



COMUNICATO STAMPA

Il Consiglio di Amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. approva i risultati del primo semestre e del secondo trimestre 2025:

'DIS REGISTRA RISULTATI SOLIDI NEL SECONDO TRIMESTRE E NEL PRIMO SEMESTRE 2025:

***UTILE NETTO DI US\$ 19,6M NEL Q2 E DI US\$ 38,5M NELL'H1;
BUONA MEDIA SPOT GIORNALIERA PARI A US\$ 24.497 NEL Q2 E A US\$ 22.655 NELL'H1;
SOLIDA STRUTTURA FINANZIARIA, CON UN RAPPORTO TRA DEBITO NETTO (ESCLUSO IFRS 16) E
VALORE DI MERCATO DELLA FLOTTA PARI AD APPENA IL 13,0%,
E DISPONIBILITA' LIQUIDE DI US\$ 124,1M, A FINE SEMESTRE.'***

RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2025

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 129,8 milioni (US\$ 210,5 milioni nel H1'24)
 - Ricavi netti totali di US\$ 132,2 milioni (US\$ 213,0 milioni nel H1'24)
 - Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 73,4 milioni (55,5% sui Ricavi netti totali) (US\$ 161,1 milioni nel H1'24)
 - Risultato netto di US\$ 38,5 milioni (US\$ 122,9 milioni nel H1'24)
 - Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US\$ 42,8 milioni (US\$ 118,4 milioni nel H1'24)
 - Flussi di cassa da attività operative di US\$ 86,2 milioni (US\$ 155,2 milioni nel H1'24)
 - Debito netto di US\$ 144,3 milioni (US\$ 142,0 milioni escluso IFRS16) al 30 giugno 2025 (US\$ 121,0 milioni e US\$ 117,7 milioni escluso IFRS16, al 31 dicembre 2024)
-

RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE 2025

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 66,9 milioni (US\$ 106,5 milioni nel Q2'24)
 - Ricavi netti totali di US\$ 68,1 milioni (US\$ 107,7 milioni nel Q2'24)
 - Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 39,0 milioni (57,2% sui Ricavi netti totali) (US\$ 85,0 milioni nel Q2'24)
 - Risultato netto di US\$ 19,6 milioni (US\$ 66,5 milioni nel Q2'24)
 - Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US\$ 23,5 milioni (US\$ 61,7 milioni nel Q2'24)
-

Lussemburgo - 31 luglio, 2025 – Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. (Borsa Italiana: "DIS") ("la Società", "d'Amico International Shipping" o "il Gruppo"), società leader a livello internazionale nel trasporto marittimo, specializzata nel mercato delle navi cisterna, ha esaminato e approvato in data odierna il resoconto intermedio consolidato relativo al primo semestre e al secondo trimestre 2025.

COMMENTO DEL MANAGEMENT

Carlos di Mottola, Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping commenta:

"Sono lieto di presentare i risultati di d'Amico International Shipping relativi al secondo trimestre e al primo semestre del 2025. Pur non eguagliando la performance eccezionale registrata nello stesso periodo dello



d'Amico
INTERNATIONAL SHIPPING S.A.

scorso anno, i nostri risultati restano solidi e continuano a riflettere la forza del mercato delle product tanker nel primo semestre dell'anno. **DIS ha registrato un utile netto consolidato di US\$ 38,5 milioni nell'H1'25**, rispetto a US\$ 122,9 milioni nell'H1'24, **e di US\$ 19,6 milioni nel Q2'25**, rispetto a US\$ 66,5 milioni nel Q2'24. **Il nostro nolo spot medio giornaliero si è attestato a US\$ 22.655 al giorno nell'H1'25** (US\$ 41.404 nell'H1'24) **e a US\$ 24.497 nel Q2'25** (US\$ 44.949 nel Q2'24), registrando **un incremento di oltre US\$ 3.300 al giorno rispetto alla media del trimestre precedente**. Inoltre, nel primo semestre 2025 abbiamo coperto il 45,2% dei nostri giorni nave con contratti a tariffa fissa, a un nolo medio di US\$ 23.892 al giorno, ottenendo così un nolo medio giornaliero complessivo (base TCE) di US\$ 23.214 nell'H1'25 e di US\$ 23.922 nel Q2'25.

Nel complesso, DIS ha continuato a beneficiare di un contesto di mercato favorevole, sostenuto da **persistenti perturbazioni nei traffici commerciali, da una crescita limitata della flotta e dall'evoluzione nelle rotte di trasporto di petrolio**. La circumnavigazione del Capo di Buona Speranza — derivante dalle ostilità nello Stretto di Bab-el-Mandeb — e le sanzioni europee sul petrolio russo, hanno profondamente modificato le rotte commerciali, aumentato le distanze medie dei viaggi e sostenendo la domanda misurata in tonnellate-miglia. L'incremento del numero di navi sanzionate da parte dei governi di Stati Uniti, Regno Unito e Unione Europea sta invece riducendo in modo significativo la flotta disponibile per i traffici leciti. In questo contesto, il 18 luglio 2025, l'Unione Europea ha adottato uno dei pacchetti sanzionatori più severi finora — stabilendo un tetto dinamico al prezzo del greggio pari inizialmente a US\$ 47,6/barile (soggetto a revisione semestrale), escludendo ulteriori 22 banche russe dal sistema SWIFT e colpendo 105 navi cisterna della cosiddetta "shadow fleet", nonché i soggetti che ne facilitano le operazioni. A partire da gennaio 2026, entrerà inoltre in vigore un divieto sull'acquisto di prodotti raffinati ottenuti da greggio russo.

Nonostante l'elevato rischio geopolitico e la volatilità di breve periodo — fattori che finora hanno sostenuto i mercati dei noli — riteniamo che i fondamentali del settore restino solidi. La crescita della domanda globale di petrolio ha mostrato segni di rallentamento, a causa delle deboli condizioni macroeconomiche e dell'aumento delle tensioni commerciali. Tuttavia, secondo l'Agenzia Internazionale dell'Energia (IEA), la domanda di petrolio è destinata ad aumentare di 0,7 milioni di barili al giorno sia nel 2025 che nel 2026, dopo un incremento di 0,8 milioni di barili al giorno nel 2024. Nel frattempo, l'offerta di petrolio dei Paesi non appartenenti all'OPEC è in crescita e l'OPEC+ ha accelerato il processo di revoca dei tagli volontari, ripristinando di fatto quasi l'80% dei tagli entro agosto, ben prima del previsto. **Il mercato del petrolio potrebbe dunque avviarsi verso una fase di eccesso di offerta, con una possibile configurazione della curva dei prezzi a termine in "contango", uno scenario storicamente favorevole per il settore delle navi cisterna.**

Dal lato della domanda, i cambiamenti strutturali continuano a favorire il mercato delle product tanker. Lo spostamento della capacità di raffinazione verso est — trainato dalla costruzione di nuovi impianti in Medio Oriente e in Asia, unito alla chiusura di raffinerie nei mercati maturi — sta aumentando le distanze di viaggio e sostenendo i flussi a lungo raggio. Nel 2025 è prevista la chiusura di oltre 1,0 milione di barili al giorno di capacità, di cui oltre 400.000 barili/giorno negli Stati Uniti e 370.000 barili/giorno in Europa. Allo stesso tempo, i dazi cinesi sul GPL statunitense, insieme ai consistenti investimenti in nuovi impianti petrolchimici, stanno sostenendo la domanda cinese di nafta, contribuendo ulteriormente a un elevato utilizzo delle product tanker. Inoltre, l'ampliarsi delle opportunità di arbitraggio per le importazioni di gasolio a lungo raggio in Europa dal Medio Oriente — favorito da bassi livelli di scorte locali e da margini di raffinazione elevati — potrebbe continuare a sostenere il mercato nel breve termine.

Dal lato dell'offerta, dopo la crescita registrata negli ultimi anni, gli ordini di navi di nuova costruzione hanno subito un forte rallentamento. Solo 18 MR e LR1 sono state ordinate nel primo semestre 2025 (di cui appena 4 nel secondo trimestre), a fronte di 150 nello stesso periodo del 2024. Il portafoglio ordini per



questi segmenti rappresenta attualmente il 15,1% della flotta in termini di portata lorda (tpl), rispetto al 14,6% dell'intera flotta di petroliere. Prezzi elevati per le nuove costruzioni, limitata disponibilità dei cantieri al di fuori della Cina e tempi di consegna molto dilazionati stanno scoraggiando nuovi ordini. Inoltre, le nuove tariffe portuali annunciate dal Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti d'America, sulle navi costruite in Cina, potrebbero ridurre ulteriormente l'interesse per nuovi ordini di navi cinesi, che oggi rappresentano una quota significativa delle navi cisterne ordinate a livello mondiale. Al contempo, la flotta globale sta invecchiando. A fine giugno 2025, il 18,3% delle navi MR e LR1 aveva più di 20 anni e il 52,5% superava i 15 anni. Per l'intera flotta tanker, il 18,4% superava i 20 anni e il 43,0% era più vecchio di 15 anni. L'invecchiamento della flotta dovrebbe limitarne progressivamente la produttività e potrebbe accelerare l'attività di demolizione nei prossimi anni, soprattutto con l'approssimarsi del 25° anniversario di età per un numero crescente di unità.

