

Vi är det ledande globala biometriföretaget

Fingerprint Cards (FPC) är en global ledare inom biometrisk autentisering, som utvecklar biometrisystem med hög säkerhetsnivå, som kan återfinnas t.ex. i FIDO-nycklar, kryptovaluta-plånböcker och betalkort. Företagets lösningar är integrerade i nästan två miljarder enheter och applikationer och används flera miljarder gånger varje dag. FPC:s verksamhet är fokuserad på tre prioriteringar: licensiering och kommersialisering av våra tillgångar och kärnkompetenser, att driva tillväxt genom att förflytta oss upp i produktvärdekedjan samt att öka produktiviteten med hjälp av AI.

Mkr	2025	2024	2023	2022	2021
Intäkter	78,2	60,2	705,4	861,8	1 355,8
Bruttoresultat	47,5	36,6	89,6	166,4	396,9
Bruttomarginal, %	60,7	60,9	12,7	19,3	29,3
Rörelseresultat	-59,2	-421,1	-320,4	-631,0	-7,6
Rörelsemarginal, %	-75,7	-699,7	-45,4	-73,2	-0,6
EBITDA	-19,1	-181,8	-242,2	-116,0	85,6
Resultat före skatt	-63,3	-465,9	-375,5	-652,2	-1,0
Årets resultat	-58,6	-688,3	-339,8	-586,0	0,1
Resultat per aktie kvarvarande verksamhet, kr	-9,42	-188,31	-0,31	-1,92	0,00
Soliditet, %	90,6	65,1	63,1	59,9	57,0
Medeltal anställda	38	107	200	239	310

Se "Tioårsöversikt och definitioner" för definition av nyckeltal

* 2023 och tidigare år inkluderar verksamhet som under 2024 och 2025 klassificeras som avvecklad verksamhet.

Ett år av accelererat genomförande

Flytt uppåt i värdekedjan med AllKey

Vi tog tydliga steg framåt med AllKey under året när kunder gick från sensorer till mer integrerade biometriska system, vilket stödjer högre ASP:er och en mer skalbar go-to-market. Vi breddade även AllKey-portföljen med AllKey Ultra, inklusive en variant med säkert chip (Secure Element) för mer krävande säkerhetsapplikationer.

61 %

Bruttomarginal (61 %)

Tilväxt i kärnaffären med starka marginaler

Kärnintäkterna utvecklades starkt under 2025, drivet av en fokuserad produktportfölj och en strukturellt högre bruttomarginal. Nettoomsättningen ökade 40% i konstant valuta med en bruttomarginal om 60,7 %.

50

Medarbetare (71)

Kommersialisering av tillgångar och IP

Under året genomförde vi flera transaktioner för att frigöra värde ur våra teknologi- och IP-tillgångar, inklusive licensavtal med Smart Eye, Egis och PixArt.

78

Intäkter, Mkr (60)

AI-stödd effektivitet

Vi ökade effektiviteten genom att komplettera våra arbetssätt med AI-baserad analys och automatisering i utvalda processer. Detta bidrog till kortare ledtider, högre genomförandetakt och ökat fokus på värdeskapande aktiviteter.

-19

EBITDA, Mkr (-182)

Ett år av transformation – och grunden för nästa fas



”Efter att ha byggt om FPC till ett fokuserat, slimmat systembolag som närmar sig lönsamhet på run-rate-basis, är kombinationen med Precise Biometrics ett naturligt nästa steg. Den 23 mars 2026 offentliggjorde vi gemensamt ett förslag om en fusion för att skapa en global ledare inom biometri och identitet. Tillsammans kan vi erbjuda fysisk och digital biometrisk säkerhet från en och samma leverantör, med stöd för fingeravtryck, iris, ansikte och handflata – riktat mot företags-, myndighets- och konsumentsegment.”

Under 2025 levererade FPC en intäktsstillväxt om 30 procent, en förbättring av EBITDA med 163 Mkr, samt en genomgripande omformning av vår operativa modell med en förenkling av processer och stärkt kapacitet med pragmatiska AI-verktyg och AI-agenter – samtidigt som vi accelererade skiftet från sensorer till system. I det fjärde kvartalet uppnådde bolaget ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten för första gången sedan transformationen inleddes. Resultaten speglar en konsekvent och disciplinerad exekvering av vår ambitiösa transformationsplan.

