

TRUECALLER

2026-11-13 07:00 UTC

AKTIEBRIEF

Aktiebrief: Truecaller

2026-11-13

1. Bolaget i korthet

Truecaller utvecklar en app för samtalsidentifiering, spam- och bedrägeriblockering samt verifierad företagskommunikation. Användarna är främst privatpersoner (B2C), men företagsaffären växer (B2B). Bolaget grundades 2009 i Sverige av Alan Mamedi och Nami Zarringhalam, fick Sequoia Capital som investerare 2013 och har sin B-aktie noterad på Nasdaq Stockholm under kortnamnet TRUE B sedan 8 oktober 2021. Grundarna meddelade 2024 att de skulle lämna sina operativa roller men kvarstår som största ägare och i styrelsen, där Nami Zarringhalam är ordförande. Rishit Jhunjhunwala, tidigare produkt- och Indienchef, är VD sedan 2025.

HUVUDKONTOR	GRUNDAT	MARKNADSVÄRDE	ANSTÄLLDA
Stockholm	**2009**	**6,1 MDSEK**	**366**
		PER 11 NOV 2026	Q3'26

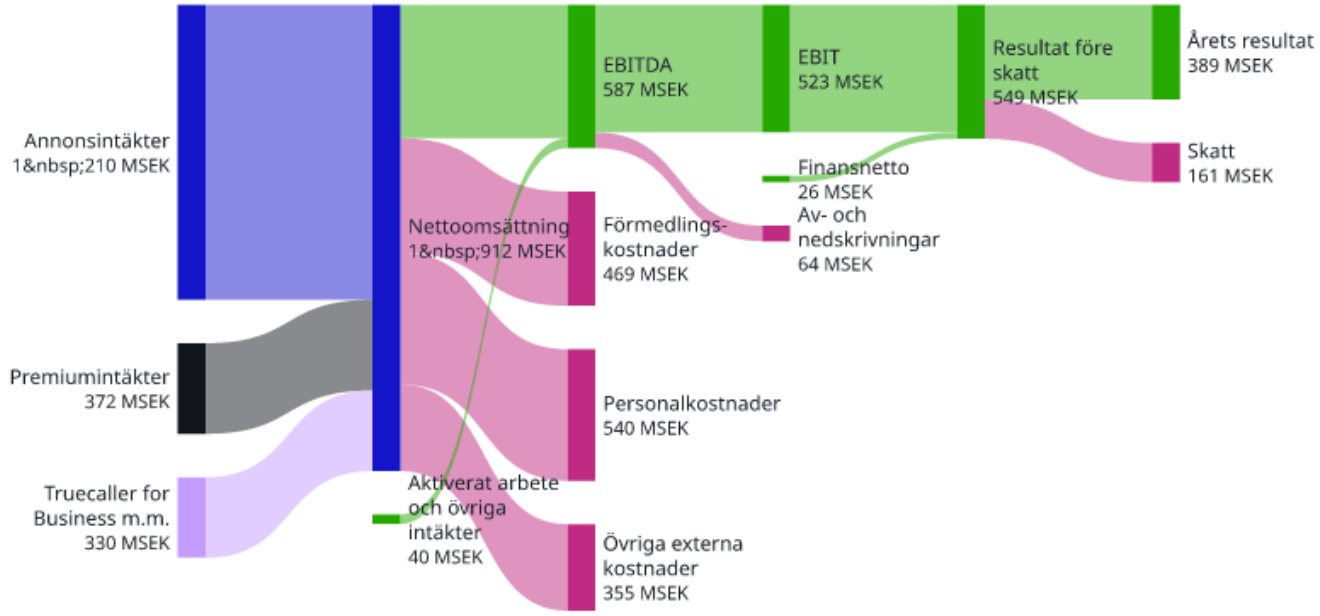
2. Affärsmodell – så tjänar bolaget pengar

Truecaller har tre intäktsströmmar. Annonser till gratisanvändarna stod för 63% av nettoomsättningen 2025 och säljs främst programmatiskt via fler än 60 efterfrågepartners som Google, Meta och Amazon, kompletterat med direktförsäljning. Premiumprenumerationer (19%) säljs månadsvis eller årsvis via appbutikerna. En premiumanvändare genererade i genomsnitt cirka 40 gånger mer än en gratisanvändare, och iPhone-användarna, cirka 7% av användarbasen, stod för 48% av premiumintäkterna. Truecaller for Business (TfB, 17%) omfattar verifierade företagssamtal, företagsmeddelanden och riskprodukter för bland annat långivare.