Nel primo semestre dell'anno, **abbiamo continuato a concentrarci sulla nostra strategia di aumento graduale della copertura a time-charter**, con l'obiettivo di migliorare la visibilità degli utili e ridurre l'esposizione alla volatilità del mercato. Abbiamo concluso diversi contratti a tempo profittevoli, con primarie controparti, coprendo circa il 53% dei giorni nave nella seconda metà del 2025 a un nolo medio TCE di US\$ 23.681/giorno, e il 22,6% nel 2026 a US\$ 24.639/giorno. Nei primi sei mesi dell'anno siamo stati inoltre attivi nel mercato della compravendita di navi. A giugno abbiamo sottoscritto due memorandum of agreement per la cessione di due delle navi più vecchie della nostra flotta — MT Glenda Melody e MT Glenda Melissa — per un corrispettivo complessivo di US\$ 36,2 milioni. Queste operazioni genereranno circa US\$ 31,0 milioni di liquidità per la Società al momento della consegna delle navi. A seguito di tali cessioni, la quota di navi "Eco" all'interno della nostra flotta salirà all'85%, entro la fine del 2025. Queste dismissioni sono pienamente coerenti con la nostra strategia di lungo periodo, volta a operare una flotta più efficiente dal punto di vista dei consumi e più sostenibile dal punto di vista ambientale, migliorando al contempo la nostra redditività potenziale.

In un contesto geopolitico complesso, restiamo saldamente orientati alla nostra strategia di lungo periodo: operare una flotta giovane, efficiente e di alta qualità, mantenere una solida posizione finanziaria e adottare un approccio bilanciato alla copertura contrattuale. Queste basi ci consentono di affrontare con resilienza le sfide del mercato, cogliere nuove opportunità e continuare a generare valore sostenibile per i nostri Azionisti."

Federico Rosen, Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping commented:

"d'Amico International Shipping ha registrato un'altra solida performance nel secondo trimestre e nel primo semestre del 2025, grazie alla forza del mercato delle product tanker e alla solidità della nostra strategia commerciale e finanziaria. Pur inferiori agli straordinari risultati dello scorso anno, la redditività e la generazione di cassa si sono mantenute robuste, permettendoci di rafforzare ulteriormente la nostra struttura patrimoniale. **DIS ha conseguito un utile netto di US\$ 38,5 milioni nell'H1'25 e di US\$ 19,6 milioni nel Q2'25** (rispettivamente US\$ 122,9 milioni e US\$ 66,5 milioni nel 2024). Nel secondo trimestre, il risultato netto è stato superiore a quello del trimestre precedente, trainato principalmente da un risultato spot pari a US\$ 24,497, in aumento del 16% rispetto al Q1. Nel primo semestre, **l'EBITDA ha raggiunto US\$ 73,4 milioni**, con un margine del 55,5% sui ricavi netti totali, e **abbiamo generato un solido flusso di cassa operativo, pari a US\$ 86,2 milioni**.

Nonostante un generoso payout del 40% sugli utili dell'esercizio 2024 — comprensivo di riacquisti di azioni proprie e di un dividendo di US\$ 35 milioni distribuito a maggio 2025 — e investimenti significativi effettuati nel 2024 e nel primo semestre 2025, **abbiamo mantenuto una posizione finanziaria**



estremamente solida. Al 30 giugno 2025, la nostra posizione finanziaria netta (NFP) era pari a US\$ 144,3 milioni, con disponibilità liquide di US\$ 124,1 milioni. Il rapporto tra la NFP (al netto degli effetti dell'IFRS 16) e il valore di mercato della flotta era pari ad appena 13,0%, in netto calo rispetto al 72,9% di fine 2018, a conferma del successo della strategia di riduzione dell'indebitamento perseguita negli ultimi anni.

Al termine del secondo trimestre, abbiamo sottoscritto accordi per la cessione di due delle navi più vecchie della nostra flotta, la MT Glenda Melody e la MT Glenda Melissa. Queste operazioni genereranno circa US\$ 31,0 milioni di liquidità al momento della consegna delle navi, al netto di commissioni e rimborso del debito residuo. Queste transazioni sono pienamente coerenti con la nostra strategia di lungo periodo, orientata a operare una flotta composta prevalentemente da navi Eco.

Riteniamo che la nostra solida posizione finanziaria rappresenti un asset strategico che, insieme a una strategia di copertura contrattuale bilanciata e a una flotta prevalentemente Eco ed efficiente, ci consentirà di cogliere le opportunità del mercato e creare valore per i nostri Azionisti

ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO

SINTESI DEI RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE E DEL PRIMO SEMESTRE 2025

I mercati delle navi cisterna si sono mantenuti su livelli robusti nel primo semestre del 2025. Gli sviluppi geopolitici – tra cui l'inasprimento delle sanzioni nei confronti della Russia, la modifica delle rotte commerciali e delle distanze di viaggio a causa delle tensioni nel Mar Rosso, nonché la prospettiva di un cessate il fuoco tra Russia e Ucraina – hanno continuato a influire sulle dinamiche di mercato. In prospettiva, si prevede che la complessità geopolitica persista e continui a rappresentare un fattore significativo per l'andamento del mercato.

Nel mese di giugno si è registrata una marcata volatilità nel mercato delle navi cisterna, poiché il conflitto tra Israele e Iran ha contribuito a rendere le condizioni di mercato più tese. I flussi di petrolio attraverso lo Stretto di Hormuz sono rimasti stabili nonostante l'escalation di metà giugno. Il cessate il fuoco annunciato il 24 giugno ha portato a una parziale normalizzazione delle condizioni di mercato, sebbene permanga l'incertezza rispetto a futuri sviluppi legati al conflitto.

Nel mercato delle *product tanker*, i noli del secondo trimestre del 2025 sono aumentati rispetto all'inizio dell'anno, pur rimanendo al di sotto dei livelli eccezionalmente elevati registrati negli ultimi anni. I fondamentali di domanda e offerta nel settore suggeriscono una possibile lieve flessione dei noli nella seconda parte dell'anno, derivante da una crescita della flotta di navi *product tanker* attesa in accelerazione al 4,9% nel 2025 (Clarksons Outlook, giugno 2025, in tpl).

Ciononostante, diversi fattori potrebbero continuare a sostenere il mercato. Tra questi: l'impiego delle navi LR2 di nuova costruzione nel commercio di prodotti petroliferi *dirty*, con conseguente riduzione del tonnellaggio disponibile per il trasporto di prodotti *clean*; il crescente numero di navi sanzionate; il sostegno di un mercato solido per le navi cisterna da greggio, che ne limita la concorrenza nel trasporto di prodotti *clean*; il rapido aumento previsto dell'offerta di greggio e la continua delocalizzazione della capacità di raffinazione verso Est, insieme alla prevista chiusura di raffinerie nei paesi OCSE.

La tariffa *time charter* annuale, considerata un indicatore affidabile delle aspettative del mercato *spot*, era valutata a fine giugno 2025 intorno a US\$ 20.750 al giorno per una MR2 di tipo *Eco*, con un premio di circa US\$ 1.750 al giorno rispetto a una MR convenzionale. Tali livelli risultavano sostanzialmente in linea con quelli di fine esercizio 2024.



Nel primo semestre 2025, DIS ha registrato un utile netto di US\$ 38,5 milioni, rispetto ad un utile netto di US\$ 122,9 milioni nel primo semestre 2024. Sebbene certamente inferiori rispetto all'anno precedente, i risultati positivi del periodo continuano a riflettere la solidità del mercato delle *product tanker* nei primi sei mesi del 2025. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$ 42,8 milioni nel primo semestre del 2025 rispetto a US\$ 118,4 milioni registrati nello stesso periodo del 2024.

DIS ha registrato un utile netto di US\$ 19,6 milioni nel secondo trimestre 2025 rispetto a US\$ 66,5 milioni nel secondo trimestre dello scorso esercizio. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$ 23,5 milioni nel secondo trimestre 2025 rispetto a US\$ 61,7 milioni nel secondo trimestre 2024.

DIS ha generato un risultato operativo lordo (EBITDA) di US\$ 73,4 milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 161,1 milioni raggiunti nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ 39,0 milioni vs. secondo trimestre 2024: US\$ 85,0 milioni), con **flussi di cassa operativi positivi pari a US\$ 86,2 milioni nel primo semestre 2025**, rispetto agli US\$ 155,2 milioni generati dello stesso periodo dello scorso esercizio.

