



2026-04-13

Plejd levererade ett rekordstarkt första kvartal med en nettoomsättning om 307,9 MSEK (220,4), motsvarande en organisk tillväxt om 39,7 %. Bruttomarginalen uppgick till 55,8 % (51,6), vilket var den högsta nivån på flera år och speglar effekter från produktoptimeringar samt en ökad andel egen produktion. EBIT uppgick till 106,8 MSEK (57,1), motsvarande en EBIT marginal om 34,7 % (25,9), vilket var en mycket stark nivå och klart över våra förväntningar. Installationstillväxten uppgick till 34,1 % och understeg därmed nettoomsättningstillväxten något, till följd av ökade lagernivåer hos grossister. Sammantaget inledde Plejd 2026 med både mycket hög tillväxt och en kraftigt förbättrad lönsamhet, trots svåra jämförelsetal och utan någon större produktlansering som bidrog till kvartalet.

Ingen som helst hejd på Plejd

Tillväxten drevs fortsatt främst av Sverige och Norge, där armaturerna, puckserien och termostaten TRM-01 fortsatte att bidra starkt. Norge stack återigen ut med en omsättningstillväxt om 52,3 % och en installationstillväxt om 51,2 %, medan Sverige fortsatte växa stabilt med 24,1 % i omsättning och 20,8 % i installationer. Även Nederländerna utvecklades mycket starkt, med en omsättningstillväxt om 117,9 % och installationstillväxt om 76,5 %. På lönsamhetsidan var kvartalet särskilt imponerande. Den starkare bruttomarginalen, hög volymtillväxt och fortsatt god kostnadskontroll gav ett tydligt utslag i resultatet, där EBIT steg 87,0 % y-o-y och EBIT-marginalen uppgick till nära 35 %. Även justerat för positiva valutaeffekter var lönsamheten mycket stark runt 31 %, vilket tydligt bekräftar den skalbarhet som finns i affärsmodellen.

LPN-01 öppnar ett nytt tillväxtben inom kommersiella installationer

I slutet av kvartalet lanserade Plejd LED panelen LPN-01, bolagets första armatur som enbart riktar sig mot kommersiella installationer. Produkten markerar ett viktigt steg i Plejds satsning på det mindre kommersiella segmentet, där bolaget ser goda möjligheter att bredda sin adressbara marknad. Enligt Babak Esfahani väntas produktionskapaciteten trappas upp under det andra kvartalet, medan ett tydligare intäkts- och resultatbidrag främst väntas under andra halvåret 2026. Vi bedömer att lanseringen är strategiskt viktig, inte bara som en enskild produkt utan som startpunkten för en bredare kommersiell expansion med fler produkter och mjukvarufunktioner över tid. Vid ett lyckat mottagande ser vi potential för att LPN-01 kan bli en betydande volymdrivare och på sikt en viktig tillväxtmotor inom armatursegmentet. Utöver detta har det kommersiella segmentet som helhet potential att driva stark tillväxt för Plejd frangent.

Outlook

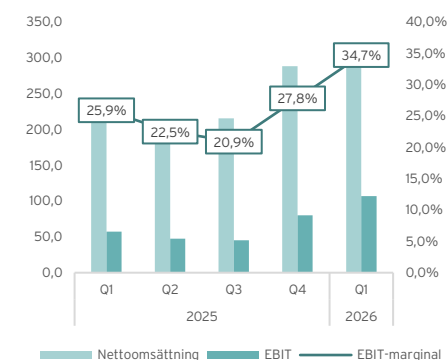
Framåtblickande ser vi fortsatt goda förutsättningar för stark tillväxt och förbättrad lönsamhet, även om Plejd möter tuffa jämförelsekvartal efter det mycket starka 2025. På kort sikt bedömer vi att Sverige och Norge fortsatt blir de viktigaste tillväxtdrivarna, med stöd från armaturerna, puckserien och termostaten, samtidigt som det kommersiella segmentet successivt bör få större betydelse. Nederländerna framstår fortsatt som den mest intressanta internationella tillväxtpotentialen, där större volymer av VRI-03 under Q2 kan bli en viktig trigger för fortsatt acceleration. På lönsamhetsidan ser vi fortsatt stöd från produktoptimeringar, högre andel produktion in house, förbättrad produktmix och en kostnadsbas som växer långsammare än intäkterna. Sammantaget anser vi att Plejd går in i resten av 2026 med mycket starkt operationellt momentum och goda möjligheter att fortsätta kombinera hög tillväxt med ytterligare marginalförstärkning. Aktien har gått starkt den senaste perioden och värderingen har kommit upp. På våra estimat för 2027E ser vi fortsatt en uppsida om 28,7 % på 2027E räknat på en multipel om 30x EBIT.

(MSEK)	2023	2024	2025	2026E	2027E
Nettoomsättning	513,4	662,3	934,8	1 248,3	1 485,0
Tillväxt y-o-y	19,2%	29,0%	41,1%	33,5%	19,0%
Summa intäkter	610,0	776,4	1 083,0	1 428,4	1 668,7
P/S	19,4	15,2	10,7	8,6	7,3
Bruttoresultat	279,0	355,0	493,6	698,3	836,1
Bruttomarginal	54,4%	53,6%	52,8%	55,9%	56,3%
OPEX	316,1	334,6	412,1	492,4	544,2
Tillväxt y-o-y	29,0%	5,9%	23,2%	19,5%	10,5%
EBIT	59,5	134,5	229,7	386,0	475,6
EBIT-marginal	11,6%	20,3%	24,6%	30,9%	32,0%
Tillväxt y-o-y	-25,0%	126,0%	70,8%	68,0%	23,2%
EV/EBIT	167,7	74,2	43,4	27,9	22,7

Fakta

VD	Babak Esfahani
Lista	Spotlight
Ticker	PLEJD
Aktiekurs (SEK)	977,50
Antal aktier (Miljoner)	11,2
Börsvärde (MSEK)	10 972,2
Nettoskuld (MSEK)	-146,3
EV (MSEK)	10 780,9
Insiderägande	26,5%
Nästa rapport	2026-07-09

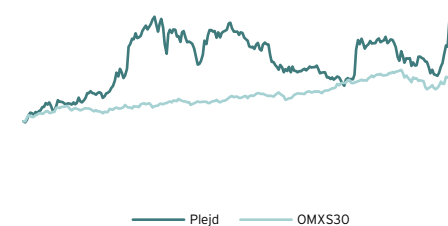
Kvartalsutveckling



Analytiker

Erik Lundberg
erik.lundberg@kalqyl.se

Kursutveckling 12 månader



Kursutveckling %	1 m	3 m	12m
Plejd	+25,3	+39,4	+83,4

Investeringscase

1. Historisk hög tillväxt med stark lönsamhet

Plejd har levererat en uthållig organisk tillväxt runt 40,0 % under 2025 och avslutade året med rekordhög EBIT-marginal i Q4'25. Kombinationen av hög tillväxt och stigande lönsamhet visar på tydlig operationell hävstång i affärsmodellen.

2. Stark position bland elektrikerna i Norden

Sverige och Norge utgör ryggraden i intäktbasen och Plejd har en stark ställning hos installatörer, vilket skapar en stabil efterfrågegrund och möjliggör snabb utrustning av nya produkter i befintlig kundbas.

3. Bevisad förmåga att lyckas i nya produktkategorier

Plejd har under de senaste åren visat att affärsmodellen är skalbar även bortom traditionell belysningsstyrning. Lanseringen av smarta armaturer och termostaten inom värmereglering har snabbt fått genomslag och etablerat sig som betydande tillväxtbidrag. Detta visar att Plejd kan identifiera närliggande produktkategorier med hög installationsfrekvens och framgångsrikt integrera dem i sitt befintliga ekosystem, vilket skapar goda förutsättningar för fortsatt produktbreddning framåt.

4. Tydlig väg mot starkare bruttomarginal

Kostnadsoptimerade downlights väntas ge ett betydande marginallyft när nya versioner slår igenom i volym och lager omsätts. Därtill planerar Plejd att öka andelen produktion in house mot omkring 90,0 %, vilket bedöms stärka bruttomarginalen strukturellt över tid.

