



Bokslutskommuniké

Maj 2016-April 2017

JAYS

Bokslutskommuniké

Maj 2016-April 2017 samt Q4

Februari-April 2017 (3 mån)

- Intäkter 8,5 MSEK (14,0)
- Rörelseresultat (EBITA) exkl. lagernedskrivning -4,7 MSEK (-4,8)
- Rörelseresultat (EBITA) inkl. lagernedskrivning: -8,8 MSEK (-4,8)
- Resultat efter skatt -8,8 MSEK (-4,8)
- Bruttomarginal exkl. lagernedskrivning 29% (28)
- Bruttomarginal inkl. lagernedskrivning -19 % (28)

Maj 2016-April 2017 (12 mån)

- Intäkter 38,0 MSEK (49,3)
- Rörelseresultat (EBITA) exkl. lagernedskrivning -17,8 MSEK (-13,3)
- Rörelseresultat (EBITA) inkl. lagernedskrivning -21,9 MSEK (-13,3)
- Resultat efter skatt -22,0 MSEK (-13,4)
- Bruttomarginal exkl. lagernedskrivning 29% (35)
- Bruttomarginal inkl. lagernedskrivning 18 % (35)

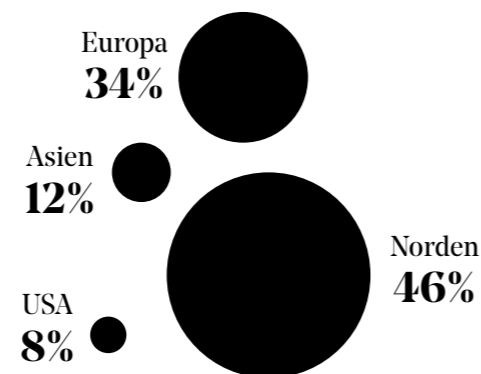
Händelser under fjärde kvartalet

- Inga väsentliga händelser under kvartalet

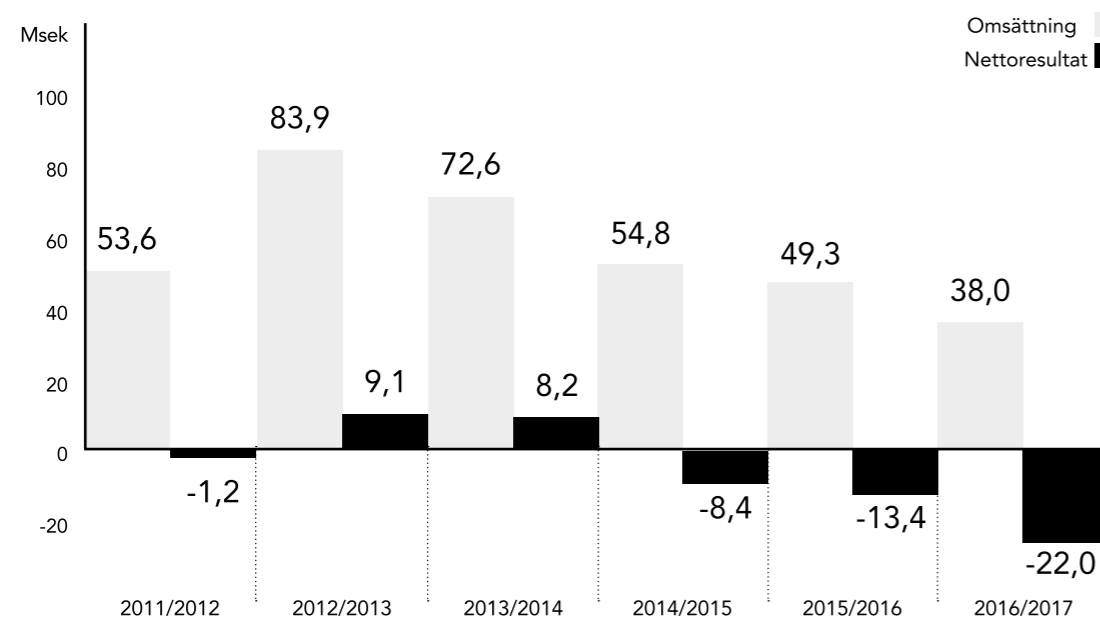
Händelser efter fjärde kvartalets utgång

- Rune Torbjörnsen avgår som VD och Henrik Andersson utses till ny VD i Jays AB
- Jays finansiella ställning stärks genom en riktad emission om 4 895 953 aktier som tillför bolaget 4 406 358 kr.
- Hexatronics grundare investerar i Jays, i en riktad emission om 6 666 670 aktier som tillför bolaget 6 000 003 kr.

Omsättning per region
Maj 2016-april 2017



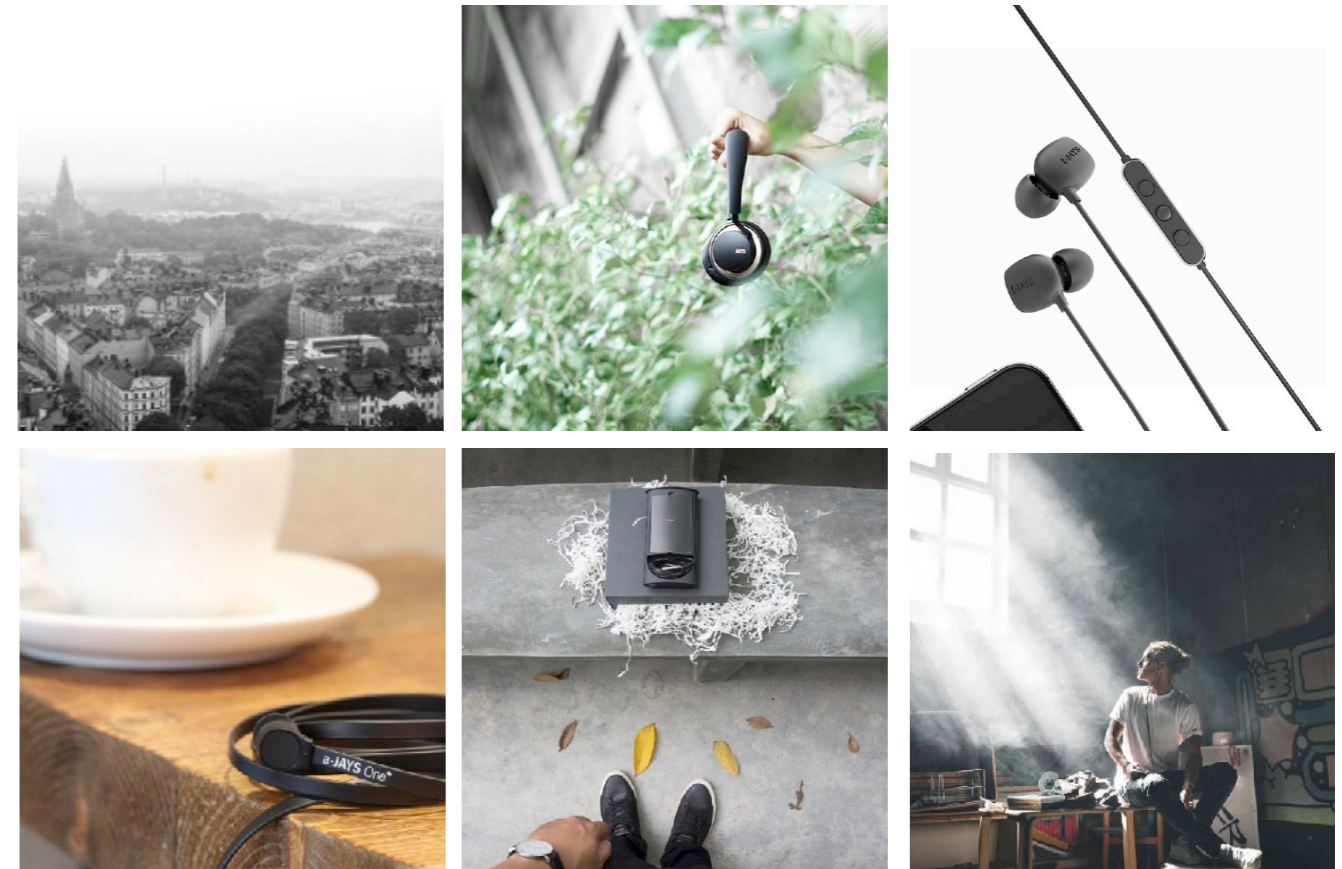
Omsättnings- och resultatutveckling per år
Maj-april



