



**Resoconto Intermedio di Gestione
al 30 settembre 2023**

SOMMARIO

1. Resoconto intermedio di Gestione 30 settembre 2023

2. Bilancio consolidato abbreviato al 30 settembre 2023

3. Prospetti Contabili Consolidati al 30 settembre 2023

- a. Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata
- b. Prospetto di conto economico e conto economico complessivo consolidati
- c. Prospetto di movimentazione del patrimonio netto consolidato
- d. Rendiconto finanziario consolidato

4. Attestazione ai sensi dell'art. 81-ter del Regolamento Consob n.11971 del 14

maggio 1999 e successive modifiche e integrazioni, nonché ai sensi dell'art.

154-bis del d.lgs. 24 febbraio n.58

Resoconto Intermedio di Gestione

del Bilancio Consolidato abbreviato al 30 settembre 2023

Dati Societari

Sede Legale

Giglio Group S.p.A.
Piazza Diaz 6
20123 Milano

Dati Legali

Capitale Sociale sottoscritto e versato Euro 4.393.604,40
REA n. 1028989 Codice Fiscale 07396371002
Iscritta al Registro delle Imprese di Milano al n. 07396371002
Sito Istituzionale www.giglio.org

Sede Legale e operativa

Piazza Diaz 6, Milano

Sede operativa

Le sedi della società sono:

Sede legale – Piazza Diaz 6, Milano

Unità locale operativa – Via dei Volsci, 163 Roma

Unità locale operativa – Piazza della Meridiana 1, Genova

Organi Sociali in carica

Consiglio di Amministrazione

Alessandro Giglio	Presidente e Amministratore Delegato
Anna Lezzi	Amministratore con deleghe
Francesco Gesualdi	Amministratore Indipendente
Carlo Micchi	Amministratore
Maria Cristina Grillo	Amministratore non esecutivo ed indipendente

Collegio Sindacale

Giorgio Mosci	Presidente
Lucia Tacchino	Sindaco effettivo
Marco Centore	Sindaco effettivo
Chiara Cosatti	Sindaco supplente
Gianluca Fantini	Sindaco supplente

Comitato Controllo e Rischi e Parti Correlate

Francesco Gesualdi	Presidente
Maria Cristina Grillo	

Comitato per le Remunerazioni e Nomine

Maria Cristina Grillo	Presidente
Francesco Gesualdi	

Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari
Carlo Micchi

Società di Revisione
Audirevi S.p.A

* Il Consiglio d'Amministrazione e il Collegio Sindacale scadranno con l'approvazione del bilancio d'esercizio 2023. L'assemblea degli azionisti, in data 21 luglio 2023, ha conferito a Audirevi S.p.A. l'incarico di revisione legale dei conti per il periodo 2023-2031.

1. Introduzione

Giglio Group opera nell'industria dell'e-commerce di prodotti di moda di alta gamma, nel mondo dei prodotti di design e nel settore del food. La missione del gruppo è quella di supportare tecnologicamente la trasformazione commerciale verso l'omnicanalità digitale di tutto il mondo di un numero sempre maggiore di brand eccellenti, e di tutte le categorie servite.

Fondato nel 2003, il Gruppo offre servizi tailor-made B2B e B2C di varie industrie, con particolare focus sul "made in Italy", coprendo un'intera catena, dalla creazione di piattaforme e-commerce alla gestione del magazzino a livello globale, alla connessione con i più importanti marketplace digitali. Giglio Group, quindi, non è solo una piattaforma tecnologica B2C per l'industria del mondo fashion, ma propone un'estesa gamma di servizi che mirano a connettere su svariate piattaforme digitali i brand con i consumatori a livello globale, avendo nel frattempo esteso la propria attività verso l'industria alimentare, del design, dell'elettronica, del bricolage, dei prodotti del benessere fisico. Inoltre, tramite la divisione "engagement & marketing automation" offre soluzioni evolute e digitali che consentono alle aziende clienti sia di migliorare le performance dei propri siti e-commerce proprietari, sia di aprirsi a nuovi processi di vendita b2b e b2c o verso nuovi mercati nazionali ed internazionali, fidelizzando la propria clientela, motivando e digitalizzando la forza vendita diretta, incentivando e premiando il trade.