Intäkterna ökade till 78,2 Mkr (60,2), motsvarande en ökning om 40 procent i konstant valuta. Bruttomarginalen var stabil på 60,7 procent för helåret och uppgick till 65,8 procent i det fjärde kvartalet. EBITDA för helåret förbättrades till -19,1 Mkr från -181,8 Mkr, och EBITDA i Q4 var positiv och uppgick till 0,4 Mkr. Vid årets slut uppgick likvida medel till 27,1 Mkr.

Vi byggde om organisationen med fokus på färre roller med högre genomslag. Antalet anställda minskade med 30 procent jämfört med föregående år, från 71 till 50 vid utgången av 2025, samtidigt som intäkterna ökade med 30 procent – ett tydligt produktivitetslyft som speglar att vi har omdesignat bolaget, inte enbart minskat det. Den slimmade strukturen utgör plattformen för den skalning vi nu avser att genomföra.

Finansiering av förflyttningen

En central del av vår strategi har varit att frigöra värde ur äldre tillgångar och ingenjörskompetens för att finansiera produktförflyttningen. Under året genomförde vi tre IP- och licensieringstransaktioner under en elvmånadersperiod, vilket har skapat långsiktiga partnerskap och framtida royaltystömmar i kombination med initial ersättning. Det är medvetna, värdeskapande transaktioner som håller verksamheten kapitallett och samtidigt finansierar vår förflyttning uppåt i värdekedjan.

AllKey: från sensorer till system

Vår strategiska förflyttning uppåt i värdekedjan accelererade under 2025. AllKey – vårt integrerade biometriska system-in-package (SiP) – ger en ungefärlig trefaldig ökning av genomsnittligt försäljningspris jämfört med fristående sensorer, samtidigt som det minskar kundernas integrationskomplexitet. Vår ambition är att upprätthålla en bruttomarginal om 50–60 procent i takt med att produkterna närmar sig massproduktion under andra halvåret 2026 och skalar vidare under 2027 och 2028.

Signalerna i pipeline är uppmuntrande. Över hälften av våra befintliga kunder är på en uppgraderingsresa från sensorer till AllKey-system, vilket säkrar vår volymaffär samtidigt som värdet successivt flyttas mot system med högre marginal. Samtidigt utgör cirka hälften av AllKey-pipeline nya kunder – vilket bekräftar systemerbjudandets relevans i segment med höga säkerhetskrav bortom vår historiska kundbas. Vi förväntar oss att pipeline-mixen förskjuts tydligt mot system, från cirka 30 procent 2026 till omkring 80 procent 2028. Pipeline är inte detsamma som intäkter, men den är en riktningvisare för var efterfrågan byggs upp och var vi prioriterar investeringar.

Under året utökade vi plattformen med AllKey Ultra, en variant med säkerhetschip (Secure Element) för kundcase med högre säkerhetskrav, samt AllKey Ultra FIDO – en nyckelfärdig plattform för biometriska FIDO-tokens. Den kommersiella utvecklingen fortsatte att stärkas: Mettlesemi valde AllKey Pro för sin nästa generations FIDO2-autentiseringslösning; Fuse Identities lanserade ett nytt biometriskt accesskort med sensorn FPC 1323 T-Shape; och M-Tech Innovations blev det första bolaget i Indien som erhöll Visa-certifiering för ett lokalt tillverkat biometriskt betalkort baserat på FPC-teknik.

En marknad som kräver skala

Biometri- och identitetsmarknaden präglas av växande efterfrågan när allt mer sofistikerade cybersäkerhetshot ökar behovet av säker och friktionsfri autentisering. Marknaden rör sig från punktlösningar till integrerade erbjudanden – kunder efterfrågar en leverantör för hårdvara, mjukvara och identitetsfunktionalitet. AllKey är vårt svar på denna förflyttning.

Men i den här marknaden handlar skala i grunden om förmågan att investera. Som ett mindre bolag, där lönsamheten ännu inte är på en tillfredsställande nivå, är vår fristående investeringsförmåga begränsad i relation till den takt marknaden kräver. Och marknaden rör sig snabbt: om man inte kan investera står man inte still – man hamnar på efterkälken. Att verka självständigt utan tillräcklig skala är därför en existentiell risk. Den föreslagna fusionen med Precise Biometrics är utformad för att adressera detta genom att skapa en bredare plattform och starkare kommersiell räckvidd, vilket ger det sammanslagna bolaget bättre förutsättningar att investera mer uthålligt i produktutveckling, go-to-market och långsiktig konkurrenskraft.

Samgåendet med Precise Biometrics

Efter att ha byggt om FPC till ett fokuserat, slimmat systembolag som närmar sig lönsamhet på run-rate-basis, är kombinationen med Precise Biometrics ett naturligt nästa steg. Den 23 mars 2026 offentliggjorde vi gemensamt ett förslag om en fusion för att skapa en global ledare inom biometri och identitet.

