



AroCell AB (publ)

Rapportperiod 1 oktober – 31 december 2017

- Första resultaten i Promix studien presenterade på ESMO Asia i Singapore
- Studier med mycket goda resultat på tillämpningar i Cellkultur har presenterats
- Distributions avtal tecknat med distributör i UK
- Nettoomsättningen uppgick till 209 (9) KSEK
- Förlust före finansiella poster uppgick till -5 757 (-1 835) KSEK
- Förlust efter finansiella poster uppgick till -5 761 (-1 840) KSEK
- Resultatet per aktie uppgick till -0,20 (-0,06) SEK
- Kassaflöde för perioden uppgick till -2 947 (-6 169) KSEK
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 17 249 KSEK

Årsrapport 1 januari – 31 december 2017

- Nettoomsättningen uppgick till 502 (54) KSEK
- Förlust före finansiella poster uppgick till -17 266 (-9 229) KSEK
- Förlust efter finansiella poster uppgick till -17 270 (-9 235) KSEK
- Kassaflöde för perioden uppgick till -15 603 (-16 850) KSEK
- Resultatet per aktie uppgick till -0,60 (-0,32) SEK
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 17 249 KSEK

Väsentliga händelser efter perioden

- Distributionsavtal tecknat med Green Cross Cell som distributör i Sydkorea. Avtalet omfattar även Taiwan och Kina.

AroCell är skyldigt att offentliggöra denna information enligt EU:s marknadsmissbruksförordning, MAR och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades för offentliggörande via Jan Stålemark, klockan 08:25 CET den 22 februari 2018.

Om AroCell

AroCell AB (AROC) är ett svenskt bolag som utvecklar standardiserade moderna blodtest för att stödja behandling, prognos och uppföljning av cancerpatienter. AroCells teknik är baserad på patenterade metoder för att mäta proteinet Thymidine Kinase 1 (TK1) i ett blodprov. TK 210™ ELISA-testet ger värdefull information som kan hjälpa kliniker att optimera behandlingsstrategier och prognostisera risken för återkommande tumörsjukdom vid monitorering och uppföljning av patienten. AroCell (AROC) är listat på Nasdaq First North med Redeye AB som Certified Adviser. För mer information, se www.arocell.com.

VD:s KOMMENTAR

2017 har varit ett händelserikt år. Vi har arbetat hårt med flera viktiga frågor för att tydliggöra vår affär inför framtiden. Detta innefattar bland annat bolagets långsiktiga strategi för att nå ut till olika marknadssegment. Nyligen tecknade vi ett distributionsavtal med Green Cross Cell i Sydkorea vilket är en viktig milstolpe för oss på den asiatiska marknaden. Vi har under året haft samtal med potentiella framtida globala partners verksamma inom IVD (*in vitro* diagnostik). Vår ambition 2018 är att fortsätta driva den strategi vi lagt i syfte att skapa en långsiktig närvaro i fler marknadssegment.

Vår strategi

Vår strategi bygger på aktiviteter inom tre områden för att bygga framtida värde:

- Klinisk validering
- Kommersialisering
- Licensiering och partnerskap

Klinisk validering

Klinisk validering är grunden för vår framgång och skapar förutsättningarna för de två andra delarna. På kort sikt kan det stimulera nya kunder att köpa TK 210 ELISA-testet till exempel läkemedelsbolag för läkemedelsutveckling och kliniska studier. På medellång och lång sikt ger resultaten från våra studier bevis för nya tillämpningar av biomarkören TK1. Det är viktigt att beskriva hur resultaten av vårt test ska tolkas och användas i olika sammanhang. Vi fortsätter investera i de studier som pågår och har också för avsikt att investera i flera nya studier.

Kommersialisering

Att mäta koncentrationen av TK 1 i olika sammanhang ger möjlighet för till exempel läkemedelsutvecklare och forskare att använda vår biomarkör för att optimera utvecklingen av nya läkemedelskandidater och behandlingsmetoder. Genom att komma in tidigt i läkemedelsbolagens utvecklingsfas kommer vår biomarkör att användas under hela utvecklingsfasen och kommer dessutom att ha stor potential att användas i klinisk praxis när läkemedlet eller behandlingsmetoden når marknaden.

