

Pressmeddelande 21 augusti 2026

Synsam Groups Q2-rapport 2026

Stark tillväxt och förbättrat resultat

1 april–30 juni 2026

- Nettoomsättningen ökade till 2 049 MSEK (1 841), en ökning med 11,3 procent. Organisk tillväxt uppgick till 9,8 procent (9,1)
- Nettoomsättning från glasögonabonnemang ökade med 16,6 procent (8,2)
- Bruttomarginalen ökade till 73,6 procent (73,1)
- EBIT ökade till 290 MSEK (267) och EBIT-marginalen uppgick till 13,9 procent (14,2)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade till 435 MSEK (413)
- Nettoskulden uppgick till 3 180 MSEK (3 040) vid periodens utgång, jämfört med 2 975 MSEK vid årsskiftet 2025. Synsams återköpsprogram har ökat nettoskulden med 200 MSEK under 2026
- Resultat efter skatt ökade till 192 MSEK (114)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, ökade till 1,35 SEK (0,79)

1 januari–30 juni 2026

- Nettoomsättningen ökade till 3 821 MSEK (3 549), en ökning med 7,7 procent. Organisk tillväxt uppgick till 7,8 procent (10,8)
- Nettoomsättning från glasögonabonnemang ökade med 11,4 procent (10,3)
- Bruttomarginalen ökade till 74,6 procent (73,6)
- EBIT ökade till 476 MSEK (441) och EBIT-marginalen ökade till 12,3 procent (12,2)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade till 808 MSEK (723)
- Resultat efter skatt ökade till 323 MSEK (201)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, ökade till 2,27 SEK (1,39)

Händelser efter periodens utgång

- 761 000 egna aktier har efter periodens utgång förvärvats för 42 MSEK i Synsam i tidigare kommunicerat återköpsprogram med syfte att justera bolagets kapitalstruktur

Vd och koncernchef Håkan Lundstedt kommenterar:

”Det andra kvartalet blev ett styrkebesked för Synsam. Vi levererade stark tillväxt, förbättrat rörelseresultat och fortsatt starkt kassaflöde samtidigt som vi fortsatte att flytta fram våra marknadspositioner. Den organiska tillväxten uppgick till 9,8 procent och like-for-like tillväxten till 8,0 procent, där samarbetet med Erling Haaland har skapat stor uppmärksamhet kring Synsam som helhet och vårt erbjudande. EBIT ökade med 8,4 procent till 290 MSEK (267). Utvecklingen visar styrkan i vår affärsmodell och vår förmåga att omsätta tillväxt i förbättrat resultat.

Det andra kvartalet har präglats av ett antal faktorer:

- **Stark utveckling i både abonnemangs- och kontantaffären**, med fortsatt tillväxt i Synsam Lifestyle och en positiv utveckling av kontantförsäljningen.
- **Organisk tillväxt på samtliga marknader**, samtidigt som EBIT-marginalen stärktes på våra två största marknader, Sverige och Norge.
- **Ökad kapacitet och tillgänglighet genom Synsam EyeView**, som fortsätter att bidra till både kundvärde och tillväxt.
- **Fortsatt innovation och nya produktkategorier**, där smarta glasögon utvecklas starkt.
- **Framgångsrik butiksexpansion**, med åtta nya etableringar under kvartalet och fortsatt snabb väg till lönsamhet för nya butiker.
- **Samarbetet med Erling Haaland**, som har skapat stor uppmärksamhet kring Synsam och vårt erbjudande.

Fortsatt stark utveckling i abonnemangs- och kontantaffären

Nettoomsättningen från glasögonabonnemanget Synsam Lifestyle ökade med 16,6 procent under kvartalet. Vid kvartalets utgång hade cirka 782 000 (cirka 730 000) kunder glasögonabonnemang, en ökning med 7,1 procent jämfört med föregående år. Totalt uppgick antalet abonnemangskunder inom glasögon och kontaktlinser till cirka 931 000 (cirka 871 000) per den 30 juni 2026. Abonnemangsaffären fortsätter att vara en central motor för stabil och lönsam tillväxt och bidrar till hög kundlojalitet och långsiktiga kundrelationer. Även kontantaffären utvecklades väl, med en nettoomsättningsökning om 5,6 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år.

Positiv organisk tillväxt på samtliga marknader

Samtliga våra marknader redovisade positiv organisk tillväxt under kvartalet. I Sverige stärkte Synsam sin marknadsposition ytterligare. Den organiska tillväxten uppgick till 8,9 procent samtidigt som både bruttomarginalen och EBIT-marginalen förbättrades. Synsam EyeView bidrog till ökad tillgänglighet och stödde tillväxten under perioden. Även i Norge stärkte vi vår marknadsposition, med en organisk tillväxt om 10,0 procent. Såväl bruttomarginalen som EBIT-marginalen förbättrades och Synsam EyeView bidrog även här positivt till tillgänglighet och tillväxt. Finland levererade återigen ett kvartal med stark tillväxt. Den organiska tillväxten uppgick till 13,9 procent på en fortsatt konkurrensintensiv marknad. I Danmark var den organiska tillväxten positiv och uppgick till 8,8 procent. Liksom under det första kvartalet påverkades tillväxten positivt av den förändrade hanteringen av återköp inom Lifestyle. Vårt åtgärdsprogram för att stärka lönsamheten

i Danmark fortsätter och vi har bland annat initierat ett pilotprojekt med ytterligare varianter av Synsam Lifestyle.