In termini di risultati *spot*, **DIS ha ottenuto una tariffa *spot* giornaliera di US\$ 22.655 nel primo semestre 2025**, rispetto a US\$ 41.404 nello stesso periodo del 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ 24.497 vs. secondo trimestre 2024: US\$ 44.949), a causa di un mercato più debole rispetto all'anno precedente. Allo stesso tempo, il 45,2% dei giorni di impiego totali di DIS nel primo semestre 2025 è stato coperto tramite contratti *time charter* a una tariffa giornaliera media di US\$ 23.892 (primo semestre 2024: copertura del 41,9% a una tariffa giornaliera media di US\$ 28.016). Un elevato livello di copertura tramite contratti *time charter* rappresenta un elemento chiave della strategia commerciale di DIS. Tale approccio consente di attenuare l'impatto della volatilità del mercato *spot*, garantendo un certo livello di ricavi e di generazione di liquidità attraverso i diversi cicli di mercato.

La tariffa giornaliera media totale di DIS (che include sia i contratti *spot* che quelli *time charter*) è stata pari a US\$ 23.214 nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 35.798 nello stesso periodo 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ 23.922 vs. secondo trimestre 2024: US\$ 37.698).

RISULTATI OPERATIVI

I **ricavi** sono stati pari a US\$ 176,4 milioni nel primo semestre 2025 (US\$ 269,3 milioni nel primo semestre 2024) e a US\$ 87,9 nel secondo trimestre 2025 (US\$ 137,1 nel secondo trimestre 2024). La riduzione dei ricavi rispetto all'esercizio precedente è attribuibile principalmente a un mercato dei noli più debole e al minor numero di navi-equivalenti impiegate. La percentuale di giorni di *off-hire* sul totale dei giorni-nave disponibili nel primo semestre 2025 (1,7%) è stata inferiore a quella del primo semestre 2024 (4,6%) principalmente per effetto delle tempistiche di *off-hire* di tipo commerciale e degli interventi di bacino (*drydock*) programmati.

I **costi diretti di viaggio** sono espressione del *mix* di contratti di impiego *spot* o *time charter*. Tali costi, che riguardano unicamente le navi utilizzate sul mercato *spot*, ammontano a US\$ (46,6) milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2025: US\$ (20,9) milioni) rispetto a US\$ (58,7) milioni nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2024: US\$ (30,6) milioni).

I **ricavi base *time charter*** sono stati pari a US\$ 129,8 milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 210,5 milioni nello stesso periodo del 2024, e a US\$ 66,9 milioni nel secondo trimestre 2025, rispetto a



US\$ 106,5 milioni del secondo trimestre 2024. In dettaglio, DIS ha raggiunto una **tariffa spot giornaliera media di US\$ 22.655 nel primo semestre 2025**, rispetto a US\$ 41.404 nel primo semestre 2024, e di **US\$ 24.497 nel secondo trimestre 2025**, rispetto a US\$ 44.949 nel secondo trimestre 2024.

Nel primo semestre 2025, la percentuale di ricavi generata da contratti a tariffa fissa¹ (percentuale di copertura) è rimasta significativa, coprendo in media il 45,2% dei giorni-nave disponibili (primo semestre 2024: 41,9%) ad una tariffa fissa media giornaliera di US\$ 23.892 (primo semestre 2024: US\$ 28.016). Oltre a garantire un certo livello di ricavi e a sostenere la generazione di flussi di cassa operativi, tali contratti hanno anche contribuito a consolidare ulteriormente i tradizionali rapporti con le principali compagnie petrolifere.

I ricavi base time charter giornalieri medi totali di DIS (spot e time charter) sono stati di US\$ 23.214 nel primo semestre 2025 rispetto a US\$ 35.798 nel primo semestre 2024, e di US\$ 23.922 nel secondo trimestre 2025 rispetto a US\$ 37.698 nel secondo trimestre 2024.

Tariffe giornaliere TCE di DIS (Dollari USA)	2024						2025		
	1° trim.	2° trim.	1° sem.	3° trim.	4° trim.	Esercizio	1° trim.	2° trim.	1° sem.
Spot	38.201	44.949	41.404	29.679	23.547	33.871	21.154	24.497	22.655
Tariffa fissa	28.123	27.903	28.016	27.204	26.381	27.420	24.567	23.365	23.892
Media	34.043	37.698	35.798	28.602	24.644	31.195	22.507	23.922	23.214

**Si vedano gli Indicatori alternativi di performance.*

I ricavi da noleggio a scafo nudo ammontavano a US\$ 2,4 milioni nel primo semestre 2025, in linea con l'esercizio precedente, e riguardano il contratto di noleggio a scafo nudo a decorrere dall'ottobre 2021 su una delle navi LR1 di d'Amico Tankers d.a.c.

Costi per noleggi passivi. Dopo l'adozione dell'IFRS 16 *Leasing* il 1° gennaio 2019, la Società ha modificato il trattamento dei *leasing* nel bilancio consolidato intermedio sintetico del Gruppo. Nella gran parte dei casi, le passività derivanti dai contratti precedentemente classificati come *leasing* operativi vengono ora attualizzate utilizzando il tasso di finanziamento marginale del locatario, con conseguente rilevazione sia di una passività da *leasing* che di una corrispondente attività rappresentante il diritto di utilizzo. Di conseguenza, a partire dal 1° gennaio 2019 i costi per noleggi passivi rispecchiano solo i contratti la cui durata residua è inferiore a 12 mesi da quella data o dalla data d'inizio. L'implementazione dell'IFRS 16 ha ridotto i "costi per noleggi passivi" di US\$ 2,9 milioni nel primo semestre 2025 e di US\$ 14,7 milioni nel primo semestre 2024, poiché all'interno del conto economico consolidato intermedio sintetico tali costi sono stati sostituiti da altri costi operativi diretti, interessi e ammortamenti. Senza l'effetto dell'IFRS 16, i "costi per noleggi passivi" di DIS si sarebbero attestati a US\$ (2,9) milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ (14,7) milioni nel primo semestre 2024. Nel primo semestre 2025 DIS ha gestito un numero inferiore di navi a noleggio (1,1 navi equivalenti) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (5,7 navi equivalenti).

Gli **altri costi operativi diretti** comprendono principalmente i costi per equipaggi, le spese tecniche e per lubrificanti legati alla gestione della flotta di proprietà, nonché costi assicurativi per le navi di proprietà e

¹ La percentuale di copertura (%) e la tariffa media giornaliera includono un contratto di noleggio a scafo nudo su una nave LR1 di proprietà di d'Amico Tankers d.a.c., che comprende un Opex giornaliero ipotizzato di US\$ 7.728 (in linea con i costi effettivi medi della flotta di DIS per l'esercizio 2024), al fine di esprimere tale contratto a scafo nudo in equivalenti base *time charter*. Il ricavo lordo di tale contratto a scafo nudo è esposto alla voce "ricavi da noleggio a scafo nudo" del conto economico consolidato intermedio sintetico.



a noleggio. La rettifica agli “altri costi operativi diretti” sorta dall’applicazione dell’IFRS 16 comporta un aumento di tali voci di costo di US\$ 1,3 milioni nel primo semestre 2025 (aumento di US\$ 6,4 milioni nel primo semestre 2024), poiché all’interno del conto economico consolidato intermedio sintetico i costi per noleggi passivi sono sostituiti da altri costi operativi diretti, interessi e ammortamenti. Escludendo gli effetti dell’IFRS 16, gli altri costi operativi diretti di DIS si sarebbero attestati a US\$ (44,0) milioni nel primo semestre 2025 rispetto a US\$ (38,9) milioni nel primo semestre 2024. Nel primo semestre 2025 la Società ha gestito una flotta più ampia di navi di proprietà e a scafo nudo rispetto allo stesso periodo dell’esercizio precedente (primo semestre 2025: 31,2 vs. primo semestre 2024: 28,7). DIS sottopone i costi operativi ad un costante monitoraggio, garantendo allo stesso tempo l’utilizzo di equipaggi altamente qualificati e l’applicazione di elevati *standard* di procedure SQE (Sicurezza, Qualità ed Ambiente), al fine di consentire il pieno rispetto della rigorosa normativa che disciplina il settore. Il mantenimento di un eccellente *standard* qualitativo della flotta rappresenta un elemento essenziale della visione e della strategia di d’Amico.

I **costi generali e amministrativi** ammontavano a US\$ (13,0) milioni nel primo semestre 2025 (US\$ (11,1) milioni nel primo semestre 2024). Tale voce comprende principalmente i costi per il personale di terra e quelli relativi ad uffici, consulenze, spese di viaggio ed altri costi.

