



DELÅRSRAPPORT

januari–mars 2024

truecaller

Delårsrapport januari-mars 2024

Januari-mars 2024 (Q1)

Jämförelsesiffror avser januari-mars 2023

- **Nettoomsättningen** ökade med 10 procent och uppgick till 427,2 (387,1) Mkr.
- **EBITDA** uppgick till 151,0 (150,0) Mkr, motsvarande en EBITDA-marginal om 35,4 (38,8) procent. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade EBITDA uppgått till 162,3 (161,1) Mkr, vilket hade motsvarat en EBITDA-marginal om 38,0 (41,6) procent.
- **Resultatet efter skatt** ökade med 22 procent och uppgick till 133,0 (109,1) Mkr.
- **Resultat per aktie** ökade med 27 procent och uppgick till 0,38 (0,30) kr före utspädning och 0,38 (0,30) kr efter utspädning.
- **Antalet aktiva användare** i genomsnitt per månad (MAU) ökade med 39,0 miljoner till 383,4 (344,4) miljoner.
- **Omsättningen** ökade med 8 procent i Indien, med 9 procent i Mellanöstern och Afrika och med 24 procent i resten av världen.
- **Truecallers styrelse introducerade en utdelningspolicy om 25 procent av periodens resultat efter skatt.**
- **Till årsstämman den 23 maj föreslår Truecallers styrelsen utdelning om 1,70 SEK per aktie för räkenskapsåret 2023, att makulera samtliga återköpta B-aktier vilket motsvarar 7,5% av utestående aktiekapital samt även att årsstämman ska ge styrelsen ett nytt bemyndigande för återköp av aktier upp till 10% av utestående aktier.** Läs mer på sidan 13.

FINANSIELLA NYCKELTAL

	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Koncernen, Mkr (om inte annat anges)			
Nettoomsättning	427,2	387,1	1 728,9
Bruttoresultat	322,8	291,0	1 307,7
Bruttomarginal (%)	75,6%	75,2%	75,6%
EBITDA	151,0	150,0	702,9
EBITDA-marginal (%)	35,4%	38,8%	40,7%
Rörelseresultat (EBIT)	138,0	139,8	657,7
Rörelsemarginal (%)	32,3%	36,1%	38,0%
Resultat efter finansiella poster	173,5	147,0	712,3
Resultat per aktie före utspädning (kr)	0,38	0,30	1,49
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	0,38	0,30	1,49
Eget kapital	1 823,3	1 738,4	1 743,7
Balansomslutning	2 204,1	2 123,5	2 160,3
Soliditet (%)	82,7%	81,9%	80,7%
Antal anställda vid periodens slut	420	400	419

Väsentliga händelser under kvartalet

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

- **Fortsatt användartillväxt.** Under kvartalet ökade genomsnittligt antalet månatliga aktiva användare (MAU) till 383,4 miljoner vilket var en ökning med 39,0 miljoner användare jämfört med första kvartalet 2023. Antalet genomsnittligt dagliga aktiva användare (DAU) ökade till 314,0 miljoner, en ökning med 36 miljoner jämfört med första kvartalet 2023. Jämfört med första kvartalet 2023 ökade månatliga aktiva användare med 23,3 miljoner i Indien och med 15,7 miljoner användare utanför Indien. Jämfört med det fjärde kvartalet 2023 ökade MAU och DAU med drygt 9 miljoner.
- **Truecallers satsningar i utvalda tillväxtregioner utvecklades väl.** Under kvartalet var den årsuppräknade användartillväxten i Colombia cirka 50 procent, i Nigeria knappt 40 procent och i Chile knappt 30 procent. I USA, där strategin är inriktad på att attrahera fler betalande användare, ökade prenumerationsintäkterna med mer än 60 procent jämfört med första kvartalet 2023.
- **Annonstäkterna ökade med 5 procent jämfört med motsvarande period föregående år.** Bidragande till tillväxten var ökat antal användare, ökat engagemang per användare, nya annonsformat, förbättring av annonsplattformen samt från den indiska cricketsäsongen, IPL, som började tidigare 2024 jämfört med 2023.
- **Truecallers strategi att öka konverteringen till betalande användare fortsatte att visa positiv utveckling.** Antalet betalande användare ökade med 15 procent jämfört med motsvarande period 2023 vilket är en högre tillväxttakt än för totala antalet användare. Mer avancerade funktioner som de digitala AI-baserade tjänsterna Truecaller Assistant och Call Recording hade en positiv påverkan på snittpriset per betalande användare som nådde en ny rekordnivå under kvartalet. Prenumerationsintäkterna ökade med 25 procent jämfört med första kvartalet 2023 och en särskilt stark utveckling noterades på iOS och i marknader som USA, Latinamerika, Malaysia och Indien.
- **Den starka tillväxten för Truecaller for Business fortsatte.** Totalt ökade intäkterna för Truecaller for Business med 44 procent jämfört med första kvartalet 2023. Tillväxten drevs såväl av tillväxt inom verified business calls, business messaging samt intäkter för de nyare riskprodukterna. Efterfrågan för verified business calls är fortsatt stark och genomsnittsintäkten per kund nådde en ny rekordnivå under kvartalet. Business Messaging ökade volymerna med 50% jämfört med motsvarande kvartal föregående år och under kvartalet slöts ett nytt samarbetsavtal med Tanla som också öppnar upp för att fler CPaaS-bolag kan använda tjänsten. Under kvartalet anslöts de första kunderna för risk intelligence produkten och intäkter redovisades mot slutet av kvartalet.

Övriga väsentliga händelser

- **Under kvartalet återköpte Truecaller 2,6 miljoner B-aktier** och per 31 mars hade totalt 27 904 571 B-aktier återköpts. Därutöver har totalt 5,6 miljoner C-aktier emitterats och återköpts för utestående incitamentsprogram. Se not 6 för mer information.

Händelser efter rapportperiodens slut

- **Truecallers återköpte ytterligare 0,7 miljoner B-aktier efter kvartalets slut** och totalt har 28 647 115 B-aktier återköpts. Därutöver har totalt 5,6 miljoner C-aktier emitterats och återköpts för utestående incitamentsprogram. Antalet aktier som får återköpas enligt bemyndigandet från årsstämman 2023 motsvarar 37 905 971 aktier och gäller till årsstämman i maj 2024. Se not 6 för mer information.
- **Truecallers styrelse har föreslagit till bolagsstämman den 23 maj att samtliga återköpta B-aktier ska makuleras vilket motsvarar cirka 7,5 procent av det utestående kapitalet. Truecaller styrelse föreslår också att årsstämman bemyndigar styrelsen ett mandat som innebär att upp till 10 procent av det utestående aktiekapitalet kan återköpas fram till årsstämman 2025.** Läs mer på sidan 13.
- **Truecallers styrelse introducerade en utdelningspolicy som innebär att 25 procent av årets resultat efter skatt ska delas ut till aktieägarna och föreslår en utdelning om 1,70 SEK per aktie för räkenskapsåret 2023. Ordinarie utdelning enligt den nyinrättade utdelningspolicyn är 0,40 SEK per aktie och utöver det föreslår styrelsen en extra utdelning om 1,30 SEK per aktie.** Läs mer på sidan 13.