5. Stark nordisk marknadsposition utgör en tydlig konkurrensfördel

Plejd har byggt upp en stark och väletablerad position på sina kärnmarknader, där produkterna upplevs hålla hög kvalitet och fungera väl i installatörernas vardag. Kombinationen av beprövad funktionalitet, tillförlitlighet och bred användning gör att Plejd blivit standard hos elektriker i Sverige och Norge, vilket i sin tur försvårar för nya konkurrenter att vinna mark utan att erbjuda ett tydligt och överlägset alternativ.

6. Geografisk expansion med Nederländerna i spetsen

Nederländerna har passerat Finland i storlek och uppvisar mycket stark installationstillväxt. Med VRI-O3 lanserad och större volymer väntade under H1'26 finns potential för accelererad tillväxt, där att ett intåg hos grossisten Technische Unie skulle kunna bidra till ännu starkare etablering på den nederländska marknaden.

7. Kommersiellt mellansegment som potentiell tillväxt drivare

Plejd riktar sig mot mindre kommersiella installationer där komplexiteten ligger nära privatmarknaden. LED-panelen LPN-lanserades i slutet av Q1'26 med intäktseffekt främst under Q2 och Q3, och kan bli en viktig volymprodukt tillsammans med mjukvaruförbättringar som breddar erbjudandet inom det kommersiella segmentet.

Motargument

1. Hög exponering mot Norden ökar beroendet av ett fåtal marknader

Sverige och Norge står för merparten av Plejds omsättning, vilket innebär att bolagets utveckling är starkt kopplad till konjunktur, byggaktivitet och efterfrågan på dessa marknader. En svagare installationsmarknad eller minskad investeringsvilja hos hushåll och mindre fastighetsägare kan få en tydlig negativ effekt på tillväxttakten.

2. Höga tillväxtförväntningar innebär risk för besvikelse

Plejd värderas utifrån fortsatt hög tillväxt och stigande lönsamhet. Skulle tillväxten avta snabbare än väntat, exempelvis till följd av mognad på kärnmarknaderna eller svagare genomslag för nya produkter, finns risk för multipelkontraktion även vid fortsatt god lönsamhet.

3. Exekveringsrisk i nya produktkategorier

Även om Plejd visat god förmåga att bredda produktportföljen finns alltid en risk att nya produktkategorier inte får samma genomslag som tidigare lanseringar. Det gäller särskilt produkter riktade mot det kommersiella segmentet, där säljcykler är längre och beslutsprocesserna mer komplexa än i bostadssegmentet.

4. Internationell expansion kan ta längre tid än väntat

Etableringen i Nederländerna utvecklas positivt, men internationell expansion innebär alltid risk för längre ledtider, behov av ytterligare produktpassningar och högre marknadsbearbetningskostnader. Ett uteblivet eller fördröjt genombrott hos större grossister kan skjuta på tillväxtbidraget från nya marknader.

5. Tillfälligt pressade marginaler vid hög lanseringstakt

Nya produkter har ofta lägre initial bruttomarginal och kräver volym för att optimeras. En period med många samtidiga lanseringar eller förändrad produktmix kan därmed leda till kortsiktig marginalpress, även om den långsiktiga marginalpotentialen bedöms vara intakt.

6. Ökad konkurrens över tid

Även om inträdesbarriärerna är relativt höga finns risken att större internationella aktörer eller nya tekniska lösningar på sikt ökar konkurrensen inom smart belysning och styrsystem. Detta kan leda till ökat pristryck eller behov av högre marknadsinvesteringar.

Ingen som helst hejd på Plejd

Den starka tillväxten vi såg under 2025 fortsatte för Plejd även under det första kvartalet 2026, där nettoomsättningen uppgick till 307,9 MSEK (220,4), motsvarande en ökning om hela 39,7 %. Tillväxten drevs av en fortsatt hög underliggande efterfrågan, där både installationstakt och en viss lageruppbbyggnad hos grossister bidrog till utvecklingen. Utvecklingen bedömer vi som exceptionellt stark givet svåra jämförelsetal och det faktum att ingen ny större produktansering skett. Plejd uppvisade en tillväxt på samtliga geografiska marknader där Sverige fortsatte uppvisa en stabil tillväxttakt om 24,1 %, och där Norge och Nederländerna sticker ut i kvartalet med en omsättningstillväxt om 52,3% respektive 117,9%.

Installationstillväxten uppgick till 34,1 % globalt, vilket fortsatt var en hög nivå även om den understeg omsättningstillväxten något under kvartalet. Skillnaden förklarades främst av ökade lagernivåer i distributionsledet snarare än en förändring i slutefterfrågan. Under de sju föregående kvartalen har installationstillväxten överstigit omsättningstillväxten, så att effekten nu blir omvänd är inte förvånande.

Tillväxten var fortsatt bred geografiskt. Sverige och Norge utgjorde fortsatt kärnan i affären, där Norge särskilt stack ut med en installationstillväxt om 51,2 %, medan Sverige växte mer stabilt med 20,8 %. Samtidigt fortsatte expansionen i övriga Europa, där Nederländerna uppvisade en mycket hög installationstillväxt om 76,5 %, om än från lägre nivåer.

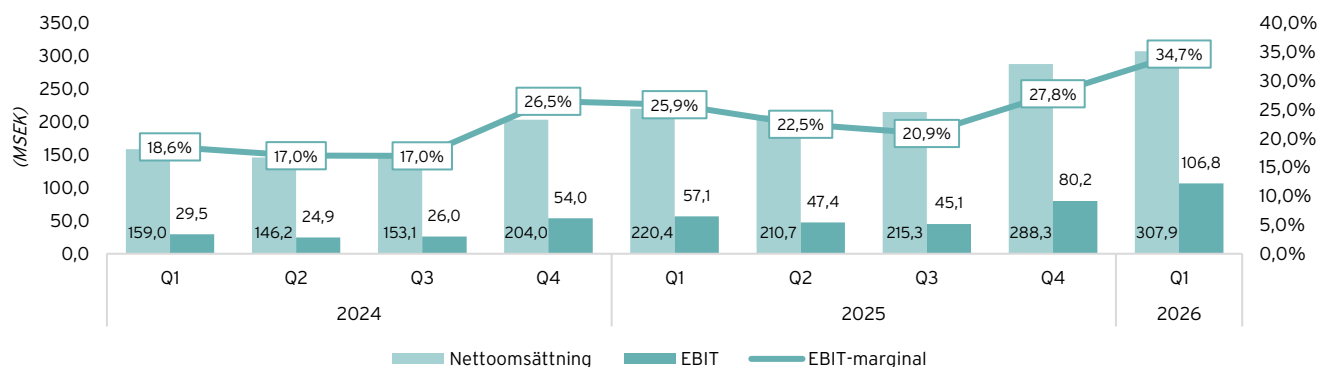
Lönsamheten stärktes kraftigt under kvartalet. EBIT uppgick till 106,8 MSEK (57,1), motsvarande en ökning om 87,0 % y-o-y, medan EBIT-marginalen uppgick till hela 34,7 % (25,9). Den starka utvecklingen drevs av en kombination av hög volymtillväxt, förbättrad bruttomarginal samt en fortsatt kontrollerad kostnadsbas. Bruttomarginalen uppgick till 55,8 % (51,6), där ökad andel egen produktion och produktmognad var centrala förklaringsfaktorer. EBIT påverkades samtidigt positivt av valutaeffekter. Övriga rörelseintäkter uppgick till 14,2 MSEK, varav cirka 11,3 MSEK avsåg valutakursvinster. Justerat för valuta framstod dock den underliggande lönsamheten som fortsatt mycket stark med en EBIT-marginal om 31,0%.

VD Babak Esfahani framhöll att kvartalet innebar en lönsamhetsnivå som tydligt speglade den potential bolaget arbetat mot under en längre tid. Förbättringarna drevs i stor utsträckning av optimeringar av nyckelprodukter, såsom downlighten DWN-01, samt en ökad andel inhouse-produktion, vilket successivt stärkte bruttomarginalen.

I slutet av kvartalet lanserade bolaget även LED-panelen LPN-01, Plejds första armatur riktad enbart mot kommersiella installationer. En upptrappning av produktionen planeras till det andra kvartalet, med potential att bidra mer tydligt till både tillväxt och resultat under andra halvåret 2026.