Il **Risultato dalla vendita di navi** è stato negativo per US\$ (0,5) milioni nel primo semestre 2025 (US\$ 4,6 milioni nello stesso periodo dell’esercizio precedente). L’importo si riferisce all’ammortamento del risultato differito netto delle navi vendute e riprese in *leasing* (*lease-back*) negli esercizi precedenti. L’importo per il primo semestre 2024 includeva un utile US\$ 5,1 milioni dalla vendita della M/T Glenda Melanie nel secondo trimestre 2024.

Il **risultato operativo lordo (EBITDA)** è stato pari a US\$ 73,4 milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 161,1 milioni nello stesso periodo del 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ 39,0 milioni vs secondo trimestre 2024: US\$ 85,0 milioni), riflettendo mercati dei noli solidi, seppur in fase di moderazione, nel corso del periodo

La voce **Ammortamenti e svalutazioni** ammontava a US\$ (29,0) milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ (30,2) milioni nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ (16,3) milioni vs. secondo trimestre 2024: US\$ (14,5) milioni). A giugno 2025, DIS ha firmato due accordi per la vendita della M/T *Glenda Melody* e della M/T *Glenda Melissa*. In conformità all’IFRS 5, le navi sono state riclassificate come attività disponibili per la vendita e i loro valori contabili sono stati rettificati per rispecchiare i prezzi di vendita concordati. Poiché tali prezzi erano inferiori rispetto ai valori contabili, è stata rilevata una svalutazione di US\$ (3,8) milioni per il periodo. Nel primo semestre 2024, non sono state rilevate svalutazioni né storni di svalutazioni.

Il **risultato operativo lordo (EBIT)** è stato pari a US\$ 44,4 milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 131,0 milioni nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ 22,6 milioni vs secondo trimestre 2024: US\$ 70,5 milioni).

I **proventi finanziari** sono stati di US\$ 2,9 milioni nel primo semestre 2025 (US\$ 3,5 milioni nel primo semestre 2024) (secondo trimestre 2025: US\$ 1,2 milioni vs. secondo trimestre 2024: US\$ 1,8 milioni). Tale importo rispecchia principalmente interessi attivi maturati su titoli a breve termine e su fondi detenuti in depositi e conti correnti presso istituti finanziari.

Gli **oneri finanziari** sono stati pari a US\$ (8,0) milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ (10,8) milioni nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ (3,8) milioni vs. secondo trimestre 2024: US\$ (5,3) milioni). L’importo relativo al primo semestre 2025 comprende principalmente US\$ (7,8) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive



su *swap* su tassi di interesse, interessi su passività da *leasing*, nonché una differenza cambio negativa pari a US\$ (0,2) milioni. L'importo del primo semestre 2024 comprendeva principalmente US\$ (10,5) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su *swap* su tassi di interesse, interessi su passività da *leasing*, oltre a US\$ (0,2) milioni di differenze cambio negative e US\$ (0,2) milioni di perdite realizzate su strumenti derivati su cambi utilizzati a fini di copertura.

DIS ha registrato un **utile ante imposte** di US\$ 39,2 milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 123,7 milioni nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ 20,0 milioni vs secondo trimestre 2024: US\$ 67,0 milioni).

L'**onere fiscale per imposta sul reddito** ammontava a US\$ (0,7) milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ (0,8) milioni nel primo semestre 2024 (secondo trimestre 2025: US\$ (0,3) milioni vs. secondo trimestre 2024: US\$ (0,4) milioni).

Nel primo semestre 2025, DIS ha registrato un utile netto di US\$ 38,5 milioni, rispetto a US\$ 122,9 milioni nel primo semestre 2024. Nel secondo trimestre 2025, l'utile netto è stato pari a US\$ 19,6 milioni, rispetto a US\$ 66,5 milioni nel secondo trimestre 2024. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, pari complessivamente a US\$ (4,2) milioni nel primo semestre 2025 e a US\$ 4,5 milioni nel primo semestre 2024, **il risultato netto di DIS sarebbe stato pari a US\$ 42,8 milioni nel primo semestre 2025**, rispetto a US\$ 118,4 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

FLUSSI DI CASSA E INDEBITAMENTO NETTO

Nel primo semestre 2025 i **flussi di cassa netti** di DIS sono stati pari a US\$ 40,8 milioni, rispetto a US\$ 70,7 milioni nel primo semestre del 2024.

I **flussi di cassa da attività operative** sono stati positivi e pari a US\$ 86,2 milioni nel primo semestre 2025, rispetto a US\$ 155,2 milioni nel primo semestre 2024.

L'**indebitamento netto di DIS al 30 giugno 2025** ammontava a **US\$ 144,3 milioni**, rispetto a US\$ 121,0 milioni al 31 dicembre 2024. A seguito dell'applicazione dell'IFRS 16, a partire dal 1° gennaio 2019 tali saldi includono una passività aggiuntiva per *leasing*, pari a US\$ 2,3 milioni al 30 giugno 2025, rispetto a US\$ 3,4 milioni al 31 dicembre 2024. **Il rapporto tra indebitamento netto (escludendo l'impatto dell'IFRS 16) e il valore di mercato della flotta era pari al 13,0% al 30 giugno 2025**, rispetto al 9,7% al 31 dicembre 2024 (18,0% al 31 dicembre 2023, 36,0% al 31 dicembre 2022, 60,4% al 31 dicembre 2021, 65,9% al 31 dicembre 2020, 64,0% a fine 2019 ed al 72,9% a fine 2018).

EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI NEL PERIODO

I principali eventi per il Gruppo d'Amico International Shipping nel primo semestre 2025 sono stati:

D'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING SA:

Distribuzione dei dividendi: Nel mese di marzo 2025, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea ordinaria degli Azionisti convocata per il 29 aprile 2025 (l'"Assemblea ordinaria") l'approvazione di un dividendo annuale lordo di US\$ 0,2940 per azione emessa e in circolazione (US\$ 0,2499 netti, dopo aver dedotto la ritenuta fiscale massima applicabile del 15%). corrispondente a una distribuzione totale di circa US\$ 35,0 milioni, da pagarsi a valere sugli utili non distribuiti.



Approvazione del bilancio civilistico e consolidato 2024 e della distribuzione dei dividendi: il 29 aprile 2025, l'Assemblea ordinaria degli azionisti di d'Amico International Shipping S.A. ha approvato il bilancio civilistico e consolidato 2024 della Società, con un utile netto consolidato di US\$ 188.478.085. L'Assemblea ordinaria degli azionisti ha inoltre deliberato il pagamento del dividendo lordo in contanti proposto dal Consiglio di Amministrazione. Il pagamento del suddetto dividendo agli Azionisti è avvenuto il 7 maggio 2025 con la relativa data di stacco della cedola n. 9 (data ex) il 5 maggio 2025 e data di registrazione il 6 maggio 2025 (non è stato versato alcun dividendo in riferimento alle 5.231.064 azioni proprie detenute dalla Società, che non sono dotate di diritto al dividendo).

Esecuzione del programma di riacquisto: Nell'aprile 2025 d'Amico International Shipping S.A. ha riacquisito n. 200.932 azioni proprie (corrispondenti all'0,162% del capitale sociale in circolazione della Società) sul mercato regolamentato gestito da Borsa Italiana S.p.A. al prezzo medio per azione di 3,0461 euro, per un corrispettivo complessivo di 0,6 milioni di euro. Al 30 giugno 2025, d'Amico International Shipping S.A. detiene n. 5.138.533 azioni proprie, corrispondenti al 4,14% del capitale sociale.

D'AMICO TANKERS D.A.C.:

Esercizio di un'opzione di acquisto: a gennaio 2025, d'Amico International Shipping ha annunciato che la sua controllata operativa d'Amico Tankers d.a.c. ha esercitato la propria opzione di acquisto sulla MT Cielo di Houston, una nave cisterna LR1 da 75.000 Tpl (Dwt) costruita nel 2019 da Hyundai Mipo, Corea del Sud, presso il proprio cantiere di Vinashin in Vietnam, per un corrispettivo di US\$ 25,6 milioni, con consegna prevista nel terzo trimestre 2025.

Flotta impiegata a noleggio: nel mese di gennaio 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto *time charter* con una primaria controparte per una delle sue navi *handysize*, per un periodo di 16 mesi.

Nel mese di marzo 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto *time charter* con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi, un contratto *time charter* con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi e un ulteriore contratto *time charter* con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 6 mesi.

Nel mese di aprile 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto *time charter* con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 6 mesi e un contratto *time charter* con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi LR1 per un periodo di 12 mesi.

Flotta in "noleggio passivo": Nel mese di febbraio 2025, si è concluso il contratto di noleggio sulla MT Green Planet, una nave MR costruita nel 2014, e la nave è stata riconsegnata ai proprietari.

