

"Vi summerar 2018 och konstaterar: RaySearch står starkt. Orderingången stiger med 19 procent och RayCare har tagits i kliniskt bruk"

Johan Löf, VD för RaySearch. Kommentar sid 3.

ÅRET I KORTHET

Under helåret 2018 ökade orderingången med 19 procent till 805 (675) MSEK och nettoomsättningen steg med 7 procent till 627 (585) MSEK. Rörelsemarginalen minskade dock till 15 (27) procent, huvudsakligen till följd av förändrade redovisningsprinciper som fördröjer delar av intäktsredovisningen. Vid oförändrade redovisningsprinciper hade nettoomsättningen ökat med 18 procent till 687 MSEK och rörelsemarginalen hade varit 22 procent. Rörelsemarginalen minskade även till följd av planenligt ökade kostnader för avskrivningar samt en global marknadsöffensiv, där medelantalet anställda ökade med 24 procent under 2018. Kassaflödet stärktes betydligt under det fjärde kvartalet.

FJÄRDE KVARTALET (OKTOBER – DECEMBER 2018)

- Nettoomsättning 219,4 (205,0) MSEK, varav intäkter från RayStation®/RayCare® 206,2 (192,6) MSEK
- Resultat efter skatt 32,8 (72,3) MSEK och resultat per aktie före/efter utspädning 0,96 (2,11) SEK
- Rörelseresultat 41,7 (98,7) MSEK
- Kassaflöde 56,8 (34,6) MSEK
- Orderingång 294,9 (239,1) MSEK, varav RayStation/RayCare/RayCommand® 283,2 (228,8) MSEK
- Orderstock 828,0 (581,2) MSEK vid slutet av perioden, varav RayStation/RayCare/RayCommand 777,5 (523,6) MSEK

TOLV MÅNADER (JANUARI – DECEMBER 2018)

- Nettoomsättning 627,2 (585,1) MSEK, varav RayStation/RayCare 577,5 (531,6) MSEK
- Resultat efter skatt 78,5 (117,6) MSEK och resultat per aktie före/efter utspädning 2,29 (3,43) SEK
- Rörelseresultat 94,5 (159,7) MSEK
- Kassaflöde 1,8 (19,1) MSEK
- Orderingång 805,2 (674,6) MSEK, varav RayStation/RayCare/RayCommand 762,5 (630,0) MSEK
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för 2018

FÖRÄNDRINGAR I REDOVISNINGSPRINCIPER

- IFRS 15 *Intäkter från avtal med kunder* tillämpas från och med den 1 januari 2018, vilket bland annat minskar bolagets licensintäkter från RayStation och RayCare med 17 procent under fjärde kvartalet och 19 procent under helåret 2018 jämfört med tidigare redovisningsstandard (IAS 18), se not 1-2. De förändrade redovisningsprinciperna har även negativ påverkan på nettoomsättningen och resultatet under 2018.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER FJÄRDE KVARTALET

- RayStation har valts av flera framstående cancerkliniker, bland andra L'Hôpital Maisonneuve-Rosemont i Quebec i Kanada, Rogue Valley Medical Center i USA, Kaoshiung Chang Gung Memorial Hospital i Taiwan samt Centrum Onkologii Ziemi Lubelskiej i Polen. Därtill har RaySearch fått en betydande order för RayStation från en stor tillverkare av strålbehandlingsmaskiner.
- Sedan den 8 oktober 2018 används RayCare tillsammans med RayStation för att planera och hantera patientbehandlingar vid Provision CARES Proton Therapy Nashville i USA. Därmed är RayCare i kliniskt bruk för första gången.
- RaySearch och Canon Medical Systems Corporation har ingått samarbetsavtal för integration mellan RayStation/RayCare och Canon Medicals bildåtergivningssystem och avancerade visualiseringslösningar.
- RayStation 8B* har släppts med applikationer för maskininläring och djupinläring, en ny modul för utvärdering av robusthet i behandlingsplaner samt Monte Carlo-dosberäkning för fotoner.
- RayCare 2C* har släppts med genomgående förbättringar samt nya avancerade funktioner för arbetsflöden och förbättrad aktivitets- och orderhantering.
- RaySearch har utökat produktportföljen med behandlingskontrollsystemet RayCommand och har fått en första order från Advanced Oncotherapy (AVO) i Storbritannien. Se mer detaljer om RayCommand på sidan 10.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

- RaySearch har vunnit fem order för RayStation i Storbritannien med ett sammanlagt ordervärde om 48 MSEK.

FINANSIELLT SAMMANDRAG

BELOPP I KSEK	OKT-DEC		JAN-DEC	
	2018 ¹	2017 ²	2018 ¹	2017 ²
Nettoomsättning	219 443	204 961	627 218	585 086
Rörelseresultat	41 673	98 698	94 460	159 669
Rörelsemarginal, %	19,0	48,2	15,1	27,3
Periodens resultat	32 649	72 289	78 523	117 627
Resultat per aktie före/efter utspädning, SEK	0,95	2,11	2,29	3,43
Kassaflöde från löpande verksamheten	120 614	46 785	178 472	147 481
Kassaflöde före finansieringsverksamheten	47 356	578	-45 153	-651
Avkastning på eget kapital, %	5,3	13,9	12,7	22,6
Soliditet, % vid periodens utgång	59,5	63,4	59,5	63,4
Aktiekurs i SEK vid periodens utgång	96,5	171,0	96,5	171,0

* Regulatoriskt godkännande krävs på vissa marknader. ¹ Redovisning enligt IFRS 15, se not 1-2. ² Redovisning enligt IAS 18.



VD:S KOMMENTAR

DET FJÄRDE KVARTALET

Den 7 februari 2019 stod det klart att resultatet för det fjärde kvartalet avvek negativt från det vi hade förväntat oss.

Det lägre resultatet beror på ett antal faktorer. RaySearch är den typ av bolag där enskilda, stora affärer kan få betydande effekter på intäktsredovisningen mellan kvartalen. I USA har flera stora order förskjutits in i det första kvartalet för 2019. Därutöver fördröjer den nya redovisningsstandarden IFRS 15 en del av bolagets intäkter och minskar nettoomsättningen, jämfört med den tidigare redovisningsstandarden IAS 18. I Iran har vi av försiktighetsskäl reserverat för samtliga kundfordringar, till följd av USA:s sanktioner mot landet. Ytterligare en faktor är ökade kostnader när vi fortsätter vår globala marknadsoffensiv.

Under det fjärde kvartalet ökade orderingsgången med 23 procent till 295 [239] MSEK. Nettoomsättningen steg till 219 [205] MSEK och rörelseresultatet blev 42 [99] MSEK. Det motsvarar en rörelsemarginal på 19 [48] procent. Efter skatt blev resultatet 33 [72] MSEK. Kassaflödet stärktes till 57 [35] MSEK.

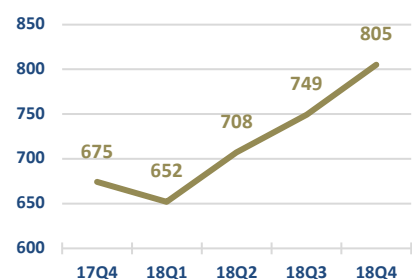
UTHÅLLIGHET OCH STYRKA

Vi hade gärna sett ett bättre utfall i slutet av året. Samtidigt vet vi av erfarenhet att intäkter och resultat kan variera, det är naturligt för ett bolag av vårt slag.

Lyfter vi blicken kan vi konstatera att RaySearch står starkt. Vi genomför en global marknadsoffensiv och satsar stort på forskning och utveckling för framtiden. Detta finansieras huvudsakligen i den löpande verksamheten. Vår långsiktiga strategi ligger fast och vi noterar följande:

- **Orderingsgången:** Vi ser stark tillväxt och den högsta orderingsgången sedan starten 2000.
- **Kassaflödet:** Vi investerar stora belopp för framtida tillväxt. Samtidigt uppnådde vi ett positivt kassaflöde, justerat för de stora investeringar av engångsnatur som vi gjort i nya kontor. Särskilt under årets fjärde kvartal stärks trenden.
- **Supportintäkterna:** De återkommande supportintäkterna ökar med 71 procent och utgör 18 procent av nettoomsättningen under 2018.
- **Nylanseringar:** I oktober togs onkologiinformationssystemet RayCare i kliniskt bruk – en av flera milstolpar under 2018.
- **Framtidsinvesteringarna:** Vi satsar 32 procent av vår omsättning på forskning och utveckling, en hög andel även jämfört med andra innovationsbolag. Kostnaderna ökar på kort sikt – men vi ser resultat i strategiska lanseringar och uppdateringar.
- **Säker affärsmodell:** Vårt sätt att göra affärer är beprövat under lång tid med kreditvärdiga kunder. Denna situation består. De samlade kreditförlusterna ligger på knappa 0,5 procent sedan starten.

ORDERINGÅNG
(MSEK, rullande 12 månader)



LÅNGSIKTIGHET OCH ÖKAT TEMPO

Vår position är ett resultat av vår historia och affärsfilosofi. Den bygger på två fundament: långsiktighet och strävan efter excellens. Denna filosofi har vi haft sedan starten 2000. Då var vi två anställda och började bygga verksamheten utifrån min doktorsavhandling om optimering av strålbehandling. För att kunna växa tog vi in riskkapital på 6 miljoner kronor – och var lönsamma året därpå. Detta är det enda riskkapital vi någonsin tagit in. Under snart två decennier har vi utvecklat ett antal banbrytande produkter som används för cancerbehandling i 65 länder. Enligt samma modell har vi tagit fram RayCare som har finansierats, utvecklats och lanserats med hjälp av överskottet som skapats i affären kring RayStation. Nu står vi redo att skörda.