Sammantaget visade kvartalet att Plejd fortsatte att kombinera stark tillväxt med en kraftigt förbättrad lönsamhet. Bilden av en skalbar affärsmodell förstärktes ytterligare, där ökade volymer, egen produktion och produktoptimeringar bidrog till en tydlig operationell hävstång.

Nettoomsättning och EBIT



Estimat vs utfall

Plejd slog återigen våra estimat på samtliga parametrar. Den största avvikelserna var på EBIT-nivå som inkom 42,0% högre än våra estimat. Detta relaterat till högre intäkter och en starkare bruttomarginal än våra prognoser samt även en positiv valutaeffekt. Även justerat för valutaeffekten om cirka 11,3 MSEK från en stark NOK inkom EBIT 27,0% högre än våra estimat. Vi kan bara imponeras av Plejds leverans i det första kvartalet och bolaget krossar våra högt ställda förväntningar.

Utfall vs estimat Q4'25

(MSEK)	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26E	Q1'26A	Diff.
Nettoomsättning	220,4	210,7	215,3	288,3	275,4	307,9	+11,8%
% y-o-y	38,6%	44,1%	40,6%	41,4%	25,0%	39,7%	+14,7pp
Bruttoresultat	113,8	109,6	113,2	157,0	149,8	171,8	+14,7%
Bruttomarginal	51,6%	52,0%	52,6%	54,5%	54,4%	55,8%	+1,4pp
Rörelsekostnader	92,7	100,1	101,7	117,6	112,6	121,3	+7,7%
% y-o-y	26,6%	33,2%	23,4%	33,3%	21,5%	30,9%	+9,4pp
EBIT	57,1	47,4	45,1	80,2	75,2	106,8	+42,0%
EBIT-marginal	25,9%	22,5%	20,9%	27,8%	27,3%	34,7%	+7,4pp
% y-o-y	93,4%	90,3%	73,0%	48,4%	31,8%	87,0%	+55,2pp

Tillväxten plöjer på i rasande fart

Tillväxten i kvartalet uppgick till starka 39,7 % trots svåra jämförelsetal och inga större produktanseringar, och kan sättas i relation till installationstillväxten om 34,1 %. Avvikelsen förklaras främst av ökade lagernivåer hos grossister, vilket gav ett visst positivt bidrag till omsättningstillväxten efter en längre period där installationstillväxten överstigit omsättningen. Tillväxten drevs fortsatt av en stark underliggande efterfrågan på puckserien, armaturerna samt termostaten, och Plejd bibehöll momentumet från Q4'25 in i 2026 enligt Esfahani.

Sverige och Norge var fortsatt de dominerande tillväxtdrivarna och stod tillsammans för 83,2 % av den totala tillväxten, även om andelen minskade jämfört med Q4'25. Den något lägre andelen förklaras av en stark utveckling i Nederländerna, där omsättningen ökade med 117,9 %. Tillväxten i Nederländerna var dock fortsatt delvis lagerdriven, medan installationstillväxten uppgick till 76,5 %, vilket indikerar en fortsatt hög underliggande efterfrågan i linje med tidigare kvartal. Sverige och Norge uppvisade samtidigt fortsatt stark utveckling, med en omsättningstillväxt om 24,1 % respektive 52,3 %, motsvarande cirka 26 respektive 46 MSEK i absoluta tal. Utvecklingen bekräftas av installationstillväxten, som uppgick till 20,8 % i Sverige och 51,2 % i Norge, vilket speglar en bred och uthållig efterfrågan.

Sammantaget indikerar kvartalet att den underliggande efterfrågan fortsatt är mycket stark, där omsättningstillväxten i viss mån förstärktes av lagereffekter, men där installationstillväxten fortsatt utgör en stabil grund för den organiska utvecklingen

Marknadsutveckling av nettoomsättning, 2020-2026



*Övrigt inkluderar Nederländerna, Finland, Spanien, Tyskland samt övriga europeiska marknader

Tillväxten i kvartalet drevs således i huvudsak av Sverige, Norge och Nederländerna, som tillsammans stod för cirka 95 % av den totala ökningen. Övriga marknader befinner sig fortsatt i ett tidigt skede, vilket ligger i linje med Plejds tidigare kommunikation. Nederländerna är den marknad som kommit längst i expansionsfasen och framstår som mest intressant på kort sikt.

Multidimmern VRI-03 har ännu inte bidragit i någon större omfattning i Nederländerna, då resurser enligt Esfahani i stället prioriterats mot att möta den höga efterfrågan på termostaten. Bolaget planerar dock en mer aktiv marknadspush av VRI-03 under Q2'26, vilket kan bli en viktig trigger för den fortsatta utvecklingen.

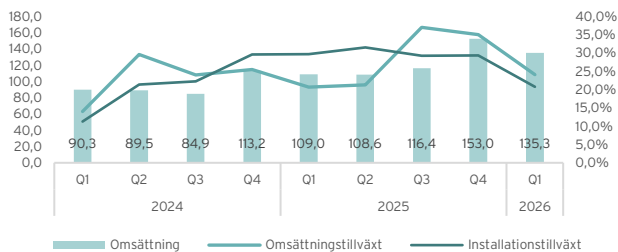
I nuläget används Plejds produkter i Nederländerna främst som en "problemlösare" snarare än som ett standardval hos elektriker. Detta innebär att bolaget adresserar en mer begränsad del av marknaden. Enligt Esfahani motsvarar detta segment omkring 20 % av den totala potentialen. Ett verkligt genombrott förutsätter därmed att Plejd etableras som ett naturligt förstahandsval, vilket i sin tur skulle kunna göra marknaden jämförbar i storlek med Sverige och Norge. Ett sådant skifte är också centralt för att på allvar ta plats hos större grossister, såsom Technische Unie, och utgör därmed en viktig komponent i Plejds fortsatta expansion i landet.

Geografisk intäktsfördelning och tillväxttakt, 2023-2026

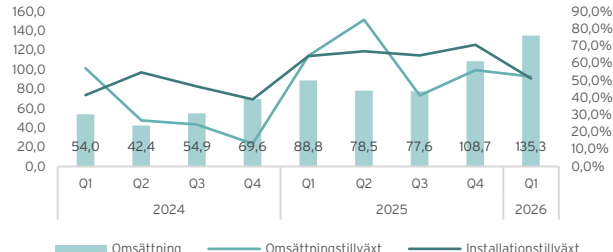
	2024				2025				2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
Omsättning	159,0	146,2	153,1	204,0	220,4	210,7	215,3	288,3	307,9
Omsättningstillväxt	31,1%	32,5%	27,7%	26,0%	38,6%	44,1%	40,6%	41,3%	39,7%
Installationstillväxt	22,4%	33,8%	33,6%	36,0%	44,1%	46,7%	44,4%	45,5%	34,1%
Omsättning	90,3	89,5	84,9	113,2	109,0	108,6	116,4	153,0	135,3
Omsättningstillväxt	14,1%	29,7%	24,1%	25,5%	20,7%	21,4%	37,1%	35,1%	24,1%
Installationstillväxt	11,3%	21,4%	22,3%	29,7%	29,8%	31,6%	29,3%	29,4%	20,8%
Omsättning	54,0	42,4	54,9	69,6	88,8	78,5	77,6	108,7	135,3
Omsättningstillväxt	57,1%	26,8%	24,4%	13,2%	64,4%	85,2%	41,2%	56,0%	52,3%
Installationstillväxt	41,4%	54,6%	46,5%	39,0%	64,1%	67,0%	64,6%	70,7%	51,2%
Omsättning	5,0	4,6	5,0	5,9	7,0	6,2	5,8	8,4	8,9
Omsättningstillväxt	27,4%	28,4%	45,4%	44,4%	39,0%	35,2%	15,6%	41,8%	28,4%
Installationstillväxt	25,9%	48,4%	36,1%	42,6%	37,5%	39,3%	36,6%	50,9%	29,7%
Omsättning	5,1	3,8	3,9	7,6	8,6	8,4	8,1	10,0	18,8
Omsättningstillväxt	136,0%	51,9%	89,8%	187,1%	69,5%	121,2%	104,5%	31,3%	117,9%
Installationstillväxt	128,5%	95,6%	90,0%	89,1%	86,4%	103,0%	85,1%	87,2%	76,5%
Övrigt	4,0	5,7	3,2	6,6	5,3	7,1	5,9	6,1	7,0
Omsättningstillväxt	142,8%	207,0%	125,6%	96,3%	31,5%	23,8%	84,8%	-7,6%	32,5%
Installationstillväxt	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Sverige och Norge utgör fortsatt ryggraden i Plejds intäktsbas och stod på rullande tolv månader för närmare 90 % av bolagets omsättning. Intäkterna uppgick till 513,2 MSEK i Sverige och 400,0 MSEK i Norge, vilket illustrerar den betydande skala som bolaget nu uppnått på sina kärnmarknader. Under kvartalet var Sverige och Norge jämnstora och 2026 kanske blir året där Norge tar över som Plejds största marknad. Enligt Esfahani finns fortsatt god tillväxtpotential inom armatursegmentet i båda länderna, samtidigt som bolaget planerar löpande produktlanseringar inom befintliga kategorier. Särskilt intressant att följa framgent är den fortsatta utvecklingen för termostaten TRM-01 i Norge.

