



JLT Mobile Computers årsstämma 2026

Per Holmberg, VD JLT Group

7 maj, 2026



Agenda

Kort introduktion till JLT

Reflektioner: marknaden och JLT:s resultat 2025

Avrapportering Q1 2026

Summering: vad är viktigt framåt

Frågor



Kort introduktion till JLT



Reliable performance. Less hassle.

JLT i korthet

Svenskt techbolag i Växjö – stryktåliga fordonsdatorer

30+ år i branschen – beprövad tillförlitlighet och prestanda

Byggda från grunden för krävande driftmiljöer där hög tillgänglighet är ett måste: lager/logistik, hamnar, gruvor, jord-/skogsbruk m.fl.

Utveckling & tillverkning i Sverige: kvalitet och kund Anpassning

Global försäljning via partnernätverk och egna kontor i Sverige, Frankrike, USA och Australien (30%)

Aktien handlas på Nasdaq First North Stockholm



Var skapar vi värde?

Vi möjliggör stabil drift i tuffa miljöer där tillgänglighet är affärskritisk

Vi levererar problemfri drift för beslutsfattare och användare i drift/operation och IT

Vi säkrar vi tillgänglighet och optimerar TCO med support & serviceavtal

Vi möter slutkunden med partners: fordonsdator + kringutrustning, integration och tjänster

Vi har tagit en premiumposition i nischen: prestanda, tillförlitlighet och leveransförmåga



Reliable performance. Less hassle.



Reflektioner: marknaden och JLT:s resultat 2025



Reliable performance. Less hassle.

Marknaden 2025 – nyckelhändelser

Geopolitiskt läge, tullkaos, valutafluktuation ökade osäkerheten och skapade extra arbete i värdekedjan

Kunders mer selektiva investeringsbeslut gav längre säljcykler och större volatilitet

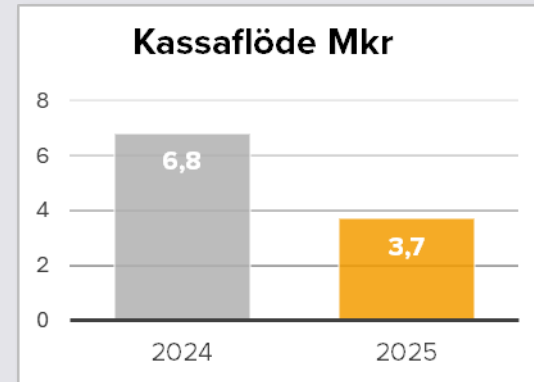
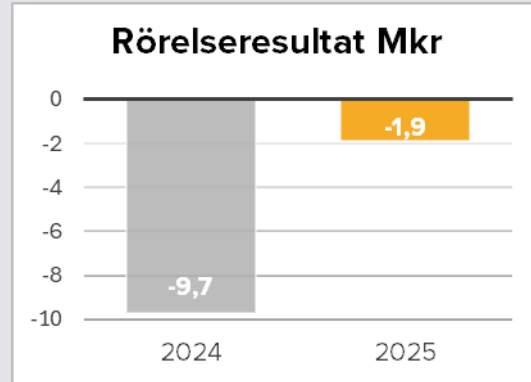
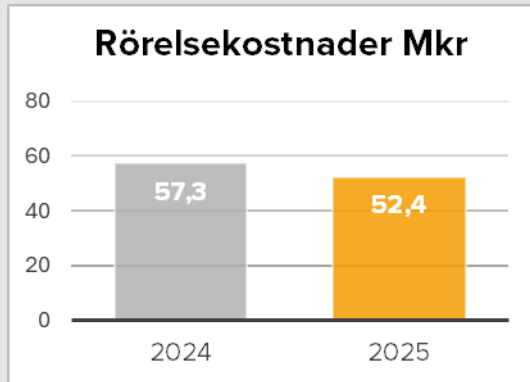
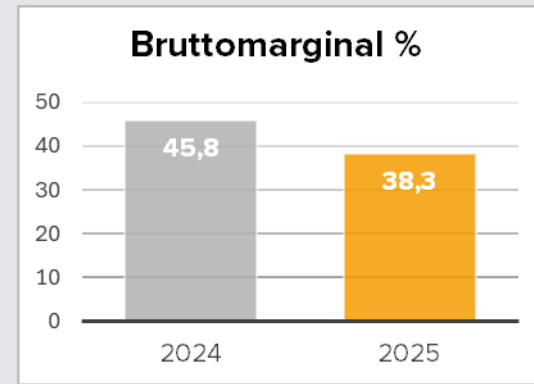
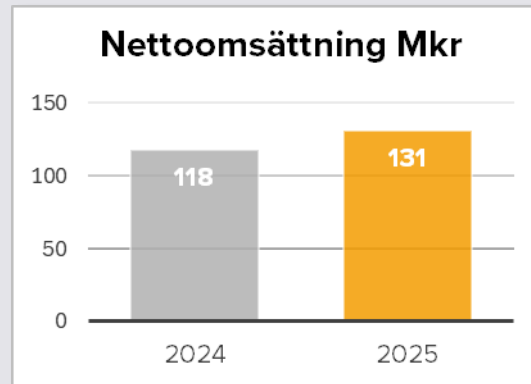
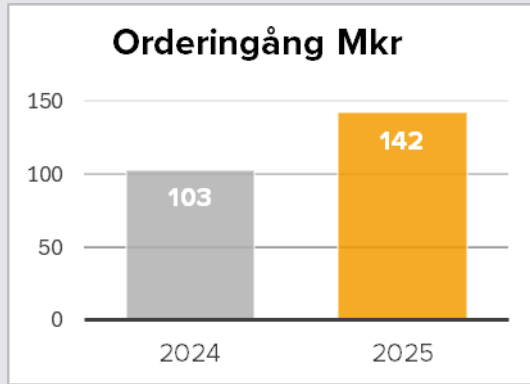
Efterfrågan var fortsatt ojämn – särskilt kopplat till lager/logistik och investeringar i materialhantering

