

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2023

januari–december 2023

truecaller

Truecaller bokslutskommuniké

Oktober–december 2023 (Q4)

Jämförelsesiffror avser oktober–december 2022

- **Nettoomsättningen** minskade med 4 procent och uppgick till 424,7 (444,1) Mkr.
- **Justerad EBITDA** uppgick till 168,5 (135,9) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 39,7 (30,6) procent. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade justerad EBITDA uppgått till 170,5 (145,7) Mkr, vilket hade motsvarat en justerad EBITDA-marginal om 40,1 (32,8) procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 116,2 (85,5) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,33 (0,23) kr före utspädning och 0,33 (0,23) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 35,8 miljoner till 374,0 (338,2) miljoner.
- **Omsättningen** minskade med 1 procent i Indien, med 16 procent i Mellanöstern och Afrika och i resten av världen minskade omsättningen med 8 procent.
- **Truecallers styrelse har fattat beslut om att föreslå årsstämman i maj att makulera samtliga återköpta B-aktier och begära ett nytt mandat att återköpa ytterligare aktier.**

Januari–december 2023

Jämförelsesiffror avser januari–december 2022

- **Nettoomsättningen** minskade med 2 procent och uppgick till 1 728,9 (1 772,9) Mkr.
- **Justerad EBITDA** uppgick till 702,9 (717,2) Mkr, motsvarande en justerad EBITDA-marginal om 40,7 (40,5) procent. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade justerad EBITDA uppgått till 742,7 (747,3) Mkr, vilket hade motsvarat en justerad EBITDA-marginal om 43,0 (42,2) procent.
- **Resultatet efter skatt** uppgick till 536,3 (535,2) Mkr.
- **Resultat per aktie** uppgick till 1,49 (1,43) kr före utspädning och 1,49 (1,43) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 35,3 miljoner till 360,5 (325,2) miljoner.
- **Omsättningen** minskade med 1 procent i Indien, med 13 procent i Mellanöstern och Afrika och i resten av världen var omsättningen stabil.

FINANSIELLA NYCKELTAL

Koncernen, Mkr (om inte annat anges)	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Bruttoresultat	323,0	333,0	1 307,7	1 355,2
Bruttomarginal (%)	76,1%	75,0%	75,6%	76,4%
Justerad EBITDA	168,5	135,9	702,9	717,2
Justerad EBITDA-marginal (%)	39,7%	30,6%	40,7%	40,5%
Rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Rörelsemarginal (%)	36,8%	28,5%	38,0%	38,8%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Justerad rörelsemarginal (%)	36,8%	28,5%	38,0%	38,8%
Resultat efter finansiella poster	157,2	109,7	712,3	688,1
Resultat per aktie före utspädning (kr)	0,33	0,23	1,49	1,43
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	0,33	0,23	1,49	1,43
Eget kapital	1 743,7	1 804,1	1 743,7	1 804,1
Balansomslutning	2 160,3	2 344,4	2 160,3	2 344,4
Soliditet (%)	80,7%	77,0%	80,7%	77,0%
Antal anställda vid periodens slut	419	395	419	395

Väsentliga händelser under kvartalet

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

- **Fortsatt användartillväxt** Användartillväxten för Truecaller fortsatte och under kvartalet ökade antalet månatliga aktiva användare (MAU) till 374 miljoner vilket var en ökning med 36 miljoner användare under 2023. Antalet dagliga antalet aktiva användare ökade under 2023 med 34 miljoner till i genomsnitt 305 miljoner under fjärde kvartalet. Under 2023 ökade månatliga aktiva användare med 20 miljoner i Indien och med 16 miljoner användare utanför Indien. Användartillväxten under kvartalet var något svagare men ökade mot slutet av kvartalet.
- **Truecallers strategi att öka konverteringen till betalande användare fortsatte att visa positiv utveckling.** Antalet betalande användare ökade med 19 procent jämfört med motsvarande period 2022 vilket är en högre tillväxttakt än för totalt antal användare som ökade med 11 procent. 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. Prenumerationsintäkterna ökade med 23 procent jämfört med fjärde kvartalet 2022.
- **Den starka tillväxten för Truecaller for Business fortsatte.** Det fjärde kvartalet var det starkaste kvartalet under 2023 avseende tillväxt av såväl antal kunder som intäkter för Truecallers verified business lösning. Under kvartalet passerade totalt antal kunder 2 500 och trenden med längre avtal och uppgraderingar till högre prissatta prenumerationsplaner fortsatte. Distributionen via partners breddades och omfattar nu utöver CPaaS-bolag också telekomoperatörer i Indien. Även Business Messaging-produkten växte starkt jämfört med föregående år. De nya produkterna inom riskhanteringsområdet har framgångsrikt testats med ett antal pilotkunder. Totalt ökade intäkterna för Truecaller for Business med 42 procent jämfört med fjärde kvartalet 2022.
- **Kundnöjdheten nådde en ny rekordnivå i Indien.** Truecaller mäter löpande kundnöjdheten och i fjärde kvartalet nådde Truecaller en NPS (Net Promotor Score) på 62 (52) i Indien.

Övriga väsentliga händelser

- **Under kvartalet återköpte Truecaller 5,9 miljoner B-aktier** och per 31 december hade totalt 25 267 203 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 kvartalet 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. Förvärvet finansierades med befintlig kassa.
- **Förändringar avseende Truecallers incitamentsprogram LTIP 2021** Truecallers styrelse fattade under kvartalet ett beslut att erbjuda anställda återköp av teckningsoptioner avseende LTIP 2021. Återköpen gav ingen resultat effekt men förväntas ge en negativ kasssaflödes effekt om cirka 18 Mkr i första kvartalet 2024. Samtidigt upplöstes reserveringar avseende personaloptioner inom LTIP 2021, där prestationsvillkoren inte uppnåtts, vilket minskade kostnaderna med cirka 11 mkr i fjärde kvartalet.

Händelser efter rapportperiodens slut

- **Truecaller återköpte ytterligare 0,2 miljoner aktier** under inledningen av januari och totalt har Truecaller återköpt aktier motsvarande 8.2% av det utestående kapitalet.
- **Truecallers styrelse har fattat beslut om att föreslå årsstämman i maj att makulera samtliga återköpta B-aktier och begära ett nytt mandat för att ha möjligheten att återköpa ytterligare aktier.**



FJÄRDE KVARTALET 2023

Ökat fokus på återkommande intäkter

Under det fjärde kvartalet växte vår användarbas med sex miljoner och uppgick i genomsnitt till 374 miljoner månatliga aktiva användare. Trenden med hög tillväxttakt utanför Indien fortsatte. Under kvartalet såg vi en högre relativ tillväxt i regioner utanför Indien och Mellanöstern. Indien fortsätter att vara en viktig marknad för oss, och vi fortsätter att vara en av de mest älskade apparna i landet. Vi är stolta över att ha nått en ny all-time high i vår Net Promoter Score i Indien. Tillväxttakten för antalet betalande användare var nästan dubbelt så hög som för den totala användarbasen.

Nettoomsättningen uppgick till 425 miljoner SEK (444), en minskning med 4% jämfört med samma kvartal 2022, då annonsintäkterna minskade med 12%. Våra återkommande intäkter från företag ökade med 42%, och intäkterna från konsumentabonnemang ökade med 23%.

Vår lönsamhet och vårt kassaflöde fortsatte att vara starkt. EBITDA ökade med 24 procent till 169 miljoner SEK (136), och EBITDA-marginalen var 40% (31%). Resultatet per aktie ökade med 43% till 0,33 SEK (0,23). Det operationella kassaflödet uppgick till 170 miljoner SEK (46) för kvartalet.

Det fjärde kvartalet var det starkaste hittills för Truecaller for Business vad gäller nya kunder. Kundbasen består nu av mer än 2 500 större företag, och trenden med kunder som väljer högre prissatta planer fortsätter.

