



KARLSTAD
FINANCE GROUP

10 Oktober 2025

sinch

Analytiker

Julius Augustsson
Zainab Darweesh

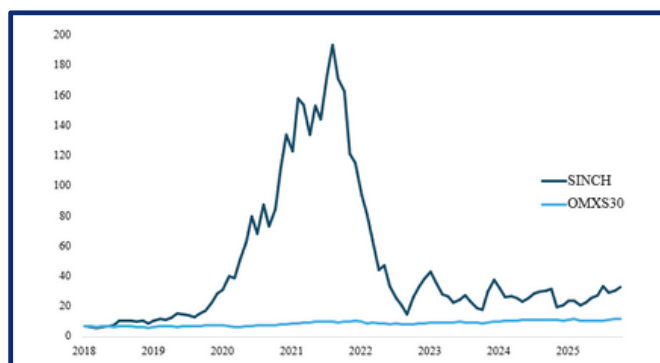
Mer än bara SMS, en central spelare i det globala kommunikationsnätverket

I en omvärld där tillgänglighet och kommunikation är livsavgörande för företag har Sinch en stark position. Ett svenskt världsledande företag inom CPaaS (Communication Platform as a Service) där Sinch står för den digitala kommunikationens infrastruktur. Sinch affärsmodell utgår från en kärnprodukt: Customer Communication Cloud. Som inte enbart är en tjänst, utan en plattform av kommunikationstjänster och smidiga lösningar. Genom API:er direkt i företagens operativsystem är Sinch dominerande på marknaden. Exempel på när Sinch produkt används, är när din bank skickar bekräftelse via SMS till dig, när du beställer matleverans och de ringer upp din kurir eller när du videochattar med någon via sociala nätverk. Utöver det består plattformen av verifieringstjänster och nätverksanslutningar med nya framtida lösningar med AI-implementering. Den tidigare historien av aggressiva tillväxtstrategier har gjort dem till världsledande.

Hur ska Sinch omvandla sin tidigare tillväxtresa till långsiktigt värdeskapande, kan bolaget bibehålla sin roll som en central aktör i det globala kommunikationsnätverket?

Marknadsdata, SEK

Sinch AB	Ticker: SINCH
Marknad:	Nasdaq Stockholm
Segment:	Large Cap
Börsvärde	26750,7 MSEK



Nyckeltal

P/E: -4,12	Aktiepris: 31,41 SEK
P/S: 0.93	EV/EBIT: -5,48
P/B: 1.04	ROE: -22,09%
Vinst/aktie: -7.63 SEK	ROA: -12,98%
Eget kapital/aktie: 30.28 SEK	
Omsättning/aktie: 22.78 SEK	

Ägarlista

Kapital, Röster

Neqst D2 AB	18.4%, 18.4%
Fjärde AP-fonden	9.0%, 9.0%
Swedbank Robur Fonder	5.7%, 5.7%
Alecta	4.3%, 4.3%
Handelsbanken Fonder	4.0%, 4.0%

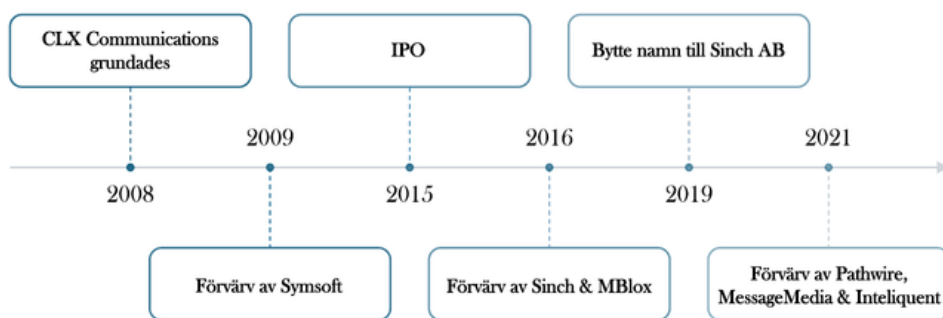
Bolagsöversikt Räkenskapsår 2024

Bruttomarginal	33.74%
EBITDA-marginal	9.29%
EBIT-marginal	-20.22%
Vinstmarginal	-22.33%
Soliditet	60.46%

En kort historia bakom namnet



År 2008 grundades CLX Communications i Stockholm av bland annat Johan Hedberg och Robert Gerstmann. Företaget hade som fokus på A2P SMS-trafik som byggde på SMS-utskick från företag till konsumenter. 2009 förvärvade CLX ett bolag med rötter från Ericsson som hette Symsoft. Detta var steget mot det internationella nätverket och gav tillgång till kontakter inom globala mobilnätoperatörer.