Samtidigt: vi ser ökande aktivitet i flera segment där robusta lösningar är affärskritiska (t.ex. hamn, entreprenad, gruva, försvar).



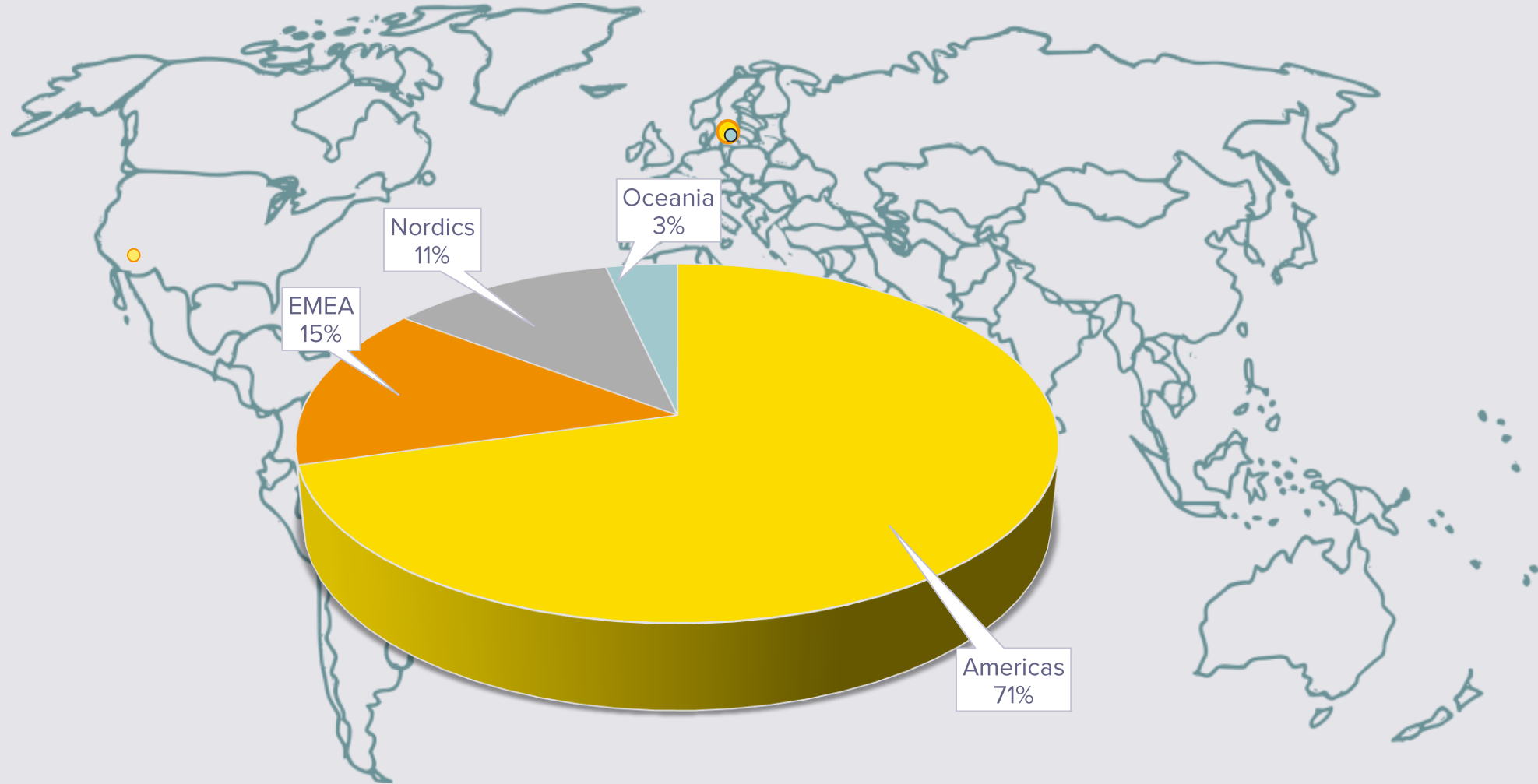
Reliable performance. Less hassle.