Under 2024 kommer vi att fokusera på att utveckla AI-baserade funktioner för att förebygga bedrägerier, att växa vår användarbas och våra återkommande intäkter med långsiktig ambition att göra dem till en betydligt större del av våra totala intäkter.

I en utmanande global ekonomisk miljö och med ett ökande digitalt annonsutbud på den indiska marknaden, vilket pressar annonspriserna, fortsätter vi att anpassa och utveckla vår annonsmodell för att maximera våra intäkter. Vi har sett lovande resultat från nya annonsformat, och vi ser stor potential i mer direktförsäljning, vilket ger oss tro på en rejäl återhämtning när marknadsförhållandena förbättras.

Under kvartalet var EBITDA-marginalen 40%. EBITDA ökade med 24% och uppgick till 169 miljoner SEK (136). Resultat per aktie ökade med 43% och uppgick till 0,33 SEK per aktie (0,23). Det operativa kassaflödet uppgick under kvartalet till 170 miljoner SEK (46).

Antalet användare växer stadigt även om tillväxten i kvartalet var lägre än den mycket starka utvecklingen under andra och tredje kvartalet 2023. Mot slutet av kvartalet tilltog dock tillväxten igen och 2024 har inletts bättre. Antalet betalande prenumeranter ökade med 19% jämfört med fjärde kvartalet 2022, vilket är nästan dubbelt så snabbt som tillväxttakten för den totala användarbasen. Vi fortsätter att utvidga våra AI-drivna kommunikationstjänster för att göra vårt prenumerationserbjudande bättre, med nya funktioner som gör användarnas liv enklare och säkrare. Utvecklingen på iOS är fortsatt väldigt stark med en tillväxt av antalet betalande användare med 41% jämfört med fjärde kvartalet 2022. Vi ser en god potential att fortsätta utveckla produkten med fler och bättre tjänster vilket ytterligare förbättrar möjligheten till ökad konvertering och växande intäkter per användare.

Truecaller for Business (TfB) utvecklades i god takt under året och det fjärde kvartalet var det starkaste vad gäller både intäkter och ökning av antalet kunder.. Vi har nu passerat 2 500 verifierade företagskunder. I början av 2024 har vi anslutit våra första kunder för vår nya risk intelligence-produkt. En annan allt viktigare del av TfB-produkterna är Business Messaging. Under kvartalet skickades mer än 2 miljarder företagsmeddelanden, mer än dubbelt så många som motsvarande kvartal 2022. Vi kommer att fördjupa vårt samarbete med Tanla på den indiska marknaden vilket innebär att fler partners (inklusive fler CPaaS-bolag) och företag som samarbetar med Tanla kan nu nyttja vår business messaging-tjänst. Det skapar förutsättningar för högre volymer och bra tillväxt av intäkterna under 2024 för Business Messaging.

Tack vare vårt fokus på kostnadseffektivitet under året så har vi kunnat återinvestera i vår produkt. I en värld där cyberbrottslighet ökar lavinartat är det ett måste med säkra och blixtnabba sätt att verifiera äkthet och syfte. Vi intensifierar våra ansträngningar för att bekämpa detta problem mer aggressivt genom att bygga AI-baserade produkter som upptäcker bedrägliga mönster och meddelar våra användare om potentiella hot i realtid.

Vår balansräkning är fortsatt solid med 1,6 miljarder SEK i kassa och kortfristiga placeringar samt 25,3 miljoner återköpta aktier, vilket skapar stabilitet och handlingsfrihet som bidrar till långsiktigt aktieägarvärde. Vårt fina kassaflöde har sedan slutet av tredje kvartalet 2022 inneburit att vi kunnat återköpa aktier för totalt 842 miljoner SEK och gjort mindre förvärv samtidigt som storleken på kassan varit stabil. Med den finansiella styrkan i ryggen så har styrelsen beslutat att föreslå årsstämman att makulera de återköpta B-aktierna, vilket i nuläget motsvarar 6,7% av totalt antal utestående aktier, och be om ett nytt återköpsmandat.

Under fjärde kvartalet antogs en ny telekomlagstiftning i Indien, där tidigare skrivningar som skulle lagstifta ett krav på telekomoperatörerna att visa namnet på uppringare tagits bort. Tillsammans med beslutet om ny dataskyddslagstiftning som togs under 2023, innebär att de nya regulatoriska ramverk som vi kommer verka inom på vår största marknad nu har fastställts, vilket skapar fortsatt goda förutsättningar för oss att växa vår affär i Indien.

I dagsläget ser vi ingen närliggande förbättring på den indiska annonsmarknaden, och visibiliteten i marknaden är begränsad. För att medellång sikt uppnå en stark tillväxt genomför vi riktade tillväxtinvesteringar redan under inledningen av detta år. Dessa insatser har redan börjat visa positiva resultat, exempelvis en ökning av prenumerationssintäkterna i USA med 8% i januari 2024 jämfört med föregående månad, och en ökning med över 50% jämfört med januari 2023. De investeringar vi gör kommer på kort sikt att ha en negativ påverkan på vår lönsamhet, men är viktiga för att bredda vår återkommande intäktsbas och stärka vår position både geografiskt och produktmässigt. Vårt mål är att uppnå en balans mellan god lönsamhet och en stark tillväxt av återkommande intäkter över tid. Med en robust finansiell grund att stå på ser vi fram emot att investera i våra långsiktiga tillväxtinitiativ samtidigt som vi har möjlighet till fortsatta aktieåterköp.

Alan Mamedi, VD och medgrundare, Truecaller

Truecaller i sammandrag

Kvartalsöversikt finansiella data

FINANSIELLA NYCKELTAL

	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Koncernen, Mkr (om inte annat anges)				
Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Bruttoresultat	323,0	333,0	1 307,7	1 355,2
Bruttomarginal (%)	76,1%	75,0%	75,6%	76,4%
Justerad EBITDA	168,5	135,9	702,9	717,2
Justerad EBITDA-marginal (%)	39,7%	30,6%	40,7%	40,5%
Rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Rörelsemarginal (%)	36,8%	28,5%	38,0%	38,8%
Justerat rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Justerad rörelsemarginal (%)	36,8%	28,5%	38,0%	38,8%
Resultat efter finansiella poster	157,2	109,7	712,3	688,1
Resultat per aktie före utspädning (kr)	0,33	0,23	1,49	1,43
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	0,33	0,23	1,49	1,43
Eget kapital	1 743,7	1 804,1	1 743,7	1 804,1
Balansomslutning	2 160,3	2 344,4	2 160,3	2 344,4
Soliditet (%)	80,7%	77,0%	80,7%	77,0%
Antal anställda vid periodens slut	419	395	419	395

OPERATIVA NYCKELTAL

	Mellanöstern & Afrika Övriga världen			
Oktober-december 2023	Totalt	Indien		
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	374,1	266,2	76,2	31,7
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	304,6	227,1	57,4	20,2
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	0,83	0,70	1,41	3,80
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK per månad)	8,79	5,61	9,39	14,61
Oktober-december 2022	Totalt	Indien		
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	338,3	246,3	67,9	24,1
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	271,1	204,6	50,4	16,1
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK per månad)	1,10	0,94	1,80	4,74
Genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,56	4,85	11,13	13,16

Januari-december 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 & Afrika Övriga världen		
	Indien		
360,6	259,0	73,3	28,9
292,6	218,6	55,2	18,7
1,0	0,89	1,38	3,35
8,63	5,28	10,27	14,02