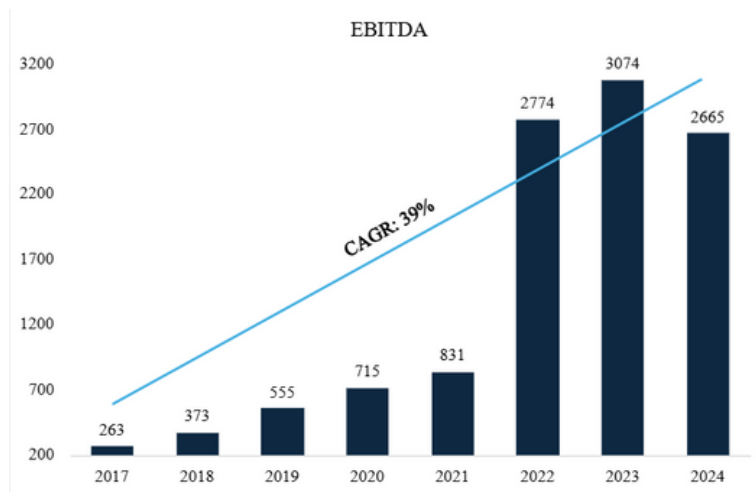


CLX Communications genomförde en IPO 2015, vilket gav resurser för den aggressiva tillväxtstrategin. 2016 förvärvade CLX MBlox vilket var då en av världens största leverantörer av SMS-tjänster. Det gav tillgång till en enormt stor global marknad inom USA, Australien och Storbritannien. 2016 förvärvades även Sinch AB (originalbolaget från 2014), en avknoppning från Rebtel. Det var i denna veva som API:er och realtidskommunikation las till i CLX produktportfölj. 2019 blev det år som CLX Communications bytte namn till Sinch AB eftersom Sinch tidigare profil inom molnbaserade kommunikationstjänster (CPaaS) ansågs starkare och mer framåt drivande. 2021 kommer 3 stora förvärv. Inteliquent (1,14 miljarder USD) vilket gav Sinch ett nätverk inom röstkommunikation i USA som toppade listan och gjorde den amerikanska marknaden till en guldgruva. MessageMedia (1,3 miljarder USD) vilket gav tillgång till flertal små och medelstora bolag inom Amerikanska och Australiensiska marknaden och Pathwire (925 miljoner USD) som var det tillskott som idag gjorde det möjligt att skapa den helhetslösning som idag kallas för Customer Communications Cloud. Det är denna aggressiva tillväxthistorien som gör Sinch AB det den är idag.

Framtidsutsikter



Under flera år av en aggressiv tillväxtsstrategi och transformerande förvärv har Sinch som organisation flyttat fokus. Sinch har sitt nuvarande fokus på att driva en organisk tillväxt inom organisationen och därmed förbättra bland annat sin EBITDA-marginal och bruttoresultat. De senaste 7 åren har Sinch haft en CAGR på 39% gällande sin EBITDA-tillväxt men efter toppen under 2023 har det dalat. Vi får vidare se i kommande kvartalsrapporter om Sinch kommer upp till rätt nivåer igen. Första halvan av 2025 har Sinch kommit upp till en EBITDA på 1500 MSEK enligt Q1 och Q2 rapporterna. Det är en minskning på -1% från första halvan av 2024 samtidigt har dem rapporterat en ökning på 4% i bruttoresultat (organisk tillväxt, justerat för valutaeffekter) jämfört med samma period förra året. Sinch mål på medellång sikt från början av 2025 till 2027 innefattar att bestå en organisk tillväxttakt i nettosättning och bruttoresultat på 7-9% per år och en justerad EBITDA-marginal på 12-14 %.



Innovationspipeline och FoU. Sinch produkt har i stort behov att hålla sig uppdaterad inom kommunikationsteknik för att ligga i framkant i utveckling och vara konkurrenskraftig på marknaden. Investeringar inom FoU är centrala inom de långsiktiga strategierna för bolaget. Under 2025 har Sinch lanserat nya lösningar och AI implementeringar. Model Context Protocol (MCP) och Mailgun Inspect är två nya lanseringar som presenterades under Q2 2025. MCP möjliggör autonom kommunikation för AI-agenter via Sinch plattform och Mailgun Inspect är en ny tjänst som implementerar AI-driven kvalitetskontroll av e-post.