La proposta innovativa e commerciale di Giglio Group segue e cerca di anticipare il cambiamento del rapporto tra il brand ed il consumatore. Le innovazioni tecnologiche abilitano l'evoluzione dei canali di vendita, il ciclo di vita dei prodotti cambia e si evolve, l'offerta del brand si deve modellare intorno al cliente ed ai suoi percorsi. Nel mercato si aprono nuove opportunità di business che i brand devono presidiare, se non autonomamente, con il supporto di realtà competenti. È l'inevitabile evoluzione della relazione tra i brand e i loro consumatori, non più immutabile e nell'ambito del fashion, non solo legata al cambiamento della collezione ogni stagione, ma in continuo movimento sui diversi touchpoint digitali che, mutando velocemente ed offrendo gamme di offerta sempre più sofisticate, portano ad una continua interazione tra brand e consumatore a livello globale.

IL MODELLO DI BUSINESS E I PUNTI DI FORZA

Giglio si costituisce come un player che agisce abilitando i brand ad essere presenti nel mondo digitale e della distribuzione selettiva, interconnettendo attraverso le tecnologie omnicanale tutti i propri canali di vendita, puntando ad essere una Omnichannel Platform in full outsourcing per i brand del fashion, del design e del food.

Con l'avvio delle vendite in ambito design e food, il gruppo Giglio detiene un portafoglio di brand primario standing e con una offerta servizi digitali e commerciali a favore dei brand e dei consumatori completa ed innovativa, un'infrastruttura proprietaria omnicanale denominata "Terashop" al servizio delle eccellenze nazionali ed europee delle rispettive categorie verso le nuove frontiere delle vendite digitali ed in canali selettivi interconnessi a livello globale.

Giglio dispone di una propria piattaforma direttamente integrata ed integrabile con le più diffuse soluzioni e-commerce adottate dai brand ed ha attivato primarie partnership tecnologiche che, unitamente al know aziendale, permettono al gruppo di essere un key-partner tecnologico e commerciale centrale per le strategie del brand.

Nel fashion in particolare, Giglio Group abbraccia le diverse esigenze dei brand in relazione alla loro presenza nello spazio digitale e propone servizi che possono incrementare il valore dell'attuale strategia distributiva:

- Retail fisico. Per Giglio Group il negozio fisico ha il compito di rappresentare il lifestyle fisico del brand al fine di potenziarne la conoscenza. La tecnologia omnicanale di Giglio Group può potenziarne notevolmente l'efficacia commerciale e di fidelizzazione attraverso i servizi di "click & collect", registrazione loyalty su punto vendita, cambio e reso in store, supporto in-store per prodotti disponibili on-line attraverso il "kiosk" riservato solo ai punti vendita e altre tecnologie di "drive-to-store" e di riconoscimento dell'utente identificato digitalmente in store con la tecnologia della marketing automation.
- E-commerce. È il primo pilastro di vendita all'interno del mondo online, un punto di forza consolidato per Giglio Group. Ormai rappresenta parte del DNA del brand, presentando un massimo assortimento di catalogo, un rapporto sempre più personalizzato con i clienti a cui può si possono fare comunicazioni e offerte sempre più mirate grazie alla tecnologia CRM amplificata dai software di marketing automation. È elemento imprescindibile dei piani industriali dei più importanti brand, fattore qualificante per la sostenibilità economica dello stesso brand, ed il principale motore di

accelerazione della penetrazione in nuove aree o di mantenimento delle vendite nei mercati più maturi, in cui il declino delle transazioni fisiche in negozio è più marcata.

- E-Tailers (o Multi-Brand Stores) e Marketplace. Rappresentano la principale quota a livello mondiale di vendite on-line, tenuto conto che i principali department-stores fisici ormai generano più della metà delle vendite sui propri canali on line. Il canale del Marketplace amplifica la distribuzione online internazionale dei brand, aumentando la brand awareness ed incrementando le vendite digitali. La sfida per cui Giglio è il partner tecnologico e commerciale è quella di mantenere il posizionamento desiderato dei brand e di gestire correttamente la distribuzione in-season, delle special sales e della merce off-season all'interno dell'elevata varietà di offerta digitale oggi presente sul mercato. In particolare, Giglio ha maturato anche una notevole esperienza nella gestione della merce off-season sui principali canali digitali globali.

- Distribuzione Internazionale e Travel Retail. Rappresenta un canale estremamente importante per la presenza internazionale dei brand, per aumentare le vendite ed ampliare la conoscenza dei consumatori internazionali. Giglio Group ha l'obiettivo di aumentare le vendite dei brand attraverso tutti i canali internazionali dove la tecnologia proprietaria omnicanale può permettere un'interazione tra fisico e digitale anche nel momento del "leisure travel".