Innovation som stärker tillväxt och kundvärde

Innovation är en central del av Synsams strategi och ett viktigt verktyg för att öka tillgängligheten, stärka kundupplevelsen och skapa nya tillväxtmöjligheter. Ett område som utvecklas snabbt är smarta glasögon, där försäljningsutvecklingen fortsatt är stark. Smarta glasögon förenar traditionella glasögon med ny AI-baserad teknik och befinner sig fortfarande i ett tidigt utvecklingsskede. Synsam har tagit en stark position inom detta område i Norden och vi ser goda möjligheter i takt med att tekniken och användningsområdena utvecklas.

Med Synsam EyeView ökar vi optikerkapaciteten och gör det möjligt att erbjuda våra kunder synundersökningar vid fler tidpunkter, bland annat under kvällar och helger. Under det andra kvartalet genomfördes 20 procent av samtliga synundersökningar i Sverige genom Synsam EyeView. I Norge var motsvarande andel 21 procent.

Under kvartalet firade Synsam Lifestyle tio år. Synsam Lifestyle som började som en av Synsams många innovationer har utvecklats till en central del av vår affär och omfattar idag cirka 782 000 glasögonabonnemangskunder. Lifestyle har förändrat kundernas sätt att konsumera glasögon och ögonhälsa och är ett tydligt exempel på hur innovation, kundfokus och långsiktiga relationer kan skapa både kundvärde och lönsam tillväxt. Tio år efter lanseringen fortsätter vi att utveckla erbjudandet för nya kundgrupper och framtida behov. Därutöver har vårt linsabonnemang tillfört mervärden till våra kunder.

Samarbetet med fotbollsstjärnan Erling Haaland har skapat stor uppmärksamhet och bidragit till att nå nya målgrupper.

Fortsatt expansion genom nya etableringar

Under det andra kvartalet etablerade Synsam åtta nya butiker. Sammantaget har vi därmed etablerat 82 butiker sedan början av 2024 och ligger väl i linje med vårt mål om 90 nya butiker under perioden 2024–2026. Under det tredje kvartalet planerar vi att etablera ytterligare två till fyra butiker. Våra nya butiker når snabbt lönsamhet, vilket speglar styrkan i våra koncept och vår väletablerade metodik för analys, lägesval och etablering. Vi ser fortsatt god potential för ytterligare expansion i Norden.

Fokus på hållbar och lönsam tillväxt

Med en skalbar affärsmodell, starka marknadspositioner och ett tydligt fokus på kundvärde och genomförande står vi väl rustade för att fortsätta skapa långsiktigt värde för såväl kunder som aktieägare.”

Livesänd frågestund med VD och CFO på svenska

- **Datum och tid:** Den 21 augusti 2026, kl. 09.30
- **Plats:** Webbsändning
- **Talare:** Vd och koncernchef Håkan Lundstedt samt CFO Per Hedblom
- **Länk** för deltagande i frågestund: [Synsam Group Q2](#)

Livesänd frågestund på engelska

- **Datum och tid:** Den 21 augusti 2026, kl. 10.30
- **Plats:** Webbsändning
- **Länk** för deltagande i frågestund: [Synsam Group Q2](#)

Presentationsmaterialet kommer att finnas tillgängligt på hemsidan kl. 07.30 idag.

www.synsamgroup.com/investor-relations

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Per Hedblom, CFO Synsam Group

E-post: per.hedblom@synsam.com

Tel: 08-619 28 60

Hemsida: www.synsamgroup.com

Denna information är sådan information som Synsam AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden.

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 21 augusti 2026 klockan 07.30.

Synsam Group är en ledande optikerkedja i Norden med ett brett och prisvärt abonnemangs-erbjudande. Synsam Group erbjuder ett brett sortiment av produkter och tjänster för ögonhälsa och ögonmode utifrån kundens olika livsstilar och behov. Koncernen har cirka 5 600 medarbetare, en omsättning på cirka 7,3 miljarder SEK (rullande 12 månader till juni 2026) och har cirka 600 butiker i Norden som drivs under varumärkena Synsam, Synsam Outlet samt Profil Optik i Danmark. Genom digitalisering, abonnemangserbjudanden och andra innovativa koncept är Synsam Group en stark innovatör på den nordiska optikmarknaden inom flera områden, inklusive kundresa, produkterbjudande och ESG. Synsam Groups aktie handlas på Nasdaq Stockholm (SYNSAM).

www.synsamgroup.com