Affärsmodellen är kapitallätt. Truecaller kostnadsför merparten av utvecklingen direkt, vilket minskar risken för eventuella stora nedskrivningar. Användartillväxten är huvudsakligen organisk, vilket bolaget beskriver som att det saknar kundanskaffningskostnader. De största kostnadsposterna är personal och förmedlingskostnader, det vill säga servrar, verifiering av nya användare och partnerprovisioner. Intäkterna faktureras till stor del i SEK via Google och Apple, som i sin tur debiterar användarna i lokal valuta. Premium och TfB är återkommande intäkter, medan annonsintäkterna följer annonsmarknaden och villkoren hos enskilda partners.

Säsongsmönstret styrs av annonserna där Q4 historiskt har varit det största kvartalet när högtidssäsongen i Indien driver annonsefterfrågan, medan Q1 normalt är mindre kvartal för bolaget.

Från intäkter till resultat, helåret 2025



3. Senaste rapporten – finansiell och operationell översikt

NETTOOMSÄTTNING	EBITDA EXKL. ENGÅNGS-POSTER	RESULTAT EFTER SKATT
464,0 MSEK	**148,5 MSEK**	**22,6 MSEK**
1%JÄMFÖRT MED Q3'25	9%JÄMFÖRT MED Q3'25	108,5 MSEK I Q3'25

Under Q3'26 minskade nettoomsättningen med 1% jämfört med Q3'25, till 464,0 MSEK, medan den i fasta valutor ökade med cirka 3%. Valutaeffekten var cirka 17 MSEK, främst från en starkare krona mot rupien. Jämfört med Q2'26 ökade omsättningen med 18%. Annonsintäkterna, den största intäktsströmmen, minskade med 15% jämfört med Q3'25, till 245,6 MSEK, men ökade med 23% jämfört med Q2'26. I september var annonsintäkterna enligt bolaget högre än samma månad föregående år. Premiumintäkterna ökade med 32% jämfört med Q3'25, till 127,1 MSEK, och antalet betalande prenumeranter ökade med 23% till 4,06 miljoner. TfB ökade med 6% till 85,1 MSEK när volymerna i företagsmeddelanden återhämtade sig. Intäkterna från Indien minskade med 8% i rapporterad valuta, delvis till följd av den svagare rupien, medan intäkterna från övriga världen ökade med 27% jämfört med Q3'25. Antalet MAU (Monthly Active Users) exkl. iOS ökade med 8% till 476,2 miljoner. VD kopplar avmattningen till lägre smartphoneförsäljning och räknar med att den består på kort sikt.

