

SANLORENZO

RISULTATI FINANZIARI 9M 2025: CRESCITA CONTINUA DELL'ORDER INTAKE SOSTENUTA DA ESCLUSIVITÀ E DESIDERABILITÀ

- **Deciso incremento della domanda: Order Intake** di €690 milioni nei 9M 2025, in crescita del **+18,4% YoY**, pari a oltre €100 milioni aggiuntivi, sostenuto dal successo dei nuovi modelli lanciati.
- **Order Backlog di €1,7 miliardi**, di cui il 90% già venduto a clienti finali, a conferma della qualità del portafoglio ordini e del modello di esclusività di Sanlorenzo. Net Backlog superiore a €1 miliardo di ricavi netti ancora da contabilizzare, che garantisce una solida visibilità finanziaria fino al 2026 e oltre.
- **Guidance 2025 confermata:** obiettivi ulteriormente affinati alla luce dell'andamento negli ultimi mesi dell'anno.

Cifre in €m	9M 25	9M 24	Var. %	Var. €
Ricavi Netti Nuovo	690,1	669,0	+3,2%	+21,1
EBITDA	128,0	123,6	+3,6%	+4,4
EBIT	97,6	97,5	+0,1%	+0,1
Risultato netto di Gruppo	75,9	72,9	+4,1%	+3,0
Order Intake	689,7	582,7	+18,4%	+107,0
Order Backlog	1.709,4	1.719,9	-0,6%	-10,5

La Spezia, 10 novembre 2025 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi oggi sotto la presidenza del Cav. Massimo Perotti, ha approvato le Informazioni Finanziarie Periodiche al 30 settembre 2025.

Massimo Perotti, Presidente e Chief Executive Officer della Società, ha commentato:

«Sanlorenzo prosegue nel suo percorso di crescita equilibrato e sostenibile, riportando una raccolta ordini robusta di €690 milioni nei primi nove mesi del 2025, in aumento del 18,4% rispetto all'anno precedente. Questa performance conferma la forza e la desiderabilità del nostro brand, riaffermando la nostra traiettoria positiva di lungo termine.

I risultati riflettono il posizionamento solido e l'attrattività del nostro portafoglio prodotti. L'eccezionale risposta dei clienti alle premières dei nuovi modelli sottolinea la nostra capacità di anticipare le tendenze del mercato e di offrire la gamma più completa ed ambita del nostro segmento.

La recente rivelazione di SHE, il nuovo modello Sanlorenzo Heritage e primo yacht equipaggiato con propulsione ibrida-elettrica IPS, esemplifica il nostro impegno costante nel coniugare design senza tempo ed innovazione tecnologica. Il successo commerciale di SHE è stato immediato, con un debutto acclamato a livello mondiale seguito da ordini ricevuti già nei giorni successivi, confermando ulteriormente il posizionamento di leadership di Sanlorenzo al vertice del settore.

Al 30 settembre 2025, l'Order Backlog ha superato 1,7 miliardi di euro, di cui il 90% già venduto a clienti finali, e più di un miliardo di euro di portafoglio ordini su base netta. Queste cifre assicurano visibilità sull'intero esercizio 2025, e un anno completo di ricavi futuri già contrattualizzati.

In un contesto globale caratterizzato da perduranti incertezze geopolitiche e macroeconomiche, restiamo focalizzati sull'eccellenza operativa, la disciplina finanziaria e il perseguimento dei nostri obiettivi strategici di lungo periodo. Avvicinandoci alla chiusura dell'anno, guardiamo al futuro con fiducia e determinazione, valori che si riflettono nella conferma della nostra guidance finanziaria per il 2025.»

Il management team di Sanlorenzo ospiterà un webcast rivolto a investitori e media oggi alle h. 15:30 (CET). I dettagli, incluso il link alla conference call, sono riportati a pagina 8.

GUIDANCE 2025:

Alla luce dei risultati al 30 settembre 2025 e dell'andamento della raccolta ordini, **Sanlorenzo conferma la propria guidance finanziaria¹ per l'esercizio 2025.**

Entrando negli ultimi due mesi dell'anno, la Società affina i propri target sui principali indicatori di performance, fornendo una visione più precisa rispetto a quanto indicato il 10 marzo 2025 in occasione della pubblicazione della Relazione Finanziaria Annuale 2024.

Tale guidance riflette la strategia di crescita sostenibile della Società nel tempo, sui principali indicatori finanziari.

(in milioni di Euro e margini in % dei Ricavi Netti Nuovo)	Consuntivo 2023	Consuntivo 2024	Guidance 2025	Variazione 2025 vs. 2024 ²
Ricavi Netti Nuovo	840,2	930,4	~960	+3%
EBITDA	157,5	176,4	~180	+2%
EBITDA margin	18,7%	19,0%	~18,7%	-0,3%
EBIT	125,9	139,3	~140	FLAT
EBIT margin	15,0%	15,0%	14,5%	-0,5%
Risultato netto di Gruppo	92,8	103,1	103-107	+2%
Investimenti Organici	44,5	49,3	48-50	FLAT
<i>Incidenza % sui Ricavi Netto Nuovo</i>	5,3%	5,3%	5,1%	-0,2%

HIGHLIGHT FINANZIARI:

- **Order Intake pari a €689,7 milioni (+18,4% YoY)** conferma la solidità del brand e l'elevata differenziazione dei prodotti in termini di esclusività, innovazione e unicità di ogni singola unità, elementi che si traducono in una solida capacità di generare domanda. Al 30 settembre 2025, il Gruppo Sanlorenzo dispone di un Net Backlog pari a €1.019,3 milioni, corrispondente a oltre un anno di ricavi futuri già acquisiti e ancora da contabilizzare.
- **Order Backlog pari a €1.709,4 milioni** al 30 settembre 2025 sostanzialmente stabile su base annua, di cui il **90% già venduto a clienti finali**, a conferma dell'eccezionale qualità del portafoglio ordini. **€884,1 milioni fanno riferimento all'esercizio 2025**, rappresentando al 30 settembre circa il **92% della guidance annuale**, e fornendo una visibilità in costante crescita sugli esercizi futuri, con €825,3 milioni relativi al 2026 e oltre.
- Ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht ("Ricavi Netti Nuovo") pari a **€690,1 milioni (+3,2% YoY)** rispetto a €669,0 milioni nei 9M 2024, sostenuti dall'eccellente performance delle Divisioni Superyacht e Nautor Swan. La Divisione Yacht mantiene una solida performance nel segmento sopra i 30 metri (100 piedi), lo *sweet spot* di Sanlorenzo, mentre al di sotto dei 30 metri, insieme alla Divisione Bluegame, il modello di business basato su esclusività, posizionamento distintivo e distribuzione controllata si traduce in una performance relativamente più resiliente rispetto al mercato di riferimento.
- A livello geografico, le **Americhe registrano una forte crescita (+39,9% YoY)**, sostenuta dal significativo rimbalzo della raccolta ordini nei trimestri precedenti. Si conferma una **crescita a doppia cifra nel mercato core europeo (+10,6% YoY)**, dove una base clienti fedele e resiliente continua a rafforzare nel tempo il proprio legame con il brand. Le aree APAC (-5,7%) e MEA (-57,4%) riflettono la stagionalità delle consegne e della raccolta ordini, nonché una base di comparazione particolarmente sfidante per MEA, mantenendo tuttavia una prospettiva positiva nel medio-lungo termine.
- **EBITDA pari a €128,0 milioni (+3,6% YoY)** con un **marginale del 18,5% sui Ricavi Netti Nuovo**, in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente, a conferma della solidità del modello di business del Gruppo e della sua capacità di vendere ed eseguire con successo progetti di elevato valore. Il margine EBITDA si mantiene

¹ Escluse potenziali operazioni di natura straordinaria.

² Calcolata sulla media dell'intervallo di Guidance.

quindi sostanzialmente stabile anche dopo la piena consolidazione per nove mesi di Nautor Swan, la cui redditività risulta attualmente inferiore alla media del Gruppo.

- Al netto di tale effetto, il costante miglioramento della redditività operativa riflette **l'aumento graduale dei prezzi medi di vendita, sostenuto dallo spostamento del mix di prodotto verso yacht di dimensioni maggiori**, dal *pricing power* e da una struttura dei costi prevalentemente variabile che continua a garantire margini stabili nel tempo.
- **EBIT pari a €97,6 milioni (+0,1% YoY)** con un margine del 14,1% sui Ricavi Netti Nuovo. Il risultato riflette maggiori ammortamenti, principalmente dovuti al consolidamento di Nautor Swan per l'intero periodo, che include l'effetto di investimenti *legacy* effettuati prima dell'acquisizione, oltre agli investimenti in corso del Gruppo nello sviluppo di prodotto e nella capacità produttiva.
- **Risultato netto di Gruppo pari a €75,9 milioni (+4,1% YoY) con una marginalità a doppia cifra (11,0%)** sui Ricavi Netti Nuovo.
- **Investimenti netti organici pari a €30,3 milioni**, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo del 4,4%, sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente. Circa l'87% degli investimenti è di natura espansiva, principalmente destinato allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto e al rafforzamento della capacità industriale e distributiva. Inclusi gli effetti della consolidazione di AF Arturo Foresti S.r.l. (fornitore attivo nei sistemi elettrici) e di Mediterranean Yacht Management Sarl (società di brokeraggio interna di Nautor Swan), gli investimenti netti complessivi nei 9M 2025 ammontano a €31,4 milioni.
- **Posizione finanziaria netta negativa per €14,0 milioni** al 30 settembre 2025, rispetto a una posizione di cassa netta di €29,1 milioni al 31 dicembre 2024 e a una cassa netta di €27,2 milioni al 30 settembre 2024. L'evoluzione riflette un assorbimento di cassa principalmente dovuto al pagamento dei dividendi (€34,8 milioni) e all'aumento del capitale circolante netto a supporto della rete di distribuzione diretta e delle iniziative proattive con i fornitori per rafforzare la resilienza della catena di fornitura. La solida struttura patrimoniale continua a garantire al management ampia flessibilità finanziaria per cogliere opportunità di investimento e sostenere una politica di dividendo attrattiva e sostenibile. La Posizione finanziaria netta al 30 settembre 2025 include €28,1 milioni di passività IFRS 16.

