

Bokslutskommuniké

Oktober–December 2022

Oktober–December 2022

- Bolagets nettoomsättning under perioden uppgick till 258 Tkr (1 773 Tkr).
- Resultat efter finansiella poster - 4 978 Tkr (-3 051 Tkr).
- Resultatet per aktie blev -0,04 kr (-0,02 kr)
- Stadigt ökat intresse för Raypilot systemet, ökat regelbundet användande, ett flertal offerter till potentiellt nya användare och positiva vetenskapliga artiklar
- Lyckosamt och givande Raypilot användarmöte, "user-meeting" i december
- Deltagande vid ASTRO´s årliga möte i San Antonio, USA i oktober
- Avtal med Johns Hopkins Medicine, Baltimore, USA om utprovning och studie av Raypilot systemet
- Företrädesemission på cirka 25 MSEK genomförd under december med 154% täckningsgrad

Januari–December 2022

- Bolagets nettoomsättning under perioden uppgick till 1 090 Tkr (3 267 Tkr).
- Resultat efter finansiella poster -18 598 Tkr (-14 422 Tkr).
- Summa eget kapital uppgick till 31 470 Tkr (24 221 Tkr) vid årets utgång.
- Bolagets soliditet uppgick till 82 % (79 %)
- Antal utestående aktier var 124 894 976 st (124 401 026 st)
- Resultatet per aktie blev -0,15 kr (-0,12 kr)

Händelser under perioden

Perioden har kännetecknats av fokus på marknadsaktiviteter. I oktober deltog Bolaget i det årliga ASTRO mötet (American Society for Radiation Oncology), i San Antonio, USA. Det är det största vetenskapliga mötet inom strålbehandling i USA. Det var den andra gången vi hade möjlighet att visa upp Raypilot inför den amerikanska publiken. Intresset för SBRT har ökat snabbt och är stort i USA, även ersättningssystemet har börjat anpassas till SBRT. Vid mötet knöts viktiga kontakter, som under kommande kvartal följs upp med besök och offerter. Bolaget har under kvartalet knutit Johns Hopkins Medicine (JHM) i Baltimore till sig för en studie och utvärdering av Raypilot systemet. Det är mycket hedersamt att JHM vill utvärdera Raypilot både i studie och för egen användning. Installation kommer att ske under mars månad. Dialog har även ägt rum med ytterligare ett sjukhus i USA för installation enligt "try-before-buy".

Bolaget har under kvartalet fått flera förfrågningar och intresseanmälningar från potentiella kunder i Europa. Det gäller till allt övervägande del sjukhus med nära kontakt till våra befintliga användare. Även besökare från tidigare kongresser och mässor återkommer nu till oss och visar ett stort och seriöst intresse för Raypilot. Detta innebär att bolaget under kvartalet har lämnat ett flertal offerter på Raypilot systemet.

Vårt engagemang och vår närvaro på marknaden innebär att vi kontinuerligt lär oss nytt. Vårt fokus är behandling av lokal prostatacancer och vi har blivit något av ett nav för kommunikation och information, både specifikt vad gäller Raypilot och generellt inom området strålbehandling av prostatacancer. Detta innebär att vi blir kontinuerligt uppdaterade vad gäller den senaste utvecklingen både för användandet av Raypilot och vad som sker inom området i stort. Att bli en kommunikationscentral är utomordentligt värdefullt för oss själva men en minst lika givande resurs för våra användare. Flera av våra användare har blivit dörröppnare och supporters på en nivå där de aktivt bidrar till avgörande insatser i vårt sälj- och marknadsföringsarbete.

Med gjorda erfarenheter modifierar vi nu vår sälj- och marknadsstrategi genom att vi fokuserar vårt sälj- och marknadsarbete till egna säljresurser. Några av de distributörer bolaget arbetat med kommer dock att behållas. Under kvartalet har Bolaget knutit till sig tre nya säljkonsulter. Dessa ansvarar regionalt för marknads lanseringen med prioritet på de regioner i Europa där vi ser störst efterfrågan. När antalet användare i USA ökar kommer det att kräva helt nya resurser. Med en egen säljorganisation blir vi mer lyhörda för vad och hur våra kunder önskar realtidsövervakning i sin SBRT behandling och kan också ta bättre vara på det ytterst värdefulla nätverk våra befintliga användare utgör.