Januari-december 2022

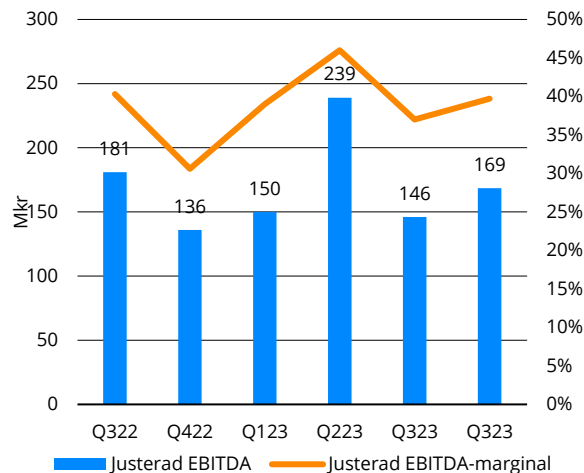
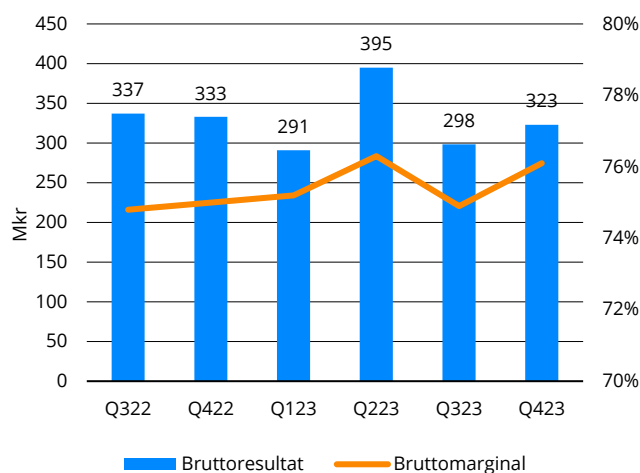
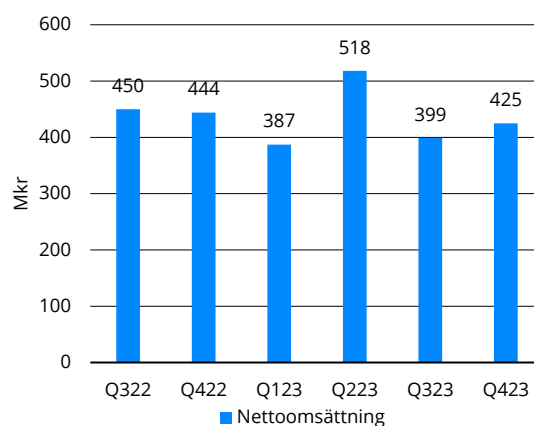
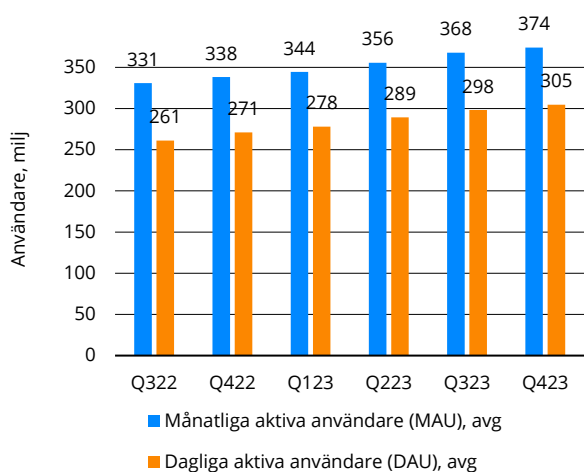
Antal aktiva användare per månad (MAU),
kvartalsgenomsnitt (miljoner)

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 & Afrika Övriga världen		
	Indien		
325,3	237,8	64,1	23,3
258,9	196,6	47,0	15,2
1,27	1,15	1,67	3,82
8,52	4,88	10,71	12,61



Finansiell utveckling

Fjärde kvartalet 2023 (oktober-december)

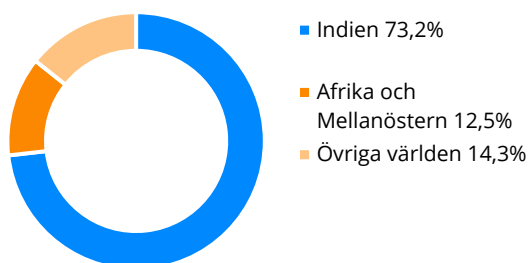
Intäkter

De totala intäkterna under det fjärde kvartalet minskade med 4 procent jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 434,5 (451,6) Mkr. Utöver nettoomsättningen uppgick övriga intäkter till 9,8 (7,5) Mkr.

Nettoomsättningen under det fjärde kvartalet minskade med 4 procent jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 424,7 (444,1) Mkr. Annonsintäkterna minskade medan intäkterna för prenumerationer och Truecaller for Business ökade. Valutaeffekter hade en negativ effekt på intäkterna under kvartalet, se Valutaexponering nedan.

Nettoomsättningens fördelning per region

Nettoomsättningen minskade med 1 procent i Indien till 311,1 (315,1) Mkr, med 16 procent i Mellanöstern & Afrika till 53,0 (62,8) Mkr och med 8 procent i övriga världen till 60,5 (66,3) Mkr. 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.



Nettoomsättningens fördelning per tjänst

Annonsintäkterna minskade med 12 procent till 318,1 (362,3) Mkr. En lägre efterfrågan i spåren av en svagare global makroekonomisk utveckling samt ett större utbud av annonser på den indiska marknaden resulterade i att de genomsnittliga priserna för Truecallers annonsprodukter (CPM) minskade med cirka 22 procent. Truecaller fortsätter att maximera intäkter per användare istället för CPM eller fyllnadsgrad.

Antalet annonsvisningar ökade med 14 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 renderingsförmågan (render rate).

Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 23 procent till 55,7 (45,1) Mkr. Detta är primärt en effekt av en ökad andel prenumeranter men också ökade intäkter per användare. 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 iOS-användare.

Intäkterna för Truecaller for Business ökade med 42 procent till 49,6 (35,0) 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 intäktstillväxten.

Övriga intäkter uppgick till 1,3 (1,8) Mkr.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet minskade med 3 procent till 323,0 (333,0) Mkr jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen ökade och uppgick till 76,1 (75,0) procent. Bruttomarginalen bestäms huvudsakligen av avgifter till partners som till exempel Google och Apple, samt kostnader för verifikation av nya användare och för servrar som används för bolagets tjänster. Den starkare bruttomarginalen beror främst på lägre kostnader för verifikation av nya användare.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar exklusive jämförelsestörande poster (justerad EBITDA) ökade med 24 procent till 168,5 (135,9) Mkr. Den justerade EBITDA-marginalen uppgick till 39,7 (30,6) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 156,3 (126,7) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 36,8 (28,5) procent. Rörelseresultatet förbättrades tack vare lägre kostnader 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 90,3 (84,1) Mkr. Lönekostnaderna ökade som en effekt av ökat antal

medarbetare samt den årliga lönejusteringen. Rekryteringstakten av ny personal har under perioden minskats som en följd av den svagare efterfrågan. Koncernens långsiktiga incitamentsprogram medförde en lönekostnad för perioden om 0,9 (9,5) Mkr, med motsvarande ökning av eget kapital, samt sociala avgifter om 1,0 (0,3) Mkr redovisat som avsättning i balansräkningen. Incitamentskostnaderna minskade i kvartalet på grund av upplösning av reserveringar avseende personaloptioner inom LTIP 2021 där prestationsvillkoren inte uppnåts vilket minskade kostnaderna med cirka 11 Mkr. 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. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade EBITDA-marginalen under kvartalet ökat med 0,5 (2,2) procentenheter och varit 40,1 (32,8) procent. Se mer info i not 5.

Övriga externa kostnader minskade till 74,0 (120,5) Mkr jämfört med samma period föregående år. Under fjärde kvartalet 2022 genomfördes ett antal större marknadsföringskampanjer vilket ökade kostnaderna i jämförelsekvartalet. Kostnaderna minskade också som 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 uppgick till 157,2 (109,7) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 116,2 (85,5) Mkr. Finansnettot uppgick till 0,9 (-17,0) Mkr och består av valutakursdifferenser om -10,5 (-17,7) Mkr, resultateffekt från värdering till verkligt värde om 10,3 (1,5) Mkr, ränteintäkter om 2,7 (0,6) Mkr samt övriga finansiella kostnader om -1,6 (-1,4) Mkr.