Utveckling Sverige, 2023-2026



Utveckling Norge, 2023-2026



Intressant tillväxtoption inom det kommersiella segmentet

Plejd ser ökande möjligheter inom det mindre kommersiella segmentet i Sverige och Norge, där fokus ligger på installationer med liknande komplexitet och beslutsstruktur som bostadssegmentet. Erbjudandet breddas successivt genom armaturer och mjukvarufunktioner anpassade för mindre fastigheter, butiker och kontor, ett område som på sikt kan bidra till större installationsvolym och ytterligare tillväxt.

Inom detta segment väntas LED-panelen LPN-01 bli en viktig pusselbit. Produkten lanserades i slutet av Q1'26 tillsammans med nya mjukvarufunktioner, inklusive stöd för bland annat larm och så kallad "väsentlig funktion". Produkten riktar sig mot kontor och kommersiella miljöer där LED-paneler installeras i stora volymer, vilket skapar goda förutsättningar för skalbar försäljning vid ett lyckat mottagande.

Vi bedömer att lanseringen har goda förutsättningar att lyckas, då produkten kombinerar Plejds styrkor i form av enkel installation, integrerad funktionalitet och ett konkurrenskraftigt pris i linje med befintliga alternativ. Enligt Esfahani ligger priset i nivå med standardprodukter, samtidigt som Plejd erbjuder en integrerad lösning med inbyggd styrning, vilket stärker värdeerbjudandet. Att produkten riktar sig mot samma elektrikerbas som bolaget redan etablerat inom bostadssegmentet minskar tröskeln för adoption, även om beslutsprocessen i vissa projekt kan involvera fler aktörer än i rena bostadsinstallationer.

Intäkts- och resultatbidrag väntas under andra halvåret 2026 enligt Esfahani. Vid ett lyckat mottagande bedömer vi att produkten kan bli en betydande volymdrivare inom armatursegmentet i Sverige och Norge. Enligt Esfahani har LPN-01 potential att på sikt bidra i nivå med termostaten, som stod för cirka 10 % av omsättningen 2025. Esfahani uppgav att fler produkter mot det kommersiella segmentet väntas lanseras framöver, vilket indikerar att LPN-01 endast är ett första steg i en bredare satsning inom området.

Om LED-plattan LPN-01

LPN-01 erbjuder justerbart vitt ljus i spannet 2 200 till 4 000 kelvin och har både LED-drivrutin och dimmer integrerade i panelen. Det innebär en smidig installation där behovet av externa komponenter minskar, samtidigt som anslutning och gruppering blir enkel.

Kopplingen är flexibel och anpassad för olika typer av installationer. Panelen kan anslutas till vägguttag via CTN-01 eller till ett Linect-system alternativt fast kabel med hjälp av CTN-02. Båda tillbehören säljs separat och möjliggör en snabb och enkel installation oavsett miljö.

Efterlängtat produktlansering av LPN-01



LED-panel LPN-01



Anslutningskabel CTN-01



Anslutningsbox CTN-02

Successiv utrollning av befintliga produkter och nya produktlanseringar

Plejd fortsätter att lansera nya produkter och stegvis rulla ut befintliga produkter på nya marknader efter initial lansering i kärnmarknaderna Sverige och Norge. Under den senaste perioden har denna utrollning intensifierats, med flera viktiga lanseringar i Europa.

Den senaste lanseringen är LED-panelen LPN-01, som introducerades i slutet av Q1'26. Dessförinnan breddades tillgängligheten för den dimbara smartpluggen SPD-01, som initialt lanserades under Q2'25, till flera nya marknader utanför Sverige och Norge i mitten av november. Kort därefter, i mitten av december, introducerades downlightsen DWN-01 och DWN-02 i DACH-regionen, vilket utgör ett viktigt steg i att bredda armaturerbjudandet geografiskt.

Plejd har en relativt förutsägbar lanseringstakt och har historiskt introducerat omkring tre till fyra nya produkter per år. Enligt Esfahani varierar antalet lanseringar beroende på produkternas komplexitet, men fokus ligger konsekvent på skalbara produkter med tydligt kundvärde. Inför 2026 väntas armatursegmentet och då det kommersiella segmentet stå i centrum, där den nyligen lanserade LED-panelen LPN-01 bedöms bli ett av de viktigare nya produkttillskotten.

Produkt	Funktion	Lanseringsdatum
JAL-01	Puck för användning av styrning av jalousier.	Q2'24
WIN-01	Liten batteridrivna puck som kan göra att de flesta strömbrytare blir trådlösa.	Q2'24
CCL-01	Plafond med eller utan rörelsesensor	Q2'24
WRT-01-RX	Vit och svart trådlös vriddimmer för Renova	Q4'24
WPH-01-A	Trådlös tryckknapp för styrning av jalousier, markiser och persienner.	Q4'24
TRM-01	Komplett termostat med display för elburen golvvärme.	Q4'24 (Norge)
VRI-03	Fast installerad vriddimmer som passar med de vanligaste fabrikatens plast.	Q4'24
OUT-02	Smart väggarmatur för utomhusbruk	Q1'25
SPD-01	Dimbar smart plugg för inomhusbruk	Q2'25
LPN-01	LED-panel avsedd för kontor och kommersiellt bruk	Q1'26

Ny lokal säkrad - inflyttning 2028

Plejd har nyligen säkrat nya lokaler i Mölndal genom ett 13-årigt hyresavtal med Revelop om cirka 22 000 kvadratmeter i fastigheten Hästägaren 3. Lokalerna ska utvecklas till ett nytt tech campus med kapacitet för upp till 1 000 medarbetare och kommer att rymma både huvudkontor samt en kombinerad produktions- och utvecklingsanläggning. Inflyttning är planerad till 2028.

Inför inflyttning kommer fastigheten att moderniseras och anpassas efter Plejds behov, med fokus på flexibla ytor och förbättrad energieffektivitet, bland annat genom tekniska uppgraderingar och ett AI-baserat system för energistyrning.

Satsningen skapar förutsättningar för Plejd att fortsätta skala upp både utveckling och produktion. Bolaget har de senaste åren uppvisat stark tillväxt, vilket drivit en snabb ökning av antalet anställda. Samtidigt har Plejd strategiskt valt att ta en större del av produktionen in-house. Plejd har med andra ord vuxit till ett betydligt större bolag än vad det var för några år sedan, vilket skapat ett behov av större och mer integrerade lokaler

Nya lokaler med inflyttning 2028



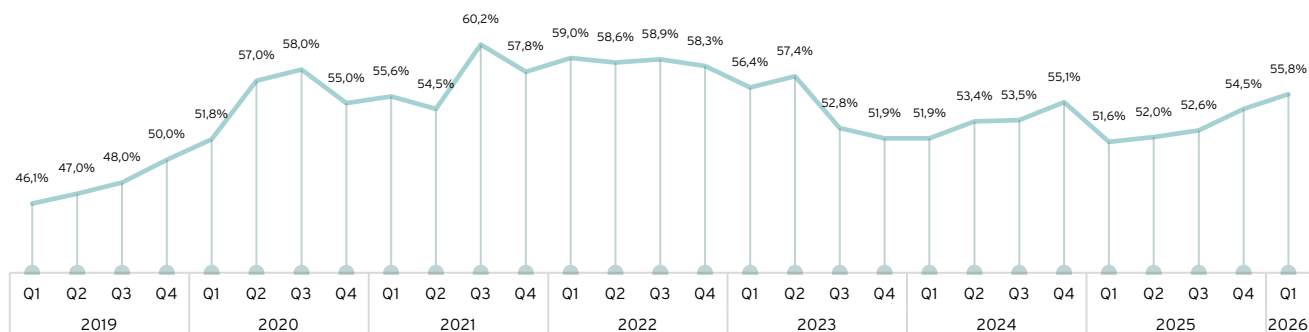
Den starkaste bruttomarginalen på flera år

Bruttomarginalen uppgick till 55,8 % (51,6), vilket innebär en tydlig förbättring jämfört med samma period föregående år och är den starkaste sedan Q2'23. Förbättringen drivs främst av en ökad andel egen produktion samt optimeringar av befintliga produkter, där särskilt downlighten lyfts fram som ett exempel. Downlightsen är numera i topp 3 av Plejds mest installerade produkter och optimeringarna får således en god effekt på bruttomarginalen.