Bruttomarginalen sjönk till 71,3% från 75,7% i Q3'25, främst till följd av ökade serverkostnader för den egna annonsplattformen och högre verifieringskostnader. Personalkostnaderna exklusive kostnader för incitamentsprogram minskade med 18% jämfört med Q3'25, till 72,3 MSEK, efter omstruktureringen i Q2'26 då drygt 70 tjänster drogs in. EBITDA exkl. engångsposter minskade med 9% till 148,5 MSEK, en marginal på 32,0% jämfört med 34,7% i Q3'25. Inklusive 18,3 MSEK i rådgivarkostnader för text+ blev EBIT 113,6 MSEK jämfört med 145,9 MSEK i Q3'25, en marginal på 24,5%. Nettoresultatet blev negativt eftersom skattekostnaden innehöll en avsättning på 92 MSEK för skattetvisten i Indien.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 54,1 MSEK jämfört med 26,0 MSEK i Q3'25, efter en rörelsekapitalförändring på 67,0 MSEK. Investeringsflödet på 384,4 MSEK bestod främst av nettoplaceringar i räntefonder och 128,8 MSEK för förvärvet av text+, en amerikansk app för andranummer med cirka 1,5 miljoner månatliga användare, som slutfördes 10 september. Under kvartalet togs ett banklån på 850 MSEK upp och 364,6 MSEK användes till återköp. Per 30 september 2026 uppgick likvida medel och kortfristiga räntefonder till 1 273 MSEK, vilket ger en nettokassa på drygt 400 MSEK efter lånet och före leasingskulder. Soliditeten var 32,6% jämfört med 72,7% i Q3'25. Nedgången förklaras av att banklånet ökade balansomslutningen samtidigt som återköpen minskade det egna kapitalet. En outnyttjad kreditfacilitet på 500 MSEK löper till 2028.

Efter perioden mottog bolaget det första formella internprissättningsbeslutet i den pågående skattetvisten i Indien, som gäller hur intäkter fördelats mellan koncernbolagen i Sverige och Indien. Bruttoanspråket för samtliga granskade år uppskattas till cirka 900 MSEK och nettoeffekten efter svensk avräkning för dubbelbeskattning till cirka 550 MSEK. Bolaget bestrider anspråken och har inlett ett MAP-förfarande (Mutual Agreement Procedure) mellan svenska och indiska skattemyndigheter, som väntas ta 2–3 år. Under tiden väntas bankgarantier på upp till 900 MSEK krävas. Avsättningen på 92 MSEK i Q3'26 avser enligt bolaget samtliga granskade år.

> "
>
> **Det här året har varit tufft för oss alla, men jag tror att vi har kommit ut ur det starkare än vi var 2025.**
>
> Rishit Jhunjhunwala
> — VD, Truecaller AB · Q3'26-rapport

4. Marknad och trender

Truecaller verkar på marknaden för samtalsidentifiering och spamblockering, som bolaget beskriver som fragmenterad. Konkurrensen kommer från fyra håll. Smartphonetillverkare, teleoperatörer (t.ex. Jio Security), operativsystemsleverantörer (Phone by Google) och tredjepartsappar som Hiya, CallApp och Eyecon. I Indien möter företagsaffären dessutom operatörsbaserad namnpresentation, Business CNAP (Calling Name Presentation). Användarbasen är koncentrerad till tillväxtmarknader, och Indien stod för 63% av nettoomsättningen i Q3'26. Intäkten per användare är däremot högst i övriga världen.

Den dominerande drivkraften är volymen spam- och bedrägerisamtal i snabbt digitaliserade ekonomier, kombinerad med att Truecallers nummerdatabas förbättras med varje användare. Bolaget identifierade 68 miljarder spam- och bedrägerisamtal 2025, och enligt bolaget gör integritetsreglerna i mobila operativsystem det svårare för nya aktörer att bygga upp en jämförbar databas.

- **AI-drivna bedrägerier:** Enligt VD har bedrägerier aldrig varit billigare och mer sofistikerade, vilket ökar behovet av skydd för både konsumenter och företag.
- **Spridning av smartphones:** Förstagångsköpare i Indien, Nigeria och Egypten driver användartillväxten, men globala leveranser sjönk 20–22% i Q3'26 när minneskomponenter blev dyrare.
- **Betalningsvilja för digitala tjänster:** Konverteringen till betalande användare stiger även i Indien, och tillväxten är högst i Latinamerika, Afrika och Sydostasien.
- **Verifierade företagskanaler:** Företag efterfrågar betrodda kanaler för autentisering och kundkontakt, samtidigt som regulatoriska alternativ som CNAP konkurrerar.