Sinch skuldsättningspolicy utgår från att nettoskuldssättningen ska vara lägre än 2.5 gånger justerat EBITDA, år 2024 låg det på 1.5x. Målet är satt över tid och inte efter förvärv då det kan överstiga det markant. Kapitalallokering är likaså ett huvudfokus för Sinch, överskottskapital skall användas för att minska skuldsättningen, finansiera framtida projekt och förvärv och återföra medel till sinch aktieägare.

CPaaS-marknaden (Communication Platform as a Service) är en snabbväxande global sektor, marknaden värderas till omkring 16 miljarder USD år 2025.

Europa står för omkring 30 % av marknaden, motsvarande cirka 4 miljarder USD. Marknaden förväntas växa kraftigt med en årlig tillväxttakt (CAGR) på omkring 18–22 % fram till 2030, drivet av ökad digitalisering, flerkanalslösningar och ett starkt fokus på kundupplevelse. På längre sikt estimeras den globala CPaaS-marknaden överstiga 70 miljarder USD under 2030-talet.

Utvecklingen drivs främst av ökad digitalisering och automation, där företag i allt större utsträckning integrerar kundkommunikation direkt i sina egna system. En framträdande trend är också AI-lösningar som möjliggör automatiserade kunddialoger, smart routing och realtidsanalys av kundbeteenden. Samtidigt påverkar regleringar som GDPR i Europa och nya telekomlagar globalt hur data samlas in och hanteras, vilket skapar ökade krav på säkerhet och transparens.

Ytterligare en tydlig förändring är skiftet mot flerkanalskommunikation, där företag kombinerar SMS, WhatsApp, e-post och push-notiser för att nå kunder på flera plattformar. Prispress på traditionella SMS-tjänster driver denna utveckling, liksom behovet av mer personlig och realtidsbaserad kunddialog. Branschen betraktas som relativt motståndskraftig mot konjunktursvängningar, eftersom företag även under lågkonjunktur behöver upprätthålla kundkontakt, verifiering och transaktionskommunikation. Dock kan makroekonomiska faktorer och minskade marknadsföringsbudgetar tillfälligt dämpa tillväxttakten inom vissa segment.

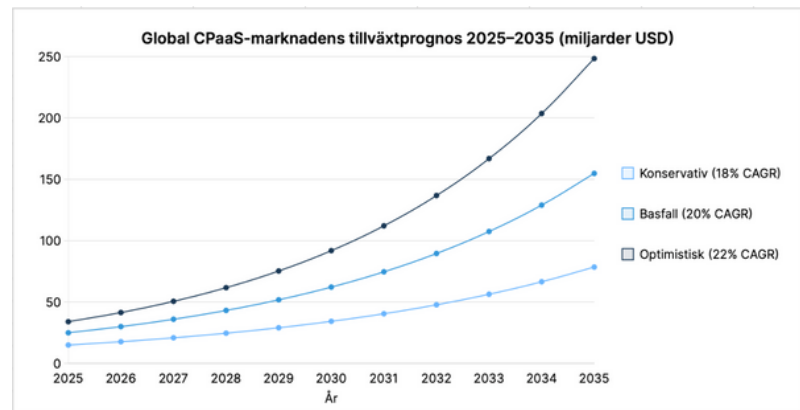
CPaaS-branschen är fragmenterad men domineras av ett fåtal globala aktörer, bland annat Twilio (USA), Vonage (USA/Ericsson), Infobip (Kroatien) och Sinch (Sverige).

Inträdesbarriärerna bedöms som medelhöga till höga, då nya aktörer måste hantera teknisk komplexitet, global infrastruktur, operatörsavtal och regulatoriska licenser. De ledande bolagen har byggt upp skalbara plattformar, långa kundrelationer och höga switching costs, vilket ger en viss skyddande "moat".

Produktdifferentieringen är relativt låg, men etablerade företag som Sinch har fördelar i datamängder, AI-utveckling och teknisk integration som försvårar för nya konkurrenter att uppnå samma räckvidd eller tillförlitlighet.

Sammantaget framstår CPaaS-marknaden som attraktiv ur ett tillväxt- och innovationsperspektiv, men konkurrensutsatt.

