405 382	-19 626	-22 094
Bokslutsdispositioner		-	-	-	-	102 600
Resultat före skatt		2 384	-7 055	405 382	-19 626	80 506
Skatt		-535	1 443	-1 150	4 031	-16 598
Periodens resultat		1 849	-5 612	404 232	-15 595	63 908

Balansräkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2023 30 sep	2022 30 sep	2022 31 dec
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag		10 297 177	10 247 177	10 247 177
Uppskjuten skattefordran		-	20 613	-
Summa anläggningstillgångar		10 297 177	10 267 791	10 247 177
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar		11 128	13 497	12 357
Fordringar hos koncernföretag		24 111	10 746	106 248
Kortfristiga placeringar		416 177	148 979	400 490
Likvida medel		322 980	714 749	305 935
Summa omsättningstillgångar		774 396	887 971	825 030
SUMMA TILLGÅNGAR		11 071 573	11 155 761	11 072 207
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital och skulder				
Eget kapital		11 064 640	11 139 471	11 059 499
Kortfristiga skulder		6 933	16 290	12 708
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		11 071 573	11 155 761	11 072 207

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.

Eget kapital

Aktier som utfärdas av bolaget klassificeras som eget kapital. Tillkommande kostnader som är direkt hänförliga till emissionen av stamaktier och aktieoptioner redovisas som en avdragspost i eget kapital efter avdrag för eventuella skatteeffekter. När Truecallers aktier som är klassificerade som eget kapital återköps redovisas beloppet för erlagd köpeskilling som en reduktion av eget kapital, efter avdrag för eventuella skatteeffekter. Återköpta aktier klassificeras som egna aktier och redovisas som en avdragspost under eget kapital. När egna aktier därefter säljs eller återutges redovisas erhållet belopp som en ökning av eget kapital och det överskott eller underskott som blir följden av transaktionen överförs till eller från övrigt tillskjutet kapital.

Finansiella instrument till verkligt värde

Koncernen har finansiella anläggningstillgångar bestående av investeringen i Mayhem Studios. De finansiella anläggningstillgångarna värderas till verkligt värde via resultaträkningen. Då ingen marknadsnotering finns för investeringen fastställs dess verkliga värde genom andra observerbara data (nivå 2).

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.

Not 3. Intäkter från avtal med kunder

UPPDELNING PÅ INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

Belopp i Tkr	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Geografisk region					
Indien	293 430	333 563	998 390	1 008 991	1 324 080
Mellanöstern och Afrika	50 638	62 123	153 517	174 327	237 096
Övriga världen	54 603	54 443	152 264	145 475	211 750
Intäkter från avtal med kunder	398 671	450 129	1 304 171	1 328 792	1 772 926

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

Belopp i Tkr	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Typ av tjänst					
Annonsintäkter	298 917	373 072	1 028 032	1 126 274	1 488 558
Användarintäkter	53 928	45 129	150 531	125 403	170 507
Truecaller for Business	44 423	28 593	120 564	70 521	105 473
Övriga intäkter	1 403	3 335	5 044	6 594	8 388
Intäkter från avtal med kunder	398 671	450 129	1 304 171	1 328 792	1 772 926

Not 4. Finansiella instrument

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 september 2023

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	19 771	19 771
Finansiella anläggningstillgångar	32 812	-	32 812
Fordringar på annonsnätverk och plattformägare	-	89 418	89 418
Kundfordringar	-	97 207	97 207
Kortfristiga placeringar	930 954	-	930 954
Likvida medel	-	694 003	694 003
Totalt	963 767	900 399	1 864 166

FINANSIELLA SKULDER

Leverantörsskulder	-	48 823	48 823
Villkorad tilläggsköpeskilling	8 902	-	8 902
Totalt	8 902	48 823	57 725

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 september 2022

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	19 371	19 371
Fordringar på annonsnätverk och plattformägare	-	124 296	124 296
Kundfordringar	-	48 744	48 744
Kortfristiga placeringar	148 979	-	148 979