Sostanzialmente la missione di Giglio Group è di guidare i brand attraverso la "Sales Transformation" attivando la migliore combinazione di più canali di vendita e modelli economici, accompagnando i Brand Partner al fine di rendere possibile un sell through del 100% di ogni singola stagione attraverso il corretto bilanciamento dei canali fisici nazionali ed internazionali ed i canali digitali proprietari o di terzi come i marketplaces.

Nel 2023 la Società ha operato con piena focalizzazione sul business dell'e-commerce e della distribuzione internazionale. E-commerce Outsourcing S.r.l. è un'azienda di e-commerce che ha investito in modo preponderante sull'omnicanalità nel panorama italiano e la sua piattaforma permette di offrire ai brand ed ai clienti finali un'esperienza d'acquisto completa, interconnettendo retail fisico e digitale in tutti i touch point di interazione con l'utente. Integrando le tecnologie ed il know how di Giglio Group con quelle di E-commerce Outsourcing S.r.l., è stato possibile allargare l'attività del Gruppo verso nuovi settori quali in particolare GDO, GDS e Food con la possibilità di applicare diversi modelli di business: vendite online con consegna a domicilio, ritiro nei punti vendita, chioschi digitali per la vendita in negozio, sistemi di CRM, siti B2B, B2E.

L'acquisizione di E-commerce Outsourcing S.r.l. avvenuta alcuni esercizi fa ha consentito di rafforzare la propria organizzazione tecnica grazie all'inserimento nella propria forza lavoro di figure esperte, con elevata specializzazione nel settore dell'e-commerce.

Inoltre, a seguito della acquisizione di Salotto di Brera S.r.l. avvenuta il 12 gennaio 2021 il Gruppo è diventato un player di riferimento per la distribuzione internazionale verso il selettivo ed esclusivo canale del Travel Retail, dove Salotto di Brera ha costruito negli anni relazioni commerciali consolidate con le principali compagnie di navi da crociera, aeroporti turistici e diplomatici, catene duty free shops, porti turistici e basi Nato.

Nel corso dei primi mesi del precedente esercizio 2022 è stata aperta la nuova Business Unit Giglio Meta, dedicata allo sviluppo di progetti Metaverso e NFT, in grado di garantire la realizzazione dell'intero processo di sviluppo del progetto, dallo studio specifico del settore di business al lancio degli NFT sul mercato, e dedicata altresì a produrre contenuti multimediali in 3d capaci di coinvolgere l'utente in un'esperienza virtuale unica nei diversi Metaverso.

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Secondo uno studio condotto dalla Fondazione Altagamma del 2022, "Altagamma Consensus 2023", in collaborazione con diversi analisti, il 2022 è stato un anno record per il mercato del lusso che supera i livelli pre Covid-19. Per il 2023 a vita intera è stata inizialmente prevista una crescita solida, sulle cui performances stanno incidendo fattori quali l'andamento in crescita dei costi energetici, l'inflazione crescente, la carenza di materie prime, le tensioni geopolitiche perduranti e il calo del potere di acquisto di alcune fasce di consumatori. La ripartenza e l'incremento dei flussi turistici a livello mondiali e il rebound dei consumi sembrano in grado di poter compensare, almeno parzialmente, l'aumento dell'inflazione e la situazione di incertezza prospettata per il 2023.

Nel complesso è prevista una crescita dei consumi annui nei diversi mercati dal 5% (Europa e Nord America) al 9% (Asia).

L'ecosistema distributivo ha prospettato aumenti più elevati nel canale retail sia fisico che digitale, i quali consentiranno ai brand di rafforzare una strategia omnichannel. Il retail digitale è previsto in crescita dell'8% e del 7% quello fisico. Il wholesale digitale è previsto in crescita del 5,5% mentre quello fisico del 3,5%.

Con riferimento al 2023 lo studio McKinsey & Company “The State of Fashion 2023” ha evidenziato per il mercato del fashion una previsione di crescita delle vendite relativamente lenta, compresa tra -2% e 3%, caratterizzata da una contrazione del mercato europeo (previsto un calo tra l’1% e il 4%) e una crescita di Cina (tra il 2% e il 7%) e Stati Uniti (tra l’1% e il 6%). Tali previsioni sono influenzate dall’inflazione.