Som drivna visionärer har vi både tålamod och tempo. Vi satsar stort på forskning och utveckling för att lansera nya innovationer som RayCare. Nu höjer vi även tempot med RayStation där vi nu släpper två uppdaterade och utökade versioner varje år istället för en. I den senaste versionen lanserades två moduler baserade på maskininlärning, vilket har en oerhörd potential för att förbättra cancerbehandling.

LÅNGSIKTIGA KUNDRELATIONER

Vår vision är en värld där cancer har besegrats. Hög kvalitet, innovation och långsiktighet är avgörande för vår affär. Därför har kunden för oss alltid varit mer än en motpart vid själva säljtillfället. En första order är startpunkten på en lång relation. Våra kunder är väletablerade kliniker med stark kreditvärdighet, privat eller offentligt ägda. Det är vanligt att kunden väljer en betalningsplan. Det är också en del av förklaringen till den relativt höga andelen fordringar i förhållande till nettoomsättningen. Modellen är i högsta grad beprövad och lönsam.

Vi är inte bara stolta över våra små kreditförluster över tid, utan också över ett annat faktum: RaySearch har aldrig förlorat en kund. Den långsiktiga synen på kundrelationen avspeglas i vårt sätt att ta betalt. Se gärna avsnittet "Vår betalningsmodell – en typisk licensaffär" på sidan 7 för mer detaljer.

MER FOKUS PÅ KASSAFLÖDET

Vi är trygga i vår strategi och vår orderingång ökar kontinuerligt. Detta är helt centralt: En ökad orderingång garanterar oss fortsatta intäktsströmmar i takt med att tidigare order betalas. RaySearch har betydande fordringar, vilket är en följd av vår beprövade metod att skapa bestående kundrelationer genom olika betalningsmodeller. Vårt fokuserade arbete med att begära in sena betalningar har gett resultat i form av stärkt kassaflöde under fjärde kvartalet. Detta arbete kommer att intensifieras under 2019.

HISTORIEN VISAR VÄGEN

Sammantaget har RaySearch stark vind i ryggen. I snart 20 år har vi byggt verksamheten på långsiktighet och strävan efter excellens – oavsett kortsiktiga variationer i tillväxt eller aktiekurs. Världens främsta cancerkliniker ser oss som en viktig partner för att driva cancerbehandling framåt – detta är ett kvitto på styrkan i vår vision.

Idag har 543 cancerkliniker i 36 länder köpt RayStation. Samtidigt finns det fler än 8 000 strålterapikliniker i världen, ett antal som förväntas öka kraftigt under det kommande decenniet. Anledningarna är bland andra fler cancerfall, ökad förståelse för fördelarna med strålterapi och stora satsningar på cancerbehandling i Asien. Marknaden är således i stadig tillväxt och vi ska fortsätta växa betydligt snabbare än marknaden. Vår ambition är att minst 3 000 kliniker har köpt RayStation inom 8-10 år, vilket kommer att motsvara en marknadsandel om cirka 30 procent.

Vi hyser tillförsikt inför framtiden och känner trygghet: Vår historia är också vår vägvisare framåt.

Stockholm den 20 februari 2019

Johan Löf

VD RaySearch Laboratories AB (publ)

EKONOMISK INFORMATION

ORDERINGÅNG

Under fjärde kvartalet 2018 ökade orderingången med 23,3 procent till 294,9 (239,1) MSEK, varav orderingången för RayStation, RayCare och RayCommand ökade med 23,8 procent till 283,2 (228,8) MSEK.

Orderingång (belopp i MSEK)	Kv4-18	Kv3-18	Kv2-18	Kv1-18	Kv4-17	Helår 2018	Helår 2017
Licenser	197,4	105,6	122,3	82,8	164,8	508,0	455,5
Hårdvara	16,5	19,6	15,4	11,1	20,8	62,6	41,4
Support (inkl garantisupport)	73,5	45,9	62,4	31,8	46,6	213,2	166,3
Utbildning och övrigt	8,0	4,6	6,1	2,8	6,9	21,4	11,3
Total orderingång	294,9	175,7	206,2	128,4	239,1	805,2	674,6
Orderstock (belopp i MSEK)	Kv4-18	Kv3-18	Kv2-18	Kv1-18	Kv4-17		
Licenser	69,9	30,8	25,8	12,1	11,8		
Hårdvara	32,7	34,7	32,6	22,5	25,9		
Support (inkl garantisupport)	697,3	652,8	644,5	593,7	531,2		
Utbildning och övrigt	28,1	22,1	20,7	14,1	12,3		
Total orderstock, slutet av perioden	828,0	740,4	723,5	642,5	581,2		

Under helåret 2018 ökade orderingången med 19,4 procent till 805,2 (674,6) MSEK, varav orderingången för RayStation, RayCare och RayCommand ökade med 21,0 procent till 762,5 (630,0) MSEK.

IFRS 15 *Intäkter från avtal med kunder* tillämpas från och med den 1 januari 2018, vilket fördröjer bolagets intäktsredovisning och ökar orderstocken med motsvarande belopp. Per den 31 december 2018 uppgick den totala orderstocken till 828,0 (581,2) MSEK, vilket förväntas generera intäkter om cirka 248 MSEK under de närmaste 12 månaderna.

INTÄKTER

Under fjärde kvartalet 2018 ökade nettoomsättningen med 7,1 procent och uppgick till 219,4 (205,0) MSEK. Ökningen förklaras främst av ökade supportintäkter och ökad hårdvaruförsäljning.

IFRS 15 *Intäkter från avtal med kunder* tillämpas från och med den 1 januari 2018, vilket fördröjer intäktsredovisningen och minskar bolagets licensintäkter från RayStation och RayCare med 16,7 procent och nettoomsättningen med 6,5 procent under fjärde kvartalet 2018 jämfört med tidigare redovisningsprinciper (IAS 18), se not 1-2. Med oförändrade redovisningsprinciper hade nettoomsättningen ökat med 14,1 procent.

Intäkter (belopp i MSEK)	Kv4-18 ¹	Kv3-18 ¹	Kv2-18 ¹	Kv1-18 ¹	Kv4-17 ²	Helår 2018 ¹	Helår 2017 ²
Licensintäkter – RayStation/RayCare	147,3	89,4	99,8	75,0	162,1	411,5	438,5
Licensintäkter – Partner	10,6	9,8	9,2	9,2	9,4	38,8	40,5
Hårdvaruintäkter	18,6	16,7	7,3	11,0	11,2	53,6	36,2
Supportintäkter – RayStation	37,5	28,8	21,3	16,8	18,9	104,4	54,6
Supportintäkter – Partner	2,6	2,8	2,6	2,9	2,9	10,9	12,8
Utbildning och övriga intäkter	2,8	2,9	0,8	1,4	0,5	7,9	2,3
Nettoomsättning	219,4	150,5	141,0	116,3	205,0	627,2	585,1
Omsättningstillväxt, %, motsv. period	7,1%	34,7%	-0,4%	-8,3%	7,1%	7,2%	10,1%
Organisk omsättningstillväxt, %, motsv. period	4,3%	27,5%	-0,7%	-3,2%	9,4%	5,8%	10,2%

¹ Redovisning enligt IFRS 15, se not 1-2.

² Redovisning enligt IAS 18.

Under helåret 2018 ökade nettoomsättningen med 7,2 procent och uppgick till 627,2 (585,1) MSEK, varav intäkterna från RayStation och RayCare ökade med 8,6 procent och uppgick till 577,5 (531,7) MSEK. Den redovisade nettoomsättningen uppgick därmed till 78 (87) procent av den totala orderingången under 2018. Med oförändrade redovisningsprinciper hade nettoomsättningen ökat med 17,5 procent, se not 1-2.

Under helåret 2018 hade nettoomsättningen följande geografiska fördelning: Nordamerika 42 [45] procent, Asien 20 [17] procent, Europa och övriga världen 38 [38] procent.

Återkommande supportintäkter ökade med 71 procent till 115,3 [67,4] MSEK och utgjorde 18 [12] procent av nettoomsättningen under 2018.

Intäkterna från försäljning av mjukvarumoduler via partner minskade med 7 procent till 49,8 [53,4] MSEK och utgjorde 8 [9] procent av nettoomsättningen.

RÖRELSERESULTAT

Under fjärde kvartalet 2018 minskade rörelseresultatet till 41,7 [98,7] MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 19,0 [48,2] procent. Resultatförsämringen beror huvudsakligen på fyra faktorer: a) Svagare försäljning i USA, där flera stora order förskjutits in i det första kvartalet 2019, b) Den nya redovisningsstandarden IFRS 15 som fördröjer en del av bolagets intäkter och minskar nettoomsättningen under kvartalet med 6 procent jämfört med den tidigare redovisningsstandarden IAS 18, c) Reservering för osäkra fordringar om totalt 10,3 MSEK, bland annat till följd av USA:s sanktioner mot Iran, samt d) Ökade kostnader, huvudsakligen till följd av bolagets globala marknadsoffensiv.

IFRS 15 tillämpas från och med den 1 januari 2018, vilket fördröjer bolagets intäktsredovisning och minskar bolagets rörelseresultat, se not 1-2. Med oförändrade redovisningsprinciper hade rörelseresultatet ökat till 55,2 MSEK under fjärde kvartalet, vilket hade motsvarat en rörelsemarginal om 23,6 procent.