Enligt Esfahani påverkas bruttomarginalen av flera faktorer, där produktoptimeringar, ökad inhouse-produktion och valutaeffekter är de mest framträdande. Han betonar samtidigt att det i nuläget finns ett övervägande positivt tryck på marginalen, där fler faktorer bidrar positivt än negativt.

Vi förväntar oss att effekterna från genomförda optimeringar i viss mån kommer att fortsätta realiseras successivt i takt med att äldre lager omsätts och optimerade produkter får större genomslag. Samtidigt har armatursegmentet fortsatt lägre marginaler än puckserien, men följer enligt bolaget ett liknande mönster där marginalerna förbättras över tid i takt med ökad volym, produktoptimeringar och effektivare produktion.

Utöver detta planerar Plejd att öka andelen egen produktion till omkring 85-90 % från cirka 75% idag, vilket väntas ha en tydligt positiv effekt på bruttomarginalen över tid. Valutautvecklingen är ytterligare en faktor att beakta, där en starkare svensk krona mot den amerikanska dollarn är positiv givet att en stor del av komponentinköpen sker i USD. Sammantaget innebär detta att bruttomarginalen kan variera mellan enskilda kvartal, men att den underliggande trenden i dagsläget är positiv.

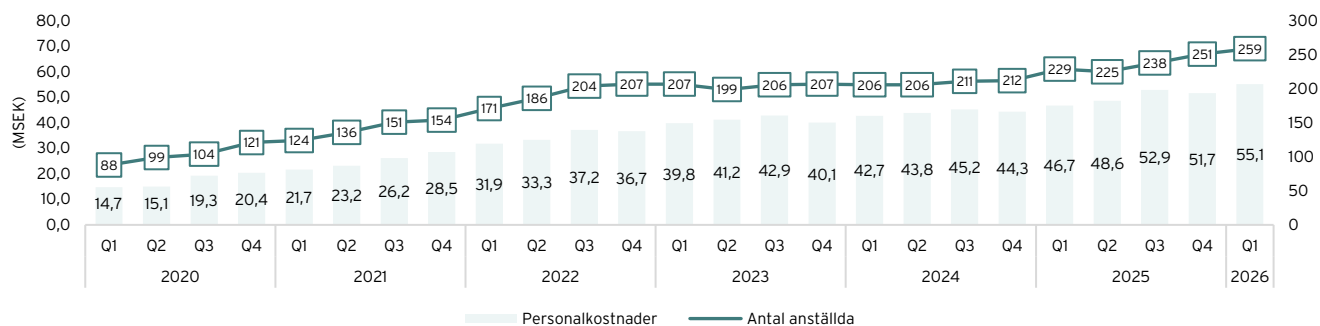
Bruttomarginal, historisk utveckling 2019-2026

Antalet anställda ökar kopplat till stark tillväxt och ökad produktion in-house

Antalet anställda uppgick under kvartalet till 259 (229), vilket motsvarar en ökning med 30 personer jämfört med samma period föregående år och 8 fler än i Q4'25. Enligt Esfahani förklaras ökningen främst av att Plejd konverterat konsulter till egna anställda inom produktionen, vilket även bidrar till lägre kostnader över tid. Detta skifte medför en ökning av personalkostnader samtidigt som övriga externa kostnader minskar. Den pågående expansionen av den egna produktionen är den främsta drivkraften bakom ökningen i antalet anställda, och Plejd har idag cirka 75 % av produktionen in-house och förväntas nå omkring 85-90 % framöver. Denna höga grad av intern produktion innebär att fortsatt stark tillväxt kräver utökning av produktionspersonalen.

Kostnadsmassan bedöms kunna hållas relativt stabil i förhållande till intäkterna under de kommande 1-2 åren. Esfahani framhåller att basorganisationen är tillräckligt stor för att stödja en god tillväxttakt och att det inte finns någon strukturell faktor som skalar kostnaderna i takt med intäkterna. På längre sikt kan dock kostnadsbasen öka om Plejd väljer att utöka utvecklingsorganisationen. I dagsläget har bolaget cirka 100-120 utvecklare, vilket bedöms vara tillräckligt för fortsatt produktutveckling. På längre sikt väntas ytterligare rekryteringar inom utveckling bli nödvändiga för att möjliggöra fortsatt produktinnovation och långsiktig tillväxt.

Utvecklingen av antalet anställda, 2020-2026



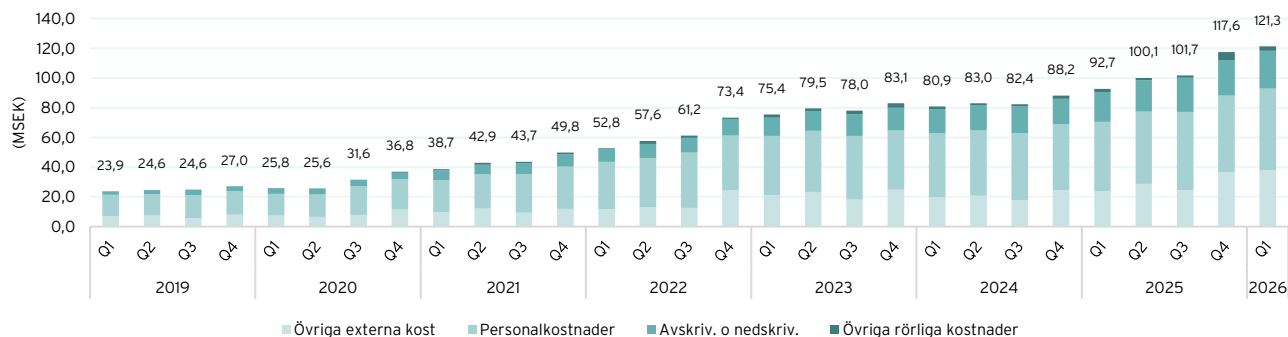
I tidigare rapporter och intervjuer har Esfahani varit tydlig med att kostnaderna framåt ska plana ut relativt omsättningen, vilket möjliggör en successivt stärkt lönsamhet. Detta har blivit allt tydligare under 2025 och inte minst i Q1'26, där Plejd uppvisar en tydlig hävstång i verksamheten. Förutsatt att tillväxttakten består under 2026 bedömer vi att denna utveckling fortsätter, drivet av en kombination av fortsatt tillväxt, gradvis förbättrad bruttomarginal och en fortsatt disciplinerad kostnadsutveckling.

Rörelsekostnaderna har samtidigt ökat i absoluta tal, från nivåer kring 80-90 MSEK till omkring 120 MSEK under de senaste två kvartalen. Ökningen i personalkostnader är främst kopplad till uppskalningen av den egna produktionen. Även övriga externa kostnader ökade under kvartalet, vilket enligt Esfahani är relaterat till produktionsuppskalningen och ett ökat behov av externa resurser, såsom konsulter. Dessa kostnader kan variera mellan kvartal och bör inte ses som strukturella, utan snarare som en del av den pågående uppbyggnaden av produktionskapacitet.

Avskrivningar på immateriella tillgångar har ökat och väntas fortsätta stiga i takt med att tidigare aktiverade utvecklingskostnader skrivs av i samband med att nya produkter når marknaden.