Den totala skatten uppgick till 41,0 (24,2) Mkr vilket motsvarar en effektiv skattesats om 26,1 (22,1) procent för koncernen.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,33 (0,23) SEK och efter utspädning till 0,33 (0,23) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 170,6 (46,1) Mkr varav 56,8 (22,9) Mkr är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -58,9 (-122,7) Mkr är hänförligt till betald inkomstskatt. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick -40,8 (-262,6) Mkr och inkluderade investering i kortfristiga räntefonder om -250,0 (-250,0) Mkr, förändringar av finansiella fordringar om -10,2 (-1,5) Mkr samt förvärv av dotterföretag om -22,1 (-5,3) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -180,9 (-169,0) Mkr och inkluderade återköp av egna aktier om -173,3 (-162,6) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till -51,1 (-385,5) Mkr.

Vid kvartalets slut hade Truecaller likvida medel som uppgick till 631,3 (1 327,8) Mkr samt 941,3 (400,5) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder. Soliditeten uppgick till 80,7 (77,0) procent.

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 31 december 2023 till 2 160,3 (2 344,4) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Koncernens kundfordringar uppgick till 76,0 (60,7) Mkr och fordringar på annonsnätverk och plattformsägare uppgick till 86,0 (91,2) 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 31 december 2023 till 4,6 (1,9) Mkr. Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare är främst kopplade till fordringar gentemot Google och Facebook.

Investeringar

Under det fjärde kvartalet 2023 aktiverades 7,3 (-) 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 något negativ påverkan på omsättningen under fjärde 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 (1,9) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till -5,1 (100,1) Mkr. Resultatet efter skatt uppgick till -4,1 (79,5) Mkr. Likvida medel uppgick den 31 december 2023 till 176,5 (305,9) Mkr. Utöver likvida medel har Truecaller AB 400,0 (400,5) 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 – december 2023

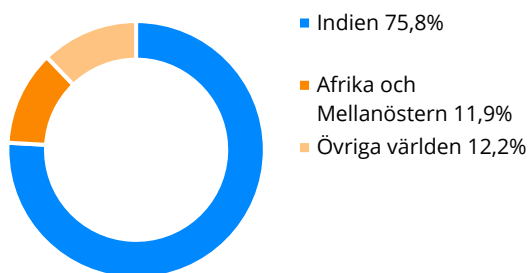
Intäkter

De totala intäkterna för perioden januari till december uppgick till 1 740,4 (1 785,6) Mkr, en minskning med 3 procent jämfört med motsvarande period 2022. Utöver nettoomsättningen uppgick övriga intäkter till 11,5 (12,7) Mkr.

Nettoomsättningen för perioden januari till december uppgick till 1 728,9 (1 772,9) 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 marginellt positiv effekt på intäkterna under perioden, se Valutaexponering nedan.

Nettoomsättningens fördelning per region

Under perioden minskade nettoomsättningen i Indien med 1 procent till 1 309,9 (1 324,1) Mkr, och i region Mellanöstern & Afrika med 13 procent till 206,3 (237,1) Mkr. I övriga världen var nettoomsättningen stabil och uppgick till 212,6 (211,7) 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.



Nettoomsättningens fördelning per tjänst

Annonsintäkterna minskade med 10 procent till 1 346,1 (1 488,6) Mkr. Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 21 procent till 206,2 (170,5) Mkr. Detta är primärt en effekt av fler premiumprenumeranter. Intäkterna från Truecaller for Business ökade med 61 procent och uppgick till 170,2 (105,5) Mkr.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet uppgick till 1 307,7 (1 355,2) Mkr, vilket ger en minskning av bruttomarginalen med 0,8 procentenheter till 75,6 (76,4) 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 (justerad EBITDA) uppgick till

702,9 (717,2) Mkr motsvarande en justerad EBITDA-marginal på 40,7 (40,5) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 657,7 (688,5) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 38,0 (38,8) procent.

Personalkostnaderna uppgick till 361,1 (301,0) 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 35,1 (28,4) Mkr med motsvarande ökning av eget kapital samt sociala avgifter om 4,8 (1,8) Mkr redovisat som avsättning i balansräkningen. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade EBITDA-marginalen ökat med 2,3 (1,7) procentenheter och varit 43,0 (42,2) procent. Se mer info i not 5.

Övriga externa kostnader uppgick till 255,2 (349,7) 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.

De totala kostnaderna (personalkostnader samt övriga externa kostnader) minskade med cirka 5 procent främst 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 712,3 (688,1) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 536,3 (535,2) Mkr. Finansnettot uppgick till 54,6 (-0,4) Mkr och består av positiva valutakursdifferenser om 1,2 (11,8) Mkr, resultateffekt från värdering till verkligt värde om 40,8 (0,4) Mkr, räntetäkter om 18,4 (-7,3) Mkr samt övriga finansiella kostnader om -5,7 (-5,3) Mkr.

Den totala skatten uppgick till 176,0 (152,9) Mkr vilket motsvarar en effektiv skattesats om 24,7 (22,2) procent för koncernen.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 1,49 (1,43) SEK och efter utspädning till 1,49 (1,43) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 582,0 (610,4) Mkr varav 57,4 (29,3) Mkr är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -213,8 (-154,1) Mkr är hänförligt till betald inkomstskatt. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -626,9 (-297,3) Mkr och inkluderade investering i kortfristiga räntefonder om -500,0 (-250,0) Mkr, en investering i finansiella

anläggningstillgångar om -32,7 (-) Mkr, förvärv av dotterföretag om -27,4 (-32,2) Mkr samt förändringar av finansiella fordringar om -40,8 (-0,4) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -643,1 (-223,1) Mkr och inkluderade återköp av egna aktier om -659,6 (-182,4) Mkr samt en nyemission som tillförde 46,8 (-) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till -688,0 (90,0) Mkr.

Vid periodens utgång hade Truecaller likvida medel uppgående till 631,3 (1 327,8) Mkr samt 941,3 (400,5) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder. Soliditeten var 80,7 (77,0) procent.

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 31 december 2023 till 2 160,3 (2 344,4) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Personal

Antalet anställda vid periodens slut var 419 (395). Genomsnittligt antal anställda under perioden januari till december var 401 (354).

Investeringar

Under året har 8,9 (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 marginellt 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 8,2 (6,7) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till 400,3 (80,5) Mkr där merparten av resultatet är hänförligt till utdelning från dotterbolag i innevarande år samt mottaget koncernbidrag föregående år. Resultatet efter skatt uppgick till 400,2 (63,9) Mkr. Likvida medel uppgick den 31 december 2023 till 176,5 (305,9) Mkr. Utöver likvida medel har Truecaller AB 400,0 (400,5) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder. Inga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 2 (2) personer anställda i moderbolaget.

Produktuppdatering

Fortsatt utveckling av kärnprodukten och funktioner för bedrägeriskydd

Truecallers fokus på kostnadsoptimering under året säkerställde inte bara finansiell motståndskraft, utan möjliggjorde också ytterligare återinvesteringar i produkt erbjudandet. Truecaller fortsätter att förbättra AI Identity, som tar hjälp av maskininläring för att visa användarna den mest uppdaterade informationen om okända nummer i realtid. Satsningarna på maskininläring under kvartalet ledde till fortsatta förbättringar när det gäller att identifiera spammare ännu mer exakt, och över en miljon fler spamsamtal identifierades dagligen. Andra AI Identity-satsningar som introducerats under föregående kvartal har fortsatt att utvecklas på ett positivt sätt. Contextual Search, som innebär att appen kan ge relevant information om ett okänt nummer (t.ex. "Kanske någon du känner"), utökades under kvartalet och tillgängliggjordes för fler marknader. Feedback från användarna som tas emot genom kommentarer och andra interaktionspunkter i appen har fått ökad relevans, och andelen användarfeedback i AI Identity har ökat, vilket visar på den ökande betydelsen av denna feedback för att skapa en relevant användarupplevelse.