Likvida medel	-	1 718 912	1 718 912
Totalt	148 979	1 911 324	2 060 303

FINANSIELLA SKULDER

Leverantörsskulder	-	21 897	21 897
Villkorad tilläggsköpeskillning	19 447	-	19 447
Totalt	19 447	21 897	41 344

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 december 2022

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	16 697	16 697
Fordringar på annonsnätverk och plattformägare	-	91 158	91 158
Kundfordringar	-	60 704	60 704
Kortfristiga placeringar	400 490	-	400 490
Likvida medel	-	1 327 801	1 327 801
Totalt	400 490	1 496 360	1 896 851

FINANSIELLA SKULDER

Leverantörsskulder	-	69 835	69 835
Villkorad tilläggsköpeskillning	13 301	-	13 301
Totalt	13 301	69 835	83 136

För kortfristiga fordringar och skulder, som exempelvis fordringar på annonsnätverk och plattformägare, kundfordringar och leverantörsskulder, 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 tilläggsköpeskillning 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 observerbar 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 900,0 Mkr placerade 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	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Ingående balans	400 490	150 066	150 066
Investering kortfristiga placeringar	500 000	-	250 000
Värdeförändring redovisad i resultatet	30 464	-1 087	424
Utgående balans	930 954	148 979	400 490

Villkorad tilläggsköpeskillning

Villkorade tilläggsköpeskillningar tillhör nivå 3 i värderingshierarkin. Det verkliga värdet på villkorade köpeskillningar beräknas genom diskontering av framtida kassaflöden med en riskjusterad diskonteringsränta. Den

villkorade tilläggsköpskillingen för CallHero har klassificerats som kort- och långfristig skuld.

Villkorad tilläggsköpskillning, Tkr	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Ingående balans	13 301	-	-
Anskaffningsvärde	-	16 785	16 785
Utbetalning	-5 286	-	-5 228
Värdeförändring redovisad i resultatet	887	2 662	1 744
Utgående balans	8 902	19 447	13 301

Finansiella anläggningstillgångar

Koncernens finansiella anläggningstillgångar består av investeringen i Mayhem Studios som gjordes under andra kvartalet. De finansiella anläggningstillgångarna tillhör nivå 2 i värderingshierarkin.

Not 5. Incitamentsprogram

På årsstämman den 26 maj 2023 godkändes styrelsens förslag avseende personaloptionsprogram och aktieprogram (tillsammans "LTIP 2023") till ledande befattningshavare, nyckelpersoner och anställda i Truecaller-koncernen. LTIP 2023 består av högst 2 800 000 personaloptioner och högst 500 000 prestationsbaserade aktierätter.

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 förmånadsvärdet för deltagarna.

I koncernen finns två incitamentsprogram sedan tidigare, LTIP 2021 och LTIP 2022. Mer information om programmen finns i årsredovisningen för 2022.

Kostnader för incitamentsprogram, Mkr	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Kostnad för intjänade optioner enligt IFRS 2	-13,1	-9,5	-34,1	-18,8	-28,4
Sociala avgifter	-2,5	-0,4	-3,8	-1,5	-1,8
Kostnader för incitamentsprogram	-15,7	-10,0	-37,9	-20,3	-30,2

Not 6. Egna aktier

På årsstämman den 26 maj 2023 bemyndigades styrelsen återigen att återköpa B-aktier. Det nya bemyndigandet innebär att styrelsen får besluta om återköp av högst så många aktier att bolagets aktieinnehav inte överstiger tio (10) procent av det totala antalet utestående aktier i bolaget per dagen för årsstämman. Återköpen av aktier får ske vid ett eller flera tillfällen fram till nästa årsstämma.

Återköpen som baserats på bemyndigandet från årsstämman 2022 har nu avslutats.

Fram till rapportperiodens slut hade totalt 19 391 533 B-aktier återköpts för 668,5 Mkr inklusive transaktionskostnader.

Truecaller har även emitterat samt återköpt 5 600 000 C-aktier för en kostnad om 0,2 Mkr. Transaktionerna är gjorda i enlighet med de mandat som gavs på årsstämman 2022 och 2023 för att täcka åtaganden inom ramen för Aktieprogram 2022 och 2023 som är del av koncernens långsiktiga incitamentsprogram. C-aktierna kommer att omvandlas till stamaktier av serie B i samband med att stamaktier av serie B ska levereras i enlighet med Aktieprogram 2022 och 2023.