Acquisto di navi: A seguito dell'esercizio, nel mese di ottobre 2024, dell'opzione di acquisto sulla MT High Navigator, una MR costruita nel 2018, d'Amico Tankers d.a.c. ha preso in consegna la nave nel mese di febbraio 2025.

A seguito dell'esercizio, nel mese di ottobre 2024, dell'opzione di acquisto sulla MT High Leader, una MR costruita nel 2018, d'Amico Tankers d.a.c. ha preso in consegna la nave nel mese di aprile 2025.

Vendita di navi: A giugno 2025, DIS ha sottoscritto due accordi per la vendita della M/T *Glenda Melody* e della MT *Glenda Melissa*, per un corrispettivo complessivo di US\$ 36,3 milioni. La MT *Glenda Melody* è stata consegnata agli acquirenti il 14 luglio 2025, mentre la consegna della MT *Glenda Melissa* è prevista entro dicembre 2025.



FATTI DI RILIEVO VERIFICATISI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO ED EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

D'AMICO TANKERS D.A.C.:

Vendita di navi: A luglio 2025 è stata finalizzata la vendita della MT Glenda Melody e la nave è stata consegnata agli acquirenti.

Il profilo delle navi di d'Amico International Shipping in uso è riepilogato di seguito.

	Al 30 giugno 2025				Al 31 luglio 2025			
	LR1	MR	Handysize	Totale	LR1	MR	Handysize	Totale
Di proprietà	5	18	6	29	5	17	6	28
Noleggio a scafo nudo*	1	2	-	3	1	2	-	3
Nolo a lungo termine	-	-	-	-	-	-	-	-
Nolo a breve termine	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	6	20	6	32	6	19	6	31

* con obbligo di acquisto.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

I principali fattori che dovrebbero influire sui mercati dei noli di navi cisterna e sui risultati di d'Amico International Shipping sono (i) la crescita dell'offerta globale di petrolio, (ii) i margini e la produzione delle raffinerie, (iii) la domanda di raffinati, (iv) la struttura dei prezzi a termine sia per il greggio che per i raffinati, (v) il tasso di crescita della flotta di navi cisterna, (vi) il livello delle rimanenze in mercati di consumo chiave, (vii) l'efficienza operativa della flotta dovuta a fattori come la congestione, i trasbordi e le velocità medie di navigazione, e (viii) la lunghezza media delle tratte di navigazione ed i rapporti zavorra/carico. Di seguito sono riportati alcuni dei fattori che dovrebbero continuare a sostenere i mercati:

Domanda di navi cisterna

- Nell'*Oil Market Report* di luglio 2025, l'Agenzia Internazionale dell'Energia (AIE) prevede che la domanda globale di petrolio aumenterà di 700.000 barili al giorno nel 2025, registrando il tasso di crescita annuale più basso dal 2009, escludendo l'anno del COVID (2020). La crescita si è ridotta da 1,1 milioni di barili al giorno nel primo trimestre 2025 a soli 550.000 barili al giorno nel secondo trimestre, con un consumo particolarmente debole nei mercati emergenti. Per il 2026, la domanda globale di petrolio è attesa in aumento di 720.000 barili al giorno, raggiungendo 104,4 milioni di barili al giorno.
- Secondo l'*Oil Market Report* di luglio 2025 dell'AIE, la produzione globale delle raffinerie dovrebbe aumentare di circa 500.000 barili al giorno nel 2025 e di ulteriori 460.000 barili al giorno nel 2026, attestandosi in media a 83,3 milioni di barili al giorno nel 2025 e a 83,8 milioni nel 2026. I margini di raffinazione si sono indeboliti nel mese di giugno a seguito dell'aumento dei prezzi del greggio, per poi riprendersi e toccare i massimi degli ultimi mesi a inizio luglio, sostenuti da un rafforzamento del crack sul diesel.



- La capacità di raffinazione globale sta attraversando significativi cambiamenti strutturali. Secondo l'*Oil 2025* dell'AIE, circa 4,2 milioni di barili al giorno di nuova o espansa capacità di raffinazione dovrebbero entrare in funzione entro il 2030, parzialmente compensati da circa 1,6 milioni di barili al giorno di chiusure annunciate, per un incremento netto di 2,5 milioni di barili al giorno nel periodo 2024–2030. Questa espansione, trainata principalmente dall'Asia – in particolare da Cina e India – dovrebbe superare le chiusure previste di raffinerie in Europa e negli Stati Uniti. Di conseguenza, la maggior parte della nuova capacità sarà aggiunta a est di Suez, aumentando i volumi globali di raffinazione, incrementando la domanda di importazioni di greggio e sostenendo le esportazioni di prodotti raffinati su lunghe distanze. Entro il 2026, la capacità di raffinazione a est di Suez dovrebbe superare, per la prima volta, quella del bacino atlantico. Nel breve termine, oltre 1,0 milioni di barili al giorno di capacità è previsto in chiusura nel 2025, prevalentemente nei Paesi OCSE, con gli Stati Uniti per oltre 400.000 barili al giorno e l'Europa per circa 370.000 barili al giorno. Al contrario, per il 2026 si prevede l'aggiunta di quasi 1,5 milioni di barili al giorno di nuova capacità di raffinazione, trainata principalmente da India, Cina e Medio Oriente, mentre le chiusure annunciate si limiteranno a soli 300.000 barili al giorno.
- Dopo una forte crescita del 4,7% nel 2024, Clarksons, nel suo *Outlook* di giugno 2025, prevede un lieve calo del commercio di prodotti raffinati via mare nel 2025 (-0,9% su base annua, a 23,0 milioni di barili al giorno), seguito da un aumento dell'1,1% nel 2026.
- A partire da ottobre 2023, Stati Uniti, Gran Bretagna e Unione Europea hanno intensificato gli sforzi per contrastare il commercio illecito di petrolio, imponendo sanzioni a navi cisterna, operatori commerciali e società energetiche. Questa escalation è culminata il 10 gennaio 2025 con l'annuncio, da parte dell'amministrazione Biden, di un pacchetto di misure esteso che ha colpito ulteriori 161 navi cisterna e importanti produttori di petrolio russi, come Gazprom Neft e Surgutneftegaz. Tali sanzioni si stanno dimostrando efficaci nell'interrompere le attività commerciali delle navi sanzionate, costringendole a cessare le operazioni o a ricorrere a pratiche inefficienti come i trasferimenti *ship-to-ship*. Operatori portuali cinesi, tra cui Shandong Port Group (che serve numerose raffinerie "teapot" indipendenti), hanno annunciato che non accetteranno più navi cisterna sanzionate dagli Stati Uniti, aggravando ulteriormente le difficoltà logistiche. Inoltre, il 18 luglio 2025, l'Unione Europea ha adottato uno dei pacchetti di sanzioni più severi mai imposti alla Russia, introducendo un meccanismo dinamico di *oil price cap* e ampliando le restrizioni in ambito finanziario. Il nuovo tetto, inizialmente fissato a US\$ 47,6 al barile, sarà oggetto di revisione semestrale. Il pacchetto include anche l'esclusione di ulteriori 22 banche russe dal sistema di pagamento SWIFT e, a partire da gennaio 2026, il divieto di importazione di prodotti raffinati ottenuti da greggio russo. Infine, sono state sanzionate altre 105 navi appartenenti alla cosiddetta flotta ombra, insieme ai relativi soggetti facilitatori, portando il numero totale di imbarcazioni sottoposte a misure restrittive a oltre 400 unità.
- Il panorama geopolitico in evoluzione, in particolare dopo la rielezione del Presidente Trump, lascia prevedere l'introduzione di un regime sanzionatorio ancora più rigido, soprattutto nei confronti delle esportazioni di petrolio da Venezuela e Iran. Le esportazioni petrolifere iraniane, che nel 2024 sono salite a una media di 1,6 milioni di barili al giorno rispetto ai soli 0,3 milioni del 2019 (ultimo anno della precedente presidenza Trump), potrebbero subire un forte ridimensionamento. Nel complesso, l'inasprimento delle sanzioni dovrebbe determinare una significativa riduzione della disponibilità di navi cisterna, alterare i flussi globali di approvvigionamento di petrolio, spingere le raffinerie cinesi e indiane a rifornirsi in misura maggiore dal Medio Oriente e sostenere livelli di nolo più elevati, in risposta alla ridefinizione degli attuali flussi commerciali.

Offerta di navi cisterna

- Le inefficienze commerciali, come le modifiche delle rotte e dei flussi commerciali, l'aumento dei



trasbordi di carico e il maggiore rapporto zavorra/carico, hanno ridotto la produttività della flotta e sostenuto la solidità dei mercati dei noli dall'inizio della guerra in Ucraina.