Sammantaget bedömer vi att rörelsekostnaderna kommer att fortsätta öka i absoluta tal i takt med Plejds expansion, men i en lägre takt än intäkterna. Detta speglar den underliggande skalbarheten i affärsmodellen och, i kombination med en successivt förbättrad bruttomarginal, talar för en fortsatt stärkt lönsamhet under 2026.

Rörelsekostnader, historisk utveckling 2019-2026



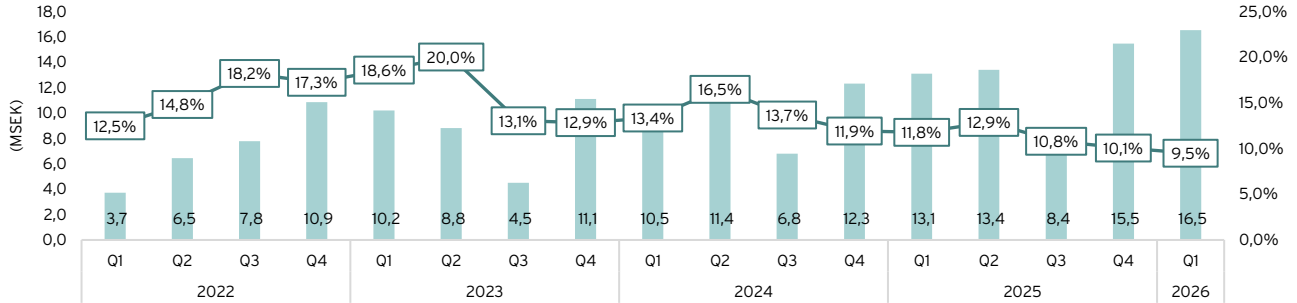
Aktiveringar i förhållande till omsättningen fortsätter att minska

Avskrivningarna uppgick till 25,5 MSEK (20,0) och aktiverat arbete för egen räkning uppgick till 29,2 MSEK (26,0) under kvartalet. Sedan Q3'23 redovisar Plejd även aktiverat arbete för producerade produkter, vilket under kvartalet uppgick till 12,8 MSEK (7,2). Posten utgör en motbokning av kostnader som redovisats i resultaträkningen och avser personal, leasing samt direkta produktionskostnader.

Vår bedömning är att aktiveringarna framöver kommer att ligga runt 30 MSEK respektive 10-12 MSEK per kvartal. Vi har tidigare bedömt att aktiveringar i relation till omsättningen gradvis skulle minska, vilket de senaste kvartalen bekräftar. Under kvartalet uppgick aktiverat arbete för egen räkning i förhållande till nettoomsättningen till 9,5 %.

Nedan räknar vi nettoaktivering som summan av aktiverat arbete för egen räkning och aktiverat arbete för producerade produkter minus avskrivningar. Om aktiverat arbete för producerade produkter exkluderas uppgick nettoaktiveringen till 3,7 MSEK.

Nettoaktivering i absoluta tal och aktiveringar i förhållande till nettoomsättningen, 2022-2026



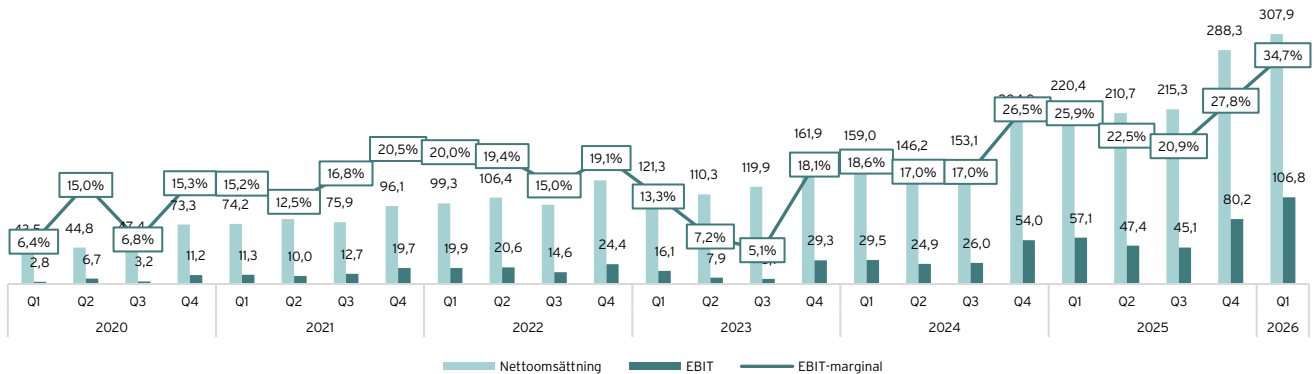
EBIT-marginal en bra bit över 30%

Under kvartalet uppgick EBIT till 106,8 MSEK (57,1), motsvarande en EBIT-marginal om 34,7 % (25,9). Justerat för valutaeffekter, som bidrog med cirka 11,3 MSEK, uppgick den underliggande EBIT-marginalen till omkring 31,0 %. Lönsamheten nådde därmed nya rekordnivåer, både i absoluta tal och sett till marginal, drivet av en kombination av stark tillväxt, förbättrad bruttomarginal och fortsatt god kostnads kontroll.

Vår bedömning är att Plejd nu etablerat en högre lönsamhetsnivå, där skalbarheten i affärsmodellen blir allt tydligare. I takt med att bruttomarginalen fortsätter stärkas och kostnadsbasen växer i en lägre takt än intäkterna finns förutsättningar för ytterligare marginalexpansion.

Plejd har tidigare kommunicerat en peak EBIT-marginal om omkring 30 %, men givet den utveckling som nu syns bedömer vi att denna nivå redan har passerats på underliggande basis. Vid fortsatt hög tillväxt och ytterligare förbättringar i bruttomarginalen ser vi potential för EBIT-marginaler närmare 40 % i framtiden, även exklusive positiva valutaeffekter.

EBIT-marginalutveckling, 2020-2025



Fortsatt starkt kassaflöde och stark finansiell ställning

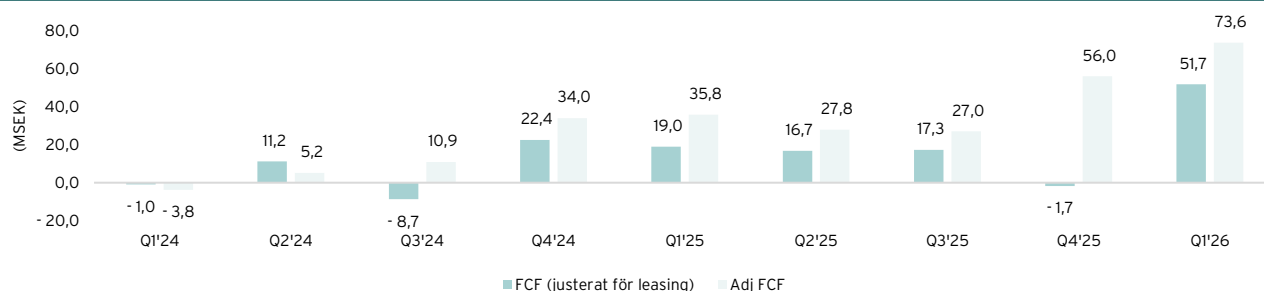
Plejd hade vid utgången av det första kvartalet 2026 likvida medel om 146,3 MSEK (62,3), vilket innebär en tydlig ökning jämfört med samma kvartal föregående år. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 115,6 MSEK (69,8), där förbättringen främst drevs av ett starkare rörelseresultat. Efter förändringar i rörelsekapital uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 93,7 MSEK (53,1), men påverkades negativt av ökning i varulager och kundfordringar.

Investeringsverksamheten belastade kassaflödet med -33,3 MSEK (-27,4), huvudsakligen hänförligt till aktiverad tid avseende nya produkter och har ökat med 21,5 % jämfört med motsvarande period föregående år. Ökningen för kvartalet är delvis kopplad till utvecklingen inför lanseringen av LPN-01, samtidigt som Plejds ambition är att kontinuerligt utveckla och förbättra både produkter och mjukvara kvarstår Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -8,7 MSEK (-6,7) och avsåg främst amorteringar av leasingkulder.