För Sinch innebär detta en väl positionerad men utmanande marknad, där bolagets framtida framgång beror på förmågan att utnyttja sin tekniska plattform, globala nätverk och AI-drivna lösningar för att bibehålla lönsamhet och kundlojalitet.

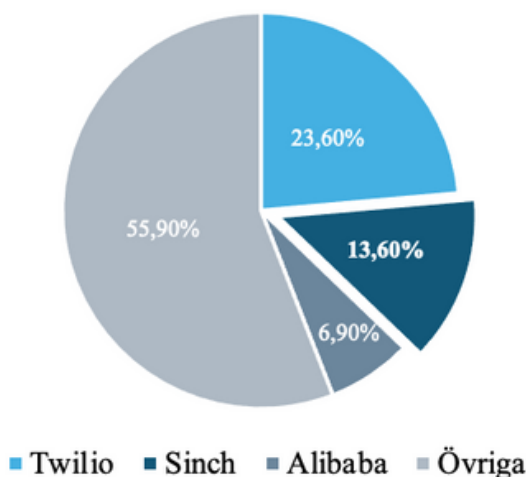


CPaaS-marknaden betraktas i huvudsak som icke-cyklisk, eftersom efterfrågan på kommunikationstjänster består även under perioder av ekonomisk nedgång. Företag behöver upprätthålla kundkontakter, säker autentisering och transaktionsbaserad kommunikation oavsett konjunkturläge, vilket gör branschen mer motståndskraftig än många andra teknologisektorer (Omdia, 2025). Däremot kan tillväxttakten påverkas av makroekonomiska faktorer såsom lägre företagsinvesteringar och försämrade konsumentaktivitet, vilket kan leda till minskade volymer inom exempelvis marknadsförings- eller kampanjbaserad kommunikation.

Samtidigt har konkurrensen ökat i takt med att fler företag övergår till flerkanalslösningar och datadrivna plattformar där SMS kompletteras av e-post, WhatsApp och pushnotiser. Denna utveckling skapar prispress men också nya intäktsmöjligheter genom mer avancerade och integrerade kommunikationstjänster. I starkare ekonomiska perioder tenderar företag dessutom att öka sina investeringar i automatisering och AI-lösningar, vilket gynnar aktörer som Sinch med en bred och tekniskt skalbar plattform.

Sammanfattningsvis innebär detta att CPaaS-marknaden är relativt stabil men inte helt konjunkturoberoende, där den långsiktiga tillväxten drivs av digitalisering, flerkanalskommunikation och ökad automatisering.