- Secondo l'Outlook di Clarksons di giugno 2025, la flotta mondiale di product tanker dovrebbe crescere del 4,9% nel 2025. Le consegne di nuove navi hanno registrato un'accelerazione, con 38 unità nei segmenti MR e LR1 consegnate nel primo semestre 2025, rispetto a sole 8 nello stesso periodo del 2024.
- Nonostante il notevole aumento degli ordini di nuove navi registrato negli ultimi anni, il volume degli ordini ha recentemente subito un rallentamento. Nel primo semestre 2025 sono state ordinate soltanto 18 navi MR e LR1 (tra cui 4 navi nel secondo trimestre), rispetto a 150 nello stesso periodo del 2024.
- L'attività di demolizione è rimasta contenuta negli ultimi anni, grazie alla solidità dei mercati dei noli. Tuttavia, nel 2025 le demolizioni sono aumentate notevolmente in tutti i segmenti delle navi cisterna, con 1,8 milioni di tonnellate di portata lorda vendute per la rottamazione nel primo semestre dell'anno, superando il totale complessivo del 2023 e del 2024.
- A causa della limitata attività di demolizione negli anni precedenti, la flotta di navi cisterna sta rapidamente invecchiando. Secondo l'Outlook di giugno 2025 di Clarksons, il 18,3% delle navi MR e LR1 attualmente in servizio ha almeno 20 anni, mentre il 52,5% ha più di 15 anni.
- Gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra (GHG) fissati dall'IMO per il 2030 e il 2050 restano un punto focale per l'intero settore. Molti armatori e istituti di credito richiedono ormai il "riciclaggio ecologico" delle navi, in linea con le convenzioni dell'UE e dell'IMO, mentre il trasporto marittimo è stato incluso nel Sistema di Scambio delle Quote di Emissione (ETS) dell'Unione Europea a partire da gennaio 2024. Dal gennaio 2023, gli operatori devono inoltre misurare l'Energy Efficiency Existing Ship Index (EEXI), che riflette l'efficienza tecnica delle navi, e il Carbon Intensity Indicator (CII), che ne valuta la performance operativa. Entrambe le misure mirano a una progressiva riduzione delle emissioni tra il 2023 e il 2030. L'evoluzione del quadro normativo, insieme ai cambiamenti tecnologici necessari per adeguarvisi, sta frenando gli ordini per nuove costruzioni. Inoltre, l'aumento dei costi delle nuove costruzioni e la ridotta disponibilità di capacità cantieristica stanno limitando ulteriormente l'attività di ordinazione.
- Le tariffe proposte dal Rappresentante al Commercio degli Stati Uniti d'America, sulle navi costruite in Cina, dovrebbero ridurre l'interesse per nuovi ordini presso i cantieri cinesi, che attualmente rappresentano circa il 70% del portafoglio ordini di navi cisterna, in un contesto di disponibilità limitata di capacità cantieristica negli altri Paesi. Inoltre, i prezzi elevati delle nuove costruzioni e le tempistiche di consegna molto dilazionate stanno anch'essi influenzando negativamente l'interesse per nuovi ordini.

DEPOSITO E STOCCAGGIO DELLA RELAZIONE SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2025

La relazione finanziaria semestrale della società al 30 giugno 2025, è disponibile al pubblico, nella sua versione integrale, presso la sede legale della Società e nella sezione Investor Relations del sito internet di DIS (www.damicointernationalshipping.com).

Essa è stata altresì depositata presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) e la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), nonché diffusa e archiviata presso Borsa Italiana S.p.A., tramite il sistema e-market SDIR and STORAGE (www.borsaitaliana.it) e presso la Société de la



Bourse de Luxembourg S.A. (www.bourse.lu) nella sua qualità di meccanismo di stoccaggio autorizzato prescelto dalla DIS (OAM).

CONFERENCE CALL

Oggi alle ore 14.00 CET (8.00 EST), DIS terrà una conferenza telefonica con la comunità finanziaria, durante la quale saranno discussi i risultati economici e finanziari del Gruppo. Per partecipare sarà possibile collegarsi in webcall al seguente link: <https://www.c-meeting.com/web3/join/3BHH8EBJTPZ9WE>. In alternativa, potrete chiamare i seguenti numeri: Italia: + 39 02 8020911 / UK: + 44 1 212818004/ USA: +1 718 7058796. Prima della conferenza telefonica è possibile scaricare le slide della presentazione dalla pagina Investor Relations del sito DIS: www.damicointernationalshipping.com

La relazione finanziaria per il primo semestre e il secondo trimestre 202 è stata redatta secondo quanto previsto dall'art. 4 della Legge del Lussemburgo, datata 11 gennaio 2008, così come modificata ed integrata nel dicembre 2016, che recepisce la Direttiva 2004/109/EC del Parlamento Europeo e del Consiglio del 15 dicembre 2004 in materia di armonizzazione dei requisiti di trasparenza, in relazione alle informazioni sugli emittenti le cui azioni sono ammesse alle negoziazioni su un mercato regolamentato.

d'Amico International Shipping S.A. è una controllata di d'Amico Società di Navigazione S.p.A, leader mondiale nel trasporto marittimo. Essa opera nel settore delle navi cisterna, imbarcazioni per il trasporto di prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici ed oli vegetali. d'Amico International Shipping S.A. controlla, in proprietà diretta o in noleggio, tramite la sua controllata operativa d'Amico Tankers Ltd, una flotta moderna e tecnologicamente avanzata, composta da imbarcazioni a doppio scafo con capacità di trasporto comprese fra le 35.000 e le 51.000 dwt. La Società vanta una lunga e storica tradizione imprenditoriale familiare, ed è presente in tutto il mondo con uffici nei più importanti centri mercantili marittimi (Londra, Dublino, Monaco e Singapore). La Società è quotata alla Borsa di Milano (ticker symbol 'DIS').

d'Amico International Shipping S.A

Anna Franchin - Investor Relations Manager

Tel: +35 2 2626292901

Tel: +37 7 93105472

E-mail: ir@damicointernationalshipping.com

Capital Link

New York - Tel. +1 (212) 661-7566

London - Tel. +44 (0) 20 7614-2950

E-Mail: damicotankers@capitalink.com

Media Relations

Havas PR Milan

Marco Fusco

Tel.: +39 02 85457029 – Mob.: +39 345.6538145

E-Mail: marco.fusco@havaspr.com

Antonio Buozzi

Tel.: +39 320.0624418

E-Mail: antonio.buozzi@havaspr.com



d'Amico
INTERNATIONAL SHIPPING S.A.

ALLEGATI

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO

2° trim. 2025 NON REVISIONATO	2° trim. 2024 NON REVISIONATO	US\$ migliaia	1° sem. 2025	1° sem. 2024
87.853	137.104	Ricavi	176.428	269.265
(20.931)	(30.628)	Costi diretti di viaggio	(46.619)	(58.724)
66.922	106.476	Ricavi base time charter*	129.809	210.541
1.214	1.215	Ricavi da noleggio a scafo nudo	2.416	2.430
68.136	107.691	Totale ricavi netti	132.225	212.971
(21.873)	(21.704)	Altri costi operativi diretti	(45.264)	(45.370)
(7.038)	(5.827)	Costi generali ed amministrativi	(13.047)	(11.068)
(269)	4.862	Ricavi da vendita di immobilizzazioni	(534)	4.593
38.956	85.022	Risultato operativo lordo (EBITDA*)	73.380	161.126
(16.339)	(14.495)	Ammortamenti e svalutazioni	(29.014)	(30.157)
22.617	70.527	Risultato operativo (EBIT*)	44.366	130.969
1.135	1.764	Proventi finanziari	2.816	3.500
(3.790)	(5.314)	Oneri finanziari	(7.945)	(10.787)
19.962	66.977	Utile ante imposte	39.237	123.682
(318)	(434)	Onere fiscale per imposta sul reddito	(727)	(799)
19.644	66.543	Utile del periodo	38.510	122.883
0,165	0,552	Utile base e diluito per azione in US\$	0,323	1,018

*Si rimanda agli indicatori alternativi di performance.