FÖRSTA KVARTALET 2024

Starkare resultat och god lönsamhet med ökade investeringar

Truecaller fortsatte att växa starkt under det första kvartalet. Vi adderade mer än nio miljoner månatliga och dagliga aktiva användare, och i genomsnitt uppgick antalet månatliga användare till 383 miljoner. Konverteringen till betalande användare fortsatte att öka, och med lanseringar av mer avancerade premiumfunktioner så nådde genomsnittsinkomsten per betalande användare en ny rekordnivå.

Nettoomsättningen ökade med 10 procent jämfört med första kvartalet 2023 och uppgick till 427 miljoner SEK (387). Såväl annons-, prenumerations- som företagsintäkter bidrog till ökningen. Våra återkommande intäkter, prenumerations- och företagsintäkter, ökade totalt med 33 procent.

Även vårt resultat utvecklades väl. Resultat per aktie ökade med 27 procent och uppgick till 0,38 kr (0,30). EBITDA ökade med 1 procent till 151 miljoner SEK (150) och EBITDA-marginalen uppgick 35,4 procent (38,8).

Vi ser goda resultat från våra ökade tillväxtinvesteringar i utvalda marknader. Investeringarna i Nigeria och Latinamerika är inriktade på att stärka vår marknadsposition och accelerera användartillväxten. I USA är strategin främst inriktad på att öka antalet betalande användare. I Nigeria, Colombia och Chile uppgick den årsuppräknade användartillväxten under kvartalet till mellan 30 och 50 procent och i USA ökade prenumerationsintäkterna med mer än 60 procent. Genomsnittsinkomsten för en betalande användare i USA är i dagsläget mer än 100 gånger högre än genomsnittet för en gratisanvändare av Truecaller globalt.

Våra annonsintäkter ökade med 5 procent jämfört med första kvartalet 2023. Kvartalet inleddes svagt men successivt förbättrades intäkterna. Ett ökat antal interaktioner med Truecallers app från våra användare och tillgängliggörande av fler annonsutrymmen i appen bidrog positivt. Den generella annonsefterfrågan är fortsatt dämpad men timingeffekter på grund av att den indiska cricketsäsongen (IPL), till skillnad från 2023, började redan under första kvartalet 2024 bidrog positivt detta kvartal. Vi förväntar att de totala intäkterna från IPL kommer vara väsentligt lägre under 2024 jämfört med 2023 och att intäkterna fördelas jämnt mellan det första och andra kvartalet medan intäkterna under 2023 nästan uteslutande kom under det andra kvartalet.

Långsiktigt ser vi möjligheten introducera mer engagerande annonsformat, som videoannonser, i produkten till alla våra användare vilket skulle bredda vår annonsaffär. För att vi ska lyckas med det krävs det först att vi ökar antalet app-interaktioner per användare, genom att förbättra användarupplevelsen och bygga ytterligare mervärde i produkten. Små men genomtänkta förbättringar gör skillnad och internt har detta varit ett stort fokus för oss och sedan första kvartalet 2023 fram till idag har antalet interaktioner från våra dagliga engagerade användare ökat med över 50 procent. Arbetet med att möjliggöra detta fortgår och nästa steg är att under kommande kvartal testa våra nya videoformat innan vi skalar upp det.

Intäkterna från betalande prenumeranter ökade med 25 procent och antalet betalande användare ökade med 15 procent jämfört med första kvartalet 2023. Våra AI-drivna kommunikationstjänster fortsätter att bidra positivt till såväl konvertering som snittpris per betalande användare. Under kvartalet lanserade vi bland annat Call Recording i Indien och kommande kvartal har vi fler spännande nya tjänster som ska lanseras. Fokus är bland annat på att stärka användares skydd mot bedrägerier. Vi ser positivt på möjligheterna att öka konverteringen och snittpriset per användare ytterligare.

Truecaller for Business (TfB) utvecklades fortsatt starkt under början av året och antalet verifierade företag växer i god takt. Snittintäkten per kund var under kvartalet rekordhög och vi ser goda möjligheter till att prissätta den mycket uppskattade produkten högre framöver. Totalt ökade intäkterna för TfB med 44 procent till 49,6 Mkr (34,4) och bidrag kom från såväl verifierade affärssamtal, business messaging och den nyligen lanserade risk intelligence-produkten.

” Behovet av Truecaller är större än någonsin globalt. Det är med stolthet jag kan konstatera att antalet användare nästan växer med ett helt Sverige under ett kvartal ”

Truecaller är ett bolag med hög lönsamhet, ett starkt kassaflöde och en balansräkning utan finansiella skulder. Vår lönsamhet ger oss möjlighet att finansiera såväl fortsatta tillväxtinvesteringar som distribution av vinstmedel till våra aktieägare, i form av både återköp och utdelningar. Vi har sedan slutet av september 2022 köpt tillbaka aktier för knappt en miljard kronor, motsvarande 7,5 procent av utestående aktiekapital, vilket vi finansierat helt och hållet med vårt operativa kassaflöde. Det är mot den bakgrunden vi har beslutat att införa en utdelningspolicy om 25 procent av resultatet efter skatt, i kombination med en extra utdelning för 2023. Förslaget till årsstämman i slutet av maj är att totalt 1,70 SEK per aktie ska delas ut. Under förutsättningen att årsstämman beslutar om en utdelning innebär det att Truecallers kassa och kortfristiga placeringar kommer att reduceras till cirka 1 miljard kronor. Styrelsen föreslår även att de hittills återköpta aktierna, vilka motsvarar 7,5 procent av aktiekapitalet, ska makuleras. I gengäld söker styrelsen ett nytt mandat för att ha möjligheten att återköpa ytterligare 10 procent av de vid bolagsstämman utestående aktierna.

Behovet av Truecaller är större än någonsin globalt. Det är med stolthet jag kan konstatera att antalet användare nästan växer med ett helt Sverige under ett kvartal. Jag ser fram emot att fortsätta skapa en tryggare kommunikation för ännu fler människor i framtiden. Finansiellt är vårt mål att uppnå en balans mellan god lönsamhet och en stark tillväxt av återkommande intäkter över tid. Med en solid finansiell grund att stå på ser vi fram emot att fortsätta investera i våra långsiktiga tillväxtinitiativ samtidigt som vi fortsätter att distribuera tillbaka kapital till våra aktieägare genom aktieåterköp och utdelning.