HIGHLIGHT OPERATIVI:

- **Sanlorenzo ha inaugurato il 30 ottobre la nuova sede delle Americhe e customer lounge al Pier Sixty-Six Marina di Fort Lauderdale.** In concomitanza con il Fort Lauderdale International Boat Show, l'apertura sottolinea l'espansione del brand nelle Americhe e il suo impegno di lungo periodo in questa regione chiave per la crescita.
- Il 22 ottobre **Sanlorenzo ha presentato SHE, il nuovo modello Sanlorenzo Heritage**, che unisce design senza tempo e propulsione ibrida-elettrica IPS. La presentazione mondiale ha generato i primi ordini confermati entro una settimana dal lancio.
- **Il 1° ottobre la Società ha svelato 74Steel, la nuova ammiraglia della flotta Sanlorenzo**, in anteprima rispetto al varo avvenuto a La Spezia. Il 74Steel è lo yacht più grande mai realizzato dal cantiere e rafforza la posizione di Sanlorenzo nel segmento dei superyacht di maggiori dimensioni, mantenendo il focus sotto le 2.000 GT.
- **Sanlorenzo è stata protagonista dei principali saloni autunnali di Cannes, Monaco, Genova e Fort Lauderdale.** A Cannes, gli SL110A, SX120 e SD132 hanno debuttato in anteprima mondiale, confermando la solidità della domanda da parte della clientela, dimostrata dalla rapida conversione in ordini già nel terzo trimestre – con la sola Divisione Yacht che ha registrato oltre €200 milioni di raccolta ordini – e dal significativo portafoglio di trattative in corso per i prossimi trimestri.

- **Nautor Swan ha presentato due nuovi modelli:** lo Swan 51 al Cannes Yachting Festival e il Maxi Swan 128 al Monaco Yacht Show, insieme alla diffusione dei primi rendering dello Swan Alloy 44. Insieme, rafforzano la leadership del Gruppo nel segmento della vela ad alte prestazioni.
- **Bluegame ha introdotto la nuova linea BGF**, dotata di tecnologia foil sviluppata a partire dal programma del tender a idrogeno della Coppa America. Il BGF45, primo modello della gamma, ha debuttato a Cannes.
- Il 1° settembre è stata **inaugurata a Venezia la mostra “Breathtaking” di Fabrizio Ferri presso Casa Sanlorenzo**, accolta con ampio consenso di critica. Il polo culturale di Sanlorenzo Arts celebra l'incontro tra arte, design e mare, rafforzando lo storytelling del brand e il coinvolgimento dei clienti.

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

I **Ricavi Netti Nuovo**³ dei primi nove mesi del 2025 ammontano a **€690,1 milioni, in crescita del 3,2%** rispetto a €669,0 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La **Divisione Yacht** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a €345,1 milioni, pari al 50,0% del totale, in diminuzione del 10,2% rispetto ai primi nove mesi del 2024, una riduzione principalmente riconducibile al segmento di mercato sotto i 100 piedi (30 metri), mentre la domanda per gli yacht Sanlorenzo in composito di dimensioni superiori rimane particolarmente solida.

La **Divisione Superyacht** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a €207,6 milioni, pari al 30,1% del totale, in crescita del 4,8% rispetto allo stesso periodo del 2024, sostenuta da un portafoglio ordini robusto con consegne programmate fino al 2029 e da una domanda che resta dinamica nonostante le lunghe liste d'attesa per gli slot disponibili.

La **Divisione Bluegame** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a €65,4 milioni, pari al 9,5% del totale, in diminuzione del 5,2% rispetto ai primi nove mesi del 2024. Pur operando in un contesto di mercato più sfidante, in particolare nel segmento sotto i 24 metri, il risultato si conferma solido. Grazie al suo posizionamento distintivo e riconosciuto nel segmento di riferimento, Bluegame è riuscita a contenere il rallentamento e a preservare la redditività, nonostante le politiche di prezzo aggressive dei competitor.

La **Divisione Nautor Swan** ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a €72,1 milioni nei primi nove mesi, in linea con le attese e con il percorso di integrazione e sviluppo del business previsto.

L'Europa rimane il principale mercato del Gruppo, con €438,5 milioni di Ricavi Netti Nuovo, pari al 63,5% del totale, in crescita del 10,6% rispetto ai primi nove mesi del 2024.

Le **Americhe** hanno generato Ricavi Netti Nuovo pari a €140,3 milioni, pari al 20,3% del totale, in crescita del 39,9% rispetto allo stesso periodo del 2024, riflettendo il solido andamento della raccolta ordini nei trimestri precedenti. L'incremento percentuale beneficia anche di un effetto di comparazione favorevole con i primi nove mesi del 2024, periodo influenzato da una domanda più contenuta nel 2023 a causa dell'elevato livello dei tassi d'interesse, cui il mercato americano risulta più sensibile rispetto ad altri mercati.

L'area **APAC** ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a €69,2 milioni, pari al 10,0% del totale, in diminuzione del 5,7% rispetto ai primi nove mesi del 2024.

L'area **MEA** ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a €42,1 milioni, pari al 6,1% del totale, in calo del 57,4% rispetto ai primi nove mesi del 2024, riflettendo la forte concentrazione delle consegne nel quarto trimestre 2024 e una base di comparazione particolarmente sfidante rispetto all'anno precedente.