Styrelseordförande kommenterar:

“2016/2017 blev ett utmanande och förlusttyngt år med vikande försäljning och marginaler som urholkats av dollarläget och priserrosion på en allt mer konkurrensutsatt marknad som vi inte lyckats penetrera på rätt sätt. Men mycket har kommit på plats på senare tid. Bolaget har fått in nytt kapital och starka ägare som även kan bidra med kunskap och erfarenhet. Detta i kombination med en tillträdande VD med tydligt säljfokus, ett kompetent team och nya starka produkter i pipeline gör att jag ser mycket positivt på framtiden för Jays”

Håkan Larsson, Styrelseordförande



@jaysheadphones

"Since the beginning, we've had a simple idea and a big vision — to create great music experiences that everyone could enjoy and love."

Om JAYS

Vår historia tar sin början 2006 med en enkel idé och en tydlig vision; att skapa produkter och musikupplevelser som berör.

Idag har vi vår verksamhet baserad i ett gammalt bryggeri i centrala Stockholm. Pulsen som för oss vidare är ett ovillkorligt fokus på innovation och teknologi. Vår övertygelse är att vi genom innovativ teknik i god design kan skapa minnesvärda musikupplevelser för våra användare.

Vårt löfte till dig är ett ärligt åtagande genom design, teknisk utveckling och ett kontinuerligt fokus på detaljer. För att leva upp till det löftet måste vi hålla oss trogna våra främsta kärnvärden, kvalitet och funktionalitet, i allt vi gör, för att kunna skapa produkter som är vackra, enkla att använda och konstruerade för att hålla. Naturligtvis kräver utveckling av högkvalitativa produkter mer än design och teknik. Det kräver även ett kvalificerat och passionerat team med kunskap, förmåga och erfarenhet som kan säkerställa att varje detalj på varje produkt kommer till det precisa uttryck som var avsikten.

JAYS kärna består av ett hängivet team designers och ingenjörer, övertygade om att det enda sättet att utveckla hållbara produkter är genom kontinuerligt fokus på varje enskild komponent. Från känslan att packa upp produkten till det vardagliga användandet som tillsammans skapar helhetsupplevelsen kan vi försäkra att varje detalj övervägts mycket noga och ständigt utvecklats över åren.

Det är alltid inspirerande att få erkännande efter långa och intensiva utvecklingsprojekt. Men det vi allra mest uppskattar är att utveckla produkter som skapar bra och hållbara upplevelser för våra användare. Vi är skyldiga alla som väljer att använda våra produkter och följer vår utveckling ett stort tack!



Produkter

Den ständiga teknikutvecklingen medför nya behov hos konsumenterna och därmed nya sätt att lyssna på, och bära med sig, musik. Vi anpassar våra produkter till denna föränderliga marknad och strävar alltid efter att överträffa våra kunders redan höga förväntningar.

Vi tror på allas rätt till bra ljud och vårt syfte är att skapa engagerande och storslagna ljudplevelser genom våra produkter.

Att skapa produkter med en balanserad ljudbild, god komfort och enkel, tidlös estetik kräver mer än bara material av hög kvalitet - det kräver erfarna och passionerade medarbetare med förmågan att utveckla och skapa produkter detalj för detalj.

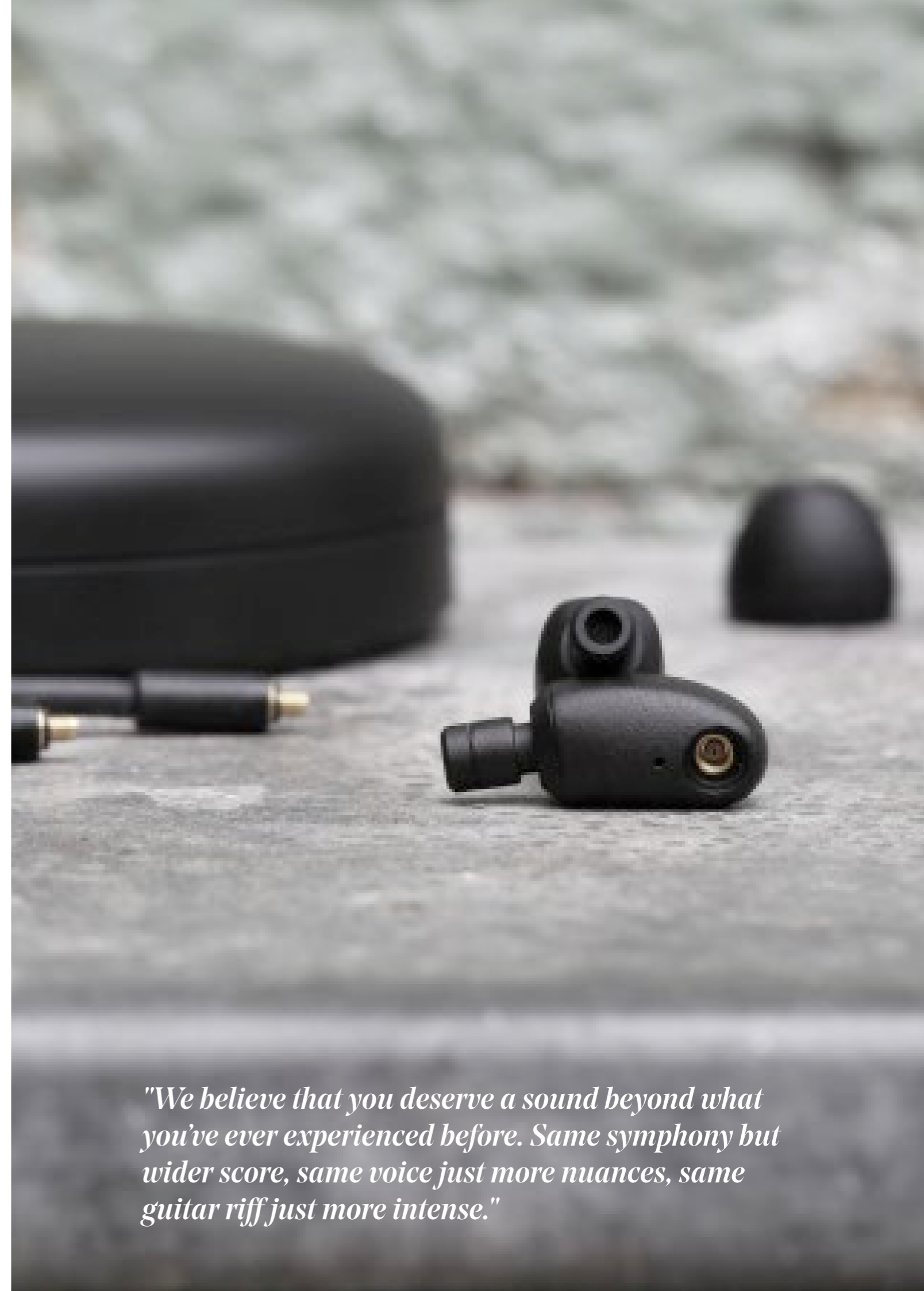
Vår produktportfölj utvecklas och utökas ständigt med hållbara, tidlösa och högkvalitativa produkter i takt med den växande marknaden.