Le recenti regole sui dati stanno aprendo un nuovo capitolo per il marketing digitale poiché il targeting per cliente diventa meno efficace e più costoso. I marchi si stanno attivando per abbracciare campagne creative e nuovi canali, come le reti di media al dettaglio e il metaverso, per ottenere un ritorno maggiore sulla spesa di marketing e raccogliere preziosi dati di prima parte che possono essere sfruttati per approfondire le relazioni con i clienti.

Prospettive della società relativamente al mercato dei beni di lusso

Giglio Group vede importanti potenzialità nel mercato di riferimento e cerca di profittarne anche cogliendo immediatamente le dinamiche attuali caratterizzate da un sempre maggiore utilizzo dei canali digitali on line, dalla crescente importanza dei Millennials e dalla crescita dei consumi di lusso in Cina, nel Far East e in altri mercati emergenti. Il nostro obiettivo nel corso del 2023 è di connettere una base globale di consumatori direttamente ai brand di moda di alta gamma di medie dimensioni, prevalentemente eccellenze del Made in Italy che non hanno ancora assunto un livello globale e che, stante la media dimensione e la necessità di ridisegnare le proprie strategie, manifestano la necessità di accesso ai nuovi segmenti di mercato utilizzando un partner tecnologico e commercialmente internazionale come il Gruppo Giglio.

Giglio Group prevede di continuare a rafforzare il proprio posizionamento sul mercato di riferimento, ovvero di abilitatore della trasformazione commerciale delle aziende attraverso servizi digitali, logistici, di marketing e di relazioni internazionali per i brand del fashion, cercando di attirare un numero maggiore di brand, con l’obiettivo di aumentare i volumi gestiti in tutte le aree geografiche e l’aumento di marketplaces integrati con la propria piattaforma, contemperando il rischio di perdere fatturato per l’uscita dei marchi gestiti. La società si attende per il 2023 un aumento dei ricavi dato dalla crescita annuale dei brand attualmente in portafoglio, sia per effetto di una maggiore ripresa del mercato, sia per l’accrescimento di funzionalità che costantemente Terashop rilascia ai propri clienti al fine di migliorare i ricavi, sia per la ripresa del mercato duty free. Il Gruppo Giglio ha esteso la fornitura dei propri servizi ad aree attigue a quella del fashion, in particolare al mondo del design, delle catene retail, dei prodotti alimentari, mettendo a disposizione

la propria piattaforma omnicanale ai principali player delle relative industrie, per l'integrazione con i punti vendita fisici ed i principali marketplaces di riferimento di ciascun settore.

Giglio Group sta intensificando gli sforzi per poter aumentare la capacità produttiva per realizzare sempre più progetti di piattaforme di e-commerce, integrando anche l'esperienza a cui può accedere il consumatore attraverso il travel retail per far fronte all'eccezionale aumento di domanda di questi beni tramite la vendita on-line.

Attività e struttura del gruppo

Fondato nel 2003 da Alessandro Giglio, Giglio Group oggi è una e-commerce company 4.0 in grado di promuovere e distribuire il lusso Made in Italy in tutto il mondo. Quotato dapprima sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana dall'agosto 2015, poi sul segmento MTA Star di Borsa Italiana da marzo 2018, e infine sul segmento MTA-Standard di Borsa Italiana dal maggio 2023, il Gruppo opera in 5 continenti, in oltre 70 paesi, considerando tutte le nazioni servite dai servizi di e-commerce.

L'obiettivo di Giglio Group è quello di creare un modello pienamente integrato sia in termini di canali distributivi che in termini di modelli di business.

Il gruppo è impegnato sia in ambito B2C, sia nel B2B. L'integrazione tra i due principali modelli di business, Principal (B2B) ed Agent (B2C), consente di gestire in maniera ottimale lo stock di magazzino dei brand, sia on-season che off-season, puntando ad un sell-through del 100%.