³ I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi agli yacht nuovi (contabilizzati nel corso del tempo con il metodo “cost-to-cost”) e usati, al netto delle relative spese di commercializzazione legate alle provvigioni e ai costi di ritiro e gestione degli yacht usati in permuta.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Divisione Yacht	345.076	50,0%	384.388	57,5%	(39.312)	-10,2%
Divisione Superyacht	207.596	30,1%	198.038	29,6%	9.558	+4,8%
Divisione Bluegame	65.404	9,5%	68.958	10,3%	(3.554)	-5,2%
Divisione Nautor Swan	72.061	10,4%	17.636	2,6%	54.425	n.s.
Ricavi Netti Nuovo	690.137	100,0%	669.020	100,0%	21.117	+3,2%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2025	% totale	2024	% totale	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Europa	438.533	63,5%	396.430	59,3%	42.103	+10,6%
Americhe	140.309	20,3%	100.306	14,9%	40.003	+39,9%
APAC	69.154	10,0%	73.302	11,0%	(4.148)	-5,7%
MEA	42.141	6,1%	98.982	14,8%	(56.841)	-57,4%
Ricavi Netti Nuovo	690.137	100,0%	669.020	100,0%	21.117	+3,2%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'**EBITDA**⁴ è pari a **€128,0 milioni**, in **crescita del 3,6%** rispetto a €123,6 milioni nei primi nove mesi del 2024. Il **marginale sui Ricavi Netti Nuovo** è pari al **18,5%**, sostanzialmente in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente, anche dopo la consolidazione del Gruppo Nautor Swan, che attualmente presenta un livello di redditività inferiore alla media del Gruppo. Al netto di tale effetto, il progressivo e ponderato aumento della redditività operativa è principalmente riconducibile al graduale incremento dei prezzi medi di vendita, legato in larga parte al cambiamento del mix di prodotto a favore di yacht di dimensioni maggiori in ciascuna divisione, a conferma della solidità del modello di business e della capacità del Gruppo di continuare a vendere ed eseguire con successo progetti di alto valore.

L'**EBIT** è pari a **€97,6 milioni**, in **crescita dello 0,1%** rispetto a €97,5 milioni nei primi nove mesi del 2024. Il **marginale sui Ricavi Netti Nuovo** si attesta al **14,1%**, riflettendo la maggiore incidenza degli ammortamenti di Nautor Swan, legati agli investimenti pregressi effettuati prima dell'acquisizione da parte di Sanlorenzo.

Il **risultato netto di Gruppo** raggiunge **€75,9 milioni**, in **crescita del 4,1%** rispetto a €72,9 milioni nei primi nove mesi del 2024, con una **marginalità a doppia cifra (11,0%) sui Ricavi Netti Nuovo**, supportata da benefici fiscali che compensano l'evoluzione sfavorevole su base annua dei proventi e oneri finanziari, anche in relazione agli esborsi connessi alle acquisizioni di Nautor Swan e Simpson Marine effettuate nel 2024.

RISULTATI PATRIMONIALI E FINANZIARI CONSOLIDATI

Il **capitale circolante netto** risulta **positivo per €115,4 milioni** al 30 settembre 2025, rispetto a €36,0 milioni al 31 dicembre 2024 e a €(4,2) milioni al 30 settembre 2024. L'aumento riflette principalmente l'incremento delle rimanenze destinate ai nuovi hub di distribuzione diretta, in linea con il potenziale di domanda che essi esprimono, mentre il netto tra attività e passività per contratti con clienti rimane sostanzialmente in linea con il dato di fine 2024.

Le **rimanenze** ammontano a €188,4 milioni, in aumento di €62,1 milioni rispetto al 31 dicembre 2024 e di €34,8 milioni rispetto al 30 settembre 2024. L'incremento rispetto a fine esercizio è principalmente riconducibile alle materie prime e ai lavori in corso, riflettendo il progressivo incremento della produzione finalizzato a ridurre i tempi di consegna dei modelli più richiesti, nonché l'allocazione di slot produttivi a favore dei nuovi hub di distribuzione diretta, precedentemente in carico a dealer esterni. I prodotti finiti ammontano a €43,8 milioni, in aumento di €10,7 milioni rispetto a fine 2024, e si riferiscono a yacht pre-owned per €42,3 milioni e a nuovi yacht in consegna per €1,4 milioni.

⁴ L'EBITDA è calcolato sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

Gli yacht pre-owned includono €10,6 milioni relativi a unità già vendute alla data di chiusura del periodo, la cui consegna è prevista nei mesi successivi.

Gli **investimenti netti organici** effettuati nei primi nove mesi del 2025 ammontano a **€30,3 milioni**, in aumento del 9,0% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 4,4%, sostanzialmente in linea con l'anno precedente. Circa l'87% degli investimenti organici è stato destinato allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto, nonché all'ampliamento della capacità industriale e distributiva. Inclusi gli effetti della consolidazione di AF Arturo Foresti S.r.l. e Mediterranean Yacht Management Sarl (comprensivi dei valori IFRS 16), gli investimenti netti complessivi nei 9M 2025 ammontano a €31,4 milioni.

La **Posizione Finanziaria Netta** del Gruppo al 30 settembre 2025 evidenzia un indebitamento netto pari a **€14,0 milioni**, rispetto a una posizione di cassa netta di €29,1 milioni al 31 dicembre 2024 e a una cassa netta di €27,2 milioni al 30 settembre 2024. L'evoluzione della Posizione Finanziaria Netta nei primi nove mesi del 2025 riflette un assorbimento di cassa principalmente dovuto a: (i) pagamento di dividendi per €34,8 milioni; (ii) incremento del capitale circolante netto a supporto della rete di distribuzione diretta, garantendo un'adeguata disponibilità di prodotto nei principali hub internazionali dello yachting non più coperti da *brand representative*; e (iii) aumento del capitale circolante riconducibile alle azioni di sostegno della rete di fornitura.