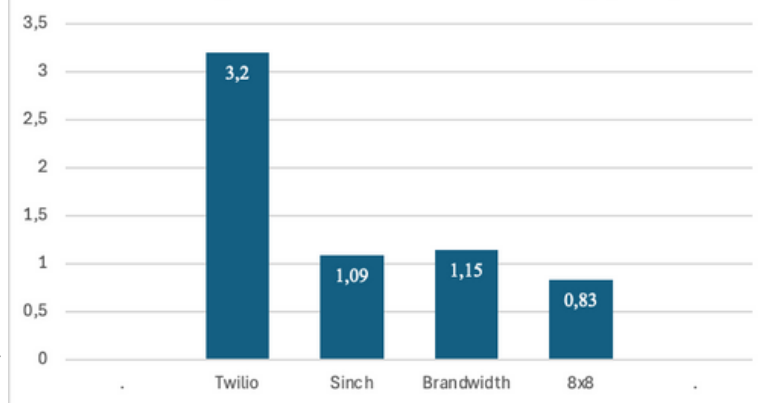
CPaaS, Globala marknadsandelar 2024



Marknadsrisken för Sinch avser påverkan från faktorer som konjunktur, räntor och råvarupriser i omvärlden. Under lågkonjunktur tenderar företag att minska sina marknadsförings- och kommunikationsutgifter, vilket kan leda till en något lägre efterfrågan på Sinchs tjänster. Samtidigt kan stigande räntenivåer öka bolagets finansieringskostnader och påverka aktiens värdering negativt, då framtida kassaflöden diskonteras hårdare. Även om Sinch inte är direkt beroende av råvarupriser, kan ökade energikostnader och driftutgifter, exempelvis kopplade till servrar och datacenter, indirekt påverka bolagets lönsamhet. Ur ett operationellt perspektiv är Sinch beroende av stabila leverantörskedjor och kontinuerlig drift av sina kommunikationsplattformar. Tekniska störningar, systemfel eller brister hos externa leverantörer kan påverka tillgängligheten och kvaliteten på bolagets tjänster. Eftersom en stor del av Sinchs verksamhet är molnbaserad ställs höga krav på säkerhet, kapacitet och övervakning. Driftstörningar eller förseningar i samarbetet med leverantörer kan leda till ökade kostnader, förlorad kundnöjdhet och i förlängningen skada bolagets anseende. Sinch verkar dessutom i en starkt reglerad bransch, där förändringar i lagstiftning och dataskyddsregler, som GDPR, kan medföra ökade kostnader för anpassning och efterlevnad. Eftersom bolaget är verksamt globalt måste det följa olika regelverk i varje land, vilket ökar komplexiteten och risken för regelöverträdelser. Brott mot regler eller bristande hantering av kunddata kan resultera i böter, rättsliga påföljder och skadat rykte, vilket gör regelefterlevnad till en central riskfaktor för bolaget. Även valutarisken är betydande, då Sinch har verksamhet och intäkter i flera olika länder. Förändringar i valutakurser påverkar både intäkter och kostnader när de omräknas till SEK. En starkare svensk krona kan minska värdet på utländska intäkter, medan en svagare krona kan ge en positiv effekt. Bolaget hanterar dessa risker genom valutasäkringar, men det är inte möjligt att helt eliminera effekten av valutaförändringar. Slutligen påverkas Sinch av politiska och ekonomiska händelser i de länder där bolaget är verksamt. Geopolitiska spänningar, handelshinder eller sanktioner kan störa leveranskedjor, försena projekt och påverka kundrelationer negativt. Instabilitet i vissa regioner kan dessutom påverka datatrafik och kommunikationsinfrastruktur, vilket i sin tur kan leda till driftstörningar. Sådana händelser ligger utanför bolagets kontroll men kan ändå få konsekvenser för både tillväxt och lönsamhet.

Den genomförda multipelvärdningen visar att Sinch i dagsläget handlas till en EV/Sales-multipel på cirka 1,1x. Värderingen baseras på en jämförelse med liknande bolag inom CPaaS-sektorn och indikerar ett teoretiskt aktievärde på cirka 30 SEK per aktie, jämfört med dagens kursnivå kring 31 SEK. Det tyder på att aktien i nuläget är relativt rättvist prissatt, men att marknaden redan diskonterar en förväntad förbättring i lönsamhet. Samtidigt kan den något lägre multipeln tolkas som ett uttryck för marknadens försiktighet efter flera år av omstrukturering och svagare organisk tillväxt. Om Sinch lyckas öka sina marginaler och upprätthålla stabil organisk tillväxt finns potential för att värderingen gradvis närmar sig sektorns nivå eller överstiger den på längre sikt.

EV/Sales jämförelse mellan CPaaS bolag (2024)



Den globala ledningsgruppen

Den globala ledningsgruppen består av högkompetenta individer som har en bred mix av tekniska expertis och erfarenheter av globala processer.

Ordförande av styrelsen är Erik Fröberg och har varit det sedan 2015. Han har en djup teknisk bakgrund från KTH och har bred erfarenhet av IT- och telekomindustrin. Inom bolag som Capgemini och Netlight. Han är även Co-founder av Neqst D2 AB som är störst ägare i Sinch AB.

VD Laurinda Pang klev på i april 2023 har kompetens inom det globala kontaktnätet och har tidigare haft tunga roller i bolag som Lumen Technologies och Centurylink.

CPO Daniel Morris är ny i ledningsgruppen men inte i branschen, med över 20 års erfarenhet från IBM och Pathwire. Den nya CPO:n kliver på och är en otroligt viktig del för Sinch framtida produktutveckling och racet mot artificiell intelligens.



Gobal aktör och stabil positionering

Sinch har efter år av aggressiv tillväxt positionerat sig stabilt som en global aktör inom CPaaS-branschen. Idag besitter Sinch cirka 13,6% av marknadsandelarna på en marknad där konkurrensen är hård. CPaaS-marknaden är fortsatt snabbväxande, med en årlig tillväxttakt (CAGR) på 18–22 % fram till 2030, och väntas nå ett marknadsvärde på över 70 miljarder USD. Den strukturella tillväxten drivs av digitalisering, automatisering och ökade krav på kundkommunikation.