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO COMPLESSIVO SINTETICO

2° trim. 2025 NON REVISIONATO	2° trim. 2024 NON REVISIONATO	US\$ migliaia	1° sem. 2025	1° sem. 2024
19.644	66.543	Utile del periodo	38.510	122.883
<i>Voci che potrebbero essere riclassificate in Profitti o Perdite</i>				
1.031	(568)	Variazione della valutazione della parte non efficace degli utili/(perdite) sugli strumenti di copertura di flussi finanziari (cash flow hedges)	1.114	(480)
188	(6)	Variazioni nella riserva di conversione	185	(76)
20.863	65.969	Utile complessivo del periodo	39.809	122.327



SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA INTERMEDIA SINTETICA

<i>US\$ migliaia</i>	Al 30 giugno 2025	Al 31 dicembre 2024
ATTIVITÀ		
Immobilizzazioni materiali ed attività consistenti nel diritto di utilizzo	831.356	801.767
Altre attività finanziarie non correnti	225	675
Totale attività non correnti	831.581	802.442
Rimanenze	15.261	14.880
Crediti e altre attività correnti	35.303	49.648
Altre attività finanziarie correnti	3.005	3.030
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	124.067	164.892
Attività Correnti	177.636	232.450
Attività disponibili per la vendita	35.535	19.676
Totale attività correnti	213.171	252.126
TOTALE ATTIVITÀ	1.044.752	1.054.568
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		
Capitale sociale	62.053	62.053
Utili portati a nuovo	375.096	371.922
Sovrapprezzo azioni	326.658	326.658
Altre riserve	(26.041)	(27.342)
Patrimonio netto totale	737.766	733.291
Banche ed altri finanziatori	174.161	190.429
Passività non correnti da <i>leasing</i>	32.938	33.535
Altre passività finanziarie non correnti	3.375	3.578
Totale passività non correnti	210.474	227.542
Banche ed altri finanziatori	29.381	26.231
Passività correnti da <i>leasing</i>	29.809	32.772
Debiti e altre passività correnti	35.261	31.258
Altre passività finanziarie correnti	1.921	3.083
Debiti per imposte correnti	140	391
Totale passività correnti	96.512	93.735
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	1.044.752	1.054.568


RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO

2° trim. 2025 NON REVISIONATO	2° trim. 2024 NON REVISIONATO	US\$ migliaia	1° sem. 2025	1° sem. 2024
19.644	66.543	Utile del periodo	38.510	122.883
16.339	14.495	Ammortamenti e svalutazioni	29.014	30.157
318	434	Onere fiscale per imposta sul reddito	727	799
892	1.182	Oneri per <i>leasing</i>	1.804	2.467
1.763	2.367	Altri oneri finanziari	3.325	4.819
269	(4.862)	Risultato dalla vendita di immobilizzazioni	534	(4.593)
178	(5)	Altre variazioni che non influenzano le disponibilità liquide	176	(75)
108	146	Assegnazioni e ratei passivi basati su azioni per il Piano d'incentivazione a lungo termine	297	304
39.511	80.300	Flussi di cassa da attività operative al lordo della variazione di capitale circolante	74.387	156.761
(1.453)	(345)	Variazioni delle rimanenze	(381)	155
11.293	4.932	Variazioni dei crediti a breve	14.196	13.375
(4.956)	(3.141)	Variazioni dei debiti a breve	3.565	(7.888)
(969)	(82)	Imposte pagate	(978)	(119)
(892)	(1.182)	Pagamento della quota di interessi della passività da <i>leasing</i>		(1.804)
(1.501)	(2.191)	Interessi netti (pagati)	(2.777)	(4.598)
41.033	78.291	Flussi di cassa netti da attività operative	86.208	155.219
(36.379)	(46.395)	Acquisizione di immobilizzazioni materiali	(73.855)	(51.268)
-	26.926	Ricavi dalla vendita di immobilizzazioni	-	26.926
(36.379)	(19.469)	Flussi di cassa netti da attività di investimento	(73.855)	(24.342)
(683)	(721)	Acquisto di azioni proprie	(683)	(721)
(34.949)	(30.007)	Dividendi distribuiti	(34.949)	(30.007)
(6.696)	(43.635)	Rimborso finanziamenti bancari	(13.391)	(50.951)
-	32.000	Utilizzi di linee di credito	-	32.000
(1.338)	(4.633)	Rimborso della quota capitale di passività da <i>leasing</i>	(4.155)	(10.466)
(43.666)	(46.996)	Flussi di cassa netti da attività finanziarie	(53.178)	(60.145)
(39.012)	11.286	Variazione netta in (diminuzione) delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(40.825)	70.732
163.079	170.060	Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a inizio periodo	164.892	111.154
124.067	181.886	Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a fine periodo	124.067	181.886



Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Federico Rosen, in qualità di Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping S.A., dichiara, per quanto di sua conoscenza, che: il bilancio consolidato intermedio abbreviato, redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards come adottati dall'Unione Europea, rappresenta in modo veritiero la situazione patrimoniale, finanziaria ed economica di d'Amico International Shipping S.A. e delle società da essa controllate, considerate nel loro insieme. La relazione intermedia sulla gestione consolidata contiene un'analisi fedele dell'andamento e dei risultati della gestione, nonché della posizione di d'Amico International Shipping S.A. e delle società da essa controllate, considerate nel loro insieme, unitamente alla descrizione dei principali rischi e incertezze cui esse sono esposte.

Federico Rosen
Chief Financial Officer



INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (IAP)

Unitamente agli indicatori più direttamente comparabili previsti dagli IFRS, il management di DIS utilizza regolarmente gli indicatori alternativi di *performance* (IAP), in quanto essi forniscono informazioni aggiuntive utili per i lettori del bilancio e una rappresentazione più completa della performance aziendale nel corso del periodo, colmando alcune lacune lasciate dai principi contabili. Gli IAP sono costituiti da indicatori di tipo finanziario e non finanziario riguardanti la *performance* aziendale passata e futura, la situazione finanziaria o i flussi di cassa che non sono definiti o specificati nel quadro dell'informativa finanziaria o dei principi contabili internazionali (*IFRS – International Financial Reporting Standards*) applicabili al Gruppo. Di conseguenza, potrebbero non essere comparabili con altri indicatori aventi denominazioni simili utilizzati da altre imprese. Gli IAP non costituiscono indicatori previsti dagli IFRS o dai GAAP, pertanto non dovrebbero essere considerati sostitutivi rispetto alle informazioni riportate nel bilancio del Gruppo.

IAP FINANZIARI: basati sui dati del bilancio consolidato intermedio sintetico o tratti dagli stessi:

Ricavi base time charter

È uno *standard* nel settore dei trasporti marittimi che consente il confronto dei ricavi di nolo netti in base alla durata del viaggio, indipendentemente dal fatto che le navi siano state impiegate attraverso *time charter*, noleggi a viaggio o contratti di nolo. Dettagliato nel Conto economico consolidato intermedio sintetico, rappresenta i ricavi al netto dei costi diretti di viaggio. Per ulteriori informazioni, si vedano le seguenti definizioni degli IAP non finanziari.

Ricavi da noleggio a scafo nudo

Ricavi derivanti da contratti tramite i quali al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato, basato su un noleggio giornaliero pattuito, per un periodo di tempo determinato. Durante tale periodo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, incluso l'equipaggio e tutte le spese operative. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione "Altre definizioni".

EBITDA e margine di EBITDA

L'EBITDA rappresenta gli utili al lordo degli interessi (tra cui la quota di competenza del Gruppo dei risultati da *joint venture* e imprese collegate, se presenti), delle imposte, delle svalutazioni e degli ammortamenti. Questo indicatore equivale all'utile operativo lordo e riflette i ricavi di vendita del Gruppo al netto del costo dei servizi (di trasporto) prestati. Il margine di EBITDA è calcolato rapportando l'EBITDA ai ricavi netti totali. DIS ritiene che l'EBITDA e il margine di EBITDA siano utili indicatori per gli investitori al fine di valutare i risultati operativi del Gruppo.

EBIT e margine di EBIT

L'EBIT indica gli utili al lordo degli interessi (tra cui la quota di competenza del Gruppo dei risultati da *joint venture* e imprese collegate, se presenti) e delle imposte. Tale indicatore equivale all'utile operativo netto che il Gruppo utilizza per monitorare la propria redditività tenendo conto delle spese operative e del costo di utilizzo delle proprie immobilizzazioni materiali. Il margine di EBIT, calcolato rapportando l'EBIT ai ricavi netti totali, rappresenta un parametro chiave per DIS poiché indica la misura in cui i ricavi netti totali contribuiscono alla copertura dei costi fissi e variabili.

ROCE (Return on capital employed)

È un indice di redditività aziendale chiave che misura l'efficienza dell'utilizzo dei mezzi propri. È calcolato rapportando il risultato operativo (EBIT) al capitale impiegato, quest'ultimo definito come totale attivo al netto delle passività correnti. Il ROCE è particolarmente utile per valutare l'efficacia degli investimenti in conto capitale, in quanto fornisce un'indicazione della capacità della società di generare utili a partire dalle risorse complessivamente impiegate.



Investimenti lordi (CapEx)

Tale indicatore rappresenta le spese in conto capitale per l'acquisto di immobilizzazioni, incluse quelle capitalizzate per manutenzioni intermedie o speciali sulle navi, nonché gli investimenti finalizzati al miglioramento delle navi di DIS. Gli Investimenti lordi (CapEx) sono riportati alla voce "Acquisto di immobilizzazioni" dei Flussi di cassa da attività di investimento e forniscono un'indicazione della pianificazione strategica e dell'espansione del Gruppo, evidenziando la natura ad alta intensità di capitale del settore in cui opera.