BACKLOG

Il **Backlog lordo**⁵ al 30 settembre 2025 ammonta a **€1.709,4 milioni**, rispetto a €1.719,9 milioni al 30 settembre 2024, di cui €884,1 milioni riferiti al 2025, pari al 92% della Guidance, e €825,3 milioni relativi agli esercizi successivi, continuando a garantire un **livello solido di visibilità, anche in considerazione del fatto che il 90% è già venduto a clienti finali (sell-out)**.

Il **Backlog netto** (ricavi ancora da contabilizzare derivanti da contratti già acquisiti) al 30 settembre 2025 ammonta a **€1.019,3 milioni** (rispetto a €1.050,9 milioni al 30 settembre 2024), confermando un livello di copertura pari a circa 1x i ricavi annuali, superiore ai livelli pre-Covid.

L'Order Intake dei primi nove mesi del 2025 è pari a €689,7 milioni, in crescita del 18,4% rispetto ai €582,7 milioni dei 9M 2024, di cui €178,1 milioni nel primo trimestre, €241,5 milioni nel secondo trimestre e €270,1 milioni nel terzo trimestre. Questo risultato, sostenuto in particolare da una significativa accelerazione nel secondo e terzo trimestre, conferma la forza e il posizionamento del brand sul mercato, evidenziando una domanda solida e resiliente nelle diverse fasi del ciclo economico.

(in migliaia di Euro)	Backlog lordo			
	1° gennaio ⁶	31 marzo	30 giugno	30 settembre
Backlog lordo 2025	1.019.763	1.197.814	1.439.300	1.709.449
di cui esercizio in corso	623.069	699.662	771.112	884.148
di cui esercizi successivi	396.694	498.152	668.188	825.301
Backlog lordo 2024	1.041.695	1.209.849	1.364.616	1.719.945
di cui esercizio in corso	587.112	648.586	741.178	875.945
di cui esercizi successivi	454.583	561.263	623.438	844.000

⁵ Il Backlog è calcolato come la somma del valore di tutti gli ordini e dei contratti di vendita sottoscritti con i clienti o con i brand representative attinenti yacht in consegna o consegnati nell'esercizio in corso o in consegna negli esercizi successivi. Il valore degli ordini e dei contratti inclusi nel Backlog è riferito, per ciascun anno, alla quota di valore residuo di competenza dal 1° gennaio dell'esercizio in oggetto sino alla data di consegna. Lo scarico del Backlog relativamente alla quota dei ricavi conseguiti nell'esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

⁶ Apertura dell'esercizio di riferimento con il Backlog netto al 31 dicembre dell'esercizio precedente.

(in migliaia di Euro)	Variazione (order intake)			
	Q1	Q2	Q3	Totale 9M
Order intake 2025	178.051	241.486	270.149	689.686
di cui esercizio in corso	76.593	71.450	113.036	261.079
di cui esercizi successivi	101.458	170.036	157.113	428.607
Order intake 2024	168.154	154.767	259.803	582.724
di cui esercizio in corso	61.474	92.592	95.563	249.629
di cui esercizi successivi	106.680	62.175	164.240	333.095

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il Gruppo Sanlorenzo chiude i primi nove mesi del 2025 registrando ricavi ancora una volta in crescita (+3,2%), in linea con la strategia di sviluppo sostenibile e con la Guidance comunicata al mercato per l'anno in corso.

La performance è stata supportata dalla vigorosa crescita delle Americhe, che accelerano in maniera decisa (+39,9%), grazie ad una significativa ripresa della raccolta ordini negli ultimi 12 mesi. Le Americhe rimangono un mercato di primario rilievo per la crescita del Gruppo, sia nel segmento a motore sia nella vela, considerando l'ampia popolazione di UHNWIs, una cultura dello yachting e del benessere individuale ben radicate, ed una penetrazione del mercato da parte di Sanlorenzo ancora al di sotto del suo potenziale. A partire dal secondo trimestre dell'anno, il mercato USA ha mostrato una progressiva incertezza legata alle politiche dell'attuale governo – con particolare riferimento ai dazi commerciali – che hanno temporaneamente interferito con la propensione all'acquisto. L'impatto non è tanto legato ai dazi in quanto tali ma piuttosto alla preoccupazione che ha generato negli imprenditori circa l'effetto potenziale sul loro business. A partire dal mese di luglio, tale incertezza si è ridotta, ed i primi segnali positivi dalla clientela statunitense si sono già materializzati ai principali saloni europei di settembre. L'importante salone nautico di Fort Lauderdale, che si è svolto dal 29 ottobre al 2 novembre, ha registrato un numero ridotto di partecipanti rispetto all'anno precedente, ma di qualità molto più elevata in termini di sofisticazione della clientela e propensione all'acquisto. L'evento ha visto anche l'inaugurazione della nuova sede di Sanlorenzo per le Americhe presso l'iconico complesso di lusso Pier Sixty-Six, una tappa fondamentale per l'espansione del nostro brand e della customer experience negli Stati Uniti. D'altro canto, l'America Latina ha mostrato un forte slancio, più che compensando nel secondo e terzo trimestre l'approccio cauto dei clienti statunitensi.