Alan Mamedji, VD och medgrundare, Truecaller

Truecaller i sammandrag

Kvartalsöversikt finansiella data

FINANSIELLA NYCKELTAL

	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Koncernen, Mkr (om inte annat anges)			
Nettoomsättning	427,2	387,1	1 728,9
Bruttoresultat	322,8	291,0	1 307,7
Bruttomarginal (%)	75,6%	75,2%	75,6%
EBITDA	151,0	150,0	702,9
EBITDA-marginal (%)	35,4%	38,8%	40,7%
Rörelseresultat (EBIT)	138,0	139,8	657,7
Rörelsemarginal (%)	32,3%	36,1%	38,0%
Resultat efter finansiella poster	173,5	147,0	712,3
Resultat per aktie före utspädning (kr)	0,38	0,30	1,49
Resultat per aktie efter utspädning (kr)	0,38	0,30	1,49
Eget kapital	1 823,3	1 738,4	1 743,7
Balansomslutning	2 204,1	2 123,5	2 160,3
Soliditet (%)	82,7%	81,9%	80,7%
Antal anställda vid periodens slut	420	400	419

OPERATIVA NYCKELTAL

	Mellanöstern & Afrika Övriga världen			
Januari-mars 2024	Totalt	Indien	Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	383,4	272,6	78,1	32,7
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	314,0	234,4	58,6	21,0
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK)	0,75	0,65	1,28	2,70
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK per månad)	9,04	5,75	9,11	15,13
Januari-mars 2023	Totalt	Indien	Afrika	Övriga världen
Antal aktiva användare per månad (MAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	344,4	249,3	69,9	25,2
Antal aktiva användare per dag (DAU), kvartalsgenomsnitt (miljoner)	278,0	208,8	52,3	16,9
Intäkt per tusen visningar (CPM) för annonsförsäljning (SEK per månad)	0,94	0,84	1,37	3,15
Genomsnittlig månatlig intäkt per användare (ARPU) för premium-prenumerationer (SEK)	8,34	4,77	10,95	13,37

Januari-december 2023

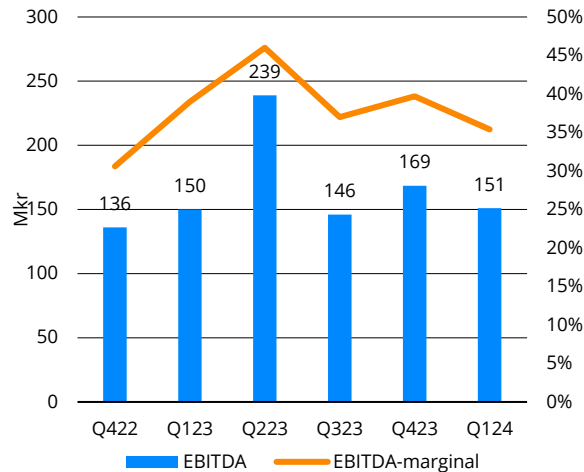
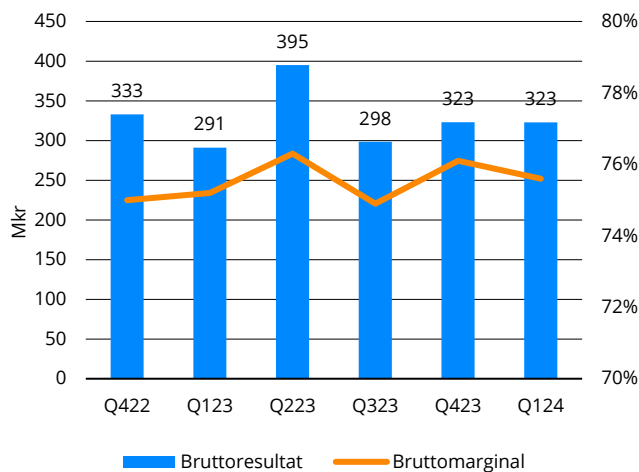
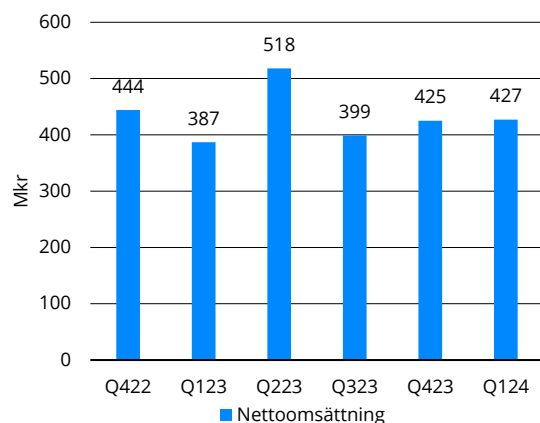
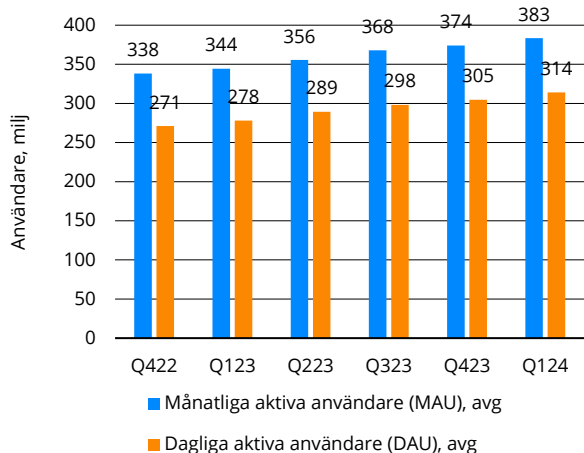
Antal aktiva användare per månad (MAU),
kvartalsgenomsnitt (miljoner)

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

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

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

Totalt	Mellanöstern &		
	Indien	Afrika	Övriga världen
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



Finansiell utveckling

Första kvartalet 2024 (januari-mars)

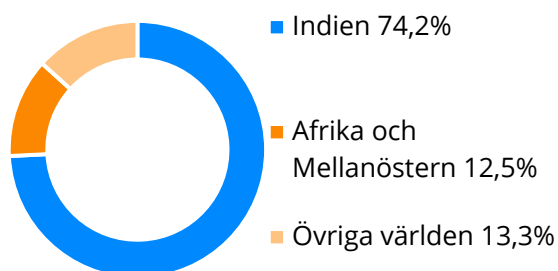
Intäkter

De totala intäkterna under det första kvartalet ökade med 11 procent jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 431,0 (388,1) Mkr. Utöver nettoomsättningen uppgick övriga intäkter till 3,8 (1,0) Mkr.

Nettoomsättningen under det första kvartalet ökade med 10 procent jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 427,2 (387,1) Mkr. Samtliga intäktsströmmar bidrog till ökningen. Valutaeffekter hade en negativ effekt på intäkterna under kvartalet, se Valutaexponering nedan.

Nettoomsättningens fördelning per region

Nettoomsättningen ökade med 8 procent i Indien till 316,8 (292,2) Mkr, med 9 procent i Mellanöstern & Afrika till 53,5 (49,2) Mkr och med 24 procent i övriga världen till 56,8 (45,7) Mkr. Svagare valutakurser i några av Truecallers största marknader i Mellanöstern & Afrika hade en negativ påverkan på intäkterna i regionen.



Nettoomsättningens fördelning per tjänst

Annonsintäkterna ökade med 5 procent till 317,6 (303,9) 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 20 procent. Truecaller fortsätter att maximera intäkter per användare istället för CPM eller fyllnadsgrad.

Antalet annonsvisningar som Truecaller tar betalt för ökade med knappt 30 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). Bidragande till det ökade antalet annonsvisningar har också varit ett ökat antal interaktioner med appen av Truecallers användare.

Intäkterna från premium-prenumerationer ökade med 25 procent till 58,4 (46,5) Mkr. Konverteringsgraden till

betalande användare fortsatte att utvecklas positivt. Lanseringen av mer avancerade funktioner hade 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 44 procent till 49,6 (34,4) 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 också positivt till intäkstillväxten.