5. Tillväxtdrivare och risker

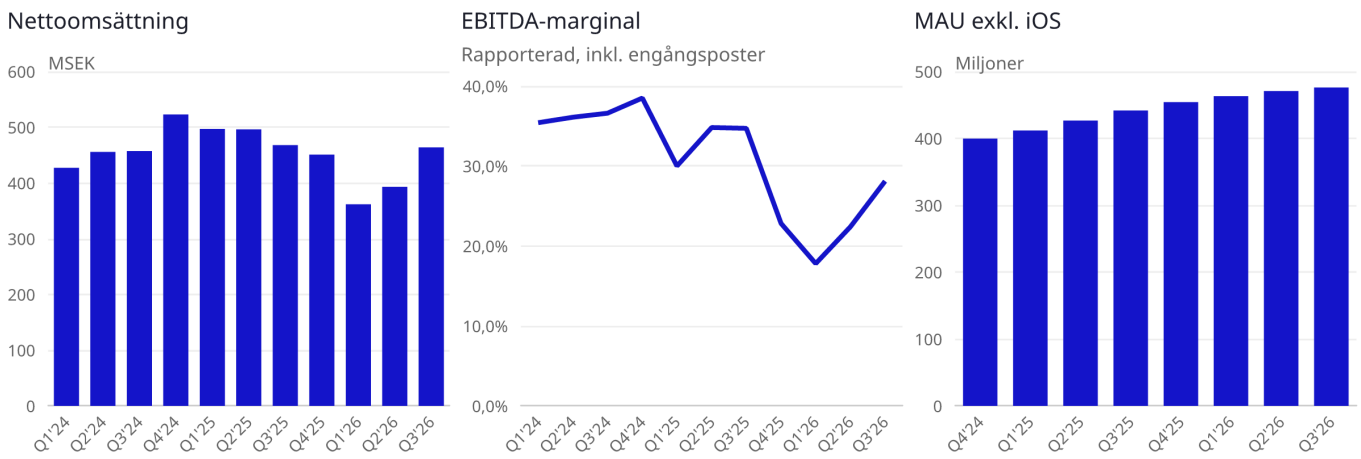
Tillväxtdrivare

- **Premium:** Konverteringsgraden steg till 0,80% (Q3'25: 0,69%) och ARPU (Average Revenue Per User) till 10,41 SEK per månad, med partnerpaket via operatörer och tjänster som Tigo, Ooredoo och CRED.
- **Egen annonsplattform:** Den nya auktionsmodellen omfattade cirka 10% av användarna i Q3'26 och ska skalas upp i Q4'26.
- **Företagsmeddelanden:** Modellen med flera partners gav 4,6 miljarder meddelanden i Q3'26, 18% fler än i Q3'25.
- **text+ och mobiltjänster:** Andranummer, VoIP (Voice over Internet Protocol) och eSIM breddar erbjudandet och ökar närvaron i USA.
- **Geografisk diversifiering:** Övriga världen växte 27% i Q3'26 och står för en ökande andel av intäkterna.

Risker

- **Partnerberoende:** En betydande del av annonsintäkterna kommer via tredjepartsbörser. En flaggning hos största efterfrågepartnern sänkte annonsintäkterna under H1'26.
- **Skatterisk:** Internprissättningstvisten i Indien har en uppskattad nettoexponering på cirka 550 MSEK och kräver bankgarantier på upp till 900 MSEK.
- **Valutarisk:** Google och Apple debiterar användare i lokal valuta, så en starkare SEK mot INR och USD minskar intäkterna i kronor. Effekten var cirka 17 MSEK på omsättningen i Q3'26.
- **Plattformsberoende:** Tjänsten bygger på Android och iOS, och ändrade regler hos operativsystemen kan påverka funktionalitet och intäkter.
- **Regelverk och dataskydd:** Ändrade dataskyddslagar eller lokala regler på nyckelmarknader kan begränsa verksamheten och påverka ryktet.