Particolarmente significativa anche la solida ripresa dell'Europa (+10,6%), dunque una crescita a doppia cifra nel principale mercato di Sanlorenzo, a testimonianza della robustezza dei mercati storici del Gruppo e della profonda fedeltà della "Sanlorenzo Customer Club of Connoisseurs", fonte di acquisti ripetitivi nel tempo secondo i cicli di lancio dei nuovi modelli dal contenuto sempre più innovativo sia in termini di concept design che di tecnologia a bordo, oltre che all'upgrade dimensionale.

I saloni di Cannes, Genova e Monaco nel mese di settembre hanno ampiamente confermato tutto ciò, risultando in una raccolta ordini in crescita anche nel Q3, sostenuta fortemente dal successo dei nuovi modelli presentati – SL110A, SX120 ed SD132 – che hanno nutrito ulteriormente le dinamiche di upselling nel tempo della clientela ricorrente.

L'area APAC si mantiene su livelli di assoluto rilievo, entrando in una fase di consolidamento dopo la forte crescita degli ultimi anni. L'Order Intake nei primi nove mesi del 2025 è stato solido, e l'area continua a rappresentare un driver strategico di crescita. L'espansione delle infrastrutture il rafforzamento della cultura dello yachting nella regione sono la base di una maggior penetrazione futura presso la popolazione UHNWI, ancora significativamente inferiore rispetto all'Europa e alle Americhe. Nell'area APAC il Gruppo, forte di una presenza capillare diretta tramite Simpson Marine, continua a perseguire una strategia di espansione volta a penetrare mercati nuovi come l'Australia, Vietnam e Giappone, nonché al rafforzamento della propria presenza in mercati strategici come la Thailandia.

In MEA, i Ricavi Netti Nuovo registrano una flessione del -57,4% nel primo semestre, riflettendo una base di comparazione sfidante con l'eccezionale performance dei primi nove mesi del 2024 e la tempistica contingente delle consegne. Nonostante questo effetto temporaneo, l'area mantiene una rilevanza crescente nello scenario globale della nautica, sostenuta dalla forte creazione di ricchezza, dall'elevata concentrazione di UHNWI e dall'espansione delle

infrastrutture a supporto del lusso esperienziale di fascia altissima. Il management continua a considerare l'area MEA come un importante driver di potenziale crescita futura.

Un segnale di forte vitalità commerciale proviene dalla raccolta ordini, che nei 9M 2025 ha raggiunto la cifra di circa Euro 690 milioni, in netta accelerazione rispetto ai 583 milioni dello stesso periodo del 2024, nonostante il contesto globale sfidante anche per i brand del lusso ultra-high-end più affermati. Questo risultato di fatto conferma il trend positivo di ripresa della raccolta ordini anche nel Q3, a riprova della forza del brand e della distintività del business model del Gruppo Sanlorenzo rispetto al resto del settore. L'Order Backlog al 30 giugno è per il 90% già venduto a clienti finali, rendendo le dinamiche di go-to-market ordinate ed immuni alle problematiche di sell-in/sell-out tipiche di altri cantieri di yacht. Il Backlog Netto al 30 giugno 2025 – ricavi futuri già contrattualizzati ed ancora da registrare per gli esercizi futuri – si attesta a Euro 1.019 milioni, in crescita rispetto al trimestre precedente e mantenendosi su livelli robusti che garantiscono un'elevata visibilità sui ricavi futuri.

Sul fronte strategico, prosegue con successo l'integrazione del Gruppo Nautor Swan, che beneficia di significative sinergie negli acquisti, nella condivisione di know-how produttivo, nel risparmio di costi fissi di struttura e nel rafforzamento del footprint commerciale. Lo sviluppo prodotto progredisce spedito, con la nuova linea presentata – Swan Alloy – Superyacht a vela in alluminio dai 44 ai 65 metri – destinata a dare un boost alla crescita, affiancata da nuove partnership come l'accordo siglato a marzo con Edmiston per il brokerage negli Stati Uniti. Parallelamente, la rete distributiva in APAC, guidata da Simpson Marine, ha completato con successo la sua fase di integrazione e costituisce ora una solida piattaforma strategica per cogliere il significativo potenziale di crescita a lungo termine della regione.

Oltre alla nuova linea Swan Alloy, il Gruppo sta sviluppando un'ulteriore nuova linea – Swan Scape – per ampliare l'offerta al segmento di mercato cd. bluewater, per il cliente che predilige comfort e maggior volume interno rispetto alla performance.

L'innovazione sostenibile, pilastro della strategia "Road to 2030", continua a rappresentare un elemento distintivo e un vantaggio competitivo per il Gruppo. Il percorso verso la carbon neutrality prosegue con coerenza, come dimostra la partnership strategica con MAN per la realizzazione del primo superyacht 50X-Space con propulsione bi-fuel a metanolo verde, il cui varo è previsto nel 2030. Questo progetto, insieme allo sviluppo di nuove soluzioni ibride e a idrogeno e ai riconoscimenti ottenuti da Nautor Swan per i suoi avanzati sistemi di propulsione, conferma il ruolo pionieristico di Sanlorenzo nella trasformazione green della nautica mondiale.

Più in generale, il Gruppo continua a beneficiare del vantaggio competitivo derivante dal suo modello di business differenziato: posizionamento high-end, unicità del prodotto realizzato su misura, e un forte legame con il mondo del design e dell'innovazione. L'unione dei marchi Sanlorenzo e Nautor Swan – ciascuno con la propria identità esclusiva e non sovrapponibile – consolida la creazione di un polo della nautica unico al mondo: il meglio dello yachting a motore e a vela. Questi elementi fondanti sono alla base della capacità del Gruppo di sostenere e accelerare nel lungo periodo la propria traiettoria di crescita virtuosa, rafforzando la fiducia nel potenziale futuro.