Under fjärde kvartalet ökade rörelsekostnaderna 67,3 procent till 177,8 [106,3] MSEK. Det förklaras delvis av att antalet medarbetare ökat med 16 procent jämfört med samma period föregående år, främst inom marknadsorganisationen. Vidare har bolagets hårdvaruförsäljning och avskrivningar ökat väsentligt, och ASTRO-mässan låg i det fjärde kvartalet 2018 jämfört med tredje kvartalet 2017. I bokslutet har reservering även skett för osäkra kundfordringar om totalt 10,3 MSEK, bland annat till följd av USA:s sanktioner mot Iran.

Övriga rörelseintäkter och -kostnader avser valutakursvinster och -förluster. Nettot av dessa valutakursvinster och -förluster har under fjärde kvartalet 2018 uppgått till 3,6 [7,0] MSEK då stora delar av kundfordringarna är i amerikanska dollar och euro. Dessa valutor har stärkts i förhållande till den svenska kronan under fjärde kvartalet jämfört med utgången av det tredje kvartalet.

Under helåret 2018 minskade rörelseresultatet till 94,5 [159,7] MSEK, vilket motsvarade en rörelsemarginal om 15,1 [27,3] procent. Resultatförsämringen förklaras huvudsakligen av tillämpningen av IFRS 15 och ökade rörelsekostnader. Med oförändrade redovisningsprinciper hade rörelseresultatet ökat till 151,0 MSEK under 2018, vilket hade motsvarat en rörelsemarginal om 23,8 procent, se not 1-2.

Samtidigt ökade rörelsekostnaderna med 25,2 procent till 532,8 [425,4] MSEK, främst till följd av att medelantalet medarbetare ökat med 24 procent och avskrivningarna har ökat med 61 procent.

Under helåret 2018 uppgick nettot av övriga rörelseintäkter och -kostnader till 24,9 [-16,4] MSEK. Justerat för dessa valutakurseffekter hade rörelsekostnaderna ökat med 36,4 procent under 2018.

Valutakurseffekter

Bolaget påverkas av den amerikanska dollarns och eurons utveckling gentemot den svenska kronan, eftersom merparten av faktureringen sker i dollar och i euro, medan huvuddelen av kostnaderna är i svenska kronor.

Med oförändrade valutakurser uppgick den organiska omsättningstillväxten till 4,3 procent under fjärde kvartalet 2018 jämfört med motsvarande period under föregående år. Bolaget har även haft valutakursvinster för balansräkningsposter om 3,5 [7,0] MSEK under fjärde kvartalet.

Med oförändrade valutakurser uppgick den organiska omsättningstillväxten till 5,8 procent under helåret 2018. Därtill uppgick valutakursvinster för balansräkningsposter till 24,9 [-16,4] MSEK. Valutakurseffekter har därmed haft en positiv effekt på nettoomsättningen och rörelseresultatet under såväl fjärde kvartalet som helåret 2018.

En känslighetsanalys av bolagets valutaexponering visar att en förändring av kursen för amerikanska dollar gentemot svenska kronan med en procentenhet skulle påverka koncernens rörelseresultat med cirka +/- 4,7 MSEK och motsvarande förändring av eurokursen skulle påverka koncernens rörelseresultat med cirka +/- 3,9 MSEK under helåret 2018.

Bolaget följer en av styrelsen fastställd finanspolicy att inte säkra mot valutakursförändringar.

Aktivering av utvecklingsutgifter

RaySearch är ett forsknings- och utvecklingsorienterat företag, som gör stora investeringar i utvecklingen av olika mjukvarulösningar för förbättrad cancerbehandling. Per den 31 december 2018 arbetade 145 (142) medarbetare med forskning och utveckling, vilket motsvarar 49 (55) procent av det totala antalet anställda.

Aktivering av utvecklingsutgifter	Kv4-18	Kv3-18	Kv2-18	Kv1-18	Kv4-17	Helår 2018	Helår 2017
Forsknings- och utvecklingsutgifter	55,4	42,8	53,4	50,4	59,7	202,0	183,7
Aktivering av utvecklingsutgifter	-40,5	-31,5	-39,2	-38,7	-46,2	-149,9	-137,8
Avskrivning på aktiverade utvecklingsutgifter	25,5	25,0	22,0	23,1	13,7	95,6	58,4
Forsknings- och utvecklingskostnader efter justering för aktivering och avskrivning på utvecklingsutgifter	40,4	36,3	36,2	34,8	27,2	147,7	104,3

Under helåret 2018 ökade forsknings- och utvecklingsutgifterna med 10,0 procent till 202,0 (183,7) MSEK, vilket motsvarar 32 (31) procent av bolagets nettoomsättning. Ökningen förklaras av ökade utvecklingsutgifter för både RayStation och RayCare. Utvecklingsutgifter uppgående till 149,9 (137,8) MSEK aktiverades, vilket motsvarar 74 (75) procent av de totala forsknings- och utvecklingsutgifterna. Avskrivningarna på aktiverade utvecklingsutgifter ökade med 63,7 procent till 95,6 (58,4) MSEK, och ökningen förklaras främst av att avskrivning påbörjats för RayCare, samt att bolaget släppt flera versioner av både RayStation och RayCare under året. Det gör att avskrivningarna ökar väsentligt under 2018. Forsknings- och utvecklingskostnaderna efter justering för aktivering och avskrivning av utvecklingsutgifter ökade med 41,6 procent och uppgick till 147,7 (104,3) MSEK.

Avskrivningar

Under fjärde kvartalet 2018 ökade de totala avskrivningarna med 88,5 procent till 31,1 (16,5) MSEK, varav avskrivningarna på immateriella anläggningstillgångar uppgick till 25,5 (13,7) MSEK, huvudsakligen relaterade till aktiverade utvecklingsutgifter. Avskrivningarna på materiella anläggningstillgångar uppgick till 5,6 (3,2) MSEK.

Under helåret ökade de totala avskrivningarna med 60,7 procent till 113,8 (70,8) MSEK, varav avskrivningarna på immateriella anläggningstillgångar uppgick till 95,6 (58,4) MSEK, huvudsakligen relaterade till aktiverade utvecklingsutgifter. Avskrivningarna på materiella anläggningstillgångar uppgick till 18,2 (12,4) MSEK.

RESULTAT OCH RESULTAT PER AKTIE

Resultatet efter skatt under fjärde kvartalet 2018 uppgick till 32,6 (72,3) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie före och efter utspädning uppgick till 0,95 (2,11) SEK. Resultat efter skatt under helåret 2018 uppgick till 78,5 (117,6) MSEK, vilket innebär att resultatet per aktie före och efter utspädning uppgick till 2,29 (3,43) SEK.

Skattekostnaden för året uppgick till 12,2 (38,3) MSEK, vilket motsvarar en effektiv skattesats om 13,5 (24,6) procent. Den låga skattekostnaden förklaras delvis av en omvärderad och upplöst skattereservering i det nordamerikanska dotterbolaget, samt en lägre skattesats i USA till följd av US Tax Reform, som trädde i kraft den första januari 2018. Även de förändringar som gjorts i de svenska reglerna för inkomstskatt för företag under juni 2018 påverkar den effektiva skattesatsen och minskar koncernens skattekostnad med 4,5 MSEK.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade till 120,6 (46,8) MSEK under fjärde kvartalet 2018, vilket främst förklaras av ett minskat rörelsekapital. Rörelsekapitalet utgörs huvudsakligen av olika typer av fordringar på kunder, såsom kundfordringar samt kortfristiga och långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder i de fall betalningsplan föreligger.

I slutet av perioden uppgick bolagets totala fordringar på kunder till 72 (73) procent av nettoomsättningen de senast 12 månaderna och rörelsekapitalet uppgick till 46 (53) procent av nettoomsättningen de senaste 12 månaderna. IFRS 15 tillämpas från och med den 1 januari 2018, vilket minskar nettoomsättningen med cirka 10 procent under 2018, se not 1-2. Med oförändrade redovisningsprinciper hade bolagets totala fordringar på kunder uppgått till 66 (73) procent av nettoomsättningen de senast 12 månaderna och rörelsekapitalet hade uppgått till 42 (53) procent av nettoomsättningen de senaste 12 månaderna.

Vår betalningsmodell - en typisk licensaffär

En typisk affär för RaySearch innefattar olika prestationsåtaganden, t ex leverans av licenser, hårdvara, support samt utbildning.

När RaySearch har fullgjort ett prestationsåtagande gentemot en kund, t ex levererat licenser, och det föreligger en ovillkorlig rätt till ersättning, redovisas en intäkt och motsvarande fordran.

Sedan finns olika betalningsalternativ:

- *Betalning inom en fakturaperiod på 30 eller 60 dagar från levererans.*
- *Betalning över viss period, normalt 6 till 12 månader från levererans.*

Hårdvara och support betalas i de allra flesta fall inom 30 till 60 dagar. RaySearch har dock hög andel nya kunder och det är vanligt att nya kunder behöver upp till 12 månader för att anskaffa och installera separat IT-infrastruktur för att få maximal prestanda av vår mjukvara. Det gör att många nya kunder väljer en betalningsplan för våra licenser, vilket följaktligen fördröjer tidpunkten då RaySearch fakturerar kunden samt erhåller betalning.

Oavsett betalningsmodell bokförs intäkter och motsvarande fordran när bolaget har fullgjort sitt prestationsåtagande. RaySearch har tre typer av fordringar på kunder: Kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder) samt, i de fall betalningsplan föreligger, Kortfristiga och Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder. Benämningarna har anpassats till de definitioner som finns i den nya redovisningsstandarden IFRS 15.