Synergierna är tydliga. FPC bidrar med sensorer och hårdvara som finns integrerad i nära två miljarder enheter globalt. Precise bidrar med algoritmer, mjukvara och företagslösningar – inklusive plattformar för accesskontroll och besöksadministration som hanterar över 100 000 biometriska verifieringar per sekund. Tillsammans kan vi erbjuda fysisk och digital biometrisk säkerhet från en och samma leverantör, med stöd för fingeravtryck, iris, ansikte och handflata – riktat mot företags-, myndighets- och konsumentsegment.

Samgåendet förväntas generera årliga kostnadssynergier om minst 45 Mkr – nära en tredjedel av den kombinerade pro forma-omsättningen – med en återbetalningstid på under sju månader. I dag bär vi kostnaden för två Nasdaq-noteringar, två revisionsprocesser och två IT-miljöer. Efter samgåendet blir det en. Utöver kostnadssidan är den kommersiella uppsidan omedelbar: FPC:s hårdvarukunder köper i dag inte mjukvara, och Precises mjukvarukunder köper i dag inte sensorer. Det förändras från dag ett. Responsen från kunder har varit positiv – logiken är tydlig.

Enligt samgåendeplanen kommer FPC:s aktieägare att erhålla nio nya stamaktier i Precise Biometrics per FPC-aktie, vilket motsvarar cirka 47 procent av det sammanslagna bolaget. Båda styrelserna rekommenderar enhälligt att samgåendet godkänns, med stöd av en oberoende fairness opinion. Efter genomförandet avser det kombinerade bolaget att genomföra en företrädesemission om cirka 110 Mkr för att finansiera tillväxt, realisering av synergier och fortsatt global expansion. Samgåendet är samtidigt ett första steg i en bredare konsolideringsresa på en marknad som fortsatt är starkt fragmenterad.

Framåtblick

För två år sedan var FPC ett sensorbolag med exponering mot prispressad konsumentelektronik. I dag är vi en mer slimmad och fokuserad verksamhet med en systemplattform som vinner kommersiellt gehör, en mer diversifierad intäktsmodell och en tydlig väg mot uthållig lönsamhet. Samgåendet med Precise Biometrics är kulmen på denna transformation – och början på nästa kapitel.

Våra närmaste prioriteringar är tydliga: konvertera AllKey-pipelinen till intäkter, realisera identifierade synergier och genomföra integrationen. Vi vet att marknaden förväntar sig leverans, inte prognoser. Vårt fokus är mätbara framsteg, kvartal för kvartal.

När vi blickar framåt förväntar vi oss fortsatt konsolidering inom biometri och digital identitet, där skala, mjukvaruutvecklingsförmåga och integrerade erbjudanden kommer att vara nyckeln till långsiktig konkurrenskraft. Efter vår omvandling är FPC väl positionerat för att spela en aktiv roll i denna utveckling.

Jag vill rikta ett varmt tack till våra aktieägare, medarbetare, kunder och partners för ert fortsatta stöd genom denna transformation.

Adam Philpott

President and CEO

Vi förstärker vårt ledarskap inom säker autentisering

Marknad

Efterfrågan på säker och friktionsfri autentisering fortsätter att öka, driven av ökande bedrägerinivåer, skärpta säkerhetskrav och allt mer sofistikerade cyber- och identitetshot, i kombination med en fortsatt förflyttning mot mer digitala kundresor. Flera externa källor bedömer att marknaden för biometrisk autentisering växer i storleksordningen cirka 20 procent per år under de kommande åren.

Inom cybersäkerhet är identitet i allt högre grad högsta prioritet: angripare 'bryter' sig sällan in i system – de kapar identiteter och loggar helt enkelt in. Det påskyndar förflyttningen bort från lösenord mot passkeys och FIDO-baserad autentisering, där biometri är en avgörande möjliggörare för att kombinera stark säkerhet med en friktionsfri användarupplevelse.

Samtidigt prioriterar kunder i allt högre grad lösningar som är snabbare att integrera, enklare att certifiera och lättare att skala – vilket gynnar plattformsbaserade erbjudanden framför enskilda komponenter. Biometrisk teknologier får allt bredare genomslag, eftersom de kombinerar en hög säkerhetsnivå med en smidig användarupplevelse i såväl fysiska som digitala miljöer. Denna marknadsutveckling stödjer FPC:s förflyttning upp i värdekedjan, från sensorer till kompletta biometriska system.