Övriga intäkter inom nettoomsättningen uppgick till 1,6 (2,3) Mkr.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet ökade med 11 procent till 322,8 (291,0) Mkr jämfört med samma period föregående år. Bruttomarginalen ökade och uppgick till 75,6 (75,2) 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.

Rörelseresultat

EBITDA ökade något och uppgick till 151,0 (150,0) Mkr och EBITDA-marginalen uppgick till 35,4 (38,8) procent.

Rörelseresultatet (EBIT) minskade något till 138,0 (139,8) Mkr, motsvarande en rörelsemarginal om 32,3 (36,1) procent.

Personalkostnaderna under kvartalet ökade till 94,9 (84,8) Mkr. Lönekostnaderna ökade främst som en effekt av ökat antal medarbetare samt den årliga lönejustering som sker under årets andra kvartal. Koncernens långsiktiga incitamentsprogram medförde en lönekostnad för perioden om 10,5 (10,6) Mkr, med motsvarande ökning av eget kapital, samt sociala avgifter om 0,8 (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. Exklusive kostnader för incitamentsprogram hade EBITDA-marginalen under kvartalet ökat med 2,6 (2,9) procentenheter och varit 38,0 (41,6) procent. Se mer info i not 5.

Övriga externa kostnader ökade till 80,7 (57,1) Mkr jämfört med samma period föregående år. Ökningen av kostnader beror huvudsakligen på ökade tillväxstsatsningar i ett antal tillväxtregioner. Kostnaderna har främst ökat på grund av ökade investeringar i användarförvärv genom digital marknadsföring samt ökade kostnader för avtal med telefontillverkare där Truecallerappen är förinstallerad.

Periodens resultat och resultat per aktie

Resultatet före skatt uppgick till 173,5 (147,0) Mkr. Periodens resultat efter skatt var 133,0 (109,1) Mkr. Finansnettot uppgick till 35,5 (7,2) Mkr och består av positiva valutakursdifferenser om 10,2 (-3,0) Mkr, resultateffekt från värdering till verkligt värde om 13,4 (7,5) Mkr, ränteintäkter om 13,5 (4,1) Mkr samt övriga finansiella kostnader om -1,6 (-1,3) Mkr.

Den totala skatten uppgick till 40,5 (37,9) Mkr vilket motsvarar en effektiv skattesats om 23,3 (25,8) procent för koncernen.

Resultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,38 (0,30) SEK och efter utspädning till 0,38 (0,30) SEK.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 55,9 (80,1) Mkr varav -61,6 (-31,2) Mkr är hänförligt till förändringar av rörelsekapital och -57,7 (-46,6) Mkr är hänförligt till betald inkomstskatt. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick -3,5 (-519,1) Mkr och inkluderade investering i kortfristiga räntefonder om - (-500,0) Mkr. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -100,9 (-189,1) Mkr och inkluderade återköp av egna aktier om -74,8 (-182,2) Mkr och återköp av teckningsoptioner om -18,2 (-) Mkr. Periodens kassaflöde uppgick till -48,6 (-628,1) Mkr.

Vid kvartalets slut hade Truecaller likvida medel som uppgick till 591,9 (699,5) Mkr samt 954,6 (907,9) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder. Soliditeten uppgick till 82,7 (81,9) 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 mars 2024 till 2 204,1 (2 123,5) Mkr. Redovisade värden för finansiella tillgångar och finansiella skulder bedöms i allt väsentligt överensstämma med verkligt värde.

Koncernens kundfordringar uppgick till 86,2 (60,0) Mkr och fordringar på annonsnätverk och plattformsägare uppgick till 127,6 (93,8) 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 mars 2024 till 5,3 (2,2) Mkr. Fordringar på annonsnätverk och plattformsägare är främst kopplade till fordringar gentemot Google och Facebook.

Investeringar

Under det första kvartalet 2024 aktiverades 2,8 (1,1) 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 negativ påverkan på omsättningen under första kvartalet 2024 jämfört med motsvarande kvartal 2023. Bolagets uppskattning är att valutakursförändringar även hade en negativ effekt på EBITDA-marginalen i kvartalet.

Moderbolaget

Moderbolagets intäkter för kvartalet uppgick till 1,9 (1,6) Mkr vilket avser fakturering till dotterbolag för utförda tjänster. Resultatet före skatt uppgick till -4,0 (1,4) Mkr. Resultatet efter skatt uppgick till -3,3 (1,2) Mkr. Likvida medel uppgick den 31 mars 2024 till 91,4 (173,5) Mkr. Utöver likvida medel har moderbolaget 400,0 (400,0) Mkr placerade i kortfristiga räntefonder. Inga investeringar har skett i immateriella eller materiella tillgångar. Vid periodens slut var 2 (2) personer anställda i moderbolaget.

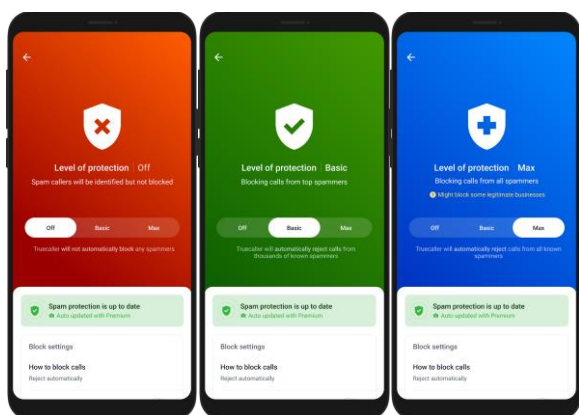
Produktuppdatering

Förbättrat kärnerbjudande för starkare skydd mot spam och bedrägerier

Truecaller fortsätter att förbättra sitt kärnerbjudande för att kunna ge användarna en smartare, säkrare och effektivare kommunikationsupplevelse. Under första kvartalet optimerade Truecaller datakvaliteten ytterligare genom att utöka partnersamarbetet med externa dataleverantörer, särskilt på marknader av strategisk betydelse, som USA. Dessutom fortsätter Truecaller att utveckla sina AI- och maskininlärningsfunktioner för att ge användarna den mest relevanta informationen om okända uppringare, oavsett om det rör sig om företag, spam eller bedragare.

Satsningarna på maskininläring har bidragit till en mer exakt kategorisering av företagsnummer. Med hjälp av samtalsmönster och namnförslag från användarna kan Truecallers algoritmer nu ge information om exakt vilken typ av företag som ringer. Under första kvartalet utökades den här funktionen till 19 språk.

Truecaller förbättrade även sina spamskyddsfunktioner under det kvartalet, för att ge användarna större möjlighet att styra sina preferenser. Android-användare kan nu välja mellan grundläggande spamskydd, som automatiskt blockerar samtal från ett begränsat antal storspammare i regionen, och maxskydd, en premiumfunktion som blockerar alla kända spammare. Genom lanseringen av maxskydd som ett betalt prenumerationserbjudande blockerar samtal från kända spammare automatiskt, vilket hjälper användarna att spara tid och minskar deras frustration. Detta är ytterligare ett steg i utvecklingen av Truecallers AI-funktioner. Systemet förväntas kontinuerligt bli allt bättre i takt med att det samlar in alltmer användarfeedback och data om spamsamtal.