Ökningen av Ej fakturerade fordringar på kunder under 2018 beror på fler avtal med betalningsplaner, främst i Nordamerika. RaySearch bedömer att kreditrisken är låg då kunderna är kreditstarka institutioner.

Affärsmodellen är beprövad och fungerar väl. RaySearch samlade kreditförluster (konstaterade och befarade) uppgår endast till 0,5 procent av den totala omsättningen sedan starten år 2000.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -73,3 [-46,2] MSEK under fjärde kvartalet. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -40,9 [-46,1] MSEK och utgörs främst av aktiverade utvecklingsutgifter för RayStation och RayCare. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till -32,3 [-0,3] MSEK och utgör främst investeringar i två nya kontor i Nordamerika, samt ett utökat kontor i Stockholm.

Under helåret 2018 uppgick kassaflödet från investeringsverksamheten till -223,6 [-148,1] MSEK. Investeringar i immateriella anläggningstillgångar uppgick till -150,4 [-137,8] MSEK och utgörs huvudsakligen av aktiverade utvecklingsutgifter. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till -73,3 [-12,8] MSEK.

Kassaflödet före finansieringsverksamheten var 47,4 [0,6] MSEK under fjärde kvartalet 2018 och -45,2 [-0,7] MSEK under helåret 2018.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 9,4 [34,0] MSEK under fjärde kvartalet 2018, främst till följd av att bolagets revolverande lån utökades med 50 MSEK samtidigt som checkkrediterna amorterades med 39 MSEK. Under helåret 2018 uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 47,0 [19,8] MSEK, huvudsakligen för att det revolverande lånet utökades med 50 MSEK.

Periodens kassaflöde uppgick till 56,8 [34,6] MSEK under fjärde kvartalet och 1,8 [19,1] MSEK under helåret 2018. Per den 31 december 2018 uppgick koncernens likvida medel till 112,2 [104,2] MSEK.

FINANSIELL STÄLLNING

RaySearchs balansomslutning uppgick till 1 105 [915] MSEK per 31 december 2018 och soliditeten var 59,5 [63,4] procent.

De kortfristiga fordringarna uppgick till 482,3 [439,7] MSEK. Fordringarna utgörs huvudsakligen av olika typer av fordringar på kunder, och ökningen förklaras främst av fler avtal med betalningsplaner.

Under fjärde kvartalet 2017 ingick bolaget ett sexårigt hyresavtal för en ny kontorslokal i San Francisco med tillträde under andra kvartalet 2018 samt ett tioårigt hyresavtal för en ny kontorslokal i New York med tillträde under tredje kvartalet 2018. Under 2018 har bolaget också ingått ett treårigt hyresavtal för ytterligare en kontorslokal i Stockholm med tillträde under tredje kvartalet 2018.

Under 2017 utökades bolagets kreditram från 100 till 350 MSEK. Kreditfaciliteten löper till maj 2021 och utgörs av ett revolverande lån om upp till 300 MSEK och en checkkredit om 50 MSEK. Företagsinteckningarna uppgår till 100 MSEK. Per den 31 december 2018 hade totalt 124 (74) MSEK kortfristigt upplånats inom ramen för bolagets revolverande lån och checkkrediten var utnyttjad med 0 (0) MSEK.

Koncernen har en nettoskuld som uppgick till 19,3 [-20,4] MSEK per den 31 december 2018.

MEDARBETARE

Medelantalet anställda i koncernen uppgick till 293 (253) under fjärde kvartalet och 282 (228) under perioden januari – december 2018. Vid fjärde kvartalets utgång uppgick antalet anställda i koncernen till 293 (256), varav 218 (200) var anställda i Sverige och 75 (56) i utländska dotterbolag.

MODERBOLAGET

RaySearch Laboratories AB (publ) är moderbolag i RaySearch-koncernen. Verksamheten i moderbolaget överensstämmer i allt väsentligt med verksamheten för koncernen, varför kommentarerna för koncernen i stor utsträckning gäller även för moderbolaget.

Skillnaderna i lönsamhet mellan moderbolaget och koncernen förklaras av att moderbolaget står för en relativt hög andel av rörelsekostnaderna och att aktivering av utvecklingsutgifter redovisas i koncernen, men inte i moderbolaget.

Resultatförsämringen för moderbolaget förklaras av att IFRS 15 tillämpas från och med den 1 januari 2018, vilket fördröjer bolagets intäkter och minskar bolagets rörelseresultat med cirka 7,1 MSEK under fjärde kvartalet 2018 och 28,2 MSEK under hela året.

Moderbolagets kortfristiga fordringar utgörs främst av fordringar på koncernföretag och externa kunder.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET

Strategiskt partnerskap med MD Anderson med avsikt att förbättra strålbehandling

I februari 2018 meddelades att University of Texas MD Anderson Cancer Center och RaySearch ingått ett strategiskt partnerskap med avsikt att förbättra strålbehandling av cancer. Målet är att uppnå en ökad precision i behandlingen av tumörer samt att förbättra och öka tillgängligheten på en redan befintlig strålbehandlings-metod, adaptiv strålbehandling (ART), som idag endast används på högspecialiserade cancerkliniker.

RayStation har valts av flera framstående cancerkliniker

Under 2018 har flera av världens största och mest respekterade cancerkliniker valt RayStation som sitt dosplaneringssystem, däribland, Georgia Proton Treatment Center, Mission Hospital – SECU Cancer Center och Swedish Cancer Institute i USA, CHU de Québec-Université Laval, Centre intégré universitaire de santé et de services sociaux de l'Estrie-Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke och Centre intégré de cancérologie de Laval i Quebec i Kanada, Heidelberger Ionenstrahl-Therapiezentrum (HIT) och Marburger Ionenstrahl-Therapiezentrum (MIT) i Tyskland, Centrum Onkologii Ziemi Lubelskiej i Polen samt Leeds Cancer Center och Advanced Oncotherapy (AVO) i Storbritannien. Därtill har RaySearch fått en betydande order från en stor tillverkare av strålbehandlingsmaskiner. University Medical Center Groningen i Nederländerna, University of California, San Francisco och Maryland Proton Therapy Center i USA har dessutom utvidgat sina befintliga installationer av RayStation.

RayCare har valts av flera framstående cancerkliniker

Under fjärde kvartalet har Ackerman Cancer Center i USA valt RayCare som sitt onkologiinformationssystem (OIS), vilket innebär att bolaget har fått totalt fem kommersiella order på RayCare, varav fyra under 2018.

Omvandling av aktier

I mars 2018 har, på begäran av en aktieägare, 200 000 aktier av serie A omvandlats till aktier av serie B. Det totala antalet röster i RaySearch uppgår därefter till 110 377 548. Det totala antalet registrerade aktier i RaySearch uppgår till 34 282 773, varav 8 454 975 är aktier av serie A och 25 827 798 är aktier av serie B.

Samarbetsavtal med universitetssjukhuset i Heidelberg avseende RayCare

I april 2018 meddelades att RaySearch har ingått ett långsiktigt samarbetsavtal med universitetssjukhuset i Heidelberg i Tyskland avseende RayCare. Samarbetet kommer även att omfatta de två proton- och koljonterapicentrummen Heidelberger Ionenstrahl-Therapiezentrum (HIT) och Marburger Ionenstrahl-Therapiezentrum (MIT).

Samarbetsavtal med Eckert & Ziegler BEBIG avseende brachyterapi

RaySearch och Eckert & Ziegler BEBIG, en ledande europeisk tillverkare av brachyprodukter, har ingått samarbetsavtal med avsikt att integrera RayStation och RayCare med Eckert & Ziegler BEBIG:s brachyterapisystem.

Forskningssamarbete och licensavtal med NIRS/QST avseende koljonterapi

Forskningssamarbete och långsiktigt licensavtal har ingåtts med National Institute of Radiological Sciences (NIRS) och National Institutes for Quantum and Radiological Science and Technology (QST) i Japan avseende koljonterapi, vilket kommer leda till integration av NIRS:s Microdosimetric Kinetic Model (MKM) i RayStation.

RayStation 8A har släppts

I juni släpptes RayStation 8A, en ny version av det innovativa dosplaneringssystemet. Den nya versionen innehåller, bland annat stöd för behandlingstekniken TomoDirect™ med TomoTherapy- och Radixact-systemen från Accuray. Därtill har funktionerna för proton- och koljonterapi utvecklats och integrationen med RayCare utökats.

Samarbetsavtal med Princess Margaret Cancer Center avseende RayCare

I juli meddelades att RaySearch har ingått ett långsiktigt samarbetsavtal med Princess Margaret Cancer Center, en del av University Hospital Network i Toronto i Kanada, avseende RayCare. "Princess Margaret Cancer Center är ett av världens viktigaste cancercentra och deras erfarenhet och insikter är ovärderliga för den fortsatta utvecklingen av RayCare. Vårt samarbete har pågått i över tio år och är ett av de ben som hela RaySearch arbete för bättre cancervård vilar på. Tillsammans tar vi cancervården till nya nivåer och gör det möjligt med verkligt patientcentrerad vård.", säger Johan Löf, VD för RaySearch.

RayCare 2A och RayCare 2B har släppts

Under tredje kvartalet släpptes RayCare 2A och RayCare 2B, nya versioner av det banbrytande onkologiinformationssystemet (OIS). RayCare utvecklas snabbt med klinisk återkoppling från flera av världens ledande cancercenter. De nya versionerna introducerade en rad nya funktioner, såsom aktivitets- och regelbaserad schemaläggning för alla kliniska resurser, hantering av kliniska dokument, stöd för full behandlingsleverans, arbetsflödeshantering och aktivitetsbaserad bildgranskning offline, samt ytterligare funktioner för vårdadministration och hantering av externa kontakter.