Indebitamento netto

Comprende i finanziamenti bancari e le altre passività finanziarie, al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle attività finanziarie liquide e degli investimenti a breve termine, disponibili per far fronte a tali obbligazioni. Il Gruppo ritiene che l'Indebitamento netto sia un indicatore rilevante per gli investitori, in quanto riflette la posizione finanziaria complessiva della società, e il livello di ricorso al capitale di terzi. Una riconciliazione dettagliata tra l'indebitamento netto e le relative voci di stato patrimoniale è fornita nella sezione dedicata della relazione sulla gestione.

Impatto dell'IFRS 16

L'IFRS 16 rivede la classificazione dei *leasing* eliminando la distinzione tra *leasing* operativi e finanziari per i locatari. Ai sensi di tale *standard*, tutti i *leasing* sono trattati in modo analogo a quanto già definito nello IAS 17 per i *leasing* finanziari. I *leasing* sono "capitalizzati" mediante l'iscrizione del valore attuale dei pagamenti dovuti per il *leasing* e classificati come attività consistenti nel diritto di utilizzo (RoU) o incorporati tra le immobilizzazioni materiali. Sono esclusi da tale capitalizzazione i *leasing* di modesto valore (inferiore a US\$ 5.000) o per i quali la durata del *leasing* è inferiore ad un anno; tali *leasing* devono essere rilevati a conto economico alla data dell'operazione. Inoltre, se i pagamenti dovuti per il *leasing* sono strutturati nel tempo, la società riconosce una passività finanziaria rappresentativa dell'obbligazione a corrispondere i futuri pagamenti: l'impatto più significativo di tale *standard* sarà un incremento delle attività in *leasing* (o delle immobilizzazioni materiali) e delle passività finanziarie, con conseguenti effetti sui principali parametri finanziari derivati dallo stato patrimoniale. Per le società con *leasing* fuori bilancio significativi, l'IFRS 16 cambia la natura delle spese relative a tali *leasing*: le spese per i *leasing* operativi (es. i costi di noleggio passivo) rilevate a quote costanti sono ora registrate come quota di ammortamento dell'attività in *leasing* (tra le spese operative) e interesse passivo sulle passività da *leasing* (tra gli oneri finanziari).

IAP NON FINANZIARI: non tratti da dati del bilancio consolidato intermedio sintetico:

Giorni-nave disponibili

Tale indicatore rappresenta il numero teorico totale di giorni in cui una nave è disponibile per la navigazione in un periodo determinato. È utilizzato come indicatore dei potenziali utili della flotta del Gruppo durante tale periodo, tenendo conto delle date di consegna al Gruppo e di riconsegna dal Gruppo delle navi appartenenti alla flotta. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Altri dati operativi nei Dati di sintesi.

Percentuale di copertura

Tale rapporto indica la proporzione di giorni-nave disponibili che sono garantiti da contratti a tariffa fissa (contratti *time charter* o contratti di nolo). Fornisce un indicatore dell'esposizione del Gruppo alle fluttuazioni del mercato dei noli durante un periodo determinato. Per informazioni più dettagliate, si veda la sezione Ricavi base *time charter*, in Sintesi dei risultati per il primo semestre e il secondo trimestre 2025.

Tariffa spot giornaliera o tariffa giornaliera TCE

La tariffa *spot* giornaliera fa riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS nel mercato *spot* (o durante un viaggio). La tariffa giornaliera TCE fa invece riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS in contratti *time charter*. Per ulteriori



spiegazioni e informazioni contestuali, si veda la definizione in Ricavi base *time charter* e la Sintesi dei risultati per il primo semestre e il secondo trimestre 2025.

Off-hire

Fa riferimento al periodo in cui una nave non è in grado di svolgere i servizi per i quali è richiesta ai sensi di un contratto *time charter*. I periodi *off-hire* possono includere il tempo impiegato in riparazione, interventi di bacino (*drydock*) ed ispezioni, indipendentemente dalla loro programmazione. Tale indicatore è fondamentale per spiegare le fluttuazioni dei ricavi base *time charter* in periodi differenti. Per approfondimenti più dettagliati, si veda la sezione Ricavi, in Sintesi dei risultati per il primo semestre e il secondo trimestre 2025.

Ricavi base *time charter* giornalieri

Questo indicatore misura i ricavi giornalieri medi di una nave o della flotta di DIS. Il metodo di calcolo dei ricavi base *time charter* giornalieri rispetta gli *standard* di settore e richiede di dividere i ricavi di viaggio (al netto delle spese di viaggio) per i giorni di noleggio del periodo di tempo determinato. Si tratta di un indicatore fondamentale nel settore dei trasporti marittimi, utilizzato principalmente per comparare le variazioni della *performance* di una compagnia di navigazione tra un periodo e l'altro. Tale indicatore non è influenzato dalle variazioni nel *mix* di contratti di noleggio (ossia noleggi *spot*, noleggi *time charter* e contratti di nolo), agevolando il confronto della *performance* del Gruppo con le controparti di settore e i *benchmark* di mercato. Per ulteriori dettagli, si veda la sezione Dati di sintesi.

Numero medio di navi

Tale indicatore rappresenta il numero medio di navi in un periodo calcolato come la somma tra i prodotti dei giorni nave disponibili totali per ogni nave in quel periodo e la partecipazione del Gruppo (diretta o indiretta) in ogni nave, divisa per il numero di giorni solari in quel periodo. Fornisce un'indicazione delle dimensioni della flotta e della capacità del Gruppo in termini di utili potenziali nel corso del periodo. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Dati di sintesi.



ALTRE DEFINIZIONI

Noleggio a scafo nudo

Tipo di contratto in cui al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato a un noleggio giornaliero pattuito per un periodo di tempo determinato. Ai sensi di tale accordo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, nonché di tutte le sue spese operative. Un noleggio a scafo nudo è noto anche come *demise charter* o *time charter* con *demise*.

Noleggio

È un contratto per il noleggio di una nave per un periodo di tempo specifico o per svolgere un trasporto merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il contratto è comunemente noto come contratto di noleggio. Ne esistono tre tipologie principali: noleggio a scafo nudo, noleggio a viaggio e noleggio *time charter*. Per le definizioni dettagliate di ogni tipologia, si rimanda alle definizioni fornite in questa sezione.

Contratto di nolo (contract of affreightment - COA)

È un accordo tra il proprietario e il noleggiatore, in cui il proprietario si impegna a fornire una nave al noleggiatore per il trasporto di quantità specifiche di merci a una tariffa fissa per un periodo di tempo determinato. A differenza dei singoli noleggi a viaggio, un COA non prevede navi o programmi di viaggio specifici, offrendo al proprietario una maggiore flessibilità operativa.

Proprietario conduttore

È l'entità che controlla una nave, sostituendosi a tutti gli effetti al proprietario registrato, attraverso un contratto *time charter* o un noleggio a scafo nudo. Tale controllo può comportare tutte le responsabilità operative associate alla nave durante il periodo del noleggio.

Contratti a tariffa fissa

Per DIS, tali contratti fanno solitamente riferimento ai ricavi generati da contratti *time charter* o da contratti di nolo (contract of affreightment). Per maggiori dettagli, si vedano le definizioni in questa sezione. Anche se i noleggi a scafo nudo sono anch'essi solitamente a tariffa fissa, in tali contratti DIS controlla le navi piuttosto che impiegarle.

Noleggio spot o noleggio a viaggio

Tale tipo di contratto consente al proprietario registrato o al proprietario conduttore (si veda la definizione precedente in questa sezione) di ottenere un pagamento per il trasporto di merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il pagamento al proprietario o al proprietario conduttore avviene a tariffa per tonnellata o in forma forfettaria, ed è comunemente noto come nolo. Il proprietario o il proprietario conduttore sostiene le spese di viaggio, mentre il noleggiatore è generalmente responsabile di eventuali ritardi nei porti di carico e scarico. La gestione tecnica della nave, compresi equipaggio e spese operative, resta responsabilità del proprietario della nave o del noleggiatore a scafo nudo ai sensi dei noleggi a viaggio.

Time charter

In tale tipo di contratto, al proprietario registrato o al proprietario conduttore della nave (si veda la definizione precedente in questa sezione) viene generalmente corrisposto un importo mensile anticipato, basato su una tariffa giornaliera pattuita per un periodo di tempo specificato, spesso ai sensi di un contratto a tariffa fissa. Ai sensi dei contratti di *time charter*, il noleggiatore è responsabile delle spese di viaggio e dell'assicurazione di viaggio aggiuntiva. Il proprietario della nave o il noleggiatore a scafo nudo che gestisce la nave in *time charter* è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, e sostiene le spese operative.