När det gäller bedrägerier stärkte Truecaller det AI-drivna bedrägeriskyddet för sms, en funktion som introducerades i början av 2023 och som utnyttjar maskininlärningsalgoritmer för att aktivt identifiera och

flagga skadliga meddelanden. Under kvartalet utökade Truecaller funktionaliteten genom en kombination av feedback från communityn och satsningar på maskininläring. Med hjälp av ett helautomatiserat system upptäcks skadliga meddelanden genom att analysera avsändarsignaler och meddelandemönster. I slutet av kvartalet skickade Truecaller dagligen över nio miljoner bedrägerivarningar med en träffsäkerhet på 99%, och antalet användare som skyddades från sms-bedrägerier ökade 13 gånger jämfört med föregående kvartal.

Förbättrad användarupplevelse på olika plattformar och enheter

Truecaller fortsätter att förbättra totalupplevelsen med hjälp av produkt- och prestandaförbättringar för ännu smidigare användning, och under det första kvartalet ökade antalet interaktioner i appen med 19%. Bland annat bidrog förbättrad kontakthantering inte bara till ett smidigare flöde, utan gjorde det även enklare för användarna att föreslå namn, vilket skapade en ny kanal för feedback från communityn. Truecaller fortsatte att finslipa feedbackfunktionerna på både Android- och iOS-plattformen, så att användarna enklare kan lämna spamrapporter, bedrägerivarningar, enkätsvar och mycket mer. I slutet av första kvartalet bidrog över 20% av användarna aktivt med feedback.

Andra förbättringar skapar en effektivare och smidigare användarupplevelse. För iPhone-användare i USA optimerades sms-filtreringen genom maskininläring så att meddelandena sorteras i lämplig inkorg (t.ex. skräppost, rabatterbjudanden osv.). Optimeringen, som implementeras lokalt på användarens enhet, säkrar fullständigt integritetsskydd samtidigt som algoritmerna finslipas så att meddelandena hamnar på rätt plats.

Truecaller uppnådde dessutom en viktig milstolpe i arbetet med att utöka tjänsten bortom mobila enheter. Truecaller for Web, som lanserades i slutet av första kvartalet, utökar appens funktioner till datoranvändare och erbjuder tjänster inom sms och chatt, samtalsvarningar och nummersökning. Truecallers Android-användare världen över kan nu uppnå en sömlös koppling mellan mobil- och datorkommunikationen på alla sina enheter. Det ger inte bara en smidigare användning, utan öppnar även upp för ytterligare funktioner, företagsintegration och andra användarfördelar.

Truecaller fortsatte att förbättra användarupplevelsen genom att tillämpa maskininläring inom fler områden än nummerpresentation och spamblockering. ZipZip, Truecallers AI-chatbot som hanterar supportärenden, lanserades för datorer under föregående kvartal, och

under kvartalet utökades den till Android och iOS. Med möjlighet att svara på kundfrågor på över 50 språk och kontinuerligt förbättra sin kapacitet genom maskininlärning ger ZipZip omedelbar kundsupport och bidrar till att minska antalet supportärenden. Inom en månad efter mobilintegrationen observerade Truecaller en markant förbättring av kundnöjdheten, samtidigt som antalet supportärenden via mobila plattformar minskade med 25%.



I slutet av kvartalet introducerade Truecaller TrueTalks, en online-community som fungerar som en global samlingspunkt för Truecallers användare. Plattformen främjar kontakt mellan användarna, ger information från Truecaller, erbjuder tidig tillgång till nya funktioner och uppdateringar och gör det möjligt för användarna att påverka utvecklingen av framtida produkter genom förslag och feedback.

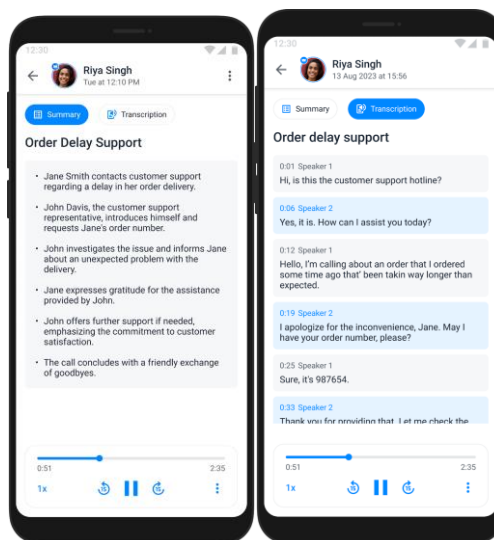
Ökade intäkter från iPhone- och Premium-erbjudandena

På iPhone fortsätter företaget att fokusera på ökade intäkter från både gratis- och betalversionen av appen, genom att identifiera innovativa sätt att monetarisera gratisanvändarna mer effektivt och omvandla fler användare till prenumeranter. En viktig faktor i arbetet är implementeringen av mer engagerande annonser i appen, som fortsatte att utvecklas positivt. Annonsintäkterna från iPhone-användare ökade under första kvartalet med närmare 200% jämfört med samma period förra året. Truecaller fortsätter att utforska ytterligare möjligheter att monetarisera iPhone-appen, utan att kompromissa med användarupplevelsen. När det gäller prenumerationer har riktade satsningar på att konvertera iPhone-användare till betalande prenumeranter uppvisat positiva resultat. Arbetet har både genererat betydligt fler prenumeranter och ökade fasta intäkter från iOS-plattformen på samtliga marknader. Intäkterna från iPhone-prenumeranter i USA uppvisade särskilt goda resultat, i form av en ökning med 100% jämfört med samma period föregående år. I takt med att andelen iPhone-användare fortsätter att öka investerar Truecaller ytterligare i produktförbättringar på plattformen för att skapa en optimal upplevelse för sökningar och nummerpresentation globalt.

Konsumentprenumerationer fortsätter att uppvisa en stabil tillväxt, med en ökning av intäkter och antal prenumeranter

på 25% respektive 15% jämfört med samma period föregående år, för både iPhone och Android. Antalet betalande användare fortsätter att öka snabbare än den totala användarbasen, vilket visar på Premium-upplevelsens allt större relevans i takt med att Truecallers erbjudanden utvecklas. Truecaller fortsätter att utarbeta nya paket och finslipa befintliga Premium-erbjudanden. Introduktionen av det tidigare nämnda maxskyddet har till exempel visat en stark konverteringspotential, och det genomsnittliga antalet nya prenumeranter per dag har ökat med 40 % sedan lanseringen.

Truecallers investeringar i Call Recording och Assistant, som drivs av molntelefoniteknik, fortsätter att ge resultat. Call Recording, med röst-till-text-transkriptioner och LLM-drivna sammanfattningar, förbättrades ytterligare under kvartalet, bland annat genom stöd för fler språk och expansion till ytterligare sju marknader, inklusive Indien, som uppvisade en stark och snabb implementering. Assistant-erbjudandet visade också en positiv utveckling inom produktlokalisering, intäktsökning och retention av prenumeranter, det senare med en ökning från 40% till 70 % på Android sedan lanseringen. Nya erbjudanden baserade på molntelefoniteknik är under utveckling för att hantera en rad utmaningar, bland annat inom bedrägeri. Med fokus på att utnyttja AI för att bekämpa olika former av bedrägerier syftar dessa kommande erbjudanden till att öka användarsäkerheten genom att identifiera misstänkt kommunikation.