Vi marknadsför AroCell, och vår produkt TK210™ ELISA på mässor, utställningar, webinars, på vår och andras webbplatser och via distributörer på olika marknader. Genom detta får vi uppmärksamhet och utrymme att förklara värdet av TK 210™. Vetenskapliga studier och publicerade resultat från den kliniska valideringen stärker vårt budskap.

Licensiering och partnerskap

För att göra vår biomarkör tillgänglig i stor skala måste vi etablera samarbete med IVD-bolag. Med inkluderingen av de antikroppar Arocell erbjuder på en plattform från ett IVD-bolag, som har en stor installerad bas med automatiserade plattformar och bred kundbas, blir varje analys av TK 1 billigare och logistiskt enklare. Detta kommer



att stimulera användningen kliniskt. Det kommer även att förbättra möjligheten till nya kliniska studier på fler sjukdomar och situationer än vi har idag.

För att fånga IVD-bolagens intresse måste vår biomarkör uppfylla vissa grundläggande krav; så som att ge svar på en klinisk frågeställning, gärna inom ett indikationsområde med stor efterfrågan från patienter och betalande sjukvårdssystem. Genomförandet av våra kliniska studier och marknadsföringsinsatser tillsammans med våra investeringar i etablerade samarbeten med partners inom läkemedelsutveckling och *in vitro* diagnostik leder till att vi steg för steg förbättrar förutsättningarna för att lyckas i denna ambition.

Våra framsteg hittills

Cellkultur och djurmodeller är viktiga för att utveckla nya läkemedel och behandlingar. Vi har visat att testet fungerar för mätning av TK1 både i cellkultur och i djurmodeller. Detta gör det möjligt för forskare att använda TK210 ELISA-testet redan vid utprovning av nya preparat innan försök i djurmodeller, dvs mycket tidigt i utvecklingskedjan, för att utvärdera effekterna av nya läkemedelskandidater. Kiran Kumar Jagarlamudi, PhD och Research Manager på AroCell, har presenterat resultat på vetenskapliga kongresser som vi tidigare rapporterat. Vi märker nu ett ökat intresse för användning av TK210™ ELISA i tidig forskning och utveckling av nya läkemedel.

De första resultaten i PROMIX har presenterats på ESMO Asia i november 2017. Resultaten visar att en stegring av TK 1 i blod direkt efter behandling med cellgifter förutsäger hur tumörstorleken ändras som en följd av behandlingen. Detta indikerar att vi kan få ett tidigt svar på behandlingens effektivitet genom att använda TK 210™ ELISA. Vi förväntar oss att ytterligare resultat från PROMIX-studien presenteras under 2018.

Våra ambitioner för framtiden

Våra fortsatta kliniska studier fokuseras nu på färre tumörsjukdomar men med fler patienter och ofta i kombination med andra biomarkörer för att klargöra hur TK 210™ ELISA bäst kan användas för att optimera behandling och uppföljning av patienter.

Detta ger möjligheter till tidiga intäkter, mindre inledningsvis men större på sikt i takt med att fler studier startar och större intäkter när läkemedlen som blir godkända också används i klinisk praxis med TK 210™ som biomarkör.

Vi kommer också att intensifiera marknadsföringen för att nå nya kunder och användare. Framför allt kommer vi att fokusera på att medverka tidigt i processen för läkemedelsutveckling. Om TK 210™ används tidigt ger det stor möjlighet för AroCell eftersom det ökar chanserna att TK 210™ används genom hela utvecklingsprocessen fram till klinisk praxis.



Vi kommer inom en snar framtid att investera mer i digital marknadsföring och distribution av vår biomarkör TK 210™ ELISA. Vår produkt passar bra för internetbaserad marknadsföring och distribution, och våra produkter efterfrågas mer och mer via dessa kanaler. Vi är övertygade om att dessa investeringar kommer att ge resultat redan under 2018.

Baserat på resultaten som genererats från våra kliniska och experimentella studier kan vi nu bygga affärsrelationer med större partners inom läkemedelsutveckling och in vitro diagnostik. Ett exempel på detta och ett första steg är samarbetet med Green Cross Cell i Sydkorea (GCC). Med GCC kommer vi att samarbeta både inom klinisk utveckling och marknadsföring på flera marknader i Asien. Eftersom GCC dessutom planerar att lansera sina terapiprodukter på flera marknader i världen, till exempel i USA, räknar vi med att TK 210™ ELISA kommer att säljas tillsammans med GCCs terapiprodukter som en biomarkör. Detta skulle i många avseenden vara ett genombrott för AroCell.