Vårt mål, att ge våra kunder ett självklart val både vad gäller kvalitet och pris, kvarstår.

Läs mer om våra produkter och utmärkelser de fått på www.jaysheadphones.com



"BEST HEADSET UNDER 100 USD"
THE VERGE



"We believe that you deserve a sound beyond what you've ever experienced before. Same symphony but wider score, same voice just more nuances, same guitar riff just more intense."

Affärsmodell

Jays utvecklar, designar och marknadsför hörlurar med tillbehör i en attraktiv skandinavisk design i kombination med svårslagen ljudkvalitet och användarvänlighet. Vi är passionerade kring ljud och musik och vår drivkraft är att leverera kvalitet, funktion och mervärde till användare i alla åldrar.

Jays produkter

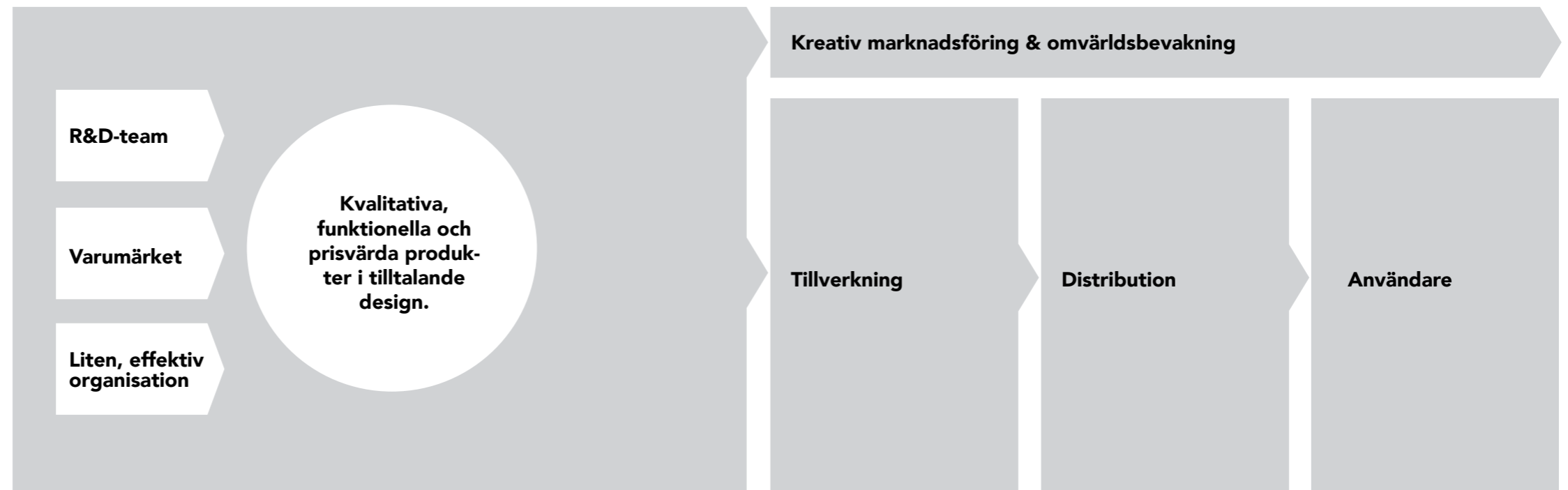
Samtliga Jays produkter har erhållit toppplaceringar i produkttester internationellt och vunnit anhängare bland både konsumenter och kritiker. Bakom en framgångsrik produkt ligger rätt val av teknologi, akustisk precision tillsammans med effektiv ljudisolering, rigöröst detalj- och kvalitetsstänk samt genomarbetad ergonomisk formgivning i avskalad skandinavisk design.

R&D team med unik kompetens och träffsäkerhet

Jays produkter skapas, utvecklas och designas från idé till färdig produkt av ett hängivet in-house-team i Stockholm, med stor erfarenhet av, och kärlek till, musik och bärbart ljud. Vår innovativa produktutveckling utgör kärnan i verksamheten och är central för bibehållen konkurrenskraft i en bransch med höga krav och snabb förändringstakt.

Varumärket Jays

JAYS är ett innovativt, kreativt varumärke med hjärtat i musiken. För många av våra användare är musiken en livsstil och JAYS varumärke ska indikera att användaren förstår och prioriterar riktigt bra ljud, förpackat i en elegant och tidlös design.



Liten effektiv organisation med erfaren ledning

Jays består av ett litet, drivet team av dedikerade personer som är verkligen passionerade för bolagets produkter. Precis som med allt annat vi gör ligger det en tanke bakom vår storlek. Som en liten organisation är vi flexibla och kan fatta de snabba beslut som krävs i en snabbt föränderlig bransch. Bolagets ledning har även gedigen erfarenhet från tillväxtbolag i snabbväxande branscher.

Kreativ marknadsföring

Jays arbetar aktivt med strategisk och kreativ marknadskommunikation för att öka medvetenheten om varumärket. För att stödja distributörerna erbjuder vi hög servicegrad, marknadsupport och marknadsföringsmaterial samt en stark närvaro on-line med hög aktivitet i sociala medier.

Omvärldsbevakning

Jays jobbar med att kartlägga och identifiera trender och tekniskinnovationer och förutspå vart marknaden är på väg och hur morgondagens konsumentbehov ser ut. Jays mål är alltid att överträffa våra kunders höga förväntningar.

Tillverkning

Tillverkning

Jays har sedan starten valt att lägga ut tillverkningen av sina produkter på kontraktstillverkare i Asien. Vi väljer våra samarbetspartners med omsorg och har lyckats väl med att attrahera etablerade kontraktstillverkare som möter våra höga krav på kvalitet, pris och konstruktion.

Distribution

Distribution

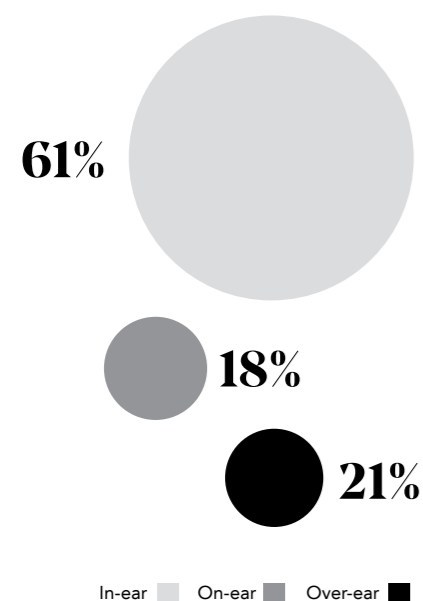
Jays samarbetar med distributörer globalt, som står för den största andelen av vår försäljning. Jays produkter säljs också i vissa fall direkt till återförsäljare samt via Jays Online Store. Jays återförsäljare är bl.a. online-detaljister, elektronik- och telekomkedjor.