En hållbar affärsmodell och kärnprodukt som är konkurrenskraftig

Sinchs affärsmodell har bedömts som hållbar och bygger på en kombinerad kommunikationsplattform *Cloud Communications Platform* som erbjuder en bredd av tjänster. Plattformen är väl positionerad i takt med att AI-lösningar får en allt större roll i digital infrastruktur. Sinch har redan lanserat flera AI-relaterade produkter och fortsätter att utveckla sina tjänster mot mer automatiserade och kundnära lösningar.

Omstrukturering av verksamheten mot en mer värdeskapande strategi

Efter flera år av aggressiva förvärv har Sinch under de senaste åren inlett en strategisk omställning mot organisk tillväxt och långsiktig värdeskapande. Att växa främst genom kontinuerliga förvärv har inte varit hållbart, och därför har bolaget sedan 2024 fokuserat på integrationsarbete, kostnadseffektivitet och lönsamhet.

Sinch har infört nya finansiella mål som innebär att bolaget till år 2027 ska nå organisk tillväxt på 7–9 % och en justerad EBITDA-marginal på 12–14 %. Vid utgången av 2024 låg skuldsättningen på 1,5× EBITDA, vilket ger god finansiell stabilitet och utrymme för framtida investeringar. Samtidigt har företaget realiserat kostnadsbesparingar på cirka 352 MSEK, vilket bidrar till att förbättra lönsamheten framöver.

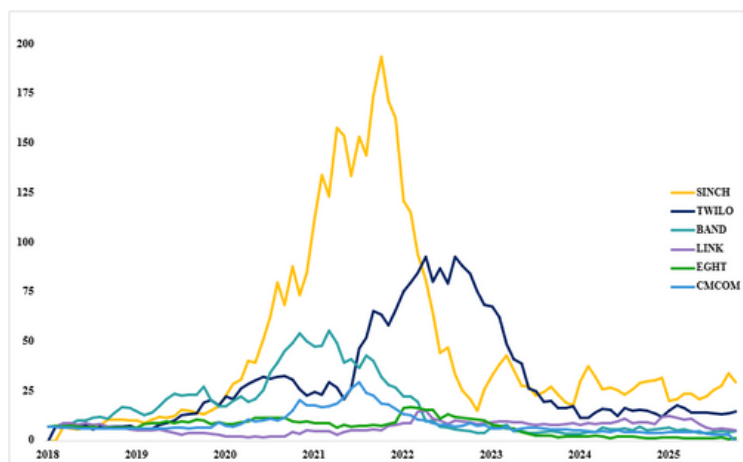
Under första halvåret 2025 har bolaget dock haft en utmanande marknad, präglad av lågkonjunktur och dämpad efterfrågan. Trots detta fortsätter Sinch att följa sin plan mot ökad effektivitet och värdeskapande. Ett positivt tecken var återköpsprogrammet under juli–augusti 2025 då cirka 15 miljoner aktier köptes tillbaka, vilket visar bolagets tilltro till sin egen strategi och sitt värde.

Utveckling och marknadens reaktion

Efter flera år av aggressiva förvärv har Sinch under de senaste åren inlett en strategisk omställning mot organisk tillväxt och långsiktig värdeskapande. Att växa främst genom kontinuerliga förvärv har inte varit hållbart, och därför har bolaget sedan 2024 fokuserat på integrationsarbete, kostnadseffektivitet och lönsamhet. Sinch-aktien har haft stora kursrörelser de senaste åren. Efter att ha nått en topp på omkring 210 SEK 2021, har aktien successivt fallit och handlas i dagsläget kring 31 SEK. En betydande kursnedgång uppstod efter en rapport där bolaget rapporterade tillväxt på cirka 20 %, vilket var lägre än tidigare nivåer på 30–40 %. Marknaden reagerade kraftigt på den lägre tillväxttaket, eftersom Sinch länge värderats som ett snabbväxande tillväxtbolag. Den lägre tillväxten speglar en mognare fas i branschen där stora kunder har minskat sina kommunikationsvolymerna och där marginalerna pressats av högre drift- och finansieringskostnader. Detta har också påverkat hela CPaaS-sektorn, konkurrenter som Twilio, Link Mobility och Bandwidth har uppvisat liknande kursnedgångar under samma period.