Ytterligare investeringar i annonseringskapacitet

Truecaller fortsätter att stärka sin annonseringskapacitet genom strategiska investeringar inom utbud, efterfrågan och AdTech-området.

På utbudssidan har Truecaller introducerat nya annonsformat som monetariserar användarnas uppmärksamhet och uppfyller annonsörernas mål på ett bättre sätt i hela funnels. Dessa format omfattar MRAID-kompatibla avancerade media och videos (Mobile Rich Media Ad Interface Definitions) anpassade för målen i början av funnels, som branding och awareness. Dessutom

optimeras annonsenheter som karuseller, mikrosajter och föreslagna appar för att generera högre avkastning och bättre resultat. Annonssörernas implementering av dessa format och de inledande resultaten ser lovande ut, vilket skapar förutsättningar för ytterligare uppskalning. Nyckeltal som visningseffektivitet, fyllnadsgrad, visningsbarhet och annonsinteraktioner, vilka är avgörande för monetiseringsarbetet, fortsätter att öka stort. Dessa förbättringar stärker inte bara Truecallers förmåga att effektivt monetisera varje användarinteraktion, utan ökar även annonsörernas avkastning. Den förbättrade annonskvaliteten har uppmärksammats av Pivalate, en framstående analysplattform, som i februari 2024 rankade Truecaller som den bästa Google Play Store-appen för öppen programmatisk annonsering på EMEA-marknaden. På iOS-sidan har monetiseringsarbetet genererat fler iOS-användare och ökat engagemang, drivet av annonsformat med högre CPM samt marknader med högre ARPU. Efterfrågan från den pågående IPL-säsongen har visat potentialen hos dessa förändringar på utbudssidan när marknaden återhämtar sig.

När det gäller efterfrågan bibehåller Truecaller sin strategi att både använda sig av direktförsäljning och externa programmatiska partners för att öka åtkomsten till efterfrågesidan. Under första kvartalet integrerades rekordmånga externa programmatiska partners i Truecallers annonsstack, i form av både globala och regionala AdTech-aktörer. Detta förutspås driva på efterfrågan för de miljarder visningsmöjligheter som dagligen genereras i Indien och på andra globala marknader. Samtidigt går satsningarna på direktförsäljning framåt och relationerna med annonsörer och byråer stärks, vilket förbättrar åtkomsten till efterfrågesidan. Framstegen främjas av expansionen av Truecallers produkt erbjudanden och användarfördelar, som tillgodoser olika annonsörers behov och scenarier.

Investeringar i AdTech driver utvecklingen av funktioner på utbuds- och efterfrågesidan i syfte att uppnå intäktsmålen. Flexibla integrationsmöjligheter för programmatiska partners, optimerade auktioner och effektiv trafikkanalisering fortsatte att skala upp efterfrågan från externa programmatiska partners via Truecallers interna annonsserver. Förbättrade funktioner som pacing och målgruppsinriktning, ett bredare utbud av annonsformat, finslipade förstapartsdata och förbättrat samarbete med ekosystemets partners som partnerlösningar för mobil mätning förbättrar erbjudandet för direktannonsörer ytterligare, vilket i sin tur stärker Truecallers position som en fullstack-annonslösning.

Fortsatt företagsexpansion och produktutveckling

Truecaller for Business (TfB), fortsatte att växa intäkterna starkt, främst drivet av en stark efterfrågan på produkten Verified Business. Antalet TfB-kunder ökade med 37% jämfört med samma period föregående år, i kombination med en rekordhög genomsnittlig intäkt per konto, vilket

visar på en växande betydelse och ett attraktivare värdeerbjudande för Truecallers företagslösningar. Noterbart är att Truecaller fortsätter att säkra större affärer och uppvisar stark retention hos sina större kunder. Företagserbjudandet är perfekt anpassat för bank- och finanssektorn, med en växande kundbas inom olika branscher. Utanför Indien ökar användningen av TfB stadigt, med framstående varumärken som WOM Chile, en stor telekomoperatör i Latinamerika, och Talabat Egypt, det största varumärket för matleveranser i Mellanöstern och Nordafrika, bland de nya kunderna under första kvartalet.

Truecallers lösning för företagsmeddelanden, som levereras i samarbete med den ledande CPaaS-leverantören Tanla, möjliggör säker, pålitlig och kostnadseffektiv distribution av meddelanden till slutkunder. Under det första kvartalet fortsatte implementeringen att öka, och över 2,3 miljarder meddelanden levererades till slutanvändare via denna kanal – en volymtillväxt på 49% jämfört med samma period förra året. Företaget fortsätter att förbättra kapaciteten för företagsmeddelanden och lanserade avancerade mediefunktioner under första kvartalet. Det gör det möjligt för företag att leverera dynamiska och engagerande meddelanden med olika typer av bilagor och anpassade uppmaningar. Detta skapar förutsättningar för ännu större användarengagemang, tack vare funktioner som möjliggör tvåvägskommunikation mellan användare och företag.

Strategiska investeringar i produktutveckling inom företagserbjudandet för att tillgodose företagskundernas nya behov fortsätter. Truecallers API:er för samtalshantering, som hjälper företag att utforma personligt anpassade samtalsupplevelser för användarna, fortsätter att utveckla och stärka Verified Business-upplevelsen.

Risk Intelligence, Truecallers senast kommersialiserade företagserbjudande, är en poängsättningsfunktion som utnyttjar egenutvecklad maskininlärningsteknik för att utvärdera riskerna kopplade till olika telefonnummer. De första företagskunderna har redan introducerats och produktutvecklingen ser lovande ut. Truecaller fortsätter att förbättra tjänsten genom att lägga till analys och fler datasignaler för att kunna förse företagskunder med ännu mer värdefulla insikter.

För att tillgodose företagskundernas nya behov genomförde Truecaller även flera satsningar för att effektivisera efterförsäljningsupplevelsen under det första kvartalet. Genom att automatisera fakturerings- och schemalägningsfunktioner strävar Truecaller efter att maximera företagskundernas TfB-upplevelse. Dessa förändringar visar tydligt Truecallers fokus på att ge sina företagskunder bästa möjliga support och värde.

Övrig information

Kallelse till bolagsstämma

Truecallers årsstämma äger rum torsdagen den 23 maj klockan 10.30 i Truecallers lokaler på Mäster Samuelsgatan 56, 6 tr. Den fullständiga kallelsen, fullständiga beslutsförslag och mer information finns tillgänglig på Truecallers webbplats <https://corporate.truecaller.com/sv-se/governance/general-meetings>.