Användare

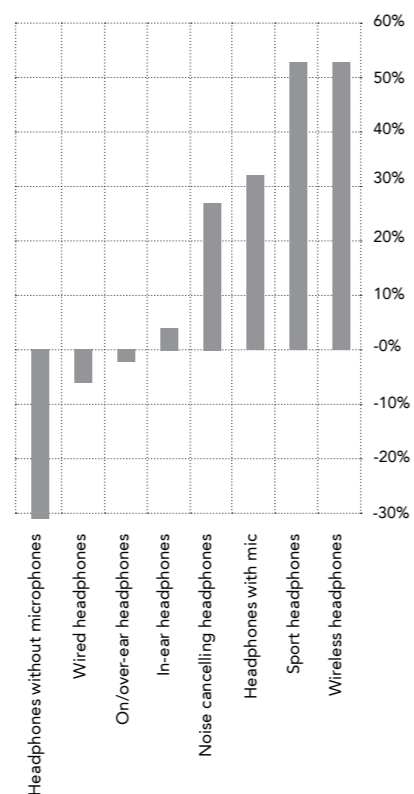
Användare

Jays användare består av musikaliskare i alla åldrar med höga krav på kvalitet och design. Jays målgrupp är medvetna konsumenter som värderar produkter som levererar bättre ljud och ergonomi för pengarna. En Jays produkt ska alltid upplevas prisvärd i förhållande till konkurrenternas.

Globala hörlursmarknaden 2016
Källa: Future Source



Tillväxtfaktorer, trådlösa hörlurar Europa 2015-2016
Källa: Future Source



Marknad

Hörlursmarknaden fortsätter parallellt med utbredningen av streaming media att öka kraftigt och acceptansen för trådlöst ljud passerar nu tröskeln där gemene man anser att tekniken är tillräckligt bra för att bli en del av vardagen. "Smart connectivity"-produkter får allt större genomslag där produkter pratar med varandra och vi med dem, och tjänster och features överförs sömlöst mellan enheterna.

En konkurrensutsatt marknad

Då musik blivit något vi ständigt bär med oss, har hörlurar blivit en alltmer integrerad del av våra liv. Användandet anpassas efter humör och ger konsumenten möjligheten att fly verkligheten för en stund eller stanna upp och njuta av den lite extra. I och med att marknadens efterfrågan förändras, förändras också industrin. I sökandet efter nya tillväxtområden kan två separata kategorier av hörlursföretag urskiljas: en som primärt vänder sig mot återförsäljarleden, där produkter lanseras efter återförsäljarens efterfrågan och ofta präglas av låga marginaler och hög volym utan högre förädlingsvärde; och en kategori som istället strävar efter att utveckla produkter som är attraktiva för den ökande demografi av konsumenter som är villiga att spendera mer pengar för kvalitativa hörlurar. Konkurrensen är tuff och utan trovärdiga produkter och effektiv distribution tenderar lönsamheten att drabbas såvida varumärket inte är starkt nog att övertyga konsumenterna. Oavsett kategori förutspås inträdesbarriärerna att öka och antal varumärken att minska, vilket ger rum för färre men mer sofistikerade företag att konkurrera.

Konsumenttrender

Streaming har radikalt förändrat vårt sätt att konsumera musik och Spotify har nyligen passerat 50 miljoner betalande kunder.¹ Man är i större utsträckning uppkopplad mot streamad musik/media och folk lägger mer pengar på sina smartphones, som i större grad ersätter datorer. I och med detta växer också intresset för ljudprodukter i alla dess former som en viktig del i musikens ekosystem. Enbart streaming-sektorn förväntas växa med 11% per år och nå en marknadsvolym på 7,5 miljarder USD år 2020. Då väntas var fjärde människa i världen använda någon form av streamingtjänst.²

Det trådlösa segmentet börjar accepteras i alla led nu när tekniken är mogen samt att smartphones-tillverkare börjat överge hörlurskontakten. Med ökad volym för trådlösa produkter och ANC (active noise cancelling) så går även tillverkningspriserna ner varpå de större, ledande varumärkena kommer att få konkurrens.

¹ Spotify ² Statista 2016



"Enbart streaming-sektorn förväntas växa med 11% per år och nå en marknadsvolym på 7,5 miljarder USD år 2020. Då väntas var fjärde människa i världen använda någon form av streamingtjänst"

Kommentarer till året 2016/2017

Intäkter

Intäkterna under fjärde kvartalet uppgick till 8,5 MSEK (14,0), vilket motsvarar en minskning med 39% jämfört med föregående år.

För helåret maj 2016-april 2017 uppgick intäkterna till 38,0 MSEK (49,3) vilket motsvarar en minskning med 23 % mot föregående år.

Bolagets intäkter faktureras i valutorna SEK, USD, EUR och GBP. Intäkterna har påverkats av valutavinster med 0,2 MSEK (0,4) för kvartalet och 0,4 (0,4) för helåret.

I lokal valuta uppgick tillväxten till -39 % för kvartalet och -21% för helåret.

Försäljning per marknad

Norden

Den nordiska försäljningen stod för endast 29 % av kvartalets försäljning, en minskning med 69 % mot föregående år. För helåret utgjorde Norden 46 % och minskade med 38 % mot föregående år. Den negativa utvecklingen i Norden under året är en effekt av en allt större konkurrens på hörlursmarknaden. Minskningen har visat sig i hela sortimentet och i synnerhet har u-JAYS inte infriat förväntningarna.

På befintligt sortiment med dagens prispunkter och distributörers och återförsäljares marginalkrav har också marginalerna urholkats under året. Detta är till stor del kopplat till kampanjpriser för aktivering av u-JAYS serien i det tredje kvartalet. Att kunna erbjuda återförsäljare bra marginaler och unika produkter som sticker ut är en förutsättning för god genomförsäljning vilket beaktats noga för det sortiment som just nu är under utveckling. Försäljningen och marginalerna i Norden väntas öka

framöver när sortimentet kompletteras med nya produkter samt ökade säljresurser i samband med att ny VD och styrelse tillträder till hösten.

Övriga Europa

Försäljningen till övriga Europa minskade med 25 % mot föregående år och utgjorde 39 % av fjärde kvartalets totala försäljning. För helåret minskade försäljningen med 3 % och utgjorde 34 % av den totala försäljningen. Onlineförsäljningen har mer än dubblats i Europa jämfört med föregående år och även marknader som Schweiz och Tjeckien har bidragit till omsättningsökningen. Den största andelen står Frankrike för, som alltså är Jays största europeiska marknad och också stod och för majoriteten av kvartalets- och 12-månadersperioden försäljning. Dock har den totala försäljningen i Frankrike minskat under året. I linje med bolagets nya VDs säljstrategi kommer vi att ha ett ökat fokus på både befintliga och nya europeiska marknader framöver vilket väntas öka både omsättning och marginalnivåer i Europa.

Asien

Försäljningen till den asiatiska marknaden utgjorde 26 % av kvartalets totala försäljning motsvarade en minskning med 5%, dock från låga nivåer. För helåret stod Asien för 12 % och minskade med 19 % mot föregående år. Försäljningsutvecklingen har varit svag generellt under året och vi kan konstatera en minskning på samtliga våra asiatiska huvudmarknader kopplat till både distributörer och produktportfölj som tidigare beskrivits. Det kommer att krävas en hel del förändringar för att vända denna trend och likt andra marknader förväntar sig den asiatiska marknaden nya produkter från Jays. En ny strategi för Asien kommer att arbetas fram och implementeras löpande under verksamhetsåret 2017/2018.

USA

Försäljningen till den amerikanska marknaden utgjorde 6 % av kvartalets totala försäljning, att jämföra med föregående år då krediteringar i fjärde kvartalet ledde till en negativ försäljning om -6 %. För helåret utgjorde den amerikanska marknaden 8 %. Som tidigare nämnts har bolaget sett behovet av en ökad bearbetning av de återförsäljarkanalerna som öppnats via Brightstar och en kontinuerlig säljstyrning i USA. Försäljningen via Jays webstore fortsätter att utvecklas positivt och USA står för den enskilt största delen av bolagets online-försäljning. Den lokala bearbetning i USA som påbörjades under föregående kvartal har inte givit önskat resultat och kommer att ta en ny form, där fokus flyttas från fysisk retail till e-Commerce, i synnerhet Amazon, som en anpassning till det skifte som skett på den amerikanska marknaden.