6. Finansiell utveckling – KPI:er



7. Finansiella mål

- **Lönsamhet (formellt mål):** EBITDA-marginal över 35%. Ej uppfyllt. Marginalen var 23,2% för januari–september 2026 och 30,7% för helåret 2025.
- **Utdelning (formell policy):** 25% av nettoresultatet. I linje med policyn. För 2025 betalades 0,28 SEK per aktie, cirka 24% av årets resultat. För 2024 betalades 0,37 SEK i ordinarie utdelning och därutöver en extrautdelning på 1,33 SEK.
- **Återköp (mandat):** Upp till 10% av utestående aktier. I Q3'26 återköptes aktier för 364,6 MSEK.
- **Användare (långsiktig ambition):** 1 miljard användare. MAU exkl. iOS var 476,2 miljoner i Q3'26.

8. Potentiella triggers (kommande 6–12 månader)

- **Q4'26-rapport 17 februari 2027** – Rapporten visar om annonsernas tillväxt y/y från september håller i det säsongsmässigt största kvartalet. Det är också första hela kvartalet med text+, och EBITDA-marginalen kan jämföras med 32,0% exkl. engångsposter i Q3'26.
- **Skattetvisten i Indien** – Återstående beslut väntas fram till Q1–Q2'27. Bankgarantier på cirka 270 MSEK väntas i Q4'26 och upp till 900 MSEK totalt.
- **Uppskalning av auktionsmodellen** – Modellen omfattade cirka 10% av användarna i Q3'26 och ska skalas upp. Utfallet syns i annonsintäkt per DAU (Daily Active Users), som var 0,60 SEK i Q3'26 (Q3'25: 0,77).
- **text+ i USA** – Integrationen med Truecallers samtalsidentifiering och marknadsföringen inne i Truecaller-appen pågår.
- **Företagsmeddelanden** – Kommande kvartal visar om rekordnivån på cirka 1,7 miljarder meddelanden i september 2026 kan hållas med flera partners.
- **Ny Chief Business Officer** – Rekryteringen av en efterträdare till Ben Zhang pågår.
- **Kapitalallokering** – Bolaget har uppgett att lånet ska ge utrymme för fortsatta återköp och förvärv.

9. Vanliga frågor från investerare

Varför blev nettoresultatet negativt i Q3'26 trots ett EBIT på 113,6 MSEK?

Skattekostnaden uppgick till 131,9 MSEK och innehöll en avsättning på 92 MSEK för internprissättningstvisten i Indien, som avser samtliga granskade år och enligt bolaget inte kommer att återkomma kvartalsvis. Dessutom är rådgivarkostnaderna för text+ på 18,3 MSEK inte avdragsgilla. Exklusive avsättningen var skattekostnaden 39,9 MSEK, en effektiv skattesats på 36,5%.

Varför har bruttomarginalen sjunkit från 75–77% till cirka 71%?

Bolaget anger tre orsaker: ökade serverkostnader för den egna annonsplattformen, tillfälligt högre kostnader för att verifiera nya användare och att vissa partnerintäkter nu redovisas brutto, med provisionen som förmedlingskostnad. Den sista effekten höjer både intäkter och kostnader men påverkar inte rörelseresultatet.

Vad är bolagets konkurrensfördel?

Enligt bolaget är det databasen, som byggts av användarnas egna rapporter och markeringar sedan 2009 och som identifierade mer än 95% av alla samtal globalt 2025. Tjänsten fungerar oberoende av land, operatör och telefon, till skillnad från operatörs- och tillverkarlösningar. Användartillväxten är huvudsakligen organisk, även om förinstallationer hos mobiltillverkare (OEM:er) bidrar.

Hur beroende är bolaget av Indien och av enskilda partners?

Indien stod för 290,5 av 464,0 MSEK i nettoomsättning i Q3'26 (63%), ned från 73% i Q1'25. Annonserna, som utgjorde 53% av omsättningen i Q3'26, säljs till stor del via tredjepartsbörser, och fordringar på annonsnätverk avser huvudsakligen Google. Under H1'26 sänkte en flaggning hos största annonspartnern intäkterna, och inom företagsmeddelanden lämnade bolaget en exklusiv partnermodell för att minska koncentrationen.