I takt med att antalet bedrägerier som utförs via mobil kommunikation fortsätter att öka globalt lägger Truecaller större fokus på produktsatsningar som bekämpar detta problem. Under det fjärde kvartalet slutförde Truecaller förvärvet av Trustcheckr, en tjänst som verifierar kundinformation och upptäcker bedrägerier. Integrationen av Trustcheckrs API:er i Truecallers konsumentplattform har ytterligare stärkt appens förmåga att identifiera misstänkta nummer och varna användarna i realtid. Andra AI-drivna initiativ för att förebygga bedrägerier är införandet av algoritmer som skiljer mellan vanliga användare och

potentiella hot (t.ex. misstänkta aktörer eller botar). Detta stärker inte bara säkerheten på Truecallers plattform, utan förebygger även nya hot, vilket tydligt visar på företagets åtagande att garantera en trygg användarupplevelse. Det förebyggande arbetet med att informera användare om pågående bedrägerier fortsatte, med särskilt fokus under kvartalet på lokalisering både av det innehåll och de språk som erbjuds.

Andra satsningar under det fjärde kvartalet fokuserade på innovation och att skapa bästa möjliga användarupplevelse. Prestandaoptimering är fortfarande en viktig prioritering, framför allt för att kunna tillgodose Truecallers växande användarbas och säkerställa smidig funktionalitet på samtliga enheter, även de med lägre prestanda. Andra fördelar med satsningarna på en förbättrad användarupplevelse inkluderar bättre integration med andra plattformar, vilket möjliggör sömlös kommunikation mellan olika appar.

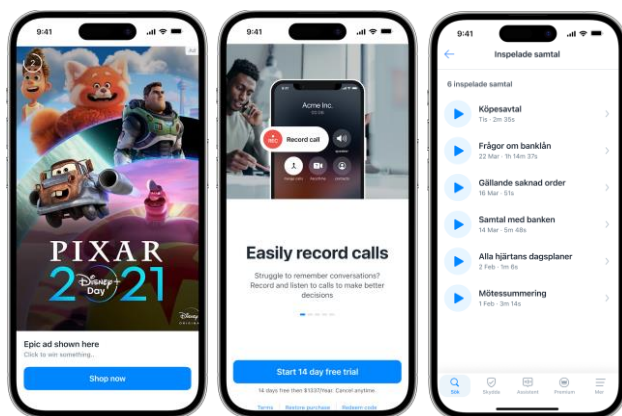
Truecaller fortsätter att bygga ut sin maskininlärningskapacitet för ytterligare automatisering och ökat skydd mot bedrägerier. Satsningarna på att utöka maskininlärningsfunktionerna bortom kärnområdet spamskydd och identifiering av okända nummer fortsatte också under kvartalet och förväntas underlätta en mer intuitiv användarupplevelse i appen. Ett sådant initiativ är Zipzip, Truecallers AI-chattbot som implementerats på Truecallers webbplats, och som byggts för att effektivt stödja Truecallers växande användarbas. Tidiga resultat visar en nästan halverad arbetsbelastning för supportärenden under fjärde kvartalet. Produktutvecklingsarbetet har också fortsatt bortom mobilappen, och tester på andra enheter som stationära datorer och kroppsburna enheter har visat lovande resultat. Truecallers ständiga innovation och förbättringar av kärnprodukten har gett positiva resultat, och i slutet av det fjärde kvartalet ökade antalet interaktioner i appen med 21 %.

Förbättrad monetarisering för iPhone- och Premium-erbjudandet

Under 2023 finlöpade Truecaller sin monetiseringsstrategi för iPhone-produkten och det övergripande Premium-erbjudandet. Strategin ger Truecaller ökad möjlighet att optimera sina intäktsströmmar, samtidigt som användarupplevelsen förbättras i olika interaktioner, och resultaten av detta började visa sig under det fjärde kvartalet.

På iPhone, som tidigare varit en plattform med lägre möjligheter till monetarisering för Truecaller, har företaget lyckats öka intäkterna för både gratis- och betalversionerna av appen betydligt. Den framgångsrika

introduktionen av annonslager i nya format har visat sig vara skalbar under det fjärde kvartalet, vilket bidrog avsevärt till en markant ökning av annonsintäkterna från iPhone-användare, som var 76% högre än för samma kvartal föregående år. Andra riktade monetariserings-satsningar har gett positiva resultat, vilket främjar en ökning av både antalet prenumeranter och fasta intäkter, särskilt på marknader med mer gynnsamma pris-strukturer. I takt med att andelen iPhone-användare fortsätter att öka fortsätter Truecaller att investera i produktförbättringar på plattformen, med pågående förbättringar som säkerställer bästa möjliga sökupplevelse och samtalsidentifiering på samtliga marknader.



Konsumentabonnemangen fortsätter generellt att uppvisa en stabil tillväxt, med en årlig ökning av både intäkter och prenumeranter på 23 % respektive 19 %. Truecaller fortsätter att investera i Assistant, en röstbaserad virtuell assistent för samtalsscreening som är tillgänglig för Premium-användare på Android och iOS. Under det fjärde kvartalet integrerades stora språkmodeller (LLM) i Premium-upplevelsen, vilket skapar förutsättningar för djupare integration och smartare produkter. I Assistant har LLM-integrationen möjliggjort identifiering och hantering av smarta svar, där uppringarens svar analyseras för att avgöra dess relevans, varefter den virtuella assistenten aktiverar ytterligare granskning. Funktioner för ökad personlig anpassning introducerades också, så att användarna kan skriva in sina svar under ett samtal, eller skapa egna förinställda svar i stället för de fördefinierade svaren som följer med produkten. Truecaller har även förbättrat transkriptionskvaliteten avsevärt, med planer på att förbättra tjänsten på andra språk. Truecaller fortsätter att utöka sin marknadsräckvidd för Assistant, som nu finns tillgänglig på sju marknader, med Sydafrika som det senaste tillskottet under det fjärde kvartalet. Med tanke på användarnas positiva mottagande prioriteras ytterligare marknadsexpansion, och arbetet pågår med att göra Truecaller Assistant tillgänglig i fler länder under de kommande månaderna.

En annan Premium-funktion, Call Recording, möjliggör röst-till-text-transkriptioner av samtal och finns nu i sju länder (mock #10). Men den verkliga innovationen under kvartalet kännetecknas av integrationen av avancerade stora

språkmodeller (LLM), som bearbetar transkriptionerna och omvandlar dem till precisa sammanfattningar och punktuppställningar. Tack vare denna banbrytande funktion kan användarna omedelbart fånga kärnan i sina samtal och omvandla långa dialoger till kortfattade, användbara insikter – med smidig möjlighet att skapa ämnesrader för ökad tydlighet. Med tiden kan LLM-integrationen i Truecallers Assistant-teknik att möjliggöra ytterligare spännande funktioner, till exempel live-översättning under samtal.

Investeringarna i Truecallers User Monetization Engine (UME) har börjat ge god avkastning. Funktionaliteten, som ursprungligen utvecklades för målgruppsinriktning med hjälp av olika segmenteringsfunktioner i appen, utökades under fjärde kvartalet för att förbättra såväl konverteringen av som retentionen av prenumeranter. Under det fjärde kvartalet upplevde Truecaller en markant ökning av antalet konverteringar, långt högre än tidigare nivåer och i en märkbart snabbare takt jämfört med före investeringarna. Just nu pågår satsningar för att återskapa samma funktionalitet för iPhone-användare, för att erbjuda fördelarna med Truecallers förbättrade monetariseringsstrategi till en bredare publik.