Kostnader

Fjärde kvartalets totala rörelsekostnader uppgick till 17,2 (18,8) MSEK, inklusive lagernedskrivning om 4,1 MSEK som ingår i posten handelsvaror. Frånsett denna bokslutsjustering så minskade kostnaderna med 5,7 MSEK mot föregående år. Minskningen förklaras av minskade varuinköp med 4,1 MSEK, minskade operationella kostnader med 0,9 MSEK samt minskade personalkostnader med 0,4 MSEK som en effekt av gjorda besparingar. Därtill minskade valutakursförlusterna med 0,3 MSEK.

För helåret uppgick de totala rörelsekostnaderna till 59,9 MSEK (62,6), motsvarande en minskning med 2,7 MSEK. Bortråkna lagernedskrivningen om 4,1 MSEK så uppgick rörelsekostnaderna till 55,7 MSEK, dvs en minskning med 6,8 MSEK mot föregående år. Minskningen avser handelsvaror med 5,3 MSEK, övriga externa kostnader med 1,4 MSEK samt personalkostnader med 0,9 MSEK. Samtidigt ökade avskrivningarna för året med 0,8 MSEK, givet aktivering av nya produkter.

Valutaeffekter

Jays största exponering är i valutan USD. Bolaget drabbas hårt av dollarutvecklingen då samtliga varuinköp görs i dollar samtidigt som försäljningen i dollar varit låg, medan försäljningen i SEK stod för 46 % av årets försäljning. Den höga USD kursen har i hög grad påverkat bolagets bruttomarginaler i takt med att nya varuinköp gjorts, medan de rörelserelaterade valutakursförlusterna var låga, kopplat till att bolagets skuld till tillverkare minskat väsentligen de senaste kvartalen.

Bolagets nettopåverkan avseende valutakursförändringar (valutavinst + valutaförluster) var 0,0 MSEK (0,5) för fjärde kvartalet och -0,8 MSEK (0,7) för helåret. Valutakursförändringar avseende kundfordringar och leverantörsskulder redovisas bland övriga rörelseintäkter och samt under övriga rörelsekostnader. Valutakursförändringar av finansiell karaktär redovisas bland finansiella poster.

Det är bolagets ambition att framöver öka andelen faktureringen i USD och EUR för att minska riskeponering och stärka marginalerna.

Nedskrivningar

I samband med bokslutet 2016/2017 har nedskrivning gjorts av trögrörliga produkter samt komponenter om 3,1 MSEK. Vidare har balanserad hemtagningskostnad för innevarande lager, enligt den princip som bolaget tillämpat sedan 2010, justerats ner från 1 MSEK till 0, vilket resulterat i en total lagernedskrivning om 4,1 MSEK.

Bolaget styrelse kommer för verksamhetsåret 2017/2018 att anta en ny princip för värdering och nedskrivning av lager, kopplad till omsättningshastighet.

Marginaler

Inklusive lagernedskrivning om 4,1 MSEK uppgick bruttomarginalen till -19 % för fjärde kvartalet och 18 % för helåret.

Marginal för sålda produkter exklusive lagernedskrivning: Bruttomarginalen för sålda produkter uppgick till 29 % för både fjärde kvartalet och helåret, vilket är 6% enheter sämre än marginalen föregående år. Den höga dollarkursen har urholkat marginalerna på den svenska marknaden, som stod för närmare hälften av årets försäljning. En betydande del av försäljningen avsåg också produkter som sålts med hög rabatt till specifika kanaler för att minska kapitalbindningen i lager. Vidare påverkas bolaget av den kraftiga konkurrens och priserosion som präglar branschen, vilket tvingat ner priset även på de produkter som väntades stärka och kompensera marginalerna i de lägre segmenten.

ExWkluderar man Norden från årets försäljning uppgick marginalen till närmare 44 %, vilket visar potentialen i övriga marknader och hur webbförsäljningen påverkar

Wmarginalerna mycket positivt. Vi avser att fortsätta prioritera Jays Online Store, där vi under året fördubblat försäljning. Därtill kommer vi att fokusera på att öka försäljningen i USD och EUR, till nya marknader, för att stärka marginalerna. Vi är även positiva till att skapa allianser med andra aktörer för att på ett kostnadseffektivt sätt stärka profileringen av Jays som varumärke och produktbolag globalt.

Avskrivningar

Bolagets totala avskrivningar uppgick till 0,8 MSEK (0,7) för fjärde kvartalet och 2,9 MSEK (2,1) för året. 65 % av avskrivningarna avsåg nedlagd tid för utvecklingsarbete och 35 % avsåg tillverkningsverktyg och inventarier. Ökningen med 0,8 MSEK på helårsbasis avser utvecklingsarbete och tillverkningsverktyg för u-JAYS serien.

Anläggningstillgångar

Bolagets anläggningstillgångar består av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten avseende nya produkter, inventarier, tillverkningsverktyg, finansiella tillgångar samt övriga långfristiga fordringar. Finansiella tillgångar avser aktier i vilande dotterbolaget Jays R&D AB och deposition till hyresvärd samt Tullverket.

Avskrivningar på anläggningstillgångar, både materiella och immateriella, görs enligt plan med 20 % per år. Anläggningstillgångarna uppgick till 10,6 MSEK (10,3) per 30 april 2017. Ökningen med 0,3 mot föregående år består av nya aktiveringar om 3,1 MSEK avseende utvecklingsarbete med 1,9 MSEK och tillverkningsverktyg med 1,2 MSEK, samt gjorda avskrivningar om totalt 2,8 MSEK.

Omsättningstillgångar

Bolagets omsättningstillgångar innefattar varulager, kundfordringar, övriga fordringar, upplupna intäkter och förutbetalda kostnader samt likvida medel.

Omsättningstillgångarna uppgick till 28,4 MSEK (51,5) per 30 april 2017. Minskningen om 23,2 MSEK förklaras huvudsakligen av att lagervärdet minskat med 17,7 MSEK, varav 4,1 MSEK genom nedskrivning. Vi har kontinuerligt minskat kapitalbindningen i lager genom att rabattera trögrörliga modeller i utvalda kanaler. Bland annat har u-JAYS sålts till kampanjpris för att minska kapitalbindningen i lager och öka synligheten i marknaden. Utöver minskningen i lager har likvida medel minskat med 2,4 MSEK till följd av att bolagets upparbetade skuld till huvudtillverkare kraftigt reducerats under året. Vidare har kundfordringar minskat med 3,2 MSEK, förutbetalda kostnader minskat med 0,4 MSEK och övriga fordringar ökat med 0,6 MSEK.

Eget kapital

Det egna kapitalet uppgick till 18,5 MSEK (40,5) motsvarande 1,01 kr/aktie (2,21) och soliditeten uppgick till 48 % (65) per 30 april 2017. Det egna kapitalet har under fjärde kvartalet minskat med 8,8 MSEK avseende periodens förlust, och på årsbasis med totalt 22,0 MSEK motsvarande årets förlust.

Vidare har fond för utvecklingskostnader (årets aktiveringar med avdrag för gjorda avskrivningar) tagits upp under bundet eget kapital i enlighet med K3 reglerna för hantering av aktiverade kostnader som tillämpas fr.om. verksamhetsåret 2016/2017.

Skulder

De kortfristiga skulderna utgörs av leverantörsskulder, checkkredit, fakturakredit och upplupna kostnader. Per 30 april 2017 uppgick de kortfristiga skulderna till 18,4 MSEK (21,4). Minskningen med 3,0 MSEK mot föregående år avser minskade leverantörsskulder med 8,0 MSEK, huvudsakligen avseende reglering av skuld till bolagets huvudtillverkare. Som en konsekvens av detta har nyttjandet av bolagets krediter ökat, checkkrediten med 4,4 MSEK och fakturakrediten med 0,9. Vidare har upplupna kostnader och förutbetalda intäkter minskat med 0,2 MSEK.