Tack vare ett målmedvetet arbete och resultaten från våra kliniska studier har även IVD-bolag börjat visa ett ökat intresse för TK1 som biomarkör den senaste tiden. Vår ambition är att under 2018 utveckla samarbetet med ett eller flera IVD-bolag och att teckna samarbetsavtal.

Vi har all anledning att se positivt på framtiden med alla de möjligheter som vi skapar med TK 210™ ELISA. Det är exceptionellt att ha en biomarkör med så många möjligheter och brett användningsområde. Vi känner stor tillförsikt inför 2018 och kommer att jobba vidare med att tydliggöra och implementera vår strategi.

Jan Stålemark
VD

Intäkter och kostnader oktober – december 2017 (2016) KSEK

Omsättningen för perioden uppgick till 209 (9). Kostnaderna uppgick till 5 966 (1 844). Med hänsyn till kapitalisering av FoU uppgick totala kostnader för samma period under 2016 till 4 131. Då produkten är färdigutvecklad och CE-märkt kapitaliseras inte FoU-kostnader längre. FoU-kostnaderna belastas av avskrivningar av immateriella tillgångar om 1 119 (0). Totalt kassaflöde för perioden uppgick till -2 947 (-6 169). Likvida medel uppgick per slutet av perioden till 17 249.

Intäkter och kostnader januari – december 2017 (2016) KSEK

Omsättningen för perioden uppgick till 502 (54). Kostnaderna uppgick till 17 768 (9 283). Med hänsyn till kapitalisering av FoU uppgick totala kostnader för samma period under 2016 till 18 965. Då produkten är färdigutvecklad och CE-märkt kapitaliseras inte FoU-kostnader längre. FoU-kostnaderna belastas av avskrivningar av immateriella tillgångar om 2 237 (0). Totalt kassaflöde för perioden uppgick till -15 603 (-16 850). Likvida medel uppgick per slutet av perioden till 17 249.

Väsentliga risker

Finansiella risker

AroCells verksamhet bygger på extern finansiering. Hittills har bolaget lyckats bra med finansieringen, men det finns inga garantier för att det i framtiden kan ske på ett sätt som är fördelaktigt för bolagets aktieägare. Ett tillräckligt allvarligt misslyckande i framtida finansiering kan påverka bolagets utveckling och marknadsvärde.

Kommersialiseringsrisker

Det finns alltid en risk att de produkter som AroCell utvecklat inte får det positiva mottagande på marknaden som förväntats och att det tar längre tid för produkten att nå acceptans. I synnerhet under de tidiga stadierna kan kvantiteten av sålda produkter vara mindre och den tid som krävs för att etablera produkten på marknaden kan vara längre än vad bolaget räknat med i den uppskattade försäljningen.

Valutarisker

Bolagets kostnader är delvis baserade i euro och det innebär att det finns risk för att försvagningen av den svenska kronan mot euron kan leda till ökade kostnader för bolaget. En del av försäljningsintäkterna är i valutor från andra länder vilket innebär att det finns risk för att om kronan förstärks mot andra valutor kan det leda till en minskad vinst för bolaget i svenska kronor.

Dessutom finns det risker förknippade med säkerhet i patent och marknadens bedömning av studier, godkännanden och certifieringar. Att ta hänsyn till riskfaktorer i beslutsprocesser, vid utformningen av rutiner och när dokumentation utarbetas innebär att riskerna utvärderas och deras effekter kan minimeras och i viss mån undvikas.

Aktien

AroCell AB (publ) listades på Nasdaq First North, Stockholm den 30 juni 2016 under AROC. Per den 31 december 2017 uppgick antalet aktier till 28 674 506 stycken (kvotvärde 0,10 kronor).

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med svensk lag: Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och Koncernredovisning (K3).

Granskning av rapport

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisor.