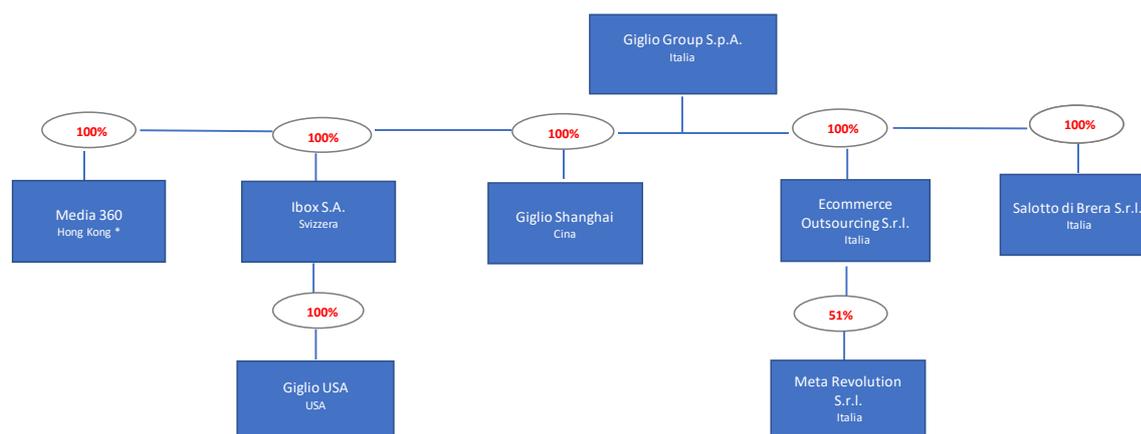
Il modello di business B2C, gestito dalle controllate I-box SA e E-Commerce Outsourcing, il nucleo digitale del gruppo, consiste nell'attività di provider di servizi digitali per la gestione non solo dei siti monobrand di marchi del Fashion, del Design e del Food, oltre ad offrire servizi digitali integrati al fine di migliorare le performances. Terashop è una piattaforma tecnologica unica, per gestire il sito monobrand, l'omnicanalità richiesta dai punti vendita, la connessione con i marketplace, l'integrazione con sistemi di pagamento e la logistica. La merce transata appartiene alla collezione On Season dei brand, i quali riconoscono una commissione sulle vendite e con i quali Giglio Group collabora nella loro strategia di marketing digitale. Non è richiesto alcun particolare investimento in circolante e non vi è nessun rischio di magazzino associato.

Il modello di business B2B, invece, ha lo scopo di agevolare le vendite indirette on line da parte dei brand sulle più importanti piattaforme e-commerce a livello globale, offrendo ai brand una distribuzione addizionale alle reti fisiche.

In data 15 gennaio 2021 è stata acquisita la società Salotto di Brera S.r.l., società attiva nelle forniture B2B di moda, food e gioielleria per i negozi a bordo di navi da crociera e nei negozi duty free in porti ed aeroporti e le basi NATO.

Nel B2B, Giglio Group gestisce la logistica direttamente tramite contratti con magazzini esterni, definisce il prezzo di rivendita, gestisce il magazzino con una comprovata capacità di ridurre le scorte in tempi brevi, con un alto indice di rotazione delle merci. Giglio Group lavora con le piattaforme e-commerce clienti sulla base di un piano di vendita definito che diminuisce ulteriormente il rischio di invenduto. La differenza tra i tempi di pagamento ai brand, di solito ad inizio della stagione per prenotare gli stock, e i tempi di incasso dai marketplace, normalmente 90 giorni dopo il fine stagione, genera un fabbisogno finanziario che viene ottimizzato da un attento uso di strumenti a supporto del circolante.

Si riporta di seguito la struttura societaria del Gruppo:



* Società in corso di dismissione

In data 21 dicembre 2022 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato la cessione delle partecipazioni delle società Media 360 Hong Kong e Cloudfood S.r.l., non attive e produttive. In data 14 febbraio 2023 si è conclusa la cessione della partecipazione del 51% in Cloud Food S.r.l.

2. Fatti di rilievo avvenuti nel corso dei primi nove mesi dell'esercizio

- In data 14 febbraio 2023 si è conclusa la cessione della partecipazione del 51% in Cloud Food S.r.l., precedentemente deliberata dal Consiglio di Amministrazione il 21 dicembre 2022.