Bolaget hade per den 30 april 2017 en beviljad checkkredit om 5,0 MSEK (5,0) samt en beviljad fakturakredit om 16,0 MSEK (16,0). Den senare förutsätter belåningsbara fordringar. Per den 30 april 2017 var checkkrediten nyttjad med 3,8 MSEK (0) och fakturakrediten nyttjad med 2,1 MSEK (0).

För att med marginal kunna hantera betalningsflödena, och den betalningsplan mot tillverkare som överenskommits, har bolaget under februari upptagit lån om 1 MSEK från bolagets huvudägare. Se närmare under finansiering.

Kassaflöde

Det totala kassaflödet uppgick till -2,4 MSEK (3,2) för året.

Årets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -5,7 MSEK (10,8). Kassaflödet för investeringsverksamheten uppgick till totalt -3,2 MSEK (-2,2) för året, avseende nedlagd tid för produktutveckling samt tillverkningsverktyg. Årets kassaflöde för finansieringsverksamheten uppgick till 6,4 MSEK (16,2) avseende ökat nyttjande av checkräkningskredit om 4,4 MSEK samt lån från aktieägare om 2,0 MSEK.

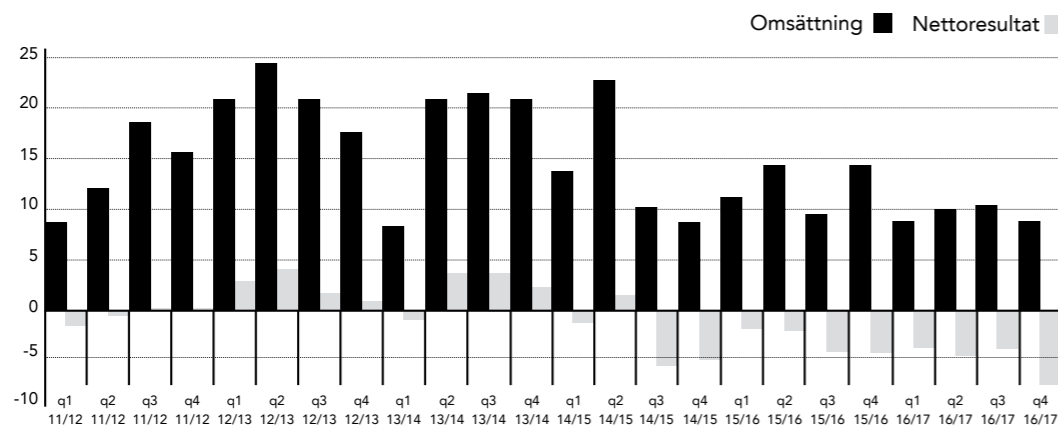
Finansiering

Bolagets finansiering har under verksamhetsåret vilat på fördelaktiga betalningsvillkor från huvudleverantörer i kombination med befintliga krediter hos Swedbank om 21 MSEK, varav checkkredit om 5 MSEK samt fakturakredit om 16 MSEK.

Efter verksamhetsårets utgång har Swedbank beslutat om nedamortering av checkkrediten till tidigare års nivå om 1,5 MSEK. Bakgrunden är att den förväntade expansion som var syftet med den ökade checkkrediten har uteblivit. Amortering av checkkrediten skall ske med 2,0 MSEK per 30 september 2017 och 1,5 MSEK per 31 december 2017.

Bolaget har också kommit överens med Swedbank om att fr.o.m. juni månad sänka fakturakrediten från 16 MSEK till 10 MSEK, i syfte att minska limitavgiften för den del av krediten som i dagsläget inte nyttjas. Denna kredit avses att höjas igen när försäljningsnivåerna ökar. Givet tidigare osäkerhet kring bolagets finansiering har en skuld till bolagets huvudtillverkare byggts upp under 2016. Efter att bolaget fick en ny styrelse under hösten 2016, med en långsiktig huvudägare positiv till att stötta bolaget med lån vid behov så kom man överens med tillverkaren om en offensiv betalningsplan för kvarvarande skuld. Detta har också gjorts i syfte att säkra löpande varuflöden. Bolaget har reglerat skulden enligt plan sedan hösten 2016 vilket medfört att krediterna via Swed-

Omsättning- och resultatutveckling per kvartal (Mkr)



bank nyttjats i större utsträckning än tidigare. Därtill har bolagets huvudägare Håkan Larsson/Skövde Grönsakshus gått in med lån om 2 MSEK, varav 1 MSEK utbetalats under januari och 1 MSEK utbetalats under februari. Lånet löper med marknadsmässiga villkor och skall återbetalas i mars 2018 eller när bolagets likviditet så medger.

Efter verksamhetsårets utgång har finansieringen stärkts väsentligt genom att Bolaget tillförts kapital genom nyemission. Se nedan.

Nyemission

I maj 2017 har styrelsen, med bemyndigande från årsstämman, beslutat om två riktade emissioner som tillsammans tillför bolaget 10,4 MSEK före emissionskostnader. För närmare information om investerare, utspädningsseffekt m.m. hänvisas till de pressmeddelanden som finns publicerade på Bolagets hemsida www.jaysheadphones.com. Emissionernas effekt på antalet aktier och aktiekapital framgår under rubriken "Aktiekapitalets utveckling" på sidan 23.

Emissionslikviden kommer att användas till att täcka bolagets likviditetsunderskott och säkra nödvändiga betalningsflöden, däribland pågående produktutvecklingssprojekt hos nya tillverkare. Vidare ska bolaget hantera kostnader för avgående VD under dennes uppsägnings-tid om 12 månader parallellt med ny VD fr.o.m. september 2017, samt ökade kostnader i samband med en mer offensiv säljstrategi från hösten 2017.

I ett längre perspektiv ser Bolagets styrelse behov av att ta in ytterligare kapital för säkerställa planerad tillväxt.

Investeringar

Under året investerades 3,1 MSEK i produktutveckling av nya produkter. Totalt investerade 1,9 MSEK i utvecklingsarbete och 1,2 MSEK i tillverkningsverktyg.

Personal

Antalet anställda per 30 april 2017 var 11 personer, varav 7 män och 4 kvinnor. 9 personer arbetade på huvudkontoret i Stockholm och 2 personer på Bolagets filial i Paris. Vidare hade bolaget en medarbetare på konsultbasis inom försäljning. Under året har tre medarbetare inom försäljning och marknadsföring avslutat sina anställningar, varav en har ersatts. Därtill har tre medarbetare sagts upp under maj, av besparingsskäl. En intern omorganisation har gjorts för att kunna hantera verksamheten på färre antal anställda, med prioritering av områden som kan ge maximal utväxling i närtid.

Efter verksamhetsårets utgång har Rune Torbjörnsen, bolagets VD sedan 2008, avgått. Ny VD för bolaget blir Henrik Andersson, som kommer att påbörja sin tjänst 1 september 2017. VD-bytet är en del i en större förändring för bolaget som innefattar ett antal nya investerare, som tillkommit genom nyemission i maj, som avser att aktivt bidra till bolagets utveckling och stärka kompetensen i Jays styrelse fr.o.m. nästa årsstämma.

Givet det kapitaltillskott som bolaget fått under juni månad ska Jays organisation ses över och förstärkas, framför allt inom försäljning och E-Commerce.

Incitamentsprogram

Jays styrelse har för avsikt att under verksamhetsåret 2017/2018 införa ett nytt incitamentsprogram med ambitionen att motivera och behålla nyckelmedarbetare.