Periodens kassaflöde uppgick därmed till 51,7 MSEK (19,0) i kvartalet, vilket speglar en stark kassagenerering i verksamheten. Noterbart är att kassaflödet i kvartalet i princip motsvarar hela kassagenereringen för 2025, vilket tydligt illustrerar den förbättrade lönsamheten och skalbarheten i affärsmodellen. Utvecklingen ligger även i linje med vad Esfahani kommunicerat kring att kassaflödena väntas stärkas under 2026.

Det fria kassaflödet justerat för leasing uppgick till 60,4 MSEK (25,7) och det justerade fria kassaflödet (justerat för rörelsekapital och leasing) uppgick till 73,6 MSEK (35,8).

Varulager och kortfristiga fordringar



Plejd har således fortsatt att stärka sin finansiella position genom ökad lönsamhet och stabiliserad kapitalbindning i varulager och kundfordringar. Den tillgängliga likviditeten uppgick vid kvartalets slut till 186,3 MSEK, varav 146,3 MSEK utgjordes av likvida medel och 40,0 MSEK av outnyttjad checkkredit. Vi bedömer att Plejd har en stark finansiell ställning, och Esfahani uppgav i vår intervju att det är rimligt att börja diskutera utdelning från 2027 och framåt.

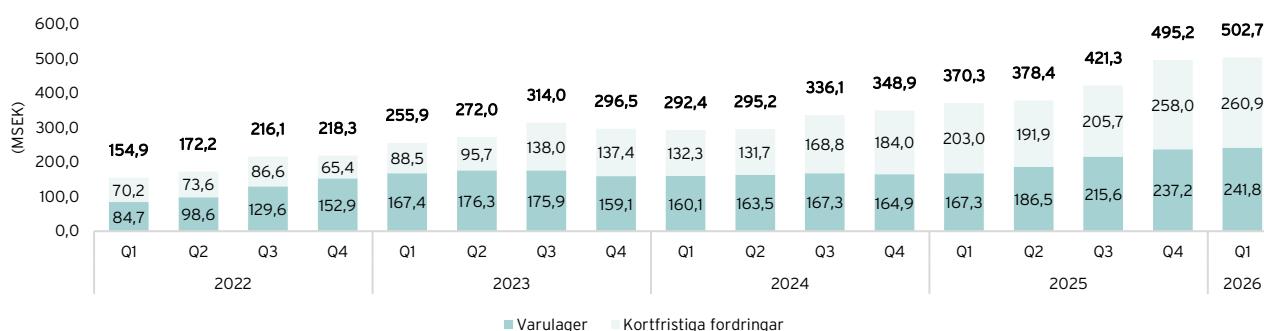
Likviditet vid utgången av Q1'26

Likvida medel	146,3 MSEK
Outnyttjad checkkredit	40,0 MSEK
Summa tillgänglig likviditet	186,3 MSEK

Plejds varulager uppgick till 241,8 MSEK, vilket motsvarar 23,6 % av nettoomsättningen på rullande tolv månader. Enligt Esfahani är cirka 20,0 % varulager som andel av nettoomsättningen på rullande tolv månader en nivå som han bedömer som rimlig, och det är nu en nivå som Plejd ungefär uppnår. Numera är Plejds finansiella ställning också stark med en hög nivå av tillgänglig likviditet som klarar av en högre kapitalbindning.

Kapitalbindningen i Plejd är dock fortsatt relativt hög om totalt 502,7 MSEK (370,3) med ett varulager om 241,8 MSEK och kortfristiga fordringar om 260,9 MSEK. Vår bedömning är att det föreligger en väldigt låg risk att kundfordringarna inte ska betalas kvarstår, då majoriteten av Plejds kunder i nuläget är större grossister i Sverige och Norge med god betalningsförmåga.

Varulager och kortfristiga fordringar



Outlook

De primära tillväxtdrivarna framåt på kortare sikt är enligt oss den norska och svenska marknaden, drivet av befintliga armaturer och även det kommersiella segmentet. Enligt Esfahani kommer LED-panelen bli en viktig produkt för detta segment. Det finns flertalet anpassningar kvar att göra för att bli konkurrenskraftiga för större kommersiella projekt, vilket är något Plejd också arbetar med. Anpassningarna är på system- och mjukvarunivå snarare än hårdvara och Plejd i samband med lanseringen av LED-panelen även släppt nya mjukvarufunktioner för bland annat larm och säkerhet. Vidare uppgav Esfahani att det kommersiella segmentet utgör uppskattningsvis 20,0% av intäkterna idag, och vår bedömning är att det finns mycket tillväxt för Plejd inom segmentet om de lyckas.

På den norska marknaden bedömer vi att det finns mer tillväxt att hämta för puckserien och armaturerna. Vår bedömning är också att termostaten kommer fortsätta att vara en viktig tillväxt drivare för den norska marknaden, och vi bedömer att produkten kommer att bidra substantiellt till tillväxten även under 2026. Efter ett starkt 2025 möter Plejd tuffa jämförelsekvartal, vilket är viktigt att beakta inför 2026.

Det faktum att universaldimmern VRI-03 är lanserad medför att elektriker i Nederländerna kan använda Plejd som standard för belysningsstyrning. Detta innebär att Nederländerna har potential att uppvisa en stark tillväxt framöver, likt den vi såg i Norge när produktutbudet var komplett. Större volymer av denna produkt kommer enligt Esfahani ske under Q2'26 och det blir intressant att följa om marknaden kan ta ytterligare fart. Övriga marknader utanför Europa som exempelvis Tyskland, Spanien och Schweiz har också stor potential att uppvisa betydande tillväxt, vilket är en mycket spännande option inför 2026 och framåt. Dessa marknader kommer dock enligt vår bedömning bli viktiga tillväxt drivare först om några år när fler produkter inom smarta solskydd lanserats.

Tillväxt drivare inför 2026 och framåt

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Armaturserien • Geografisk expansion med Nederländerna i spetsen • Ökad marknadsandel inom kommersiella segmentet | <ul style="list-style-type: none"> • Termostaten TRM-01 i Norge • Återhämtning i bygg- och renoveringsmarknaden • Nya produktsläpp inom befintliga kategorier |
|---|--|

Lönsamhetsmässigt går Plejd in i 2026 med goda förutsättningar, vilket Q1'26 blev ett bevis för. Förutsatt att tillväxten fortsätter och kostnadskontrollen bibehålls finns potential för en tydlig resultatförbättring. EBIT-marginalen har etablerat sig över 20,0 % och nådde över 30,0 % i Q1'26, vilket tydligt visar på den operativa hävstången i affärsmodellen. Avseende bruttomarginalen finns det flera faktorer som talar för att nuvarande nivå skulle kunna stärkas ytterligare. Termostaten TRM-01 har en bruttomarginal som ligger närmare puckarna (innan optimeringar), vilket vi bedömer vara runt 50,0%. Fortsatta optimeringar av befintliga produkter, där bland annat downlightsen blir viktiga vilket vi såg i kvartalet. Plejd tar hem ytterligare produktion in-house, vilket också stärker bruttomarginalen. De nya armaturerna som lanseras har också högre bruttomarginal än downlightsen, vilket är positivt. En starkt SEK kontra USD medför också en faktor för stärkt bruttomarginal framåt, då mycket av Plejds inköp görs i USD.

Lönsamhetsförbättringar inför 2026 och framåt

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Kostnadsoptimeringar för befintliga produkter • Nya armaturer har högre bruttomarginal än downlights • God kostnadskontroll | <ul style="list-style-type: none"> • TRM-01 högre bruttomarginal än armaturer • Återhämtning i bygg- och renoveringsmarknaden • Skalfördelar vid fortsatt tillväxt |
|---|---|

Värdering

Key stats

Antal aktier	11 178 720	Börsvärde (MSEK)	10 972,2
Aktiekurs (SEK)	977,5	Nettoskuld* (MSEK)	-146,3
		Enterprise value* (MSEK)	10 780,9

*exklusive leasing.

