

Pressmeddelande 8 maj 2026

Synsam Groups Q1-rapport 2026

Stärkt lönsamhet och kassaflöde i en utmanande omvärld

1 januari–31 mars 2026

- Nettoomsättningen ökade till 1 773 MSEK (1 708), en ökning med 3,8 procent. Organisk tillväxt uppgick till 5,6 procent (12,8)
- Nettoomsättning från glasögonabonnemang ökade med 6,1 procent (12,5)
- Bruttomarginalen ökade till 75,8 procent (74,1)
- EBIT ökade till 186 MSEK (174) och EBIT-marginalen ökade till 10,4 procent (10,0)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten ökade till 374 MSEK (310)
- Nettoskulden uppgick till 2 864 MSEK (2 944) vid periodens utgång, jämfört med 2 975 MSEK vid årsskiftet 2025. Synsams återköpsprogram har ökat nettoskulden med 56 MSEK under 2026
- Resultat efter skatt ökade till 131 MSEK (87)
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, ökade till 0,92 SEK (0,60)

Händelser efter periodens utgång

- Efter periodens utgång offentliggjorde Synsam ett exklusivt och strategiskt samarbete med världsstjärnan Erling Haaland. Samarbetet omfattar lansering av en kollektion glasögon, solglasögon och sportglasögon och innebär samtidigt att Synsam lanserar e-handel på utvalda europeiska marknader

Vd och koncernchef Håkan Lundstedt kommenterar:

”Vi levererade ökad lönsamhet i kvartalet, både i absoluta tal och i marginal och vi har även haft en stark ökning av resultat efter skatt. Vår viktigaste marknad Sverige, som står för nära hälften av koncernens nettoomsättning, stärkte samtliga marginalmått.

Under kvartalet redovisade vi en organisk tillväxt om 5,6 procent och en like-for-like tillväxt om 3,8 procent, i en marknad där konsumenterna fortsätter att hålla igen på utgifterna. Det bekräftar vår förmåga att skapa tillväxt i den befintliga verksamheten samtidigt som vi investerar i framtida expansion.

Vår strategi ligger fast: att skapa kundvärde genom innovation, tillgänglighet, mode och funktion och samtidigt bygga en ännu starkare, mer skalbar och lönsam affär för framtiden.

Stabil utveckling av abonnemangs- och kontantaffären

Nettoomsättningen från glasögonabonnemang, Synsam Lifestyle, ökade i kvartalet med 6,1 procent. Antalet kunder med glasögonabonnemang uppgick i slutet av kvartalet till cirka 770 000 (cirka 718 000), en ökning med 7,2 procent. Totalt uppgick abonnemangskunderna (glasögon- & linsabonnemang) per den 31 mars 2026 till cirka 916 000 (cirka 858 000). Abonnemang fortsätter att vara en central motor för stabil och lönsam tillväxt, med hög kundnöjdhet och lojalitet. Nettoomsättningen för kontantaffären ökade med 1,0 procent i kvartalet jämfört med motsvarande period föregående år.

Positiv organisk tillväxt i samtliga marknader

På vår viktigaste marknad Sverige, som står för nära hälften av koncernens nettoomsättning, var utvecklingen fortsatt stark under det första kvartalet. Den organiska tillväxten uppgick till 6,5 procent och samtliga marginalmått förbättrades. EBIT-marginalen uppgick till 21,2 procent, vilket tydligt understryker styrkan i vår affärsmodell. Sverige fortsätter att vara den marknad där vi ligger längst fram inom nya koncept och innovationer och där Synsam EyeView under kvartalet bidrog till att öka tillgängligheten för våra kunder. I Norge uppgick den organiska tillväxten i kvartalet till 4,2 procent. Även i Norge bidrog Synsam EyeView till ökad tillgänglighet. Finland visar återigen upp ett starkt kvartal med en organisk tillväxt på 18,7 procent i en hårt konkurrensutsatt marknad, samtidigt som segmentet även genererar en ökad bruttomarginal. I Danmark var den organiska tillväxten positiv med 4,8 procent i det första kvartalet, vi fortsätter vårt åtgärdsprogram för att stärka lönsamheten.