Vid rapportperiodens slut var Truecallers aktier uppdelade enligt följande:

Aktieslag	Aktier
A-aktier	46 783 800
B-aktier	328 803 704
C-aktier	5 600 000
Totalt antal utestående aktier	381 187 504
- varav B-aktier som innehas av Truecaller	19 391 533
- varav C-aktier som innehas av Truecaller	5 600 000
Totalt antal utestående aktier, netto efter aktier som innehas av Truecaller	356 195 971

Not 7. Eventualförpliktelser

Koncernens eventualförpliktelser består av ett skatteärendet i det tidigare förvärvade dotterbolaget Backwater Technologies hänförligt till fastställande av inkomst för FY 2016-17. Det pågående ärendet hör till en period före förvärvsdatumet. Koncernen bedömer det som sannolikt att utslaget kommer att vara till dess fördel och har därför inte redovisat någon avsättning med hänsyn till detta.

Not 8. Förvärv

Den 10 april 2023 förvärvade Truecaller drygt 4 procent av aktierna i det Singapore-baserade spelutvecklingsbolaget

Mayhem Studios Private Ltd för 32,8 miljoner kronor. Investeringen finansierades genom befintlig kassa. Bland övriga investerare fanns bland annat Sequoia och Mobile Premier League. Mayhem Studios Private Ltd fokuserar på utveckling av mobilspele för den indiska marknaden.

Under det tredje kvartalet har en villkorad tilläggsköpeskillning om 5,3 Mkr utbetalats avseende förvärvet av CallHero. Tilläggsköpeskillningen utgår enligt avtal och har inte någon påverkan på koncernens resultat.

Not 9. Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har gjorts under perioden.

Not 10. Händelser efter rapportperioden

Den 6 oktober förvärvade Truecaller det indiska bolaget Unoideo Technologies Pvt Ltd ("TrustCheckr"). Företaget tillhandahåller tjänsten TrustCheckr som genom en SaaS-plattform hjälper företag att verifiera kundinformation och upptäcka risken för bedrägerier baserat på telefonnummer och digitala signaler. TrustCheckrs nuvarande lösning har väckt intresse från företag inom olika branscher, framförallt från banker, fintech och andra finansiella institutioner. Förvärvet kommer att stärka och påskynda utrollningen av Truecaller's nya företagstjänster inom risk- och bedrägeriområdet som lanserades under Q3.

Köpeskillningen uppgick till 161 MINR/21,3 Mkr och betalades kontant genom befintlig kassa. Förvärvet är i första hand ett förvärv av teknik och kompetens och bedöms inte ha någon väsentlig påverkan på resultatet under 2023.

Enligt den preliminära förvärvsanalysen uppstod övervärden på 8,9 Mkr hänförligt till egenutvecklad programvara samt en skattemässigt ej avdragsgill goodwill om 14,2 Mkr som främst är hänförlig till den kompetens som de anställda inom TrustCheckr bidrar med. Nyttjandeperioden för egenutvecklad programvara bedöms vara fem år.

Verkligt värde förvärvade nettotillgångar, TrustCheckr (Tkr)

Egenutvecklad programvara	8 910
Materiella anläggningstillgångar	35

Övriga omsättningstillgångar	223
Kundfordringar och övriga fordringar	243
Likvida medel	834
Uppskjuten skatteskuld	-3 113
Leverantörsskulder och övriga kortfristiga skulder	-13
Summa förvärvade nettotillgångar	7 118

Köpeskillning (Tkr)

Köpeskillning, kontant	21 282
Summa köpeskillning	21 282
Verkligt värde förvärvade nettotillgångar	-7 118
Goodwill	14 164

Koncernen, investeringsverksamheten (Tkr)

Betald köpeskillning	-21 282
Likvida medel i förvärvat bolag	834
Direkta kostnader i samband med förvärv	-1 422
Nettoeffekt på koncernens likvida medel från förvärv	-21 870

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, 2023-10-27

Nami Zarringhalam
Styrelseordförande

Alan Mamedi
Styrelseledamot, VD

Annika Poutiainen
Styrelseledamot

Helena Svancar
Styrelseledamot

Bing Gordon
Styrelseledamot

Shailesh Lakhani
Styrelseledamot

Revisors granskningsrapport

Truecaller AB (publ) org.nr 559278-2774

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapporten) för Truecaller AB (publ) per 30 september 2023 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor*. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i övrigt har.