RayCare - nu i kliniskt bruk

Sedan den 8 oktober 2018 används RayCare och RayStation för att planera och hantera patientbehandlingar vid Provision Cares Proton Therapy Nashville i USA. I februari meddelades att Iridium Kankernetwerk i Belgien använder RayCare i den kliniska verksamheten för att hantera arbetsflöden runt behandlingsplaneringen. Provision Cares Proton Therapy Nashville är dock den första kliniken som ansluter RayCare direkt till ett behandlingssystem (ProNova SC360) för att registrera och verifiera behandlingarna.

Samarbetsavtal med Canon Medical Systems avseende bildåtergivningssystem och visualiseringslösningar

RaySearch och Canon Medical Systems Corporation har ingått samarbetsavtal för att möjliggöra en smidig integration mellan RaySearchs avancerade dosplaneringssystem och onkologiinformationssystem, och Canon Medicals bildåtergivningssystem och avancerade visualiseringslösningar. Målet är att skapa ett mer effektivt arbetsflöde för virtuell simulering.

RayStation 8B har släppts

I december släpptes RayStation 8B med applikationer för maskininlärning och djupinlärning, t ex automatiserad behandlingsplanering och automatiserad organsegmentering. Andra förbättringar inkluderar en ny modul för utvärdering av robusthet i behandlingsplaner, samt Monte Carlo-dosberäkning för fotoner.

RayCare 2C har släppts

I december släpptes RayCare 2C med genomgående förbättringar samt nya avancerade funktioner för arbetsflöden och förbättrad aktivitets- och orderhantering.

RaySearch utökar produktportföljen med behandlingskontrollsystemet RayCommand

I december meddelades att RaySearch utökar produktportföljen med behandlingskontrollsystemet RayCommand och har fått en första order från Advanced Oncotherapy (AVO) i Storbritannien. Systemets huvudsyfte är att samla all nödvändig information från onkologiinformationssystemet, koordinera alla åtgärder och resurser (mjukvara och hårdvara) samt möjliggöra för användarna att utföra behandlingen av patienten. Systemet gränsar till de medicinska systemen (OIS och PACS), olika behandlingsmaskiner, bildgivande system, säkerhetssystem och utgör grafiskt användargränssnitt (GUI) för kliniska användare. RayCommand möjliggör online adaptiv strålterapi och kommer tillsammans med RayStation och RayCare att erbjuda en enastående mjukvarulösning för alla kliniker.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG*Flera order för RayStation i Storbritannien*

I februari 2019 meddelades att RaySearch vunnit fem order för RayStation i Storbritannien med ett sammanlagt ordervärde om 48 MSEK.

BOLAGETS AKTIE

Det totala antalet registrerade aktier i RaySearch uppgick per den 31 december 2018 till 34 282 773, varav 8 454 975 aktier av serie A och 25 827 798 aktier av serie B. Kvotvärdet är 0,50 SEK och aktiekapitalet i bolaget uppgår till 17 141 386,50 SEK. Varje aktie av serie A berättigar till tio röster och varje aktie av serie B berättigar till en röst på bolagsstämman. Det totala antalet röster i RaySearch uppgick per den 30 september 2018 till 110 377 548.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Antalet aktieägare i RaySearch uppgick till 7 074 per 31 december 2018 enligt Euroclear och största aktieägare är;

Namn	A-aktier	B-aktier	Summa aktier	Kapital %	Röster %
Johan Löf	6 243 084	618 393	6 861 477	20,0	57,1
Oppenheimer fonder	0	4 315 402	4 315 402	12,6	3,9
Första AP-fonden	0	2 864 138	2 864 138	8,4	2,6
Swedbank Robur fonder	0	2 432 252	2 432 252	7,1	2,2
Wasatch Advisors	0	1 535 000	1 535 000	4,5	1,4
Anders Brahme	1 150 161	200 000	1 350 161	3,9	10,6
Montanaro fonder	0	1 295 000	1 295 000	3,8	1,2
Carl Filip Bergendal	1 061 577	144 920	1 206 497	3,5	9,7
Nordnet Pension	0	743 123	743 123	2,2	0,7
Andra AP-fonden	0	588 731	588 731	1,7	0,5
Totalt 10 största ägare	8 454 822	14 736 959	23 191 781	67,6	90,0
Övriga	153	11 090 839	11 090 992	32,4	10,0
Totalt	8 454 975	25 827 798	34 282 773	100,0	100,0

Källa: Euroclear, FI, MorningStar och Montanaro.

ÖVRIG INFORMATION

ÅRSSTÄMMA 2019

Årsstämma i RaySearch Laboratories AB (publ) äger rum tisdagen den 21 maj 2019 kl 18.00 i bolagets lokaler på Sveavägen 44 i Stockholm. Lätt förtäring serveras från kl 17.00 då registreringen startar. Aktieägare har rätt att få ett ärende behandlat på årsstämman om en skriftlig begäran har inkommit till styrelsen senast den 2 april 2019, eller efter detta datum, men i sådan tid att ärendet kan tas upp i kallelsen till årsstämman. Ytterligare information om anmälan till årsstämman och styrelsens förslag till beslutspunkter kommer att publiceras på bolagets hemsida i samband med att kallelsen till årsstämma sker. Kallelse till årsstämma 2019 beräknas att offentliggöras omkring den 16 april 2019 på bolagets webbplats. RaySearchs årsredovisning för 2018, inklusive hållbarhetsredovisning, beräknas publiceras på bolagets webbplats omkring den 26 april 2019. En tryckt version av årsredovisningen kan beställas på ir@raysearchlabs.com.

Förslag till utdelning

Då bolaget befinner sig i en expansiv och kapitalkrävande fas föreslår styrelsen för RaySearch att ingen utdelning skall utgå för verksamhetsåret 2018.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Som global koncern med verksamhet i olika delar av världen, är RaySearch exponerat mot olika risker och osäkerhetsfaktorer, såsom marknadsrisker, verksamhetsrelaterade risker samt finansiella risker. Riskhanteringen inom RaySearch syftar till att identifiera, värdera och reducera risker relaterade till koncernens affärer och verksamhet. Inga väsentliga förändringar har gjorts i riskbedömningen jämfört med årsredovisningen för 2017. Mer information om risker och riskhantering finns på sidorna 8-10 och 33-34 i RaySearchs årsredovisning för 2017.

SÄSONGSVARIATIONER

RaySearchs verksamhet präglas i viss mån av en för branschen typisk säsongsvariation där det fjärde kvartalet normalt sett är det starkaste kvartalet, främst för att många kunders budgetår följer kalenderåret, medan det andra kvartalet normalt sett är det svagaste.

MILJÖ OCH HÅLLBARHET

RaySearch arbetar aktivt för att minska bolagets negativa miljöpåverkan och för att utvecklas som ett hållbart företag. Bolagets produkter, som utgörs av mjukvara för förbättrad strålbehandling av cancer, har en begränsad negativ miljöpåverkan. Företagets miljöpåverkan ligger istället inom områdena inköp av varor och tjänster, energianvändning och transporter. RaySearch vill bidra till en hållbar utveckling och arbetar därför aktivt med att förbättra företagets miljöprestanda så långt det är ekonomiskt rimligt.

GRANSKNING

Denna bokslutskommuniké har ej granskats av bolagets revisorer.

Stockholm den 20 februari 2019

Johan Löf

Verkställande direktör och styrelseledamot

FÖR MER INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA:

Johan Löf, VD

Telefon: +46 8 510 530 00

Epost: johan.lof@raysearchlabs.com

Peter Thysell, CFO

Telefon: +46 70 661 05 59

Epost: peter.thysell@raysearchlabs.com

Informationen i delårsrapporten är sådan som RaySearch Laboratories AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades för offentliggörande den 20 februari 2019 kl. 07.45 CET.

TELEFONKONFERENS

VD Johan Löf och CFO Peter Thysell presenterar RaySearchs bokslutskommuniké för januari-december 2018 vid en telefonkonferens onsdagen den 20 februari 2019 kl 10.00 CET.

För att delta i telefonkonferensen, vänligen ring +46 8 22 90 90 (Sverige), +44 330 336 6027 (Storbritannien) eller +1 719 325 2054 (USA). Accesskoden är 188791. Ring gärna ett par minuter innan telefonkonferensen startar. Presentationen sker på engelska.