Nyckeltal 2025



Utdelning per aktie: 0 (0)

Regional försäljningsmix



Vad vi gjorde 2025

Strategisk breddning

- Ökade fokus på hamnar samt entreprenad- och gruvmaskiner för att minska beroendet av lager/logistik och jämna ut cykler

Skalbar kostnadsbas

- Strukturella förändringar med lägre overhead (bl.a. samordning av utveckling och avveckling av dotterbolagsverksamhet)

Innovation/portfölj

- Lanserade 15" Full HD rugged dator samt AI-baserad "screen blanking" för ökad säkerhet

Tullar och administration

- Fortsatt hanterades genom omvärldsbevakning, förbättrad dokumentation, nära samarbete med speditör och vid behov prisjusteringar

Försvar (långsiktig ansats)

- Vi påbörjade ett strukturerat arbete för att adressera försvarssegmentet, fördjupa vår förståelse och bygga position – ett spår vi fortsätter utveckla under 2026

Kapitaldisciplin

- Minskade lager med cirka 13 MSEK under året (bättre kassaflöde och kapitalbindning).



Avrapportering Q1 2026



Reliable performance. Less hassle.



Uppdatering Q1

Marknad

- Lager/logistik är fortsatt utmanat av geopolitisk osäkerhet och avvaktande investeringar – vilket syns brett i branschen

Branschtecken

- Hela branschen är pressad, konsolidering/omstruktureringar hos aktörer i ekosystemet (t.ex. Honeywells avyttring av PSS)

Marginal

- Bruttomarginalen stärktes av stabilare USD och högre andel serviceavtal när produktförsäljningen var lägre

Kostnader

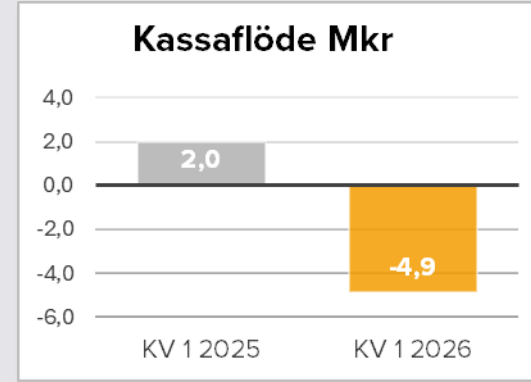
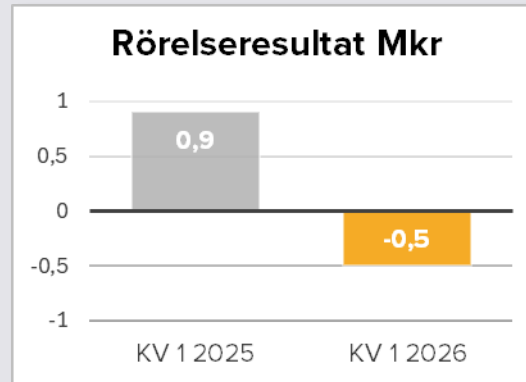
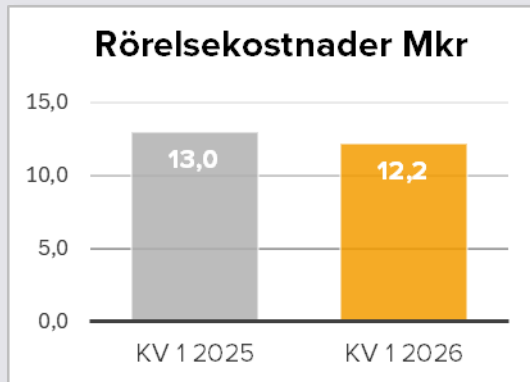
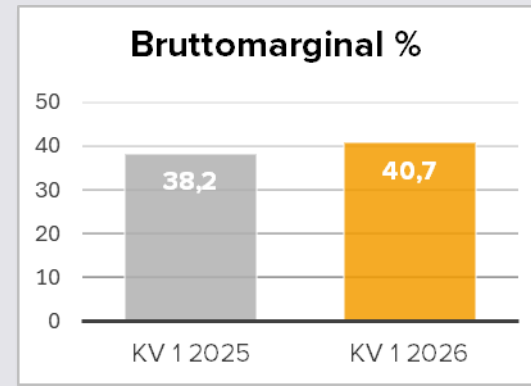
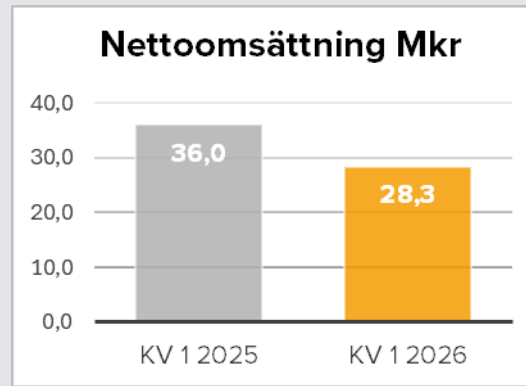
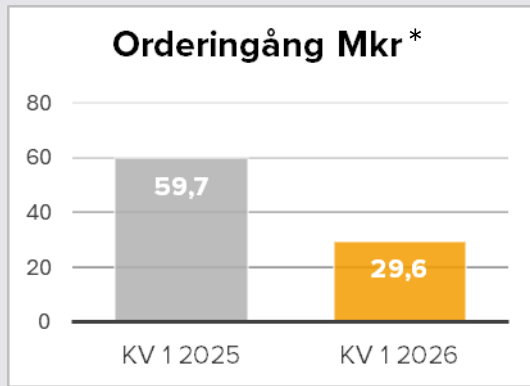
- Besparingar fortsätter ge effekt och vi håller kostnadsnivån anpassad till marknadsläget