Tutti temi imprescindibili per garantire nel lungo periodo la continuità delle dinamiche virtuose sinora vissute.

* * *

In data odierna alle ore 15:30 CET, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati dei primi nove mesi del 2025 e i principali aggiornamenti della Società. Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:

<https://us06web.zoom.us/j/82117538765?pwd=zNKvq1ISfLyZC7C3Z1E9eVp0eCjM0.1>

La documentazione di supporto sarà pubblicata nella sezione "Investors/Eventi e presentazioni" del sito internet della Società (www.sanlorenzoyacht.com) prima della conference call.

* * *

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Attilio Bruzzese, dichiara ai sensi e per gli effetti dell'art. 154-bis, comma 2, del D. Lgs. n. 58 del 1998 ("TUF") che l'informativa contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Sanlorenzo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischio e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri.

Nel presente documento vengono utilizzati alcuni indicatori alternativi di performance. Gli indicatori rappresentati non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati come misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio. Il management ritiene che tali indicatori siano un importante parametro per la valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo.

Gli schemi di conto economico e di stato patrimoniale e il rendiconto finanziario riclassificati contenuti nel presente documento non sono oggetto di verifica da parte della società di revisione.

* * *

Sanlorenzo S.p.A.

Sanlorenzo è un'azienda leader a livello mondiale nel settore della nautica di lusso che produce yacht e superyacht "su misura" personalizzati per ogni cliente, caratterizzati da un design distintivo e senza tempo.

Fondata nel 1958 a Limite Sull'Arno (FI), culla della cantieristica italiana, Sanlorenzo ha saputo ritagliarsi nel tempo una sua precisa identità, raggiungendo un posizionamento high-end del marchio. Nel 1974, Giovanni Jannetti acquisisce la società e crea il mito Sanlorenzo, producendo ogni anno un numero limitato di yacht caratterizzati da uno stile unico, altamente riconoscibile, comfort, sicurezza e puntando su una clientela sofisticata. Nel 2005, Massimo Perotti, Presidente Esecutivo, acquisisce la maggioranza di Sanlorenzo, guidandone la crescita e lo sviluppo sui mercati internazionali, preservando l'*heritage* del marchio.

Oggi, la produzione si sviluppa in quattro principali cantieri a La Spezia, Ameglia (SP), Viareggio (LU) e Massa, sinergicamente e strategicamente situati in un raggio di 50 chilometri, nel cuore del distretto della nautica italiana.

L'attività si articola in quattro *business unit*: la Divisione Yacht (yacht a motore in composito tra 24 e 41 metri); la Divisione Superyacht (superyacht a motore in alluminio e acciaio tra 44 e 74 metri); la Divisione Bluegame (yacht a motore in composito tra 13 e 23 metri); la Divisione Nautor Swan, acquisita ad agosto 2024 (yacht a vela in fibra di carbonio e composito, e yacht a motore in composito e alluminio, tra 13 e 44 metri). Il Gruppo offre inoltre una gamma esclusiva di servizi dedicati ai soli clienti Sanlorenzo, Bluegame e Swan, tra i quali la formazione presso la Sanlorenzo Academy per i membri degli equipaggi, la manutenzione, il restyling e il refitting, nonché servizi di charter.

Il Gruppo impiega oltre 1.650 persone e collabora con una rete di migliaia di aziende artigiane qualificate. Il Gruppo può contare inoltre su una rete di distribuzione internazionale, una rete di servizi diffusa per i clienti di tutto il mondo, strette collaborazioni con architetti e designer di fama mondiale e un forte legame con l'arte e la cultura.

Nel 2024, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 930,4 milioni di Euro, l'EBITDA 176,4 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 103,1 milioni di Euro.

www.sanlorenzoyacht.com

Investor Relations

Attilio Bruzzese
Ivan Cutrufello
Mob. +39 3356560754
investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Comin&Partners– Press Office Sanlorenzo

Giulia Mori, Mob. +39 3474938864
giulia.mori@cominandpartners.com
Tommaso Accomanno, Mob. +39 3407701750
tommaso.accomanno@cominandpartners.com

Media Relations

Mariangela Barbato
Mob. +39 3409955110
communication@sanlorenzoyacht.com

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2025

	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2025	% Ricavi Netti Nuovo	2024	% Ricavi Netti Nuovo	2025 vs. 2024	2025 vs. 2024%
Ricavi Netti Nuovo	690.137	100,0%	669.020	100,0%	21.117	+3,2%
Ricavi netti per manutenzioni e altri servizi	30.625	4,4%	21.920	3,3%	8.705	+39,7%
Altri proventi	14.881	2,2%	9.641	1,4%	5.240	+54,4%
Costi operativi	(606.435)	(87,9)%	(575.917)	(86,1)%	(30.518)	+5,3%
EBITDA Rettificato	129.208	18,7%	124.664	18,6%	4.544	+3,6%
Costi non ricorrenti	(1.224)	(0,2)%	(1.109)	(0,2)%	(115)	+10,4%
EBITDA	127.984	18,5%	123.555	18,5%	4.429	+3,6%
Ammortamenti e svalutazioni	(30.358)	(4,4)%	(26.058)	(3,9)%	(4.300)	+16,5%
EBIT	97.626	14,1%	97.497	14,6%	129	+0,1%
Proventi/(oneri) finanziari netti	(2.235)	(0,3)%	3.437	0,5%	(5.672)	n.s.
Rettifiche di valore di attività finanziarie	(173)	-	28	-	(201)	n.s.
Risultato prima delle imposte	95.218	13,8%	100.962	15,1%	(5.744)	-5,7%
Imposte sul reddito	(18.705)	(2,7)%	(28.379)	(4,2)%	9.674	-34,1%
Risultato netto	76.513	11,1%	72.583	10,8%	3.930	+5,4%
Risultato di terzi ⁷	(572)	(0,1)%	365	0,1%	(937)	n.s.
Risultato netto di Gruppo	75.941	11,0%	72.948	10,9%	2.993	+4,1%