Marknaden för biometri och identitetshantering är fortsatt fragmenterad, med många små aktörer och begränsad kommersiell räckvidd. När konkurrensfördelar kopplade till skala blir allt viktigare ökar möjligheten till konsolidering, och leverantörer med bredare erbjudanden och starkare marknadsbearbetning kan ta marknadsandelar.

Strategi

FPC:s verksamhet är fokuserad på tre prioriteringar: licensiering och kommersialisering av våra tillgångar och kärnkompetenser, att driva tillväxt genom att förflytta oss upp i produktvärdekedjan samt att öka produktiviteten med hjälp av AI.



AllKey Ultra Passkey

I mars 2026 meddelade Precise Biometrics och Fingerprint Cards gemensamt en föreslagen fusion mellan jämbördiga parter. Fusionen syftar till att skapa ett mer fullständigt företag inom biometri och identitet genom att förena kompletterande hårdvara, mjukvara och identitetslösningar, stärka den kommersiella räckvidden och positionera det sammanslagna bolaget för att ta tillvara tillväxtmöjligheter i takt med att marknaden för identitet och säkerhet fortsätter att utvecklas.

AllKey är en central del i vår strategi. Genom att leverera kompletta biometriska system i snarare än enskilda komponenter minskar AllKey kundernas integrationsarbete och systemkomplexitet, samtidigt som det möjliggör för FPC att få högre ASP och en större andel av kundens totala värde. I takt med att plattformen växer förstärker den vår förflyttning mot lösningar med högre värde och högre marginaler genom:

- **Migrering av befintliga kunder:** Vi har redan över 50 procent av våra kunder på en uppgraderingsresa från sensorer till AllKey-system. Förflyttningen säkrar vår volymaffär och driver samtidigt vår värdeaffär mot mer komplexa systemintegrationer med högre värde, vilket stärker kundrelationerna och ökar kontraktsvärdet över tid.
- **Validering från nya kunder:** Utöver vår befintliga kundbas har lanseringen av AllKey och AllKey Ultra bidragit till tydligt ökad aktivitet bland nya kunder. Det bekräftar vårt systemerbjudande inom segment med höga säkerhetskrav. Nya kunder utgör nu cirka 50 procent av den totala pipelinen, vilket indikerar en framtida breddning av vår kundbas.
- **Förändrad enhetsekonomi:** AllKey-system ger cirka tre gånger högre genomsnittligt försäljningspris jämfört med fristående sensorer. Vi tar en större andel av kundens totala värde, med ett mål om en uthållig bruttomarginal på 50–60 procent, i takt med att produkterna går in i massproduktion under andra halvåret 2026 och skalar vidare under 2027 och 2028.

Under året breddade vi plattformen med AllKey Ultra, som adresserar kundcase med högre säkerhetskrav genom att inkludera ett säkerhetschip (Secure Element), och lanserade AllKey Ultra FIDO med jNet Secure – en nyckelfärdig plattform som syftar till att korta tiden till marknad för biometriska FIDO-tokens. Vi fortsatte även att bygga momentum i Indien, inklusive valideringar kopplade till betalning och access, samt vidareutvecklade vårt iris-verksamhet genom partnerskapet med Smart Eye, vilket möjliggör mer robust multimodal autentisering och öppnar

upp för fler användningsområden för företag i olika branscher. I mars 2026 lanserade vi FPC AllKey Software Platform, en fullt integrerad biometrisk plattform som gör det möjligt för kunder att utveckla och köra egna applikationer direkt på AllKey-enheter, säkrade med FPC:s fingeravtrycksautentisering. Det är ett viktigt steg i vår expansion från fristående biometriska komponenter till plattformsbaserade lösningar med högre värde, som kan öka intäktpotentialen per design win genom djupare kundintegration och längre produktlivscykler.

Vid sidan av produktutvecklingsarbetet fortsatte vi att visa på värdeskapande genom IP-licensiering, inklusive licensiering och kommersialisering av vår ingenjörskompetens. Framåt kommer vi att ytterligare koncentrera organisationen kring AllKey, förenkla införandet hos kund, bredda plattformserbjudandet och driva utvecklingen vidare mot hållbar och lönsam tillväxt – samtidigt som vi upprätthåller strikt kostnads- och kassadisciplin för att finansiera övergången från sensorer till system. Vi kommer även fortsatt att vara proaktiva inom IP-licensiering och kommersialisering och utvärdera selektiva, kompletterande förvärv eller samarbeten under 2026, där dessa kan stärka kärnerbjudandet och korta tiden till marknad.