Kontaktuppgifter

Jan Stålemark VD
jan.stalemark@arocell.com
0706-92 62 06
www.arocell.com

AroCell AB (publ)
Virdings allé 32B
754 50 UPPSALA
SVERIGE

Finansiell kalender

2018-04-27 Delårsrapport 1 – 2018
2018-06-15 Årsstämma 2018
2018-08-31 Delårsrapport 2 – 2018
2018-11-09 Delårsrapport 3 – 2018
2019-02-22 Bokslutskommuniké 2018

Uppsala 22 februari 2018
Styrelsen

Resultaträkning i sammandrag (TSEK)	2017 Okt-dec 3 månader	2016 Okt-dec 3 månader	2017 Helår 12 månader	2016 Helår 12 månader
Nettoomsättning	209	9	502	54
Kostnad sålda varor	-204		-276	-
Försäljningskostnader	-1 498	-1 317	-6 154	-5 020
Administrationskostnader	-1 299	-288	-3 633	-2 193
Forsknings- och utvecklingskostnader	-2 965	-239	-7 705	-2 070
Rörelseresultat	-5 757	-1 835	-17 266	-9 229
Netto resultat finansiella poster	-4	-5	-4	-6
Resultat efter finansiella poster	-5 761	-1 840	-17 270	-9 235
Periodens förlust	-5 761	-1 840	-17 270	-9 235

Balansräkning i sammandrag (TSEK)	2017 31-dec	2016 31-dec
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	29 090	31 328
Materiella anläggningstillgångar	461	170
Finansiella anläggningstillgångar	50	-
Summa anläggningstillgångar	29 601	31 498
Omsättningstillgångar		
Lager	1 717	1 419
Övriga kortfristiga fordringar	947	652
Kassa och bank	17 249	32 852
Summa omsättningstillgångar	19 913	34 923
Summa tillgångar	49 514	66 421

Eget kapital och skulder		
Aktiekapital	2 867	2 867
Bundna reserver	8 838	9 518
Överkursfond	102 615	102 615
Ansamlad förlust	-67 642	-51 544
Summa eget kapital	46 678	63 456
Kortfristiga skulder	2 836	2 965
Summa eget kapital och skulder	49 514	66 421

Kassaflödesanalys (TSEK)	2017	2016	2017	2016
	Okt-dec	Okt-dec	Helår	Helår
	3 mån	3 mån	12 mån	12 mån
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 947	-3 882	-15 235	-7 168
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-2 287	-368	-9 682
Kassaflöde för perioden	-2 947	-6 169	-15 603	-16 850
Likvida medel vid periodens början	20 196	39 021	32 852	49 702
Likvida medel vid periodens slut	17 249	32 852	17 249	32 852

Aktiedata	2017	2016
	12 mån	12 mån
Vinst per aktie (SEK)	-0,60	-0,32
Antal aktier per balansdagen	28 674 506	28 674 506
Genomsnittligt antal aktier	28 674 506	28 674 506

AroCell AB (publ) listades på Nasdaq First North, Stockholm, 30 juni 2016 under AROC.

Största ägarna per 31 december 2017

Namn	2017-12-31	Andel av total
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	3 239 188	11%
Bernhard Tribukait	1 236 796	4%
Staffan Eriksson med bolag	1 077 862	4%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	871 808	3%
Jon Eiken	650 000	2%
Gunvald Berger	634 852	2%
Olle Stenfors	500 000	2%
UBS Switzerland AG / Clients Account	397 529	1%
Håkan Englund med bolag	341 478	1%
Swedbank	324 247	1%
<u>Övriga</u>	<u>19 400 746</u>	<u>69%</u>
Total	28 674 506	100%

Utdelningsförslag

Styrelsen föreslår att någon utdelning inte skall göras för räkenskapsåret 2017.

Transaktioner med närstående under 2017

Staffan Eriksson, styrelseledamot och en av grundarna av företaget, har utfört forsknings- och utvecklingsarbete. Ersättning uppgår till 480 000 kr (485 000 kr) vilket har fakturerats av Lena Lindqvist Design AB som ägs av närstående.

Utöver styrelsearvoden har lön och arvoden för utfört arbete utgått till följande styrelseledamöter:

Carl Blomqvist	28 800
Johan von Heijne	44 000
Gunnar Steineck	9 600
Claes Post	10 000