En stor händelse för oss och våra användare var det digitala användarmöte, "user-meeting", vi arrangerade i början av december. Ett välbesökt och uppskattat möte som var tillgängligt enbart för vår installerade bas. Vi arbetar kontinuerligt och intimt med våra tretton installationer. Initialt går arbetet ut på att kunden skall blir helt trygg med systemet och börja använda det regelbundet och flitigare. Detta skapar en bas för att erbjuda en gemensam erfarenhetsplattform för alla Raypilot användare, något vi gärna önskar och som verkligen är uppskattat av våra användare.

På vårt användarmöte presenterade varje användare hur just de arbetar med Raypilot och vilka framsteg de gör inom införandet av SBRT och realtidsövervakning. Nästa användarmöte kommer att bli fysiskt och äga rum i samband med ESTRO mötet i Wien i maj månad. Under mellanperioden har vår användargrupp initierat en ny studie för att ytterligare dokumentera effekten av realtidsövervakning, allt med målsättningen att SBRT med realtidsövervakning ska bli Standard of Care. Prof. Duncan McLaren i Edinburgh har tagit initiativet att inom användargruppen driva en studie om endast tre behandlingstillfällen över totalt tre dagar, där allt tyder på ett stort deltagande.

Under perioden har Bolaget färdigställt en helt ny hemsida, en viktig kommunikationskanal. Över 75% av alla besökare vi har använder hemsidan via sin dator. Vi tolkar det som att våra befintliga och potentiella kunder på sjukhusen söker information om oss på sin arbetsplats, ett gott tecken där det tydligt indikeras att relevant fakta om produktinformation och kliniska data efterfrågas. Vi är övertygade om att vår nya hemsida avsevärt underlättar arbetet för befintliga och nya kunder.

Kvartalet avslutades med vår företrädesemission. Glädjande är att så många av våra befintliga aktieägare tror på oss och är villiga att fortsätta investera. Emissionen tecknades till 154%. Detta innebär att Bolaget fick in det önskade beloppet, cirka 25 MSEK, som var målet för emissionen.

Likviditeten från emissionen kommer i huvudsak att användas för fortsatt sälj- och marknadsarbete på våra fokusmarknader, Europa och USA. Vi kommer också att lägga mer tid på vår produktutveckling genom att arbeta med förbättringar på vårt system efter återkoppling från våra användare. Detta arbete påbörjas dock först när vi är klara med vårt omfattande arbete med att anpassa verksamheten till det nya CE reglementet enligt MDR direktivet, ett arbete som är både viktigt och mödosamt. För en liten aktör som Micropos innebär det att det kräver en stor del av vår totala resurs och dessutom extern support för att säkra övergången. Om vi inte anpassar vår verksamhet till MDR skulle det innebära att vi inte har någon CE märkning efter våren 2024.

Händelser efter periodens slut

Efter periodens slut har vi fortsatt på inslagen väg med presentationer för potentiella kunder via videomöten och besök på sjukhusen runt om i Europa.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Likviditeten är god efter nyligen genomförd emission. Med ökad marknadsaktivitet ökar också kostnaderna. Bolaget har god kostnadskontroll. Vi noterar att ett stadigt ökande antal intressenter som vill testa och utvärdera Raypilot systemet. Samtidigt är det ofta en betydande fördröjning vad gäller tilldelning av anslag för att få att köpa vår utrustning. I ett sådant läge kan en kortsiktig leasingmodell vara aktuell, vilket påverkar Bolagets likviditet.

För med information om bolaget; www.micropos.se | linkedin.com/micropos



Thomas Lindström, VD Micropos Medical

VD-ord

Jag upprepar det ofta. Vi har något riktigt bra på gång. Vår vision är "att spela en avgörande roll i behandlingen av prostatacancer". Det gör vi. Våra användare kan skraddarsys sin strålbehandling för varje patient och på ett sätt som gör att behandlingen kan ske med säkra marginaler, med stor säkerhet leverera behandlingen till där den är planerad och därmed leda till radikalt färre biverkningar. Med SBRT kan patienten behandlas under några få dagar i rad, normalt tre till fem, jämfört med konventionell behandling där det är frågan om tjugo upp till fyrtio behandlingstillfällen varannan dag.