- data 23 febbraio 2023 la capogruppo ha sottoscritto un aumento di capitale della controllata Salotto di Brera S.r.l. per Euro 975.000, portando il capitale sociale ad Euro 1 milione. Tale aumento è stato finalizzato al rafforzamento patrimoniale della controllata.
- In data 16 marzo 2023 vi è stata l'apertura al pubblico dello shopping center "Caput Mundi The Mall", presso Città del Vaticano, dove la controllata Salotto di Brera S.r.l. ha siglato un accordo per l'affitto del ramo di azienda con Gasak S.r.l. al termine del 2022. La società opera nel settore retail per la prima volta.
- In data 30 marzo 2023 il Consiglio di Amministrazione ha approvato un nuovo piano industriale 2023-2027, che sostituisce il piano industriale 2022-2026 e le assunzioni sottostanti. Al riguardo, la Società ha provveduto ad acquisire un'analisi indipendente da parte di un Advisor di standing internazionale, nella quale non sono state evidenziate criticità di livello alto (in una scala basso-medio-alto) in relazione alle assunzioni alla base del Business Plan, tali da compromettere l'attendibilità o implicare l'irragionevolezza delle suddette assunzioni.
- In data 4 aprile 2023 il Consiglio di Amministrazione ha approvato l'impairment test sulla base delle risultanze del Piano Industriale, su cui una primaria società di consulenza ha redatto una approfondita relazione.
- In data 13 aprile 2023 il Consiglio di Amministrazione ha approvato il Progetto di Bilancio ed il Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2022.
- In data 2 maggio 2023 la società di revisione BDO Italia S.p.A. ha rilasciato la propria relazione sulla revisione contabile del progetto di bilancio di esercizio e del progetto di bilancio consolidato, nelle quali ha dichiarato l'impossibilità di esprimere un giudizio. Il Consiglio di Amministrazione ha preso atto delle conclusioni raggiunte dalla Società di Revisione nella consapevolezza di aver correttamente operato nell'interesse della Società e si è riservato ulteriori commenti a seguito di un esame più approfondito delle Relazioni.

- In data 5 maggio 2023, CONSOB ha inviato la richiesta di diffusione di informazioni ai sensi dell'art. 114, comma 5, del D.Lgs. n. 58/98 (TUF), che dovranno essere forniti alla fine di ogni mese con riferimento al mese precedente, a partire dal 31 maggio 2023.
- In data 12 maggio 2023, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di richiedere a Borsa Italiana, ai sensi dell'art. 2.5.7 del Regolamento dei mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana S.p.A., l'esclusione dalla qualifica di STAR degli strumenti finanziari di Giglio Group S.p.A. e il conseguente passaggio degli stessi dal segmento MTA-Star al segmento MTA-Standard, in conseguenza delle conclusioni della relazione emessa dalla società di revisione BDO Italia S.p.A. sul progetto di bilancio di esercizio e sul bilancio consolidato della Società al 31 dicembre 2022.
- In data 16 maggio 2023 la società di revisione BDO Italia S.p.A., con comunicazione a mezzo pec, ha rassegnato "irrevocabilmente le proprie dimissioni" dall'incarico di revisione legale dei conti.
- In data 24 maggio 2023 l'assemblea ordinaria degli azionisti ha preso atto del bilancio consolidato di gruppo al 31.12.2022 ed ha approvato il bilancio di esercizio di Giglio Group S.p.A, deliberando di portare a nuovo l'utile di Euro 118.670,56.
- In data 30 giugno 2023 è stato esercitato il diritto di recesso dal Contratto di Affitto di Ramo d'Azienda relativamente allo shopping center "Caput Mund The Mall" ed è stata dichiarata la risoluzione del contratto alla controparte Gasak S.r.l. a causa di problemi organizzativi e gestionali intervenuti per la gestione dell'intero Mall non attribuibili alla Giglio S.p.A..
- In data 8 luglio 2023, la Società ha ricevuto le dimissioni, con decorrenza immediata, dell'avvocato Sara Armella dalla carica di consigliere non esecutivo ed indipendente della Società, per sopraggiunti impegni lavorativi. Anche i ruoli ricoperti dall'avvocato Armella nei Comitati verranno assunti dal nuovo consigliere, in possesso dei requisiti di esperienza e competenza, che verrà nominato per cooptazione.
- In data 21 luglio 2023 l'Assemblea ha conferito l'incarico di revisione legale dei conti per il periodo 2023-2031 alla società Audirevi S.p.A..

3. Fatti di rilievo successivi ai primi nove mesi dell'esercizio

Il Consiglio di Amministrazione del 2 ottobre 2023 ha nominato per cooptazione quale Amministratore non esecutivo ed indipendente della società l'Avvocato Cristina Grillo, assegnando alla stessa la Presidenza del Comitato nomine e remunerazione e membro del comitato controllo rischi e parti correlate.