Komponenter

- DDR4-minnen mer än 10x dyrare och kraftigt längre ledtider när industrin fokuserar på AI-relaterad kapacitet



Nyckeltal första kvartalet 2026



* Jämförelse mot rekordkvartalet föregående år då en stororder i USA om 22 miljoner kronor ingick

Operativa teman i Q1

Satsning på försvar

- Medlemskap i SOFF (Säkerhets- och försvarsföretagen) – stärker nätverk, förståelse och möjligheter i segmentet; deltagande på Försvarsentreprenördagen, Defence Expo Sweden och planerad närvaro med SOFF på EUROSATORY 2026

Säkerställd leveransförmåga

- Proaktiva, tidigare lagda inköp för att säkra tillgång av minneskomponenter för 2026 – stärker leveranskapacitet men påverkar kapitalbindning (lagret ökade 4,0 MSEK i Q1, varav 2,6 MSEK kopplat till minneskretsar). Vi följer detta nära med fokus på kassaflöde och kapitaldisciplin

Anpassad prissättning

- Prisjusteringar på utvalda produkter från 3 april, i linje med övriga aktörer i branschen

Hantering av amerikanska tullar

- Fortsatt oklarhet ger ökad administrativ arbetsbörda och högre uppföljningskostnader; vår bedömning är fortsatt att våra datorer inte omfattas av exporttullar till USA





Summering: vad är viktigt framåt



Reliable performance. Less hassle.

Vad vi tar med oss från 2025 och Q1

Marknaden är fortsatt utmanande – och det gäller hela branschen

Vi har stärkt grunden genom breddning och en mer skalbar kostnadsbas

Vi fokuserar på det vi kan påverka; nya vertikaler, leveransförmåga, rätt prissättning, och fortsatt kostnadsdisciplin



Vad talar för oss?

Starkt erbjudande

- Produkt, serviceavtal och partnerlösning

Skalbar struktur

- Lägre kostnadsbas och tydligare prioriteringar

Bredare exponering

- Hamn/entreprenad/gruva och stegvis position i försvar



Vad som är viktigast framåt

Lönsamhet & kassaflöde

- Rätt prissättning, leveransförmåga och kostnadskontroll

Stegvis tillväxt

- Öka genomslag i prioriterade vertikaler med tydligt kundvärde

Nästa produktgeneration

- Driva roadmapen och aktivera partnernätverket.



Reliable performance. Less hassle.

Frågor?



Reliable performance. Less hassle.





YOUR CONTACT

Per Holmberg

VD JLT Mobile Computers AB

per.holmberg@jltmobile.com

Phone +46 70 361 3934



Reliable performance. Less hassle.