Rullande 12 månader

Nettoomsättning	1022,3 MSEK	P/S	10,7
EBIT	279,4 MSEK	EV/EBIT	38,6
Vinst	219,2 MSEK	P/E	49,9
Adj. FCF	184,3 MSEK	EV/Adj. FCF	58,5

Nyckeltal (R12)

Bruttomarginal	EBITDA-marginal	EBIT-marginal	Vinstmarginal
54,0%	36,5%	27,3%	21,4%
OPCF-marginal	FCF-marginal	ROE	ROIC
23,6%	11,2%	26,9%	29,8%

Historiskt snitt

	P/S	EV/EBIT	P/E	P/FCF
Snitt 3 år	7,3	38,1	49,4	46,7
Snitt 5 år	8,4	48,4	62,7	neg.
Snitt 7 år	8,0	47,0	60,3	neg.

Källa: Börsdata

Estimat

	2023	2024	2025	2026E	2027E
Nettoomsättning	513,4	662,3	934,8	1 248,3	1 485,0
<i>% y-o-y</i>	19,2%	29,0%	41,1%	33,5%	19,0%
Aktiverat arbete	90,2	109,2	138,6	155,4	166,5
Övriga intäkter	6,4	0,5	9,7	24,7	17,2
Summa intäkter	610,0	776,4	1 083,0	1 428,4	1 668,7
P/S (exkl. aktiveringar)	21,0	16,5	11,6	8,6	7,3
Bruttoresultat	279,0	355,0	493,6	698,3	836,1
<i>Bruttomarginal</i>	54,4%	53,6%	52,8%	55,9%	56,3%
<i>% y-o-y</i>	10,4%	27,2%	39,0%	41,5%	19,7%
Rörelsekostnader	316,1	334,6	412,1	492,4	544,2
<i>% y-o-y</i>	29,0%	5,9%	23,2%	19,5%	10,5%
EBIT	59,5	134,5	229,7	386,0	475,6
<i>EBIT-marginal</i>	11,6%	20,3%	24,6%	30,9%	32,0%
<i>% y-o-y</i>	-25,0%	126,0%	70,8%	68,0%	23,2%
EV/EBIT	181,1	80,1	46,9	27,9	22,7

Vi värderar Plejd utifrån en multipel om 30x EBIT, vilket motiveras av bolagets starka tillväxtprofil och historiskt höga värdering i förhållande till dess tillväxtpotential. Givet att Plejd fortsätter leverera i linje med våra estimat, och att det fortfarande finns betydande tillväxtpotentialer genom geografisk expansion och nya produktkategorier, bedömer vi att denna multipel är rimlig.

Även om värderingen kan uppfattas som hög är den lägre än det historiska snittet, och vår bedömning är att marknaden kommer att fortsätta värdera Plejd på relativt höga multiplar givet bolagets lönsamhet, tillväxt och starka marknadsposition. Efter den kraftiga kursuppgången under året handlas Plejd i dagsläget till cirka 28x EBIT på våra estimat för 2026E.

Vi bedömer att Plejd fortfarande befinner sig tidigt i sin tillväxtresa och har stor potential att expandera på den europeiska marknaden under de kommande åren. I vårt scenario har vi valt att estimera fram till 2027E och inkluderar även en värdering med en säkerhetsmarginal på 30 % på våra estimat. Hänsyn har tagits till de 160 000 utestående teckningsoptionerna 2023/26.

Värdering

	Multipel	EBIT 2027E	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)
2027E	30	475,6	14 266,7	1 258,2
<i>Säkerhetsmarginal (30%)</i>	30	332,9	9 986,7	880,8

Nedan följer potentiell avkastning på 2027E om Plejd utvecklas likt våra estimat i huvudscenariot samt med en applicerad säkerhetsmarginal.

Potentiell avkastning

	Huvudscenario			Säkerhetsmarginal (30%)		
	Faktor	%	CAGR	Faktor	%	CAGR
2027E	1,29	28,7%	16,5%	0,90	-9,9%	-5,8%

Vidare följer en känslighetsanalys med ett beräknat utfall på vår estimerade EBIT för 2027E, där utfallet redovisas vid olika angivna EBIT-multiplar.

Känslighetsanalys

EBITx	Huvudscenario 2027E			Säkerhetsmarginal (30%)		
	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)	Förändring %
25	11 888,9	1048,52	7,3%	8 322,2	733,96	-24,9%
26	12 364,4	1090,46	11,6%	8 655,1	763,32	-21,9%
27	12 840,0	1132,40	15,8%	8 988,0	792,68	-18,9%
28	13 315,5	1174,34	20,1%	9 320,9	822,04	-15,9%
29	13 791,1	1216,28	24,4%	9 653,8	851,40	-12,9%
30	14 266,7	1258,22	28,7%	9 986,7	880,76	-9,9%
31	14 742,2	1300,16	33,0%	10 319,5	910,12	-6,9%
32	15 217,8	1342,11	37,3%	10 652,4	939,47	-3,9%
33	15 693,3	1384,05	41,6%	10 985,3	968,83	-0,9%
34	16 168,9	1425,99	45,9%	11 318,2	998,19	2,1%
35	16 644,4	1467,93	50,2%	11 651,1	1027,55	5,1%

I vårt huvudscenario ser vi en uppsida på 28,7 % på 2027E, vilket ger en CAGR om 16,5 %. Det finns flera optioner för starkare tillväxt framöver, så som att någon av de europeiska marknaderna som exempelvis Nederländerna bidrar med starkare tillväxt än beräknat samt att Plejd snabbt etablerar sig i det kommersiella segmentet. Det finns också en option i att Plejd uppnår en högre bruttomarginal än vad vi estimerat, vilket skulle påverka EBIT substantiellt åt det positiva hållet. Historiskt har Plejd värderats högt av marknaden och vi bedömer det inte som orimligt att marknaden värderar Plejd till 35x EBIT, i linje med tre års snittet, vilket skulle ge en uppsida om 50,2% på våra nuvarande estimat för 2027E.

Bilaga

Estimat, 2026E

	Q1'26A	Q2'26E	Q3'26E	Q4'26E	2026E
Nettoomsättning	307 876	283 268	291 345	365 772	1 248 261
Aktiverat arbete för egen räkning	29 246	27 000	24 000	31 000	111 246
Aktiverat arbete för producerade produkter	12 811	10 100	10 200	11 000	44 111
Övriga rörelseintäkter	14 239	6 000	2 000	2 500	24 739
Summa intäkter	364 171	326 368	327 545	410 272	1 428 356
Råvaror	136 062	126 054	127 609	160 208	549 934
Övriga externa kost	37 779	35 200	33 000	38 500	144 479
Personalkostnader	55 107	56 200	57 500	60 400	229 207
Avskriv. o nedskriv.	25 515	26 500	27 500	28 000	107 515
Övriga rörliga kostnader	2 941	2 200	2 100	4 000	11 241
Summa	257 404	246 154	247 709	291 108	1 042 376
EBIT	106 767	80 214	79 836	119 164	385 980
Nettoomsättningstillväxt y-o-y	39,7%	34,4%	35,3%	26,9%	33,5%
<i>Bruttomarginal</i>	55,8%	55,5%	56,2%	56,2%	55,9%
<i>EBIT-marginal</i>	34,7%	28,3%	27,4%	32,6%	30,9%

Disclaimer

Kalqyl bedriver verksamhet avseende bolag- och aktieanalys där information har sammanställts utifrån källor som Kalqyl bedömer är tillförlitliga. Informationens riktighet kan Kalqyl dock inte garantera, och inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag.

Denna analys är en uppdragsanalys, där det analyserade Bolaget har ingått avtal med Kalqyl avseende analys. Analysen/erna publiceras antingen vid enskilt tillfälle, eller per löpande basis under avtalsperioden mot en sedvanlig ersättning.

Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Alla investeringar i finansiella instrument är förknippade med ekonomisk risk, och historisk avkastning ger ingen garanti för framtida avkastning. Kalqyl har interna riktlinjer för anställdas privata aktieäggande i bolag som omfattas av analys. För att säkerställa oberoende och förtroende gäller särskilda handelsrestriktioner. Efter köp av aktier i ett bolag som omfattas av analys får försäljning med vinst inte ske inom 30 dagar. Dessutom råder handelsstopp i 14 dagar före planerad publicering av analys, samt i 48 timmar efter publicering. Under dessa perioder får inga transaktioner genomföras i det aktuella bolagets aktier eller relaterade instrument.

Intressekonflikt

Erik Lundberg äger aktier i det analyserade bolaget
Analysen är en uppdragsanalys