Urval av förslag till bolagsstämman

Styrelsen föreslår:

- En utdelning om 1,70 SEK per A-aktie och B-aktie. Som avstämningsdag för utdelningen föreslås den 27 maj 2024. Om årsstämman beslutar i enlighet med förslaget, beräknas utdelningen utbetalas genom Euroclear Sweden AB:s försorg den 30 maj 2024.
- Att årsstämman bemyndigar styrelsen att besluta om nyemission av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner berättigande till konvertering eller teckning av B-aktier. Det totala antalet B-aktier som kan komma att emitteras motsvarar en utspädning om maximalt cirka tioprocent av antalet utgivna aktier efter att den indragning av aktier som också föreslås.
- Att årsstämman bemyndigar styrelsen att återköp av B-aktier får ske av högst så många aktier att bolagets aktieinnehav, vid var tid, inte överstiger tio (10) procent av det totala antalet utestående aktier i bolaget.
- Att besluta om en minskning av aktiekapitalet genom en indragning av de 28 647 115 återköpta B-aktierna (cirka 7,5% av utestående aktiekapital) samt en motsvarande ökning av aktiekapitalet genom en fondemission.
- Beslut om införande av incitamentsprogram med en maximal utspädning om cirka 2,4 procent av det utestående kapitalet.

Valberedningen föreslår:

- Omval av samtliga styrelseledamöter förutom Bing Gordon som har avböjt omval till styrelsen.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Truecaller är, liksom alla företag, exponerad för olika slag av risker i sin verksamhet. Bland dessa kan nämnas risker relaterade till valutförändringar, 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 2023.

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

Bolagsstämma: 23 maj 2024

Delårsrapport januari-juni 2024: 19 juli 2024

Delårsrapport januari-september 2024: 7 november 2024

Bokslutskommuniké 2024: 18 februari 2025

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 delårsrapport har inte varit föremål för en översiktlig revisorsgranskning.

Denna delårsrapport innehåller insiderinformation som Truecaller AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 7 maj 2024 kl. 07.30 CET.

Rapport över resultat i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Nettoomsättning	3	427 188	387 064	1 728 895
Övriga intäkter		1 088	21	2 598
Aktiverat arbete för egen räkning		2 754	1 018	8 930
Förmedlingskostnader		-104 354	-96 108	-421 203
Övriga externa kostnader		-80 735	-57 118	-255 209
Personalkostnader		-94 897	-84 830	-361 127
Av- och nedskrivningar		-13 018	-10 220	-45 207
Rörelseresultat		138 025	139 827	657 677
Finansnetto		35 498	7 199	54 616
Resultat efter finansiella poster		173 523	147 026	712 293
Skatt		-40 474	-37 906	-175 960
Periodens resultat ¹⁾		133 049	109 120	536 333
Resultat per aktie				
Resultat per aktie före utspädning (kr)		0,38	0,30	1,49
Resultat per aktie efter utspädning (kr)		0,38	0,30	1,49
Genomsnittligt antal aktier före utspädning		349 479 244	367 572 311	359 728 698
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning		349 479 244	367 572 311	359 728 698

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

Rapport över totalresultat koncernen

Belopp i Tkr	Not	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Periodens resultat		133 049	109 120	536 333
Övrigt totalresultat för perioden				
<i>Poster som kommer att omklassificeras till resultatet</i>				
Omräkningsdifferens		10 647	-952	-10 533
<i>Poster som inte kommer att omklassificeras till resultatet</i>				
Omvärdering av förmånsbestämda pensionsplaner		-	-	3 140
Övrigt totalresultat för perioden		10 647	-952	-7 393
Totalresultat för perioden ¹⁾		143 696	108 168	528 941

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

Rapport över finansiell ställning i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	Not	2024 31 mar	2023 31 mar	2023 31 dec
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill		47 624	33 653	45 432
Övriga immateriella tillgångar		25 630	14 567	24 993
Materiella anläggningstillgångar		18 172	17 642	18 352
Nyttjanderättstillgångar		121 246	136 932	118 805
Finansiella anläggningstillgångar	4	32 698	-	32 698
Uppskjuten skattefordran		38 772	38 022	34 878
Andra långfristiga fordringar	4	15 096	14 777	26 584
Summa anläggningstillgångar		299 239	255 592	301 742
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar	4	358 327	260 415	285 995
Kortfristiga placeringar	4	954 638	907 941	941 256
Likvida medel	4	591 856	699 510	631 347
Summa omsättningstillgångar		1 904 821	1 867 865	1 858 599
SUMMA TILLGÅNGAR		2 204 060	2 123 457	2 160 340
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		1 823 264	1 738 400	1 743 703
Summa eget kapital		1 823 264	1 738 400	1 743 703
Långfristiga skulder				
Skuld avseende förmånsbestämda pensionsplaner		7 609	6 345	6 608
Leasingskulder		98 491	115 559	98 176
Uppskjuten skatteskuld		42 923	33 532	38 731
Övriga långfristiga skulder	4	10 497	8 568	9 150
Summa långfristiga skulder		159 520	164 003	152 665
Kortfristiga skulder				
Leasingskulder		25 586	21 820	22 763
Övriga kortfristiga skulder	4	195 689	199 234	241 208
Summa kortfristiga skulder		221 275	221 055	263 972
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		2 204 060	2 123 457	2 160 340

Kassaflödesanalys i sammandrag koncernen

Belopp i Tkr	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	173 523	147 026	712 293
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	1 670	10 935	26 047
Betald inkomstskatt	-57 717	-46 586	-213 822
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	117 475	111 374	524 519
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital ¹⁾			
Förändringar av rörelsefordringar	-39 131	-6 616	19 066
Förändringar av rörelseskulder	-22 481	-24 623	38 377
Kassaflöde från den löpande verksamheten	55 863	80 136	581 962
Investeringsverksamheten			
Förvärv av koncernföretag, nettoeffekt på likvida medel	-	-	-27 422
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-779	-10 551	-17 070
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2 754	-1 141	-8 930
Investering i kortfristiga placeringar	-	-500 000	-500 000
Förändring av finansiella fordringar ¹⁾	-	-7 450	-40 766
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-32 679
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 533	-519 143	-626 868
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	-	-	66
Erhållna medel för teckningsoptioner	-	-	46 718
Återköp teckningsoptioner	-18 235	-	-450
Amortering av leasingskuld	-7 931	-6 926	-29 869
Återköp av egna aktier	-74 751	-182 164	-659 548
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-100 917	-189 090	-643 082
Periodens kassaflöde	-48 587	-628 098	-687 988
Likvida medel vid periodens början	631 347	1 327 801	1 327 801
Valutakursdifferens i likvida medel	9 096	-194	-8 466
Likvida medel vid periodens slut	591 856	699 510	631 347

¹⁾ I jämförelseperioden ingår orealiserade värdeförändringar av kortfristiga placeringar i förändringar av rörelsekapital samt i investeringsverksamheten. Från 2024 tas inte dessa förändringar med.