Trenden globalt är tydlig, strålbehandling skall ske med SBRT (d.v.s. hypofraktionering med hög stråldos vid få tillfällen). Ju färre stråltillfällen desto mer uppenbart är det att realtidsövervakning är ett måste. Detta märktes inte minst vid det årliga amerikanska strålterapi-mötet, ASTRO, där vi deltog i slutet av oktober. Det stora temat är precision. Tyvärr går det långsamt för flertalet att anamma det arbetssättet. Vanans makt är stor. Men det hjälper till att flera studier publiceras på SBRT-temat, att lokala hälsoorganisationer ändrar sitt ersättningsystem för strålbehandlingsklinikerna och att patientorganisationer informeras och gör sin röst hörd. Vi såg det tydligt under ASTRO mötet där vi fick många nyfikna frågor om vårt Raypilot-system och ett stort visat intresse för de publikationer som producerats av våra användare.

På ett annat stort amerikanskt möte, RSNA, med avdelningar för strålning presenterade Prof. Arcangeli och Dr Panizza från Monza två nya artiklar. (Dosimetric Impact of Intrafraction Prostate Motion in Dose Escalated Linac-Based SBRT samt Intrafraction Prostate Motion Management during Dose-Escalated Linac-Based SBRT.) Se vår hemsida för fullständiga artiklar.

Det är hedrande för oss och ett betydelsefullt steg framåt att vi nu kan starta ett projekt tillsammans med Johns Hopkins Medicin (JHM) i Baltimore, USA. Som vi via pressmeddelande tidigare informerat om skall JHM utvärdera Raypilot för kommande Standard of Care för strålbehandling av lokal prostatacancer på sin klinik. JHM är en mycket prestigefull klinik som betytt mycket för den moderna utvecklingen av såväl medicinsk teknik som sjukvårdsprocesser. Installation av systemet sker i mars och är i första skedet en try-before-buy. JHM skall som en del av samarbetet publicera en vetenskaplig artikel baserat på behandlingen av de tio första patienterna.

Micropos med Raypilot är idag inte samma företag som vi var våren 2020. Då hade vi precis fått CE godkännande på vårt system Raypilot med Hypocath och var redo för lansering. Pandemin tvingade oss att fokusera på några få installationer. Det har lett till en mycket lyckad metodutveckling, som innebär att vi nu har något verkligt professionellt att erbjuda marknaden. Då, våren 2020, trodde vi att vi skulle installera flera system hösten samma år, när "pandemin var över". Nu blev det inte alls så och med en blick i backspegeln var det nog tur att vi fick arbeta fram en bra produkt tillsammans med några få initierade användare. Vi har haft turen av att finna användare som befinner sig långt fram i metodutveckling och som samtidigt sett fördelarna med vårt Raypilot-system. Det är framför allt teamen i Monza, Edinburgh och La Chaux des Fonds som vi arbetat närmast. Vi har nu också välkomnat teamet i Salzburg i detta arbete, vilket har gått ut på att definiera hela flödet kring SBRT med realtidsövervakning och där Raypilot ingår som en essentiell del. Efter drygt två år med en installerad bas av en handfull system som på mer eller mindre daglig bas använder Raypilot kan våra användare presentera fantastiska resultat för SBRT med fem fraktioner i ett standardiserat och väl accepterat arbetsflöde.

Det är inte bara realtidsövervakning som är den stora nyttan med Raypilot. Det har visat sig att katetern är en stor möjliggörare för viktiga delar i helheten. Med kateter har användarna full kontroll på fyllnaden av urinblåsan. Detta är viktigt för att ge rätt anatomiska förutsättningar, då urinblåsan med fördel ska fyllas med samma volym vid varje behandlingstillfälle för att bättre kunna ha koll på prostatans läge och rörelse. Det ger också förutsättningar för minskad strålning på blåsan, vilket påverkar risken för biverkningar. En kateter möjliggör även att lättare kunna se urinröret på MR och/eller CT vid planering. Vid dosplaneringen kan användaren då särskilja strålningen till urinröret och prostatan. Urinröret får en avsevärt mindre mängd dos och detta är enl. Prof. Arcangeli i Monza helt avgörande för att undvika biverkningar, något som alltså inte är möjligt utan en kateter.