Fortsatt utveckling av AdTech-funktioner

Truecallers intäctsstrategi för annonser bygger på att förbättra kvaliteten och kvantiteten på utbudssidan, åtkomsten till efterfrågesidan samt förmågan att effektivt matcha efterfrågan till utbudet, för att främja intäktsmålen och skapa avkastning för efterfrågepartners. Under det fjärde kvartalet fortsatte Truecaller sitt arbete i den här riktningen, genom fokuserade initiativ på både utbuds- och efterfrågesidan.

På utbudssidan fortsatte Truecaller att optimera antalet genererade visningsmöjligheter till en nivå som överträffade tillväxten för aggregerade appinteraktioner. Nyckeltal som visningseffektivitet, fyllnadsgrad, visningsbarhet och annonsinteraktioner fortsätter att öka stabilt. Den förbättrade kvaliteten på Truecallers utbud uppmärksammades nyligen av den ledande analysplattformen Picalate, när de i december 2023 rankade de bästa apparna för programmatisk annonsering i APAC-regionen. Introduktionen av högre CPM i iOS-upplevelsen har skapat lovande tillväxt för iOS-annonsintäkterna. Effekterna av sådana förbättringar på utbudssidan förväntas förstärkas i takt med att den externa efterfrågan ökar.

På efterfrågesidan pågår insatser för att hantera allmänna marknadsutmaningar genom att ytterligare utöka erbjudandena till direktannonsörer i form av mer innovativa lösningar samt betalnings- och prissättningsmodeller anpassade till deras unika annonseringsmål. Prestationsbaserad annonsering, ett viktigt fokusområde i Truecallers annonserbjudanden, främjas av investeringar i Truecallers egen annonseringsteknologi och har fått mycket god respons av befintliga partners. Truecaller fortsätter också att utöka sitt samarbete med

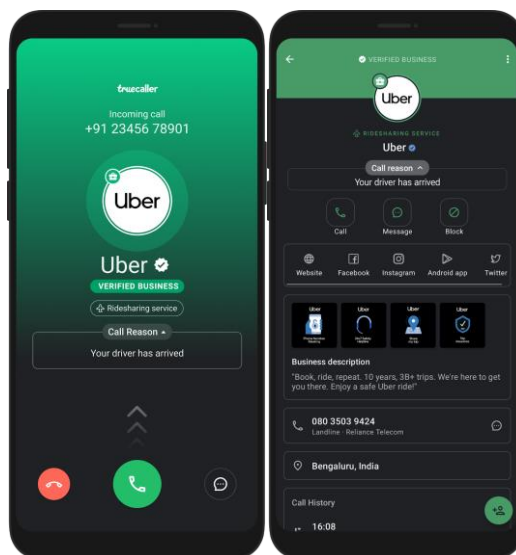
programmatiska efterfrågepartners globalt för att maximera avkastningen från varje visningsmöjlighet.

Investeringarna i Truecallers egna annonsserver spelar en avgörande roll för möjligheten att matcha rätt efterfrågan med rätt visningsmöjlighet i rätt tid. Dessutom har annonsserverns kapacitet en direkt påverkan på Truecallers förmåga att tillgodose olika annonsörers mål på ett effektivt sätt. Truecaller kommer att fortsätta investera i sin interna annonsserver, med fokus på att utvecklas till en heltäckande partner för fullstack-annonslösningar som tillgodoser ett bredare spektrum av användningsfall i hela annonseringsfunneln. Prestationsannonser, som hjälper annonsörerna att öka avkastningen för olika affärsresultat, som att driva appinstallationer, slutföra transaktioner och generera leads, var i fokus även under 2023. Förutom att finslipa AdTech-funktionerna kräver framgångsrika prestationskampanjer ett nära samarbete med andra aktörer i ekosystemet. Under det fjärde kvartalet stärkte Truecaller ytterligare sitt samarbete med ekosystempartners som MMP (mobile measurement partners), vilket optimerade prestationserbudandet. Dessutom fortsätter investeringarna i förstapartsdata att stärka Truecallers möjligheter till målgruppsinriktning, retargeting och re-engagement med hjälp av de mest relevanta erbjudandena och kampanjerna.

Truecallers investeringar i funktioner som möjliggör mer skräddarsydda lösningar har utvecklats på ett bra sätt, med betydande effekt för annonsörerna. Games 24X7, ett av Indiens ledande spelbolag, anlätade exempelvis Truecaller för att främja sin satsning på användarförvärv under det fjärde kvartalet. Med fokus på att driva marknadsföringsmålen för den nedre delen av funneln erbjöd Truecaller anpassad målgruppsinriktning, konsekvent optimering och anpassat annonsinnehåll. Det resulterade i över 50 000 installationer – en fördubblad tillväxt jämfört med de kampanjer som genomfördes före samarbetet med Truecaller.

Expansion av företagserbudandet och produktutbudet

Truecaller for Business (TfB) utvecklades i god takt under året, och det fjärde kvartalet uppvisade en särskilt stark tillväxt. Under det fjärde kvartalet ökade TfB:s omsättning med 42 % jämfört med föregående år, samtidigt som kundportföljen översteg 2 500 företagskunder, vilket visar på den ökande relevansen för Truecallers lösningar. Införandet av nya prisplaner och återförsäljarprogrammets uppdaterade struktur bidrog till Truecallers framgång med att säkra större och mer långsiktiga avtal. Efterfrågan på TfB:s flaggskeppsprodukt, Verified Business Caller ID, har haft en mycket positiv utveckling, och stora företag börjar nu dominera portföljen av företagskunder. Under det fjärde kvartalet utökade Truecaller också sin portfölj av Verified Business-återförsäljare till att även omfatta telekomoperatörer, där Tata Teleservices utgjorde det första samarbetet bortom CPaaS-aktörer.



Den totala kundbasen fortsätter att utvecklas i positiv riktning, och under det fjärde kvartalet kunde ännu fler kunder utöka sin befintliga verksamhet genom TfB. Till skillnad från samma period föregående år utgörs en stor majoritet av Truecallers portfölj nu av kunder med långsiktiga abonnemang, vilket visar på erbjudandets fortsatta retention och relevans. Det fjärde kvartalet innebar också stark intäktsstillväxt i marknader utanför Indien, där majoriteten av kunder också skrev längre avtal än tidigare.

Business Messaging, en tjänst som levereras i samarbete med Tanla Platforms Limited och som hjälper företag att distribuera meddelanden till slutkunder på ett mer tillförlitligt och kostnadseffektivt sätt, ökade markant under året. Bara under det fjärde kvartalet levererades över två miljarder meddelanden via plattformen, vilket innebär en ökning på över 100 % jämfört med samma period föregående år. Den framgångsrika utvecklingen har ytterligare stärkt samarbetet med Tanla, vilket säkerställer ökande volymer och skapar möjlighet att tillgodose andra partners och fler företagskunder i Tanlas nätverk. Truecaller fortsatte också att förbättra erbjudandet under det fjärde kvartalet. Avancerade mediefunktioner som främjar dynamisk interaktion med slutanvändarna integrerades fullständigt, och förväntas generera ökat engagemang för företagen.

Under det tredje kvartalet introducerade Truecaller sitt nya Risk Intelligence-erbjudande för företag, en poängsättningsfunktion som utnyttjar egenutvecklad maskininläring för att utvärdera risker i samband med olika telefonnummer. Under det fjärde kvartalet integrerades tekniken från den nyligen förvärvade Trustcheckr-verksamheten fullt ut i Truecallers erbjudande, vilket ökade effektiviteten i TfB:s riskbedömningar. Erbjudandet är för närvarande tillgängligt för utvalda företagskunder som deltar i TfB:s Early Access Program, som fungerar som en testplattform för nya produkter inför full kommersialisering. De tidiga testresultaten är lovande och visar på stark relevans för aktörer inom betal- och kreditbranschen, som präglas av stark tillväxt i Indien.