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 2023-01-01	758	1 710 139	2 400	90 797	1 804 093
Periodens resultat	-	-	-	109 120	109 120
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	-952	-	-952
Periodens totalresultat	-	-	-952	109 120	108 168
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-184 470	-184 470
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	10 610	10 610
Summa	-	-	-	-173 861	-173 861
Utgående eget kapital 2023-03-31	758	1 710 139	1 448	26 056	1 738 400
Ingående eget kapital 2024-01-01	762	1 738 298	-8 133	12 776	1 743 703
Periodens resultat	-	-	-	133 049	133 049
Övrigt totalresultat för perioden	-	-	10 647	-	10 647
Periodens totalresultat	-	-	10 647	133 049	143 696
<i>Transaktioner med koncernens ägare</i>					
Nyemission	-	-	-	-	-
Egna aktier efter transaktionskostnader	-	-	-	-74 751	-74 751
Teckningsoptioner	-	-	-	-	-
Aktierelaterad ersättning	-	-	-	10 616	10 616
Summa	-	-	-	-64 135	-64 135
Utgående eget kapital 2024-03-31	762	1 738 298	2 514	81 691	1 823 264

Resultaträkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Rörelsens intäkter		1 929	1 566	8 191
Övriga externa kostnader		-2 724	-2 541	-9 918
Personalkostnader		-2 972	-2 763	-11 675
Rörelseresultat		-3 766	-3 738	-13 403
Finansnetto		-272	5 181	400 695
Resultat efter finansiella poster		-4 038	1 443	387 292
Bokslutsdispositioner		-	-	13 000
Resultat före skatt		-4 038	1 443	400 292
Skatt		774	-295	-131
Periodens resultat		-3 264	1 148	400 162

Balansräkning i sammandrag moderföretaget

Belopp i Tkr	Not	2024 31 mar	2023 31 mar	2023 31 dec
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag		10 297 177	10 297 177	10 297 177
Uppskjuten skattefordran		824	-	-
Summa anläggningstillgångar		10 298 001	10 297 177	10 297 177
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar		6 915	12 739	6 124
Fordringar hos koncernföretag		11 185	12 471	13 688
Kortfristiga placeringar		400 000	405 193	400 000
Likvida medel		91 401	173 472	176 479
Summa omsättningstillgångar		509 502	603 875	596 291
SUMMA TILLGÅNGAR		10 807 503	10 901 053	10 893 468
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital och skulder				
Eget kapital		10 802 866	10 886 786	10 870 265
Kortfristiga skulder		4 637	14 266	23 203
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		10 807 503	10 901 053	10 893 468

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	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Geografisk region			
Indien	316 847	292 158	1 309 882
Mellanöstern och Afrika	53 500	49 159	206 366
Övriga världen	56 841	45 747	212 647
Intäkter från avtal med kunder	427 188	387 064	1 728 895

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

Belopp i Tkr	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Typ av tjänst			
Annonsintäkter	317 664	303 924	1 346 114
Användarintäkter	58 405	46 546	206 219
Truecaller for Business	49 548	34 375	170 198
Övriga intäkter	1 571	2 219	6 363
Intäkter från avtal med kunder	427 188	387 064	1 728 895

Not 4. Finansiella instrument

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 mars 2024

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	15 096	15 096
Finansiella anläggningstillgångar	32 698	-	32 698
Fordringar på annonsnätverk och plattformägare	-	127 584	127 584
Kundfordringar	-	86 149	86 149
Kortfristiga placeringar	954 638	-	954 638
Likvida medel	-	591 856	591 856
Totalt	987 336	820 685	1 808 021
FINANSIELLA SKULDER			
Leverantörsskulder	-	39 922	39 922
Villkorad tilläggsköpeskilling	9 161	-	9 161
Totalt	9 161	39 922	49 083

Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 mars 2023

FINANSIELLA TILLGÅNGAR	Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde i resultaträkningen	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Totalt redovisade värden
Andra långfristiga fordringar	-	14 777	14 777
Fordringar på annonsnätverk och plattformägare	-	93 826	93 826
Kundfordringar	-	59 984	59 984
Kortfristiga placeringar	907 941	-	907 941

Likvida medel	-	699 510	699 510
Totalt	907 941	868 096	1 776 037

FINANSIELLA SKULDER

Leverantörsskulder	-	58 872	58 872
Villkorad tilläggsköpeskillning	13 520	-	13 520
Totalt	13 520	58 872	72 392

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 tilläggsköpeskillning	8 404	-	8 404
Totalt	8 404	46 149	54 553

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 nettnings.

Kortfristiga placeringar

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

Kortfristiga placeringar, Tkr	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Ingående balans	941 256	400 490	400 490
Investering kortfristiga placeringar	-	500 000	500 000
Värdeförändring redovisad i resultatet	13 382	7 451	40 766
Utgående balans	954 638	907 941	941 256

Villkorad tilläggsköpeskilling

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

Villkorad

tilläggsköpeskilling, Tkr

	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Ingående balans	8 404	13 301	13 301
Anskaffningsvärde	-	-	-
Utbetalning	-	-	-5 550
Värdet förändring redovisad i resultatet	757	219	653
Utgående balans	9 161	13 520	8 404

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

Koncernen har tre utestående optionsprogram, LTIP 2021, LTIP 2022 och LTIP 2023.

LTIP 2023 godkändes på årsstämman den 26 maj 2023 och avser personaloptionsprogram och aktieprogram till ledande befattningshavare, nyckelpersoner och anställda i Truecaller-koncernen. LTIP 2023 består av högst 2 800 000 personaloptioner och högst 500 000 prestationsbaserade aktierätter. Mer information om LTIP 2021 och LTIP 2022 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

	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Kostnad för intjänade optioner enligt IFRS 2	-10,5	-10,6	-35,1
Sociala avgifter	-0,8	-0,4	-4,8
Kostnader för incitamentsprogram	-11,3	-11,1	-39,9

Not 6. Egna aktier

Under det första kvartalet har Truecaller, genom aktieåterköpsprogrammet som beslutades om på årsstämman den 26 maj 2023, återköpt 2 637 368 egna B-aktier för 74,8 Mkr inklusive transaktionskostnader. Truecallers totala innehav av egna aktier uppgår därmed till 27 904 571 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. Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har gjorts under perioden.

Not 9. Händelser efter rapportperiodens slut

Efter rapportperiodens slut har Truecaller återköpt 742 544 B-aktier för 23,5 Mkr inklusive transaktionskostnader. Truecallers totala innehav av egna B-aktier uppgår därmed till 28 647 115 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, 2024-05-06

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

AVSTÄMNING AV VALDA NYCKELTAL SOM INTE ÄR DEFINIERADE ENLIGT IFRS

Koncernen, Mkr	2024 jan-mar	2023 jan-mar	2023 jan-dec
Bruttoresultat och bruttomarginal			
Nettoomsättning	427,2	387,1	1 728,9
Minus förmedlingskostnader	-104,4	-96,1	-421,2
Bruttoresultat	322,8	291,0	1 307,7
Dividerat med Nettoomsättning	427,2	387,1	1 728,9
Bruttomarginal	75,6%	75,2%	75,6%
EBITDA och EBITDA-marginal			
Rörelseresultat (EBIT)	138,0	139,8	657,7
Exklusive av- och nedskrivningar	13,0	10,2	45,2
EBITDA	151,0	150,0	702,9
Dividerat med Nettoomsättning	427,2	387,1	1 728,9
EBITDA-marginal	35,4%	38,8%	40,7%
Rörelseresultat (EBIT) och rörelsemarginal			
Rörelseresultat (EBIT)	138,0	139,8	657,7
Dividerat med Nettoomsättning	427,2	387,1	1 728,9
Rörelsemarginal	32,3%	36,1%	38,0%
Soliditet			
Summa Eget kapital	1 823,3	1 738,4	1 743,7
Dividerat med Summa tillgångar	2 204,1	2 123,5	2 160,3
Soliditet	82,7%	81,9%	80,7%