10. Vad säger optimisten? / Vad säger pessimisten?

Vad säger optimisten?

Bedrägerier via samtal och meddelanden ökar strukturellt, och AI gör dem billigare att genomföra. Truecallers databas med en halv miljard användare är en tillgång som är svår att kopiera.

Intäktsmixen förskjuts mot återkommande intäkter: Premium och företagstjänster växer och utgör nu nästan hälften av omsättningen, vilket gör affären mindre beroende av annonsmarknaden.

Omställningen av annonsaffären och företagsmeddelanden ser ut att vara genomförd, med sekventiell tillväxt i alla intäktsströmmar och en lägre kostnadsbas efter omstruktureringen.

text+, eSIM och fler betalningsvilliga marknader utanför Indien ger optionalitet och geografisk diversifiering.

Vad säger pessimisten?

Annonserna står fortfarande för över hälften av omsättningen och har visat sig sårbara för beslut hos en enskild partner, vilket gör intäkterna svåra att förutse.

Skattetvisten i Indien binder upp till 900 MSEK i garantier i flera år, och utfallet ligger utanför bolagets kontroll.

Lönsamhetsmålet på över 35% EBITDA-marginal har inte nåtts, och bruttomarginalen har sjunkit när bolaget bygger egen annonsteknik.

Användartillväxten bromsar när smartphoneförsäljningen faller, och operatörs- och OS-lösningar som CNAP konkurrerar med kärnerbjudandet.

Ordlista – förkortningar och begrepp

- **ARPU** – Average Revenue Per User. Genomsnittlig månadsintäkt per betalande premiumanvändare. Visar om bolaget får mer betalt per prenumerant.
- **Business CNAP** – Calling Name Presentation. Operatörsbaserad visning av företagets namn vid samtal i Indien, som konkurrerar med Truecallers Verified Business.
- **DAU** – Daily Active Users. Genomsnittligt antal dagliga användare (exkl. iOS). Annonsintäkt per DAU visar hur väl annonsutrymmet monetariseras.
- **eSIM** – inbyggt digitalt SIM-kort. Truecaller säljer Travel eSIM för mobildata, en ny produktkategori utöver samtalsidentifiering.
- **Förmedlingskostnader** – kostnader för servrar, verifiering av användare och partnerprovisioner. Avgör bruttomarginalen.
- **Internprissättning** – hur intäkter och vinster fördelas mellan koncernbolag i olika länder. Grunden för skattetvisten i Indien.

- **Konverteringsgrad** – andelen aktiva användare som betalar för Premium. En central hävstång för de återkommande intäkterna.
- **MAP** – Mutual Agreement Procedure. Förhandling mellan svenska och indiska skattemyndigheter för att undvika dubbelbeskattning. Väntas avgöra skattetvisten.
- **MAU** – Monthly Active Users. Genomsnittligt antal månatliga användare (exkl. iOS). Basen för både annons- och premiumintäkter.
- **OEM** – Original Equipment Manufacturer. Mobiltillverkare som förinstallerar Truecaller. Färre sålda telefoner ger färre nya användare.
- **Programmatisk annonsering** – automatiserad försäljning av annonsvisningar via auktion hos externa partners. Huvuddelen av Truecallers annonsintäkter.
- **TfB** – Truecaller for Business. Företagsaffären med verifierade samtal, företagsmeddelanden och riskprodukter.
- **VoIP** – Voice over Internet Protocol. Röstsamtal via internet, en del av text+-erbjudandet.