De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 27 oktober 2023
Ernst & Young AB

Jennifer Rock-Baley
Auktoriserad revisor

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 sådan 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.
Justerad EBITDA	Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar (EBITDA) och justerat för jämförelsestörande poster. Jämförelsestörande poster består av kostnader hänförliga till börsnoteringen samt syntetiska optioner från förvärvet av Backwater Technologies.	Justerat EBITDA är ett mått som Truecaller använder för att visa hur den löpande verksamheten utvecklas över tid.
Justerad EBITDA-marginal	Justerad EBITDA i procent av nettoomsättning.	Justerad EBITDA-marginal används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad exklusive jämförelsestörande poster och för avskrivningar.
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.
Justerat rörelseresultat (EBIT)	Rörelseresultat före räntor och skatter (EBIT) och justerat för jämförelsestörande poster. Jämförelsestörande poster består av kostnader hänförliga till börsnoteringen samt syntetiska optioner från förvärvet av Backwater Technologies.	Justerat rörelseresultat (EBIT) används för att analysera lönsamheten genererad av den operativa verksamheten justerat för jämförelsestörande poster.
Justerad rörelsemarginal	Justerat rörelseresultat i procent av nettoomsättning.	Justerad rörelsemarginal (EBIT) används för att visa den löpande verksamhetens lönsamhetsgrad justerat för jämförelsestörande poster.
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	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.

som ett genomsnitt av periodens alla dagar.

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

	2023 jul-sep	2022 jul-sep	2023 jan-sep	2022 jan-sep	2022 jan-dec
Koncernen, Mkr					
Bruttoresultat och bruttomarginal					
Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Minus förmedlingskostnader	-100,3	-113,4	-319,5	-306,6	-417,7
Bruttoresultat	298,4	336,8	984,7	1 022,2	1 355,2
Dividerat med Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Bruttomarginal	74,9%	74,8%	75,5%	76,9%	76,4%
Justerad EBITDA och justerad EBITDA-marginal					
Resultat före skatt	148,0	186,2	555,1	578,4	688,1
Exklusive Finansnetto	-14,3	-12,8	-53,7	-16,6	0,4
Exklusive Av- och nedskrivningar	12,1	8,1	33,0	19,5	28,7
EBITDA	145,8	181,5	534,4	581,3	717,2
Exklusive Jämförelsestörande poster	-	-	-	-	-
Justerad EBITDA	145,8	181,5	534,4	581,3	717,2
Dividerat med Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Justerad EBITDA-marginal	36,6%	40,3%	41,0%	43,7%	40,5%
Rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal					
Resultat före skatt	148,0	186,2	555,1	578,4	688,1
Exklusive Finansnetto	-14,3	-12,8	-53,7	-16,6	0,4
Rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5
Dividerat med Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Rörelsemarginal	33,5%	38,5%	38,4%	42,3%	38,8%
Justerat rörelseresultat (EBIT) och justerad rörelsemarginal					
Rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5

Exklusive Jämförelsestörande poster	-	-	-	-	-
Justerat rörelseresultat (EBIT)	133,7	173,4	501,4	561,8	688,5
Dividerat med Nettoomsättning	398,7	450,1	1 304,2	1 328,8	1 772,9
Justerad rörelsemarginal	33,5%	38,5%	38,4%	42,3%	38,8%
Soliditet					
Summa Eget kapital	1 826,6	1 885,2	1 826,6	1 885,2	1 804,1
Dividerat med Summa tillgångar	2 211,5	2 354,1	2 211,5	2 354,1	2 344,4
Soliditet	82,6%	80,1%	82,6%	80,1%	77,0%