Redovisnings- och värderingsprinciper

Delårsrapporten har upprättats enligt K3. Frivillig delårsrapportering. Bolaget tillämpar Bokföringsnämndens allmänna råd om årsredovisning. Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta. Varulager har värderats till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde där inget annat angivits. Periodisering av inkomster och utgifter har skett enligt god redovisningssed. Företaget är moderföretag men med hänvisning till undantagsreglerna i Årsredovisningsslagen 7 kap. 3 § upprättas ingen koncernredovisning.

Styrelsen

Information om Jays styrelse finns på Bolagets IR sida ir.jaysheadphones.com/corporategovernance/boardof-directors.

Transaktioner med närstående

Håkan Larsson, styrelseledamot i Jays, har genom sitt bolag Grönsakshuset i Skövde AB stöttat bolaget med lån om 2 MSEK, till marknadsmässiga villkor. Bolaget har i övrigt inga väsentliga transaktioner, skulder eller fordringar gentemot närstående.

Skatt

Bolagets skattemässiga underskott för år 2016/2017 beräknas uppgå till 62 141 537 kr.

Jays aktie

Sedan den 19 december 2011 handlas JAYS aktie på NASDAQ OMX First North.

Revisor

Ernst & Young.
Huvudansvarig revisor: Beata Lihammar, Auktoriserad revisor
Revisorssuppleant: Andreas Nyberg, Auktoriserad revisor.

Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Bolagets verksamhet och risker

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av företagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför. Vid bedömning av Bolagets framtida utveckling är det av vikt att vid sidan av potentiell resultatutveckling även beakta riskfaktorer. Jays verksamhet påverkas av ett flertal risker som kan ge effekt på Bolagets resultat och finansiella ställning i varierande grad. För en beskrivning av bolagets risker hänvisas till Bolagets årsredovisning för 2015/2016 som finns publicerad på ir.jays.se.

Kommande rapporter

Delårsrapport Q1
Maj-Juli 2017 29 september 2017

På styrelsens uppdrag,

Lisa Forsberg, CFO & tf VD

Resultaträkning

SEK	Feb-April 2017 3 mån	Feb-April 2016 3 mån	Maj 2016 April 2017 12 mån	Maj 2015 April 2016 12 mån
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	7 934 398	12 406 164	36 417 679	45 620 532
Aktiverat arbete för egen räkning	378 458	292 671	1 213 771	1 328 507
Valutakursvinster	159 880	946 822	366 495	1 986 553
Övriga rörelseintäkter	-	356 960	604	357 028
Summa intäkter	8 472 736	14 002 617	37 998 549	49 292 620
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-10 097 288	-10 106 569	-31 119 064	-32 260 080
Övriga externa kostnader	-2 961 612	-3 852 600	-11 646 262	-13 007 619
Personalkostnader	-3 200 426	-3 578 558	-12 977 259	-13 881 237
Rörelseresultat EBITDA	-7 786 590	-3 535 110	-17 744 036	-9 856 316
Avskrivningar och nedskrivningar anläggningstillgångar	-771 152	-726 611	-2 887 719	-2 103 403
Valutakursförluster	-208 279	-524 599	-1 250 314	-1 305 721
Summa rörelsens kostnader	-17 238 757	-18 788 937	-59 880 618	-62 558 060
Rörelseresultat EBITA	-8 766 021	-4 786 320	-21 882 069	-13 265 440
Finansiella poster				
Ränteintäkter	1 070	2 517	5 790	6 930
Valutakursvinster	62 896	36 359	162 876	97 993
Räntekostnader	-68 188	-22 160	-168 161	-109 943
Valutakursförluster	-15 404	-2 220	-118 499	-88 201
Summa finansiella poster	-19 626	14 496	-117 994	-93 221
Resultat efter finansnetto	-8 785 647	-4 771 824	-22 000 063	-13 358 661
Skatt	-	-	-	-
PERIODENS RESULTAT	-8 785 647	-4 771 824	-22 000 063	-13 358 661

Balansräkning

SEK	2017-04-30	2016-04-30
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	6 833 705	6 788 296
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier och verktyg	3 430 261	3 212 285
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	39 334	39 334
Andra långfristiga fordringar	293 530	293 530
Uppskjuten skattefordran	-	-
	332 864	332 864
Summa anläggningstillgångar	10 596 830	10 333 445
Omsättningstillgångar		
Varulager m m		
Färdiga varor och handelsvaror	18 860 136	36 589 735
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	6 346 506	9 576 746
Skattefordringar	498 274	433 374
Övriga fordringar	878 277	288 464
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	783 872	1 215 488
	8 506 929	11 514 072
Kassa och bank	1 007 994	3 440 792
Summa omsättningstillgångar	28 375 059	51 544 599
SUMMA TILLGÅNGAR	38 971 889	61 878 044

Balansräkning

SEK	2017-04-30	2016-04-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	2 745 607	2 745 607
Fond för utvecklingskostnader *	1 159 696	-
	3 905 303	2 745 607
Fritt eget kapital		
Överkursfond	46 997 512	46 997 512
Balanserat resultat	-10 376 412	4 141 945
Periodens resultat	-22 000 063	-13 358 661
	14 621 037	37 780 796
Summa eget kapital	18 526 340	40 526 403
Skulder		
Långfristiga skulder		
Lån från aktieägare	2 000 000	-
Kortfristiga skulder		
Checkräkningskredit	4 392 189	-
Leverantörsskulder	9 267 748	17 273 328
Skulder till koncernföretag	51 882	51 882
Övriga skulder	2 473 906	1 602 426
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 259 824	2 424 005
	18 445 549	21 351 641
Summa skulder	20 445 549	21 351 641
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	38 971 889	61 878 044

Kassaflödesanalys

SEK	Febr 2017 April 2017 3 mån	Febr 2016 April 2016 3 mån	Maj 2016 April 2017 12 mån	Maj 2015 April 2016 12 mån
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN				
Resultat före skatt	-8 785 647	-4 771 824	-22 000 063	-13 358 661
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	4 886 069	726 764	7 003 197	2 103 223
Betald skatt	-70 602	-59 850	-64 900	-23 353
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapitalet	-3 970 180	-4 104 910	-15 061 766	-11 278 791
Förändringar i rörelsekapitalet:				
Förändring av varulager	801 030	-582 357	13 614 596	-1 465 277
Förändring av kortfr. fordringar	796 993	-2 093 703	3 072 043	3 679 002
Förändring av kortfr. skulder	2 010 964	4 736 690	-7 298 280	-1 699 688
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-361 193	-2 044 280	-5 673 407	-10 764 754
INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Investeringar i immateriella anl.tillgångar	-447 243	-305 171	-1 929 434	-1 738 536
Investeringar i materiella anl.tillgångar	-260 829	-	-1 222 146	-490 286
Investeringar i finansiella anl.tillgångar	-	-	-	665
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-708 072	-305 171	-3 151 580	-2 228 157
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Upptagna lån	1 000 000	-	2 000 000	-
Förändring av checkräkningskredit	580 747	-	4 392 189	-3 809 563
Nyemission	-	-	-	20 014 883
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 580 747	-	6 392 189	16 205 320
Periodens kassaflöde	511 482	-2 349 451	-2 432 798	3 212 409
Likvida medel periodens början	496 512	5 790 243	3 440 792	228 383
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS SLUT	1 007 994	3 440 792	1 007 994	3 440 792

Finansiella nyckeltal

SEK	Feb-April 2017 3 mån	Feb-April 2016 3 mån	Maj 2016 April 2017 12 mån	Maj 2015 April 2016 12 mån
Försäljningstillväxt	Neg.	65%	Neg	Neg.
Bruttomarginal	Neg.	28%	18%	35%
Rörelsemarginal	Neg	Neg	Neg	Neg.
Soliditet, %	48%	65%	48%	65%
Nettoskultsättningsgrad, %	38%	-6%	38%	-6%
Avkastning på eget kapital	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
DATA PER AKTIE				
Antal aktier vid periodens slut	18 304 047	18 304 047	18 304 047	18 304 047
Antal aktier i snitt under perioden	18 304 047	18 304 047	18 304 047	16 335 089
Resultat per aktie, kr	Neg.	Neg.	Neg.	Neg.
Eget kapital per aktie, kr	1,01	2,21	1,01	2,48
Utdelning per aktie, kr	-	-	-	-

Definitioner av nyckeltal och begrepp

Försäljningstillväxt

Skillnaden mellan försäljning under perioden och försäljning under motsvarande period föregående år dividerat med försäljning föregående period.