Hela arbetsflödet kring SBRT med Raypilot har justerats avsevärt sedan starten våren 2020. Tack vare vårt fokus på liten installerad bas har vi kunnat följa och lära från våra användare. Vår kund La Chaux Des Fonds har presenterat en intern studie i Schweiz som visar på stora fördelar med SBRT och realtidsövervakning när det gäller både patientkomfort och produktivitet utveckling på kliniken. Universitetssjukhuset i Madrid, LaPaz, har under hösten presenterat data vid det lokala spanska årsmötet där Dr. Galria framhåller att realtidsövervakning med Raypilot kan bli ny Standard of Care. Vi väntar nu nyfiket på en artikel från Uniklinikum Salzburg, Landeskrankenhaus som beskriver fördelar och metodutveckling med Raypilot systemet. Teamet i Monza har hittills presenterat fyra banbrytande artiklar. Edinburgh teamet har levererat in data till PACE C och till en egen studie, där data väl dokumenterar att metoden inte ger några allvarliga biverkningar och att ökad dos till tumörvävnad är möjlig tack vare den precision som realtidsövervakning möjliggör.

Jag är glad och tacksam att vi i december framgångsrikt kunde genomföra en riktad nyemission. Det känns tryggt att med bra resurser i ryggen kunna fokusera på marknadsbearbetning och fortsatt lansering, då i första hand i Europa och USA och där det känns som att förutsättningarna att både få i gång nya användare och att öka regelbundenheten i användningen radikalt förbättrats. Det är ju på sikt försäljningen av katetrar, d.v.s. våra förbrukningsvaror, som ska ta oss till ett lönsamt och snabbt växande företag.

Thomas Lindström

VD, Micropos Medical AB (publ)

Resultaträkning

(TSEK)	Okt - Dec 2022	Okt - Dec 2021	Helår 2022	Helår 2021
Intäkter				
Nettoomsättning	258	1 773	1 090	3 267
Förändring av varulager	15	-120	253	518
Aktiverat arbete för egen räkning				101
Övriga intäkter	22	-7	254	84
	295	1 646	1 597	3 969
Kostnader				
Handelsvaror	-132	-314	-439	-1 822
Övriga externa kostnader	-2 038	-1 774	-8 215	-6 195
Personalkostnader	-2 646	-2 109	-9 501	-8 419
Avskrivningar	-494	-493	-1 973	-1 945
	-5 310	-4 689	-20 128	-18 381
Rörelseresultat	-5 016	-3 043	-18 530	-14 411
Finansnetto	37	-7	-68	-11
Periodens resultat	-4 978	-3 051	-18 598	-14 422

Balansräkning

(TSEK)	2022-12-31	2021-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	4 463	6 400
Materiella anläggningstillgångar	125	135
Finansiella anläggningstillgångar	9	
Varulager	2 806	2 562
Kortfristiga fordringar	27 421	2 391
Kassa och bank	3 426	18 981
	38 250	30 468
Skulder		
Eget kapital	31 470	24 221
Avsättningar		400
Långfristiga skulder	447	530
Kortfristiga skulder	6 333	5 317
	38 250	30 468

Kassaflödesanalys

(TSEK)	Helår 2022	Helår 2021
Kassaflöde från löpande verksamhet		
Rörelseresultat	-18 530	-14 411
Avskrivningar	1 973	1 945
Resultat från finansiella poster	-68	-11
	-16 625	-12 478
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Förändring av varulager	-244	-1 039
Förändring av kortfristiga fordringar	-291	-204
Förändring av kortfristiga skulder	1 016	25
	481	-1 217
Kassaflöde från investeringsverksamhet		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-101
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-26	-47
Förvärv av dotterbolag	-9	
	-35	-148
Kassaflöde från finansieringsverksamhet		
Förändring långfristiga skulder och avsättningar	-483	50
Nyemission och inlösta optionspremier	1 108	25 475
	625	25 525
Periodens kassaflöde	-15 554	11 682
Ingående kassa och bank	18 981	7 298
Utgående kassa och bank	3 426	18 981