FINANSIELL KALENDER

Årsredovisning 2018 (publiceras på hemsidan)	29 april 2019
Delårsrapport för första kvartalet 2019	9 maj 2019
Årsstämma 2019	21 maj 2019
Halvårsrapport 2019	20 augusti 2019
Delårsrapport för tredje kvartalet 2019	14 november 2019

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I SAMMANDRAG

BELOPP I KSEK	OKT-DEC			JAN-DEC	
	Not	2018 ¹	2017 ²	2018 ¹	2017 ²
Nettoomsättning	2,3	219 443	204 961	627 218	585 086
Kostnad för sålda varor ³		-24 322	-9 773	-56 024	-36 650
Bruttoresultat		195 121	195 188	571 194	548 436
Övriga rörelseintäkter		8 808	7 012	35 391	7 012
Försäljningskostnader		-83 693	-56 053	-261 911	-204 852
Administrationskostnader		-32 962	-20 198	-91 983	-63 247
Forsknings- och utvecklingskostnader		-40 366	-27 251	-147 691	-104 304
Övriga rörelsekostnader		-5 234	0	-10 540	-23 376
Rörelseresultat		41 673	98 698	94 460	159 669
Resultat från finansiella poster		-1 958	-1 232	-3 696	-3 768
Resultat före skatt		39 716	97 466	90 764	155 901
Skatt		-7 067	-25 177	-12 241	-38 274
Periodens resultat⁴		32 649	72 289	78 523	117 627
ÖVRIGT TOTALRESULTAT					
Poster som kommer att omklassificeras till resultatet					
Periodens omräkningsdifferens av utländska verksamheter		-156	9	-1 495	2 610
Periodens totalresultat⁴		32 493	72 298	77 028	120 237
Resultat per aktie före och efter utspädning (SEK)		0,95	2,11	2,29	3,43

¹ Redovisning enligt IFRS 15, se not 1-2.² Redovisning enligt IAS 18.³ Omfattar kostnader för hårdvara och royalty, dock inte avskrivningar av aktiverade utvecklingsutgifter, vilka ingår i forsknings- och utvecklingskostnader.⁴ Helt (100%) hänförligt till moderbolagets aktieägare.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL I SAMMANDRAG

BELOPP I KSEK	OKT-DEC		JAN-DEC	
	2018	2017	2018	2017
Ingående balans	624 960	508 127	580 425	460 188
Periodens resultat	32 649	72 289	78 523	117 627
Periodens omräkningsdifferens	-156	9	-1 495	2 610
Utgående balans	657 453	580 425	657 453	580 425

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG

BELOPP i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar		377 341	322 598
Materiella anläggningstillgångar		93 081	36 114
Uppskjutna skattefordringar		7 408	780
Övriga långfristiga fordringar	5	23 454	11 684
Summa anläggningstillgångar		501 284	371 176
Varulager		9 617	33
Kortfristiga fordringar	5	482 323	439 699
Likvida medel		112 198	104 156
Summa omsättningstillgångar		604 138	543 888
SUMMA TILLGÅNGAR		1 105 422	915 064
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	2	657 453	580 425
Uppskjutna skatteskulder		103 954	92 424
Långfristiga skulder till kreditinstitut		7 215	9 751
Leverantörsskulder		32 366	27 403
Kortfristiga skulder till kreditinstitut		124 283	74 033
Övriga kortfristiga skulder	2	180 151	131 028
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 105 422	915 064

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN I SAMMANDRAG

BELOPP i KSEK	OKT-DEC		JAN-DEC	
	2018	2017	2018	2017
Resultat före skatt	39 716	97 466	90 764	155 901
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet ¹⁾	28 860	24 306	91 475	56 181
Betald skatt	-3 523	1 469	-40 922	-11 724
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	65 053	123 241	141 317	200 358
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	55 561	-76 456	37 155	-52 877
Kassaflöde från den löpande verksamheten	120 614	46 785	178 472	147 481
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-73 258	-46 207	-223 625	-148 132
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 401	34 028	46 958	19 773
Periodens kassaflöde	56 756	34 606	1 805	19 122
Likvida medel vid periodens början	52 893	69 591	104 156	87 720
Kursdifferens i likvida medel	2 548	-41	6 237	-2 686
Likvida medel vid periodens slut	112 198	104 156	112 198	104 156

¹⁾ I dessa belopp ingår främst avskrivningar på aktiverade utvecklingsutgifter.

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

BELOPP i KSEK	OKT-DEC		JAN-DEC	
	2018 ¹	2017 ²	2018 ¹	2017 ²
Nettoomsättning	160 514	172 077	466 157	480 774
Kostnad för sålda varor	-11 443	-6 680	-26 006	-19 548
Bruttoresultat	149 071	165 397	440 151	461 226
Övriga rörelseintäkter	8 507	7 012	35 090	7 012
Försäljningskostnader	-49 152	-31 999	-153 986	-133 066
Administrationskostnader	-33 139	-20 442	-91 824	-64 065
Forsknings- och utvecklingskostnader	-55 405	-59 648	-202 007	-183 683
Övriga rörelsekostnader	-4 879	-	-10 197	-23 376
Rörelseresultat	15 003	60 320	17 227	64 048
Resultat från finansiella poster	5 227	4 972	3 858	2 887
Resultat efter finansiella poster	20 230	65 292	21 085	66 935
Bokslutsdispositioner	-12 739	-19 815	-12 739	-19 815
Resultat före skatt	7 491	45 477	8 346	47 120
Skatt på periodens resultat	-2 844	-10 986	-4 637	-13 227
Periodens resultat	4 647	34 491	3 709	33 893

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

BELOPP i KSEK	OKT-DEC		JAN-DEC	
	2018 ¹	2017 ²	2018 ¹	2017 ²
Periodens resultat	4 647	34 491	3 709	33 893
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
Periodens totalresultat	4 647	34 491	3 709	33 893

¹ Redovisning enligt IFRS 15, se not 1-2.² Redovisning enligt IAS 18.

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

BELOPP i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar		427	-
Materiella anläggningstillgångar		38 023	23 686
Aktier och andelar		1 772	1 046
Uppskjutna skattefordringar		3 132	780
Långfristiga fordringar på koncernföretag	8	152 507	-
Övriga långfristiga fordringar		16 665	10 405
Summa anläggningstillgångar		212 526	35 917
Varulager		763	33
Kortfristiga fordringar		404 661	458 270
Kassa och bank		9 375	42 857
Summa omsättningstillgångar		414 799	501 160
SUMMA TILLGÅNGAR		627 325	537 077
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital		275 763	272 054
Obeskattade reserver		110 248	97 510
Leverantörsskulder		21 308	30 168
Kortfristiga skulder till kreditinstitut		124 283	74 033
Övriga kortfristiga skulder		95 723	63 312
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		627 325	537 077

NOTER, KONCERNEN

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

RaySearchkoncernen tillämpar International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de antagits av EU. De redovisningsprinciper som tillämpas överensstämmer med de som beskrivs i årsredovisningen för RaySearch Laboratories AB (publ) 2017, vilken finns tillgänglig på www.raysearchlabs.com. Denna delårsrapport är upprättad enligt IAS 34 Delårsrapportering samt Årsredovisningslagen. Moderbolaget tillämpar Årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Delårsrapporten för moderbolaget har upprättats enligt Årsredovisningslagens 9 kapitel, Delårsrapport.

Nya och uppdaterade redovisningsstandarder som är tillämpliga för räkenskapsår som påbörjas den 1 januari 2018 eller senare.

Den 1 januari 2018 trädde två nya redovisningsstandarder i kraft; IFRS 9 *Finansiella instrument* och IFRS 15 *Intäkter från avtal med kunder*, vilka till vissa delar innebar en förändring av koncernens redovisningsprinciper. I övrigt tillämpar RaySearch samma redovisningsprinciper som angivits i årsredovisningen 2017

IFRS 9 *Finansiella instrument* har ersatt IAS 39 *Finansiella instrument*: Redovisning och värdering. De nya principerna för klassificering av finansiella tillgångar har inte haft någon påverkan på koncernens resultat och ställning. Den nya modellen för beräkning av kreditförluster påverkar koncernens arbete med med bedömning av kunders kreditvärdighet, men har inte haft någon signifikant påverkan på koncernens resultat och ställning. Bolaget följer en av styrelsen fastställd finanspolicy att inte säkra mot valutakursförändringar och påverkas därmed inte av de nya principerna för säkringsredovisning.

IFRS 15 *Intäkter från avtal med kunder* har ersatt tidigare utgivna intäktsstandarder och tolkningar. Enligt IFRS 15 ska en intäkt redovisas när en utlovad vara eller tjänst överförs till kund, vilket kan ske över tid eller vid en tidpunkt. Intäkten ska utgöras av det belopp som företaget förväntar sig erhålla som ersättning för överförda varor eller tjänster.

IFRS 15 tillämpas från och med 1 januari 2018. Övergången till standarden har skett genom framåtriktad retroaktiv övergångsmetod, vilket innebär att eventuella övergångseffekter redovisas mot eget kapital den 1 januari 2018 samt att resultaträkningen presenteras enligt IFRS 15 från och med 2018. Då inga väsentliga avtal var pågående över årsskiftet enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper uppkom ingen övergångseffekt per den 1 januari 2018.

Övergången till IFRS 15 påverkar licens- och supportintäkterna från RayStation och RayCare, huvudsakligen hänförligt till den garantiperiod och de utbildningar som bolaget erbjuder. Enligt IFRS 15 ska den redovisade licensintäkten reduceras med ett belopp som motsvarar värdet av den support som ingår under den avtalade garantiperioden, och detta belopp ska därefter intäktsföras löpande under garantiperioden. Övergången till IFRS 15 reducerar bolagets licensintäkter från RayStation och RayCare samtidigt som bolagets supportintäkter kommer att öka med motsvarande belopp, dock med i genomsnitt cirka nio månaders fördröjning.

Nya och ändrade redovisningsstandarder som ännu inte har trätt i kraft men kommer att tillämpas under kommande perioder

IFRS 16 *Leasingavtal* ska tillämpas från och med den 1 januari 2019. Tillämpningen av IFRS 16 medför att identifierade leasingavtal, främst hyresavtal avseende lokaler, kommer att redovisas i balansräkningen. Detta kommer i sin tur påverka åtskilliga finansiella mått och nyckeltal, såsom EBITDA, rörelseresultat, finansnetto, eget kapital, avkastning på eget kapital och nettoskuld.