Övrig information

Ändrat antal aktier och röster

Under november 2023 ändrades antalet aktier och röster i Truecaller AB (publ) till följd av utnyttjande av personaloptioner av serie 2021:6 inom ramen för Truecallers incitamentsprogram. Genom utnyttjandet av personaloptionerna ökades antalet aktier med 25 och aktiekapitalet ökades med 0,05 kronor. Per den 31 december 2023, uppgår antalet aktier i Truecaller till 381 187 529, varav 46 783 800 är stamaktier av serie A med 10 röster per aktie, 328 803 729 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 762 375,058 SEK. Det totala antalet röster i Truecaller uppgår till 802 241 729.

Valberedningen utsedd

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

- Kamjar Hajabdolahi, utsedd av Nami Zarringhalam
- Sven Törnkvist, utsedd av Alan Mamedi
- Mattias Lampe, utsedd av Peak XV (f.d. Sequoia Capital)
- Bing Gordon, styrelledamot 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.

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

Årsredovisning publiceras: veckan som innehåller den 26 april 2024

Delårsrapport januari-mars 2024: 7 maj 2024

Bolagsstämma: 23 maj 2024

Delårsrapport januari-juni 2024: 19 juli 2024

Delårsrapport januari-september 2024: 7 november 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 inte varit föremål för en översiktlig revisorsgranskning.

Denna bokslutskommuniké innehåller insiderinformation som Truecaller AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 20 februari 2024 kl. 07.30 CET.

Rapport över resultat i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Nettoomsättning	3	424 723	444 133	1 728 895	1 772 926
Övriga intäkter		2 537	7 463	2 598	7 506
Aktiverat arbete för egen räkning		7 280	-	8 930	5 204
Förmedlingskostnader		-101 713	-111 094	-421 203	-417 689
Övriga externa kostnader		-73 968	-120 549	-255 209	-349 750
Personalkostnader		-90 341	-84 098	-361 127	-301 031
Av- och nedskrivningar		-12 208	-9 130	-45 207	-28 664
Rörelseresultat		156 310	126 726	657 677	688 502
Finansnetto		915	-17 000	54 616	-381
Resultat efter finansiella poster		157 226	109 726	712 293	688 121
Skatt		-40 993	-24 239	-175 960	-152 891
Periodens resultat ¹⁾		116 233	85 486	536 333	535 230
Resultat per aktie					
Resultat per aktie före utspädning (kr)		0,33	0,23	1,49	1,43
Resultat per aktie efter utspädning (kr)		0,33	0,23	1,49	1,43
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		353 287 951	371 511 520	359 728 698	373 273 365
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		353 287 951	371 511 520	359 728 698	373 300 072

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

Rapport över totalresultat koncernen

Belopp i Tkr	Not	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Periodens resultat		116 233	85 486	536 333	535 230
Övrigt totalresultat för perioden					
<i>Poster som kommer att omklassificeras till resultatet</i>					
Omräkningsdifferens		-12 009	-5 266	-10 533	-753
<i>Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet</i>					
Omvärdering av förmånsbestämda pensionsplaner		3 140	-1 891	3 140	-1 891
Övrigt totalresultat för perioden		-8 868	-7 157	-7 393	-2 645
Totalresultat för perioden ¹⁾		107 364	78 329	528 941	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 31 dec	2022 31 dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Goodwill		45 432	34 530
Övriga immateriella tillgångar		24 993	15 200
Materiella anläggningstillgångar		18 352	8 118
Nyttjanderättstillgångar		118 805	139 777
Finansiella anläggningstillgångar	4	32 698	-
Uppskjuten skattefordran		34 878	39 584
Andra långfristiga fordringar	4	26 584	16 697
Summa anläggningstillgångar		301 742	253 906
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	4	285 995	362 175
Kortfristiga placeringar	4	941 256	400 490
Likvida medel	4	631 347	1 327 801
Summa omsättningstillgångar		1 858 599	2 090 466
SUMMA TILLGÅNGAR		2 160 340	2 344 372
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		1 743 703	1 804 093
Summa eget kapital		1 743 703	1 804 093
Långfristiga skulder			
Skuld avseende förmånsbestämda pensionsplaner		6 608	7 653
Leasingskulder		98 176	118 208
Uppskjuten skatteskuld		38 731	34 563
Övriga långfristiga skulder	4	9 150	8 395
Summa långfristiga skulder		152 665	168 819
Kortfristiga skulder			
Leasingskulder		22 763	23 307
Övriga kortfristiga skulder	4	241 208	348 153
Summa kortfristiga skulder		263 972	371 460
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		2 160 340	2 344 372

Kassaflödesanalys i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	157 226	109 726	712 293	688 121
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	15 447	36 176	26 047	47 094
Betald inkomstskatt	-58 876	-122 738	-213 822	-154 078
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	113 796	23 163	524 519	581 137
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital				
Förändringar av rörelsefordringar	21 714	-26 365	19 066	-50 434
Förändringar av rörelseskulder	35 050	49 287	38 377	79 707
Kassaflöde från den löpande verksamheten	170 559	46 085	581 962	610 410
Investeringsverksamheten				
Förvärv av koncernföretag, nettoeffekt på likvida medel	-22 136	-5 283	-27 422	-32 158
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-1 243	-5 788	-17 070	-7 594
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 280	-	-8 930	-7 146
Investering i kortfristiga placeringar	-	-250 000	-500 000	-250 000
Förändring av finansiella fordringar	-10 169	-1 511	-40 766	-425
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-32 679	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-40 829	-262 582	-626 868	-297 323
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	66	-	66	-
Erhållna medel för teckningsoptioner	-	168	46 718	3 146
Återköp teckningsoptioner	-114	-54	-450	-872
Amortering av leasingsskuld	-7 543	-6 458	-29 869	-19 869
Utbetalning syntetiska optioner	-	-	-	-23 140
Återköp av egna aktier	-173 267	-162 634	-659 548	-182 389
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-180 859	-168 978	-643 082	-223 124
Periodens kassaflöde	-51 128	-385 474	-687 988	89 963
Likvida medel vid periodens början	694 003	1 718 912	1 327 801	1 238 443
Valutakursdifferens i likvida medel	-11 528	-5 637	-8 466	-605
Likvida medel vid periodens slut	631 347	1 327 801	631 347	1 327 801

Rapport över förändring i eget kapital i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare				
	Aktieka pital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat	Summa eget kapital hänförligt till moder- företagets ägare
Ingående eget kapital 2022-01-01	747	1 707 864	3 153	-300 354	1 411 410
Periodens resultat	-	-	-	535 230	535 230
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-753	-1 891	-2 645
Periodens totalresultat	-	-	-753	533 339	532 586
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	11	-	-	18 152	18 163
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-188 914	-188 914
Teckningsoptioner	-	2 275	-	-	2 275
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	28 574	28 574
Summa	11	2 275	-	-142 188	-139 903
Utgående eget kapital 2022-12-31	758	1 710 139	2 400	90 797	1 804 093
Ingående eget kapital 2023-01-01	758	1 710 139	2 400	90 797	1 804 093
Periodens resultat	-	-	-	536 333	536 333
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-10 533	3 140	-7 393
Periodens totalresultat	-	-	-10 533	539 473	528 941
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	4	46 781	-	-	46 785
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-653 022	-653 022
Teckningsoptioner	-	-18 622	-	-	-18 622
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	35 529	35 529
Summa	4	28 159	-	-617 494	-589 331
Utgående eget kapital 2023-12-31	762	1 738 298	-8 133	12 776	1 743 703

Resultaträkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Rörelsens intäkter		2 003	1 921	8 191	6 734
Övriga externa kostnader		-2 097	-3 344	-9 918	-13 003
Personalkostnader		-2 655	-3 062	-11 675	-12 846
Rörelseresultat		-2 749	-4 486	-13 403	-19 116
Finansnetto		-15 341	2 018	400 695	-2 978
Resultat efter finansiella poster		-18 090	-2 468	387 292	-22 094
Bokslutsdispositioner		13 000	102 600	13 000	102 600
Resultat före skatt		-5 090	100 132	400 292	80 506
Skatt		1 019	-20 630	-131	-16 598
Periodens resultat		-4 071	79 502	400 162	63 908

Balansräkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2023 31 dec	2022 31 dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag		10 297 177	10 247 177
Summa anläggningstillgångar		10 297 177	10 247 177
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar		6 124	12 357
Fordringar hos koncernföretag		13 688	106 248
Kortfristiga placeringar		400 000	400 490
Likvida medel		176 479	305 935
Summa omsättningstillgångar		596 291	825 030
SUMMA TILLGÅNGAR		10 893 468	11 072 207
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital och skulder			
Eget kapital		10 870 265	11 059 499
Kortfristiga skulder		23 203	12 708
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		10 893 468	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 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Geografisk region				
Indien	311 174	315 089	1 309 882	1 324 080
Mellanöstern och Afrika	52 996	62 769	206 366	237 096
Övriga världen	60 553	66 275	212 647	211 750
Intäkter från avtal med kunder	424 723	444 133	1 728 895	1 772 926

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

Belopp i Tkr	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Typ av tjänst				
Annonsintäkter	318 082	362 284	1 346 114	1 488 558
Användarintäkter	55 689	45 104	206 219	170 507
Truecaller for Business	49 634	34 951	170 198	105 473
Övriga intäkter	1 319	1 794	6 363	8 388
Intäkter från avtal med kunder	424 723	444 133	1 728 895	1 772 926

Not 4. Finansiella instrument

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 december 2023

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	26 584	26 584
Finansiella anläggningstillgångar	32 698	-	32 698
Fordringar på annonsnätverk och plattformägare	-	86 020	86 020
Kundfordringar	-	75 965	75 965
Kortfristiga placeringar	941 256	-	941 256
Likvida medel	-	631 347	631 347
Totalt	973 954	819 916	1 793 870
FINANSIELLA SKULDER			
Leverantörsskulder	-	46 149	46 149
Villkorad tilläggsköpeskilling	8 404	-	8 404
Totalt	8 404	46 149	54 553

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 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-dec	2022 jan-dec
Ingående balans	400 490	150 066
Investering kortfristiga placeringar	500 000	250 000
Värdeförändring redovisad i resultatet	40 766	424
Utgående balans	941 256	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 tilläggsköpeskillningen för CallHero är klassificerad som långfristig skuld.

Villkorad tilläggsköpeskillning, Tkr	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Ingående balans	13 301	-
Anskaffningsvärde	-	16 785
Utbetalning	-5 550	-5 228
Värdeförändring redovisad i resultatet	653	1 744
Utgående balans	8 404	13 301

Finansiella anläggningstillgångar

Koncernens finansiella anläggningstillgångar består av investeringen i Mayhem Studios som gjordes under det andra kvartalet 2023. 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. I koncernen finns två incitamentsprogram sedan tidigare, LTIP 2021 och LTIP 2022. Mer information om de tidigare programmen finns i årsredovisningen för 2022.

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

Kostnader för

incitamentsprogram, Mkr	2023 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
-------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

Kostnad för intjänade optioner enligt IFRS 2	-0,9	-9,5	-35,1	-28,4
Sociala avgifter	-1,0	-0,3	-4,8	-1,8
Kostnader för incitamentsprogram	-2,0	-9,9	-39,9	-30,2

Not 6. Egna aktier

Truecaller har genom aktieåterköpsprogrammet som beslutades om på årsstämman den 26 maj 2023 återköpt 5 875 670 egna B-aktier för 173,3 Mkr inklusive transaktionskostnader under det fjärde kvartalet. Truecallers totala innehav av egna aktier uppgår därmed till 25 267 203 B-aktier och 5 600 000 C-aktier.

Not 7. Eventualförpliktelser

Koncernens eventualförpliktelser består av ett skatteärende 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 32,7 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 mobilspel för den indiska marknaden.

Under det tredje kvartalet betalades en villkorad tilläggsköpeskillning om 5,6 Mkr avseende förvärvet av CallHero. Tilläggsköpeskillningen utgick enligt avtal och hade inte någon påverkan på koncernens resultat.

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 utrullningen av Truecaller's nya företagstjänster inom risk- och bedrägeriområdet som lanserades under det tredje kvartalet.

Köpeskillingen 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 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

Not 9. Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har gjorts under perioden.

Not 10. Händelser efter rapportperiodens slut

Efter rapportperiodens slut har Truecaller återköpt 243 000 B-aktier för 8,2 Mkr inklusive transaktionskostnader. Truecallers totala innehav av egna B-aktier uppgår därmed till 25 510 203 stycken.

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, 2024-02-20

Nami Zarringhalam
Styrelseordförande

Alan Mamedi
Styrelseledamot, VD

Annika Poutiainen
Styrelseledamot

Helena Svancar
Styrelseledamot

Bing Gordon
Styrelseledamot

Shailesh Lakhani
Styrelseledamot

Nyckeltalsdefinitioner

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

Nyckeltal	Definition	Syfte
Bruttoresultat	Nettoomsättning minus förmedlingskostnader.	Bruttoresultat används för att analysera lönsamheten minus direkta kostnader (kostnader direkt relaterade till förmedling av annonsutrymmen samt kostnader för att ansluta nya premium-användare).
Bruttomarginal	Bruttoresultat i procent av nettoomsättningen.	Bruttomarginal är ett mått på lönsamheten minus direkta kostnader.
Justerad EBITDA	Rörelseresultat före räntor, skatter, avskrivningar och nedskrivningar (EBITDA) och justerat för jämförelsestörande poster av engångskaraktär.	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 avskrivningar och jämförelsestörande poster.
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 av engångskaraktär.	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 som ett genomsnitt av periodens alla dagar.	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.
Antal aktiva användare per dag (DAU)	Antalet användare som har en profil hos Truecaller och som är aktiva på plattformen på daglig basis. Beräknas	Används för att belysa mängden aktiva användare av Truecallers tjänster.

som ett genomsnitt av periodens alla dagar.

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 okt-dec	2022 okt-dec	2023 jan-dec	2022 jan-dec
Koncernen, Mkr				
Bruttoresultat och bruttomarginal				
Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Minus förmedlingskostnader	-101,7	-111,1	-421,2	-417,7
Bruttoresultat	323,0	333,0	1 307,7	1 355,2
Dividerat med Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Bruttomarginal	76,1%	75,0%	75,6%	76,4%
Justerad EBITDA och justerad EBITDA-marginal				
EBITDA	168,5	135,9	702,9	717,2
Exklusive Jämförelsestörande poster	-	-	-	-
Justerad EBITDA	168,5	135,9	702,9	717,2
Dividerat med Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Justerad EBITDA-marginal	39,7%	30,6%	40,7%	40,5%
Rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal				
Rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Dividerat med Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Rörelsemarginal	36,8%	28,5%	38,0%	38,8%
Justerat rörelseresultat (EBIT) och justerat rörelsemarginal				
Rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Exklusive Jämförelsestörande poster	-	-	-	-
Justerat rörelseresultat (EBIT)	156,3	126,7	657,7	688,5
Dividerat med Nettoomsättning	424,7	444,1	1 728,9	1 772,9
Justerat rörelsemarginal	36,8%	28,5%	38,0%	38,8%
Soliditet				
Summa Eget kapital	1 743,7	1 804,1	1 743,7	1 804,1
Dividerat med Summa tillgångar	2 160,3	2 344,4	2 160,3	2 344,4
Soliditet	80,7%	77,0%	80,7%	77,0%