Förändring eget kapital

(TSEK)	Aktiekapital	Bundna fonder	Fritt EK	Totalt EK
Ingående balans 2021-01-01	5 676	13 461	-5 969	13 168
Periodens resultat			-14 422	-14 422
Nyemission	518		23 940	24 458
Inösta optionspremier	26		991	1 018
Fond för utveckling		-1 784	1 784	
Utgående balans 2022-12-31	6 220	11 677	6 323	24 221
Ingående balans 2022-01-01	6 220	11 677	6 323	24 221
Periodens resultat			-18 598	-18 598
Pågående emission*	694		24 045	24 739
Inlösta optionspremier	25		1 083	1 108
Fond för utveckling		-1 937	1 937	
Utgående balans 2022-12-31	6 939	9 740	14 791	31 470

* emissionen registreras 2023-01-03

Nyckeltal

	Helår 2022	Helår 2021
Avkastning på eget kapital	-67%	-77%
Avkastning på totalt kapital	-54%	-58%
Soliditet	82%	79%
Kassalikviditet	487%	402%
Aktiverade tillgångar i förhållande till eget kapital	14%	26%
Resultat per aktie	-0,15	-0,12

Kommentarer till resultat och balansräkning jan-dec 2022

Resultat och ställning

Nettoomsättning för perioden uppgick till 1 090 Tkr (3 267 Tkr). Övriga rörelseintäkter uppgick till 254 Tkr (185 Tkr). Rörelseresultatet uppgick till -18 530 Tkr (-14 411 Tkr). Det negativa resultatet är till stor del hänförligt till kostnader för produktutvecklingen och inkluderar bland annat personal och administrationskostnader samt kostnader för marknads- och affärsutvecklingsinsatser. Resultat per aktie uppgick till -0,15 kr (-0,12 kr). Medelantalet anställda uppgår till 7 (6) personer.

Kassaflöde och finansiell ställning

Periodens kassaflöde uppgick till - 15 554 Tkr (11 682 Tkr). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 3 426 Tkr (18 981 Tkr) och långfristiga räntebärande skulder till 447 Tkr (530 Tkr). Soliditeten uppgick till 82 % (79 %).

Förändringar i eget kapital

Det egna kapitalet uppgick vid periodens utgång till 31 470 Tkr (24 221 Tkr). Det egna kapitalet har, förutom årets resultat, påverkats av inlösta optionspremier om 1 108 Tkr samt en pågående nyemission som kommer att inbringa 24 739 Tkr efter hänsyn tagen till kostnader för emissionen. Den pågående emissionen innefattar 13 877 219 nya aktier, vilka registrerades 2023-01-03. Per balansdagen finns 124 894 976 (124 401 026) registrerade aktier med ett kvotvärde om 0,05 kr. Ytterligare 2 575 000 aktier kan komma att utges vid utnyttjande av de optioner som finns utgivna till nyckelpersoner i Bolagets sfär. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och vinst i bolaget. Bolaget är sedan den 21 december 2009 listat på Spotlight under kortnamnet MPOS.

Förslag till resultatdisposition

Till årsstämmans förfogande står, efter hänsyn tagen till årets förlust om 18 598 Tkr, fritt eget kapital om 14 791 Tkr. Styrelsen föreslår att hela beloppet ska balanseras i ny räkning.

Redovisningsprinciper

Rapporten har upprättats i enlighet med redovisningsprinciperna i årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BRNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För immateriella tillgångar har aktiveringsmodellen i det allmänna rådet tillämpats. Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Nästa rapport samt årsstämma

Nästa rapport, Q1 2023, publiceras den 27 April 2023.

Micropos årsstämma kommer att hållas den 25 maj 2023 i Göteborg. Årsredovisning för 2022 kommer att publiceras på bolagets webbplats senast tre veckor innan stämman.

För ytterligare information kontakta:
VD Thomas Lindström 031-760 80 05

Denna information är sådan information som Micropos Medical AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersons försorg.

MICROPOS MEDICAL AB (PUBL)
Adolf Edelsvärdsgata 11
414 51 Göteborg,
SVERIGE

Telefon: 031-760 80 05
info@micropos.se
www.micropos.se
org nr 556648-2310

Välkommen att följa Bolaget på LinkedIn: [linkedin.com/micropos](https://www.linkedin.com/company/micropos)