Vid standardens ikraftträdande kommer RaySearch att tillämpa den förenklade övergångsmetoden, vilket innebär att ingen omräkning sker av jämförelsesiffrorna. Leasingskulden värderas till nuvärdet av återstående leasingavgifter och nyttjanderättstillgången uppgår för samtliga avtal till det beräknade avskrivna värdet från starten på leasingavtalet, med justering för förutbetalda leasingavgifter. RaySearch har även valt att nyttja lättnadsreglerna avseende korttidsleasingavtal samt leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde.

Vid standardens ikraftträdande den 1 januari 2019 redovisas en leasingskuld uppgående till 167,5 MSEK samt en nyttjanderättstillgång uppgående till 165,2 MSEK..

NOT 2 PÅVERKAN AV FÖRÄNDRINGAR I VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

Följande tabeller sammanfattar påverkan av övergången till IFRS 15 på koncernens resultaträkning för det fjärde kvartalet och helåret 2018 samt koncernens balansräkning per den 31 december 2018. Övergången till IFRS 15 har ingen väsentlig påverkan på koncernens kassaflöde.

BELOPP I KSEK	OKT – DEC 2018			JAN – DEC 2018		
	Rapporterat enligt IFRS 15	Justeringar	Belopp enl tidigare std (IAS 18)	Rapporterat enligt IFRS 15	Justeringar	Belopp enl tidigare std (IAS 18)
Intäkter						
Licensintäkter – RayStation/RayCare	147 259	24 651	171 910	411 498	78 543	490 042
Hårdvaruintäkter – RayStation/RayCare	18 678	0	18 678	53 634	0	53 634
Licensintäkter - Partner	10 642	0	10 642	38 848	0	38 848
Supportintäkter – RayStation	37 527	-8 549	28 978	104 399	-14 199	90 200
Supportintäkter – Partner	2 633	0	2 633	10 909	0	10 909
Utbildning och övrigt - RayStation	2 706	-1 763	943	7 931	-4 069	3 862
Nettoomsättning	219 444	14 339	233 783	627 219	60 275	687 494
Rörelsekostnader	-177 769	-842	-178 612	-532 758	-3 717	-536 475
Rörelseresultat	41 675	13 497	55 171	94 461	56 557	151 019
Resultat före skatt	39 716	13 497	53 212	90 764	56 557	147 321
Skatt	-7 067	-3 228	-10 295	-12 241	-12 443	-24 684
Periodens resultat	32 649	10 269	42 918	78 523	44 115	122 638
Periodens totalresultat	32 493	10 269	42 762	77 028	44 115	121 143

BELOPP I KSEK	2018-12-31		
	Rapporterat enligt IFRS 15	Justeringar	Belopp enl tidigare std (IAS 18)
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	657 453	44 115	701 568
Uppskjutna skatteskulder	103 954	0	103 954
Långfristiga räntebärande skulder	7 215	0	7 215
Leverantörsskulder	32 366	0	32 366
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	124 283	0	124 283
Kontraktsskulder	111 983	-60 275	51 708
Övriga kortfristiga skulder	68 168	16 160	84 328
Summa skulder och eget kapital	1 105 422	0	1 105 422

NOT 3 INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

RaySearch bedriver försäljning av varor och tjänster inom olika regioner. Intäkter från försäljning av licenser och hårdvara redovisas i resultaträkningen vid en given tidpunkt, medan intäkter från försäljning av utbildningar och support intäktsredovisas över tid.

BELOPP I KSEK	OKT – DEC 2018			JAN – DEC 2018		
	RayStation/ RayCare	Partner	Total	RayStation/ RayCare	Partner	Total
<u>Intäkter per typ</u>						
Licenser	147 258	10 642	157 900	411 498	38 848	450 346
Support	37 527	2 633	40 160	104 399	10 909	115 308
Hårdvara	18 677	0	18 677	53 633	0	53 633
Utbildning och övrigt	2 706	0	2 706	7 932	0	7 932
Summa intäkter från avtal med kunder	206 168	13 275	219 443	577 462	49 757	627 219
<u>Intäkter per geografisk marknad</u>						
Nordamerika	92 875	628	93 502	260 137	2 352	262 489
APAC	40 348	3 364	43 712	113 012	12 609	125 621
Europa och övriga världen	72 945	9 283	82 228	204 313	34 796	239 109
Summa intäkter från avtal med kunder³	206 168	13 275	219 443	577 462	49 757	627 219
<u>Intäkter per tidpunkt för intäktsredovisning</u>						
Varor/tjänster överförda vid en tidpunkt ¹	165 935	10 642	176 577	465 131	38 848	503 979
Tjänster överförda över tid ²	40 233	2 633	42 866	112 331	10 909	123 240
Summa intäkter från avtal med kunder	206 168	13 275	219 443	577 462	49 757	627 219

¹ Licenser och hårdvara

² Support, utbildning och övrigt

KONTRAKTSBALANSER

BELOPP I KSEK	2018-12-31	2017-12-31
Kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder)	275 953	335 125
Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	180 201	78 456
Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	23 453	11 684
Kontraktsskulder	-111 983	-56 334

När RaySearch har fullgjort ett prestationsåtagande gentemot en kund och det föreligger ovillkorlig rätt till ersättning, redovisas en intäkt och motsvarande fordran. RaySearch har tre typer av fordringar på kunder beroende på om betalningsplan föreligger, förfallotidpunkt samt om fakturering har skett. Dessa fordringar benämns Kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder), Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder, samt Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder. Benämningarna har anpassats till de definitioner som finns i IFRS 15. Tidigare har Ej fakturerade fordringar benämnts Upplupna intäkter. Ökningen av ej fakturerade fordringar på kunder under 2018 beror på fler ingångna avtal med betalningsplaner. Kortfristiga fakturerade fordringar (kundfordringar) är ej räntebärande och är i allmänhet på villkor av 30 till 90 dagar.

NOT 4 UPPSKATTNINGAR

Upprättandet av delårsrapporten kräver att företagsledningen gör uppskattningar som påverkar de redovisade beloppen. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar. De kritiska källorna till osäkerhet i uppskattningar är samma som i den senaste årsredovisningen.

NOT 5 FINANSIELLA INSTRUMENT

RaySearchs finansiella tillgångar och skulder består av fakturerade och ej fakturerade fordringar, likvida medel, upplupna kostnader, leverantörsskulder, banklån och finansiell leasing. Långfristiga fordringar diskonteras, medan övriga finansiella tillgångar och skulder har korta löptider. Härvid bedöms de verkliga värdena på samtliga finansiella instrument approximativt motsvara bokförda värden.

Tillämpningen av IFRS 9 har medfört att koncernen har formaliserat sin process för bedömning av kreditrisk i fordringar, men detta har inte resulterat i någon väsentlig effekt på koncernens finansiella rapporter. Reservering för förväntade kundförluster är en sammanvägd bedömning av betalningshistorik, rapporter från externa kreditvärderingsinstitut samt övrig kundspecifik information. Vid utgången av räkenskapsåret 2018 uppgick reserven för osäkra kundfordringar till 15,1 [6,2] MSEK, främst avseende Iran till följd av USA:s sanktioner. Historiskt har koncernens kreditförluster varit minimala. Sedan starten år 2000 har konstaterade kreditförluster uppgått till 0,03 procent och reserveringar för osäkra fordringar (befarade kreditförluster) har uppgått till 0,5 procent av den totala omsättningen.

NOT 6 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inga transaktioner har ägt rum mellan RaySearch och närstående som väsentligen påverkat företags ställning och resultat under perioden.

NOT 7 STÄLLDA SÄKERHETER I KONCERNEN OCH MODERBOLAGET

BELOPP I KSEK	2018-12-31	2017-12-31
Företagsinteckningar	100 000	100 000
Ställda garantier	5 830	4 199

NOT 8 LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR PÅ KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget har per den 2018-12-31 ställt ut två långfristiga lån till det amerikanska dotterbolaget, dels ett femårigt lån om 7 MUSD för att finansiera dotterbolagets investeringar i nya kontor, dels ett treårigt lån 10 MUSD för att finansiera dotterbolagets betalningsplaner till externa kunder.

KONCERNENS KVARTALSDATA

BELOPP I KSEK	2018				2017			
	Kv 4 ¹	Kv 3 ¹	Kv 2 ¹	Kv 1 ¹	Kv 4 ²	Kv 3 ²	Kv 2 ²	Kv 1 ²
Resultaträkning								
Nettoomsättning	219 443	150 479	141 039	116 257	204 961	111 703	141 634	126 788
Omsättningstillväxt, %	7,0	34,7	-0,4	-8,3	7,1	-11,2	19,0	32,9
Rörelseresultat	41 673	12 421	26 258	14 108	98 698	666	26 839	33 466
Rörelsemarginal, %	19,0	8,3	18,6	12,1	48,2	0,6	18,9	26,4
Periodens resultat	32 649	13 500	20 595	11 779	72 289	-1 028	20 092	26 274
Nettomarginal, %	14,9	9,0	14,6	10,1	35,3	-0,9	14,2	20,7
Kassaflöde								
Löpande verksamheten	120 614	-12 883	14 720	56 021	46 785	35 669	25 640	39 387
Investeringsverksamheten	-73 258	-43 298	-64 003	-43 066	-46 207	-33 412	-37 111	-31 402
Kassaflöde före finansieringsverks.	47 356	-56 181	-49 283	12 955	578	2 257	-11 471	7 985
Finansieringsverksamheten	9 401	39 150	-979	-614	34 028	-1 025	-2 239	-10 991
Periodens kassaflöde	56 756	-17 031	-50 262	12 341	34 606	1 232	-13 710	-3 006
Kapitalstruktur								
Soliditet, %	59,5	59,9	61,4	63,5	63,4	67,2	67,1	66,2
Nettoskuld	19 300	69 105	13 595	-34 701	-20 372	-20 062	-20 841	-32 869
Skuldsättningsgrad	0,0	0,1	0,0	-0,1	0	0	0	-0,1
Nettoskuld/EBITDA	0,1	0,3	0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Data per aktie, SEK								
Resultat per aktie, före utspädning	0,95	0,39	0,6	0,34	2,11	-0,03	0,59	0,77
Resultat per aktie, efter utspädning	0,95	0,39	0,6	0,34	2,11	-0,03	0,59	0,77
Eget kapital per aktie	19,18	18,23	17,84	17,28	16,93	14,82	14,83	14,2
Aktiekurs vid periodens slut	96,5	122,3	105	123	171	173,5	235,5	235
Övrigt								
Antal aktier före och efter utspädning, tusental	34 282,8	34 282,8	34 282,8	34 282,8	34 282,8	34 282,8	34 282,8	34 282,8
Medelantal anställda	293	286	280	267	253	240	219	201