Nya etableringar

Synsam har under det första kvartalet etablerat fyra nya butiker. Efter kvartalets utgång öppnade vi NK Eyewear & Optics i Göteborg. Etableringen bygger vidare på det framgångsrika konceptet i Stockholm och stärker vår position i premiumsegmentet genom att förena exklusiva varumärken, klinisk expertis och personlig rådgivning i en kundupplevelse där både synhälsa och mode står i centrum.

I det andra kvartalet kommer mellan sju och nio nya butiker att etableras, i linje med vår etableringsmålsättning 2026-2029.

Våra nya butiker når snabbt lönsamhet tack vare starka koncept och en väletablerad metodik för analys, lägesval och etablering. Vi ser att det fortsatt finns en stor potential för etablering och expansion i Norden.

Exklusivt samarbete med fotbollsstjärnan Erling Haaland

Vi har utvecklat våra affärer i Norden och har idag starka positioner på våra samtliga fyra nordiska marknader, där vi också stärkt vår position i Finland de senaste åren från att vara nummer sex till att bli nummer tre. Synsam EyeView har implementerats fullt ut i Sverige och i Norge och bidrar till tillväxten. Synsam Lifestyle utvecklas fortsatt väl med bra tillväxt i kundbas och omsättning. Smarta glasögon har implementerats och vi har en stark portfölj av House Brands med internationell potential. När vi nu också i april kunnat inleda ett exklusivt samarbete med Erling Haaland, har vi en möjlighet att genomföra en fokuserad och kostnadseffektiv internationell expansion med låg risk med vår e-handelsplattform. Detta är ett viktigt steg i vårt arbete med att fortsätta stärka Synsams erbjudande, varumärke och digitala räckvidd. Samarbetet omfattar en ny kollektion av glasögon, solglasögon och sportglasögon och ligger väl i linje med vår strategi att kombinera mode, funktion och innovation i ett attraktivt och differentierat kunderbjudande. Satsningen är också betydelsefull ur ett tillväxt- och expansionsperspektiv. Förutom försäljning i våra egna butiker och via e-handel på våra nordiska kärnmarknader lanseras kollektionen även via synsam.com på utvalda europeiska marknader. Det innebär att vi tar ytterligare steg i vår digitala utveckling och samtidigt skapar möjlighet att gå ut på nya marknader och försäljningskanaler utanför Norden.

Jag ser samarbetet som ett tydligt exempel på hur vi fortsätter att utveckla Synsam genom att förena kommersiell innovation med ett starkt kunderbjudande och en skalbar affärsmodell.

Med en stark position på våra kärnmarknader och ett fortsatt fokus på organisk tillväxt och lönsamhet står vi väl rustade för nästa fas i Synsams utveckling. Vår ambition är tydlig: att fortsätta stärka Synsam genom ett attraktivt kunderbjudande, innovation och egna skalbara kanaler.”

Livesänd frågestund med VD och CFO på svenska

- **Datum och tid:** Den 8 maj 2026, kl. 09.30
- **Plats:** Webbsändning
- **Talare:** Vd och koncernchef Håkan Lundstedt samt CFO Per Hedblom
- **Länk** för deltagande i frågestund: [Synsam Group Q1](#)

Livesänd frågestund på engelska

- **Datum och tid:** Den 8 maj 2026, kl. 10.30
- **Plats:** Webbsändning
- **Länk** för deltagande i frågestund: [Synsam Group Q1](#)

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. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 8 maj 2026 klockan 07.30.

*Synsam Group är en ledande optikerkedja i Norden med ett brett och prisvärt abonnemangserbjudande. Synsam Group erbjuder ett brett sortiment av produkter och tjänster för ögonhälsa och ögonmode utifrån kundens olika livsstilar och behov. Koncernen har cirka 5 400 medarbetare, en omsättning på cirka 7,1 miljarder SEK (rullande 12 månader till mars 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*