In data 23 ottobre 2023, facendo seguito all'avviso di convocazione, pubblicato in data 18 ottobre 2023, dell'assemblea ordinaria e straordinaria della Società convocata per il giorno 17 novembre 2023, si è dato il via all'operazione di cui ai punti 1 e 2 all'ordine del giorno di parte straordinaria, che consisterà in un aumento di capitale fino a 5 milioni che si potrà realizzare, (i) per una parte a seguito di delibera assembleare mediante ricorso ad una procedura di private placement rispondente alla prassi di mercato, ivi inclusa, eventualmente, quella di accelerated bookbuilding (di seguito "ABB"), valutata con il supporto di MIT SIM S.p.A. alla quale è stato conferito l'incarico di advisor e arranger dell'operazione (ii) per una seconda parte, in caso di mancata sottoscrizione integrale entro il termine ultimo del 31 dicembre 2023, attraverso l'esercizio della delega con le modalità che saranno ritenute più opportune in relazione al contesto di mercato dal Consiglio di Amministrazione. L'aumento di capitale sarà rivolto sia ad investitori qualificati o istituzionali, sia, in ogni caso, a tutti i soggetti che hanno presentato manifestazioni d'interesse, vincolanti o non vincolanti, incluse le società Meridiana Holding S.p.A. ("Meridiana") e Luxury Cloud S.r.l. ("Luxury"); Meridiana si è impegnata a garantire, qualora non aderissero altri investitori, l'aumento di capitale sino alla misura massima di Euro 3 milioni, come già indicato nella Relazione finanziaria semestrale di Giglio Group al 30 giugno 2023. Essendo Alessandro Giglio azionista di controllo della Società e di Meridiana e la società Luxury, facente capo all'amministratore Anna Maria Lezzi, parti correlate della Società, la sottoscrizione dell'aumento di capitale da parte di queste ultime, potrebbe configurare operazioni tra parti correlate rilevanti ai sensi della Procedura per le operazioni con le parti correlate nella versione approvata da ultimo dal Consiglio di Amministrazione in data 30 giugno 2021 ("Procedura OPC") e del Regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato e integrato ("Regolamento Emittenti"). In particolare, l'importo dell'eventuale sottoscrizione dell'aumento di capitale da parte di Meridiana potrebbe comportare la qualificazione della sottoscrizione quale Operazione di Maggiore Rilevanza ai sensi dell'art. 8.1 della Procedura OPC, mentre l'eventuale sottoscrizione da parte di Luxury potrebbe configurare

un'Operazione di Minore Rilevanza ai sensi dell'art. 8.2 della Procedura OPC. Le due operazioni verranno comunque trattate unitariamente.

In data 31 ottobre 2023 è avvenuta la cessione dell'intero capitale sociale della sua controllata al 100%, IBox SA, una società di diritto svizzero. La transazione comporta la cessione delle quote per un valore totale di euro 5.887 migliaia. Successivamente al trasferimento delle quote, Giglio Group proceduto all'acquisizione di un insieme di attività legate all'e-commerce attualmente registrate nel bilancio di IBox SA, per un valore totale equivalente all'importo della cessione stessa e pari a euro 5.887 migliaia. L'operazione non comporterà alcun flusso di denaro complessivo né benefici finanziari ed economici. Questa operazione è strategica per la razionalizzazione dei costi aziendali attraverso la riduzione delle risorse allocate a una società estera che non è più essenziale per le operazioni di Giglio Group. Ciò comporterà notevoli economie, sia in termini di costi del personale, strutture, uffici, che di spese aziendali connesse alle operazioni internazionali. Questa strategia industriale è parte integrante di un piano a lungo termine di riorganizzazione del gruppo che mira a consolidare le attività delle società italiane e a dismettere quelle delle società estere, con l'obiettivo di concentrare Giglio Group come unico ente operativo al 100%, al fine di massimizzare l'ottimizzazione delle risorse e migliorare l'efficienza aziendale globale. La cessione riguarda anche la controllata statunitense di Ibox denominata Giglio USA.

4. Evoluzione prevedibile della gestione

Negli ultimi tre anni il contesto mondiale è stato caratterizzato dal susseguirsi di tre eventi straordinari: i) l'emergenza pandemica, ii) il conflitto tra Russia e Ucraina con la conseguente crisi energetica e alimentare, iii) il ritorno dell'inflazione sostenuta e la fine delle politiche monetarie ultra-espansive.