Källor

- Truecaller, Delårsrapport januari–september 2026 (Q3'26), 3 november 2026 – corporate.truecaller.com
- Truecaller, Årsredovisning 2025 (inkl. VD-ord, strategi, finansiella mål, marknad, förvaltningsberättelse och risker), publicerad inför årsstämman 22 maj 2026 – corporate.truecaller.com
- Truecaller, Delårsrapport januari–juni 2026 (Q2'26), 17 juli 2026 – corporate.truecaller.com
- Truecaller, Delårsrapport januari–mars 2026 (Q1'26), 7 maj 2026 – corporate.truecaller.com
- Truecaller, Bokslutskommuniké Q4'25, 17 februari 2026 – corporate.truecaller.com
- Truecaller, Delårsrapport januari–juni 2025 (Q2'25), 18 juli 2025 – corporate.truecaller.com
- Truecaller, Webcast Q3'26 (transkript, ledningens uttalanden), 3 november 2026 – länk
- Truecaller, Pressmeddelande: Uppdatering angående transfer pricing revisionen i Indien, 19 oktober 2026 – länk
- Truecaller, Pressmeddelande: Förändring i Truecallers företagsledning, 6 oktober 2026 – länk
- Inderes, historiska kvartalsdata (fundamenta) och aktiekurs (stängningskurs 23,23 SEK), 11 november 2026

Ansvarsfriskrivning för aktiebrief

2026-11-13

Denna aktiebrief är producerad av Inderes. Den är uteslutande avsedd att ge en kortfattad och faktabaserad presentation av offentligt tillgänglig information om bolaget vid tidpunkten för publicering. Aktiebriefen är avsedd för informativt syfte och bör inte betraktas som ett erbjudande eller uppmaning att köpa, sälja eller teckna investeringsprodukter.

Informationen har sammanställts från flera olika offentliga källor som Inderes anser vara tillförlitliga. Inderes strävar efter att använda tillförlitlig och omfattande information, men Inderes ansvarar inte för innehållet eller riktigheten i den presenterade informationen. Informationen som aktiebriefen baseras på kan ändras snabbt. Inderes åtar sig inte att meddela om ändringar i informationen som presenteras eller att uppdatera materialet efter publicering.

Aktiebriefen bör inte betraktas som ett erbjudande eller uppmaning att köpa, sälja eller teckna investeringsprodukter. Läsaren ansvarar själv för sina investeringsbeslut. Läsaren bör beakta sina egna mål, sin ekonomiska situation och vid behov använda rådgivare när läsaren fattar beslut om investeringsåtgärder. Inderes samt dess anställda ansvarar inte för det ekonomiska resultatet av investeringsbeslut som fattas baserat på aktiebriefen eller för annan skada (direkt eller indirekt) som kan uppstå på grund av användning av informationen.

Aktiebriefen får inte ändras, kopieras eller göras tillgänglig för andra helt eller delvis utan skriftligt medgivande från Inderes. Vissa länders lagar kan innehålla begränsningar för distribution av information i denna aktiebrief och personer som omfattas av dessa restriktioner bör ta hänsyn till dessa begränsningar.

Delar av denna aktiebrief har tagits fram med hjälp av artificiell intelligens. Allt innehåll granskas och redigeras av Inderes före publicering.

Inderes har ingått ett avtal, som omfattar utarbetande av aktiebriefen, med den emittent som behandlas i denna aktiebrief.

Information om Inderes

https://www.inderes.se



Kontakt mellan investerare och börsbolag

Inderes demokratiserar finansiell information genom att sammanföra investerare och börsbolag. För investerare är vi en community och pålitlig källa till finansiell information och aktieanalys. För börsbolag är vi en partner för IR-kommunikation av hög kvalitet. Över 500 börsbolag i Europa använder våra produkter för IR-kommunikation och aktieanalys med målet att tillhandahålla bättre investerarkommunikation till sina aktieägare.

Vårt mål är att vara det mest investerarorienterade bolag inom finans. Inderes grundades år 2009 av investerare, för investerare. Som ett Nasdaq First North-noterat bolag förstår vi våra kunders vardag.

Inderes Oyj
Porkkalankatu 5
00180 Helsinki
+358 10 219 4690

inderes.fi

Inderes Ab
Vattugatan 17, 5tr
Stockholm
+46 8 411 43 80

inderes.se