Marginaler

Bruttomarginal, % - Bruttoresultat i förhållande till nettoomsättning.
Rörelsemarginal, % - Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Kapitalstruktur

Soliditet, % - Eget kapital vid periodens utgång i förhållande till balansslutningen.

Nettoskultsättningsgrad, %

Räntebärande skulder vid periodens utgång minus likvida medel i förhållande till eget kapital vid periodens slut.

Avkastning på eget kapital

Nettoresultat i procent av justerat eget kapital. Justerat eget kapital - eget kapital plus obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatteskuld.

Avkastning på totalt kapital

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av balansslutningen.

Antal aktier vid periodens slut

Antal utestående aktier vid periodens slut.

Antal aktier i snitt under perioden

Summan av antal aktier för respektive dag under perioden delat med periodens antal dagar.

Resultat per aktie, kr

Resultat efter skatt dividerat med antalet aktier i snitt.

Eget kapital per aktie, kr

Eget kapital dividerat med antalet aktier i snitt.

Utdelning per aktie, kr

Total utdelning under perioden dividerat med antalet aktier i snitt.

Verksamhetsår

Med verksamhetsår avses bolagets verksamhetsår som löper från maj till och med april.

Kvartal

Kvartal är angivna med hänsyn till bolagets verksamhetsår, ej kalenderår. Följande månader avses för respektive kvartal:

Q1	Maj - Juli
Q2	Augusti - Oktober
Q3	November - Januari
Q4	Februari - April

Ägarstruktur

Aktieägare	Antal aktier	% andel
Skövde Grönsakshus	4 298 786	23%
Försäkringsbolaget Avanza Pension	1 637 306	9%
Markus Klasson	1 260 000	7%
Gunnar Benedikt	1 230 000	7%
UBS Switzerland AG/Clients account	772 899	4%
Inge Aronsson	300 000	2%
Rune Torbjörnsen	290 000	2%
Handelbanken Luxembourg	266 541	1%
Clearstream Banking S.A	221 059	1%
Nordnet Pensionsförsäkring	219 068	1%
Övriga aktieägare	7 824 287	43%
Total	18 304 047	100%

Uppgifterna ovan baseras på aktiebok per 2017-03-31, förd av Euroclear Sweden AB.

Förändring eget kapital

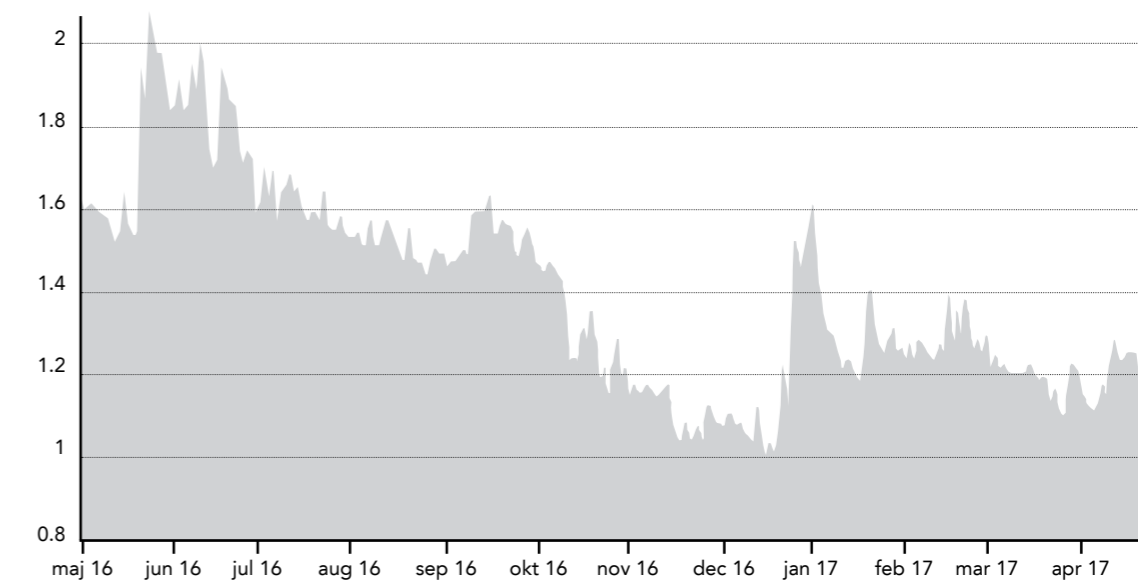
SEK	Aktiekapital	Fond för utvecklingskostnader	Överkursfond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Summa eget kapital
Belopp per 2017-01-31	2 745 607		46 997 512	- 9 216 716	-13 214 415	27 311 987
Omföring utvecklingskostnader		1 159 696		-1 159 696		0
Periodens resultat					-8 785 647	-8 785 647
Belopp per 2017-04-30	2 745 607	1 159 696	46 997 512	- 10 376 412	-22 000 063	18 526 340

Aktiekapitalets utveckling

År	Månad	Händelse	Förändr. antal aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital (kr)	Kvotv. (kr)	Totalt aktie kapital (kr)
2012	Februari	Teckning TO 2	77 880	5 943 111	11 597,89	0,15	885 033,55
2012	Mars	Teckning TO 1	23 200	5 966 311	3 454,89	0,15	888 488,44
2012	Mars	Teckning TO 2	277 195	6 243 506	41 279,20	0,15	929 767,64
2012	April	Teckning TO 2	799 713	7 043 219	119 091,30	0,15	1 048 858,96
2012	Oktober	Teckning TO 1	255 200	7 298 419	38 003,76	0,15	1 086 862,72
2012	December	Teckning TO 1	23 200	7 321 619	3 454,89	0,15	1 090 317,61
2013	Oktober	Fondemision		7 321 619	7 925,24	0,15	1 098 242,85
2015	Juni	Nyemission, reg. 1	7 732 986	15 054 605	1 159 947,90	0,15	2 258 190,75
2015	Oktober	Nyemission, reg. 2	3 249 442	18 304 047	487 416,30	0,15	2 745 607,05
2017	Juni	Nyemission riktad	4 895 953	23 200 000	734 392,95	0,15	3 480 000,00
2017	Juni	Nyemission riktad,	6 666 670	29 866 670	1 000 000,50	0,15	4 480 000,50

Aktien

Sedan den 19 december 2011 handlas JAYS aktie på NASDAQ OMX First North.



Diagrammet visar kursutvecklingen i kronor för Jays aktie under perioden 1 maj 2016 - 30 april 2017.

Följ oss på www.jaysheadphones.com



Jays Investor relations

Följ Jays på ir.jaysheadphones.com. Målsättningen med vår Investor relations webbplats är att förse aktieägare, investerare och andra aktörer med relevant information om Jays utveckling. Webplatsen innehåller bland annat finansiell information, pressmeddelanden, aktiedata och information om årsstämma. Jays tillhandahåller även en prenumerationstjänst genom vilken alla intresserade kan följa Bolagets pressmeddelanden och rapporter.

Kontakt

Lisa Forsberg, CFO

lisa@jaysheadphones.com

JAYS AB (publ)

Åsögatan 121

116 24 Stockholm