KONCERNEN, 12 MÅNADER RULLANDE

BELOPP I KSEK	Jan 2018- Dec 2018 ¹	Okt 2017- Sep 2018 ³	Jul 2017- Jun 2018 ³	Apr 2017- Mar 2018 ³	Jan 2017- Dec 2017 ²	Okt 2016- Sep 2017 ²	Jul 2016- Jun 2017 ²	Apr 2016- Mar 2017 ²
Resultaträkning								
Nettoomsättning	627 218	612 735	573 960	574 555	585 086	571 480	585 507	562 855
Rörelseresultat	94 460	151 485	139 730	140 311	159 669	161 220	199 019	209 673
Rörelsemarginal, %	15,1	24,7	24,3	24,4	27,3	28,2	34	37,3

1 Redovisning enligt IFRS 15, se not 1-2.

2 Redovisning enligt IAS 18.

3 Redovisning enligt IFRS 15 under 2018 och IAS 18 i resterande kvartal.

NYCKELTALSDEFINITIONER

I delårsrapporten refereras till ett antal icke-IFRS mått som används för att hjälpa såväl investerare som företagsledning att analysera företagets verksamhet. Nedan beskriver vi de olika icke-IFRS mått som använts som ett komplement till den finansiella information som redovisats enligt IFRS.

Icke-IFRS mått	Definition	Motivering till användning av mått
Orderingång	Värdet av samtliga erhållna order och förändringar för befintliga order under den aktuella perioden	Orderingång är en indikator för framtida intäkter och därmed ett viktigt nyckeltal för förvaltningen av RaySearchs verksamhet
Orderstock	Värdet vid periodens utgång av de order som företaget ännu inte har levererat och intäktsfört	Orderstocken visar hur mycket löpande verksamhet RaySearch redan har bokat som ska omvandlas till intäkter i framtiden.
Omsättningstillväxt	Procentuell förändring av nettoomsättningen jämfört med motsvarande period föregående år	Måttet används för att följa utvecklingen för företagets verksamhet mellan olika perioder
Organisk omsättningstillväxt	Omsättningstillväxt exklusive valutaeffekter	Måttet används för att följa underliggande omsättningstillväxt drivet av volym, pris- och mixändringar för jämförbara enheter mellan olika perioder
Bruttoresultat	Nettoomsättning minus kostnad för sålda varor	Bruttoresultat används för att visa marginalen före försäljnings-, forsknings-, utvecklings- och administrationskostnader
Rörelseresultat	Beräknas som rörelseresultat före finansiella poster och skatt	Rörelseresultatet ger en samlad bild av den totala resultatgenereringen i den operativa verksamheten
Rörelsemarginal	Rörelseresultat i procent av nettoomsättning	Rörelsemarginal är en nyckelkomponent tillsammans med omsättningstillväxt för att följa värdeskapande
Nettomarginal	Periodens resultat i procent av periodens nettoomsättning	Nettomarginalen visar hur stor del av nettoomsättningen som kvarstår efter att företagets kostnader har dragits av
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut	Visar ur ett ägarperspektiv storleken på ägarnas investerade kapital per aktie
Tolv månaders rullande omsättning, rörelseresultat eller andra resultat	Omsättning, rörelseresultat eller andra resultat avseende de senaste tolv månaderna	Måttet används för att tydligare visa trenden för omsättning, rörelseresultat och andra resultat, vilket är relevant då RaySearchs intäkter varierar från en månad till en annan
Rörelsekapital	Rörelsekapitalet utgörs av varulager, rörelsefordringar och rörelseskulder, och erhålls från rapporten över finansiell ställning. Rörelsefordringarna består av kundfordringar, övriga fordringar samt ej räntebärande förutbetalda kostnader och upplupna intäkter. I rörelseskulderna ingår övriga ej räntebärande långfristiga skulder, förskott från kunder, leverantörsskulder, övriga kortfristiga skulder samt ej räntebärande upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.	Måttet visar hur mycket rörelsekapital som binds i rörelsen och kan sättas i relation till nettoomsättningen för att förstå hur effektivt det bundna rörelsekapitalet har använts
Avkastning på eget kapital	Beräknas som periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital beräknas som eget kapital vid periodens slut plus eget kapital motsvarande period föregående år dividerat med två	Visar ur ett aktieägarperspektiv vilken avkastning som ges på ägarnas investerade kapital
Soliditet	Eget kapital uttryckt i procent av totala tillgångar	Ett traditionellt mått för att visa finansiell risk, uttryckt som hur stor del av det totala bundna kapitalet som finansierats av ägarna
Nettoskuld	Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och räntebärande kort- och långfristiga fordringar	Måttet visar koncernens totala skuldsättning
Skuldsättningsgrad	Nettoskuld i förhållande till eget kapital	Måttet visar finansiell risk och används av ledningen för övervakning av koncernens skuldsättning
Nettoskuld / EBITDA	Nettoskuld i förhållande till rörelseresultat före Avskrivningar avseende de senaste tolv månaderna	Ett relevant mått ur kredit synpunkt som visar företagets förmåga att hantera sin skuldsättning

BERÄKNING AV FINANSIELLA MÅTT SOM INTE ÅTERFINNS I IFRS REGELVERKET

BELOPP I KSEK	2018-12-31	2017-12-31
Rörelsekapital		
Kundfordringar (kortfristiga fakturerade fordringar på kunder)	276 473	335 125
Kortfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	154 763	78 482
Långfristiga ej fakturerade fordringar på kunder	23 118	11 468
Varulager	9 617	33
Övriga kortfristiga fordringar (exkl skatt)	30 385	25 742
Leverantörsskulder	-32 366	-27 403
Övriga kortfristiga skulder (exkl skatt)	-179 802	-115 084
Rörelsekapital	282 188	308 363

BELOPP I KSEK	2018-12-31	2017-12-31
Nettoskuld		
Kortfristiga räntebärande skulder	124 283	74 033
Långfristiga räntebärande skulder	7 215	9 751
Likvida medel	-112 198	-104 156
Nettoskuld	19 300	-20 372

BELOPP I KSEK	Helår 2018 ¹	Helår 2017 ²
EBITDA		
Rörelseresultat	94 460	159 669
Avskrivningar	113 844	70 790
EBITDA	208 304	230 459

1 Redovisning enligt IFRS 15.

2 Redovisning enligt IAS 18.

HUVUDKONTOR

RaySearch Laboratories AB (publ)
Box 3297
103 65 Stockholm, Sverige

BESÖKSADRESS

Sveavägen 44, 7tr
111 34 Stockholm, Sverige

Tel: +46 8 510 530 00
www.RaySearchlabs.com
Org. nr. 556322-6157

OM RAYSEARCH

RaySearch Laboratories AB (publ) är ett medicintekniskt företag som utvecklar innovativa mjukvarulösningar för förbättrad strålbehandling av cancer. Företaget utvecklar och marknadsför dosplaneringssystemet RayStation och onkologiinformationssystemet RayCare till kliniker över hela världen och distribuerar produkter via licensavtal med ledande medicinteknikföretag. RaySearchs mjukvara används idag av mer än 2 600 kliniker i över 65 länder. Företaget grundades år 2000 som en avknoppning från Karolinska Institutet i Stockholm och aktien är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2003. Mer information om RaySearch finns på www.RaySearchlabs.com.

AFFÄRSIDÉ OCH VISION

RaySearchs affärsidé är att genom innovativa mjukvarulösningar förbättra behandling av cancer för att rädda liv och ge patienter ökad livskvalitet. Bolagets vision är en värld där cancer har besegrats.

AFFÄRSMODELL

RaySearchs intäkter genereras genom att kunderna betalar en initial licensavgift för rätten att använda RaySearchs mjukvara och en årlig serviceavgift för att få tillgång till uppdateringar och support. Dosplaneringssystemet RayStation och onkologiinformationssystemet RayCare utvecklas vid RaySearchs huvudkontor i Stockholm och distribueras och stöds av bolagets globala marknadsorganisation.

STRATEGI

En strålbehandlingsklinik behöver i huvudsak två mjukvaruplattformar för sin verksamhet: ett dosplanerings-system och ett informationssystem. Med RayStation och RayCare ska RaySearch stärka sin position och fortsätta växa med god lönsamhet. Strategin vilar på ett starkt fokus på mjukvaruutveckling, ledande funktionalitet, brett stöd för många olika behandlingstekniker och typer av strålbehandlingsmaskiner, samt omfattande investeringar i forskning och utveckling.