Trots det kortsiktigt svaga sentimentet visar den senaste rapporten att Sinch har starkt kassaflöde, minskad skuldsättning och stabila marginaler (EBITDA 12 %). På sikt talar detta för en återhämtning om bolaget lyckas nå sina nya finansiella mål.

Under första halvåret 2025 har bolaget dock haft en utmanande marknad, präglad av lågkonjunktur och dämpad efterfrågan. Trots detta fortsätter Sinch att följa sin plan mot ökad effektivitet och värdeskapande. Ett positivt tecken var återköpsprogrammet under juli–augusti 2025 då cirka 15 miljoner aktier köptes tillbaka, vilket visar bolagets tilltro till sin egen strategi och sitt värde.



Värdering och framtida potential

Den multipelvärdering som genomförts indikerar att aktien för närvarande är något rättvist prissatt, med ett teoretiskt värde på cirka 30 SEK per aktie jämfört med nuvarande kurs på cirka 31 SEK. Detta antyder att marknaden i stort redan har prissatt in en förväntad förbättring i lönsamhet och stabilisering efter tidigare omstrukturingsår.

På kort sikt väntas aktien förbli volatil, men på längre sikt finns en uppsida i värderingen om bolaget lyckas förbättra sina marginaler och uppvisa stabil organisk tillväxt. Om Sinch når sina tillväxt och lönsamhetsmål samt fortsätter att stärka sin position inom AI-drivna kommunikationslösningar, vilket innebär potential för att aktien succesivt närmar sig eller överstiger sektorns genomsnittliga värdering på längre sikt.

Disclaimer

Detta material, inklusive analyser, rapporter och övriga publikationer framställda av Karlstad Finance Group ("KFG"), tillhandahålls uteslutande i informationssyfte och för allmän spridning. Innehållet ska inte, varken helt eller delvis, uppfattas som finansiell rådgivning, investeringsråd eller en uppmaning att genomföra en viss investering eller transaktion.

Den information och de uppgifter som ligger till grund för materialet anses vara tillförlitliga, men KFG lämnar inga garantier avseende dess fullständighet eller riktighet. Framåtblickande uttalanden, prognoser eller bedömningar som återges i materialet baseras på antaganden om framtida utveckling och är förenade med osäkerhet. Faktiskt utfall kan komma att väsentligt avvika från dessa antaganden.

Varje investeringsbeslut som fattas med utgångspunkt i information från KFG sker uteslutande på investerarens eget ansvar. Materialet bör endast betraktas som ett av flera beslutsunderlag vid investeringsbedömningar. Det åligger varje investerare att inhämta kompletterande information samt, i förekommande fall, rådgöra med en kvalificerad finansiell rådgivare innan beslut om investering fattas.

KFG, dess medlemmar eller närstående parter fransäger sig härmed allt ansvar för direkt eller indirekt förlust eller skada, oavsett orsak, som kan uppstå till följd av användning av material, analyser eller annan information som härrör från Karlstad Finance Group.

Resultaträkning

SINCH AB MSEK	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nettoomsättning	3058	3986	5035	8023	16177	27722	28745	28712
Kostnad sålda tjänster	-2278	-2978	-3641	-5840	-12244	-18912	-19204	-19026
Bruttoresultat	780	1008	1394	2183	3933	8810	9541	9686
Bruttomarginal	25.51%	25.29%	27.69%	27.21%	24.31%	31.78%	33.19%	33.74%
Övriga rörelseintäkter	59	109	103	198	192	611	479	492
Aktiverat arbete för egen räkning	18	22	38	69	98	374	383	381
Övriga externa kostnader	-243	-280	-328	-683	-1306	-2400	-2336	-3152
Personalkostnader	-312	-405	-537	-869	-1837	-4157	-4371	-4383
Övriga rörelsekostnader	-38	-81	-114	-183	-249	-464	-623	-358
EBITDA	264	373	556	715	831	2774	3073	2666
EBITDA-marginal	8.63%	9.36%	11.04%	8.91%	5.14%	10.01%	10.69%	9.29%
EBITDA tillväxt		29.22%	32.91%	22.24%	13.96%	70.04%	9.73%	-15.27%
Av/nedskrivningar	-138	-155	-184	-262	-673	-7478	-2580	-8473
EBIT	126	218	372	453	158	-4704	493	-5807
EBIT-marginal	4.12%	5.47%	7.39%	5.65%	0.98%	-16.97%	1.72%	-20.22%
Finansiella intäkter	185	149	42	714	2393	3702	3280	2288
Finansiella kostnader	-236	-165	-59	-787	-1354	-3774	-3926	-2715
Resultat före skatt	75	202	355	380	1197	-4776	-153	-6234
Aktuell skatt	-33	-41	-84	-142	-378	-583	-319	-497
Uppskjuten skatt	93	19	3	209	89	414	513	319
Årets resultat exkl. valutaförändringar	135	180	274	447	908	-4945	41	-6412
Vinstmarginal	4.41%	4.52%	5.44%	5.57%	5.61%	-17.84%	0.14%	-22.33%