⁷ (Utile)/perdita.

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2025

(in migliaia di Euro)	30 settembre	31 dicembre	30 settembre	Variazione	
	2025	2024	2024	30 settembre 2025 vs. 31 dicembre 2024	30 settembre 2025 vs. 30 settembre 2024
IMPIEGHI					
Avviamento	69.635	69.078	64.647	557	4.988
Altre attività immateriali	109.939	110.708	107.957	(769)	1.982
Immobili, impianti e macchinari	222.335	221.021	215.409	1.314	6.926
Partecipazioni e altre attività non correnti	25.173	13.151	12.760	12.022	12.413
Attività nette per imposte differite	7.896	8.965	10.750	(1.069)	(2.854)
Altre passività non correnti	(32.355)	(32.355)	-	-	(32.355)
Fondi non correnti relativi al personale	(3.823)	(3.681)	(3.106)	(142)	(717)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(7.828)	(11.203)	(15.953)	3.375	8.125
Capitale immobilizzato netto	390.972	375.684	392.464	15.288	(1.492)
Rimanenze	188.438	126.349	153.608	62.089	34.830
Crediti commerciali	30.157	26.278	36.704	3.879	(6.547)
Attività derivanti da contratti	284.760	264.646	249.803	20.114	34.957
Debiti commerciali	(249.495)	(285.501)	(256.166)	36.006	6.671
Passività derivanti da contratti	(121.700)	(113.924)	(144.410)	(7.776)	22.710
Altre attività correnti	63.922	93.469	72.539	(29.547)	(8.617)
Fondi per rischi e oneri correnti	(19.587)	(16.059)	(18.834)	(3.528)	(753)
Altre passività correnti	(61.104)	(59.261)	(97.432)	(1.843)	36.328
Capitale circolante netto	115.391	35.997	(4.188)	79.394	119.579
Capitale investito netto	506.363	411.681	388.276	94.682	118.087
FONTI					
Patrimonio netto	492.392	440.760	415.455	51.632	76.937
(Posizione finanziaria netta)	13.971	(29.079)	(27.179)	43.050	41.150
Totale fonti	506.363	411.681	388.276	94.682	118.087

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 SETTEMBRE 2025

(in migliaia di Euro)	30 settembre	31 dicembre	30 settembre	Variazione	
	2025	2024	2024	30 settembre 2025 vs. 31 dicembre 2024	30 settembre 2025 vs. 30 settembre 2024
A Disponibilità liquide	126.276	135.647	131.286	(9.371)	(5.010)
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	41.765	38.801	40.727	2.964	1.038
D Liquidità (A + B + C)	168.041	174.448	172.013	(6.407)	(3.972)
E Debito finanziario corrente	(36.753)	(42.940)	(41.273)	6.187	4.520
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(36.826)	(29.492)	(27.307)	(7.334)	(9.519)
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(73.579)	(72.432)	(68.580)	(1.147)	(4.999)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	94.462	102.016	103.433	(7.554)	(8.971)
I Debito finanziario non corrente	(108.433)	(72.937)	(76.254)	(35.496)	(32.179)
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(108.433)	(72.937)	(76.254)	(35.496)	(32.179)
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	(13.971)	29.079	27.179	(43.050)	(41.150)

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2025

(in migliaia di Euro)	30 settembre 2025	30 settembre 2024	Variazione
EBITDA	127.984	123.555	4.429
Imposte pagate	(15.630)	(28.025)	12.395
Variazione delle rimanenze	(61.939)	(55.974)	(5.965)
Variazione delle attività e passività derivanti da contratti nette	(12.348)	(70.766)	58.418
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	4.263	(21.566)	25.829
Variazione dei debiti commerciali	(36.228)	38.198	(74.426)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	10.063	47.336	(37.273)
Flusso di cassa operativo	16.165	32.758	(16.593)
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(30.259)	(27.757)	(2.502)
Interessi incassati	2.015	4.744	(2.729)
Altre variazioni	(553)	477	(1.030)
Free cash flow	(12.632)	10.222	(22.854)
Interessi e oneri finanziari	(4.115)	(1.365)	(2.750)
Aumento di capitale e altre variazioni di patrimonio netto	10.033	17.190	(7.157)
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	(1.237)	(57.572)	56.335
Variazione debito finanziario netto (nuovo perimetro)	762	(19.211)	19.973
Dividendi pagati	(34.780)	(34.580)	(200)
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	(1.081)	(27.991)	26.910
Variazione della posizione finanziaria netta	(43.050)	(113.307)	70.257
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	29.079	140.486	(111.407)
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	(13.971)	27.179	(41.150)