Balansräkning

SINCH AB MSEK	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Tillgångar								
Anläggningstillgångar								
Goodwill	963	1221	1753	3298	27143	25838	25160	20343
Kundrelationer	575	682	764	1481	13966	14719	13058	12736
Egenutvecklad programvara	112	136	162	322	5079	5315	4706	4631
Materiella tillgångar	23	19	29	99	707	874	928	1041
Uppskjutna skattefordringar	191	192	237	404	825	962	957	1273
Övriga anläggningstillgångar	143	121	202	223	2192	1667	1460	1287
Summa anläggningstillgångar	2007	2371	3147	5827	49912	49375	46269	41311
Omsättningstillgångar								
Kundfordringar	684	880	1159	1926	3870	4247	4669	4503
Skattefordringar	16	15	24	52	198	317	238	214
Övriga kortfristiga fordringar	61	83	57	116	298	340	265	262
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	108	94	136	589	933	833	681	630
Likvida medel	164	180	466	3123	1871	2173	1012	1083
Summa omsättningstillgångar	1023	1255	1843	5807	7169	7909	6866	6692
Summa tillgångar	3030	3626	4991	11634	57081	57284	53134	48004
Eget kapital och Skulder								
Eget kapital								
Aktiekapital	5	5	5	6	8	8	8	8
Övrigt tillskjutet kapital	1377	1386	1390	6933	31988	32219	32382	32439
Reserver	36	18	75	-400	178	5268	4294	6012
Balanserat resultat inkl årets resultat	73	252	526	972	1879	-3064	-3022	-9435
Summa eget kapital	1494	1664	1998	7512	34053	34432	33663	29025
Långfristiga skulder								
Uppskjuten skatteskuld	196	218	270	508	5573	5403	4750	5075
Övriga långfristiga skulder, räntebärande	387	487	1366	992	1689	11236	6637	3459
Övriga långfristiga skulder	55	136	141	86	56	34	80	370
Summa långfristiga skulder	638	841	1777	1586	7318	16673	11467	8904
Kortfristiga skulder								
Leverantörsskulder	259	431	481	679	1424	1561	1849	1821
Övriga kortfristiga skulder, räntebärande	126	99	58	142	10817	99	2362	3636
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	408	450	580	1332	2669	3401	3235	3353
Övriga kortfristiga skulder	104	140	96	382	799	1119	558	1265
Summa kortfristiga skulder	897	1120	1215	2535	15709	6180	8004	10075
Summa eget kapital och skulder	3030	3626	4991	11634	57081	57284	53134	48004

Källhänvisning

Samtlig data till grafer och tabeller om bolaget är inhämtade från Sinch egna årsredovisningar mellan år 2017 och 2024 samt kvartalsrapporter 2025, Yahoo finance, Nasdaq. Rapporterna är publicerade på Sinch hemsida för Investor relations.

<https://www.imarcgroup.com/communications-platform-as-a-service-market>

<https://www.futuremarketinsights.com/reports/communications-platform-as-a-service-cpaas-market> <https://omdia.tech.informa.com/om127767/omdia-universe-cpaas-platform-providers-2025> <https://sinch.com/news/sinch-named-a-leader-in-the-2025-omdia-universe-cpaas-report/>

<https://www.cognitivemarketresearch.com/regional-analysis/europe-enterprise-communications-platform-as-a-service-cpaas-market-report>

<https://investors.sinch.com/reports-and-presentations>

<https://finance.yahoo.com/quote/119A.F>

https://www.nasdaq.com/market-activity/index/omxs30/historical?page=251&rows_per_page=10&timeline=y10

<https://metrigy.com/product/customer-experience-metricast-2024-communications-platform-as-a-service-market-share-forecast-4q24-2024/>

<https://stockanalysis.com>