I rischi all'outlook macroeconomico globale restano significativi e orientati al ribasso. L'evoluzione del conflitto tra Russia e Ucraina continua a rappresentare uno dei fattori negativi che potrebbe accentuare il rallentamento dell'attività economica mondiale. L'inflazione rappresenta uno spartiacque nei diversi scenari alternativi ipotizzati, che vanno da quello peggiorativo che prevede una crescita economica globale di 0,7 punti percentuali con un'inflazione del 6,1% a quello

migliorativo con una crescita del pil mondiale di 2,2 punti percentuali e un'inflazione del 4,6% (fonte Oxford Economics, World Economics Prospects Monthly, gennaio 2023).

A tutto ciò si aggiunge la decisione della Cina di eliminare la c.d. politica del *zero-Covid* a dicembre 2022, la quale ha causato un iniziale rallentamento delle produzioni industriali e dei servizi di logistica e dei consumi nello stesso mese. Nel corso dei primi mesi del 2023 si è registrato però un incremento significativo degli stessi. C'è ottimismo per la ripresa dei consumi, che dovrebbero beneficiare del forte aumento del tasso di risparmio della popolazione durante gli anni della pandemia, con impatti positivi sulle industrie domestiche come *hospitality*, turismo, tessile e abbigliamento.

In questo contesto l'e-commerce ha beneficiato di un cambio culturale caratterizzato da una crescita costante degli stores digitali, agevolato dal rallentamento del retail fisico.

La nostra divisione B2C – E-commerce Service Provider si trova sotto pressione per le numerose richieste di aggiornamenti tecnologici richiesti dai nostri clienti, finalizzati ad incrementare le vendite ed il servizio ai consumatori finali.

Questa situazione obbliga ad un costante investimento in nuovi sviluppi delle piattaforme ed una costante manutenzione delle stesse per sostenere la crescita, ed implica una continua analisi sulla strategicità del proprio posizionamento nei confronti dei brand partner (clienti), dal momento che ci si sta spostando sempre di più verso un ruolo di partner tecnico e di processo, oltre che di erogatore di servizio in outsourcing.

Oltre al mantenimento di solidi rapporti con i clienti storici del Gruppo Giglio, prosegue il potenziamento dell'attività di marketing già cominciato alla fine del 2022, anche tramite il reclutamento di personale qualificato, fattore che ha consentito nei primi nove mesi dell'anno di acquisire nuovi contratti significativi sia sotto l'aspetto economico che per la qualità dei contraenti.

E' proseguita l'espansione dell'attività di Travel Retail di Salotto di Brera grazie alla crescita organica data dall'aumento del turismo sulle navi da crociera (*leisure Travel*) e a quella non organica derivante dal crescente numero di navi raggiunte a conclusione di accordi quadro con i gruppi Starboard e Harding. Nel corso del 2023 si è incrementato il numero di navi servite da Salotto di Brera.

Lo sviluppo del Travel Retail continua anche nell'ambito degli Aeroporti. Nel corso del 2023 sono avvenute aperture degli aeroporti di Vienna, Shenzhen e Kazan, e si prevede di concludere accordi con altri sette aeroporti tra la fine dell'anno ed inizio del prossimo.

Si evidenzia inoltre la sottoscrizione di un accordo che vede coinvolte tutte le business unit del Gruppo per la realizzazione di un servizio completo ad una tra le principali società operative nel settore dei trasporti a livello europeo, nel dettaglio:

- Realizzazione sito e-commerce;
- Produzione e vendita digitale di tutto il merchandising;
- Realizzazione, produzione e vendita di prodotti in co-branding con grandi firme;
- Accordi con importanti aziende di altri settori per la vendita a bordo dei vettori dei prodotti dei più importanti brand distribuiti da Salotto Brera.

In ambito B2B si ritiene che possano essere portati a compimento contratti con nuovi clienti della distribuzione, oltre alla sottoscrizione di nuovi contratti con quattro primari brand nel mondo della moda.

Si attende la crescita della nuova business unit, avviata nella seconda parte del 2022, relativa alla produzione di merchandising per artisti e grandi aziende; tale business unit sarà impegnata per tutto il 2023 nella produzione e distribuzione online e on tour del merchandising della band "Maneskin". La società è impegnata inoltre in trattative avanzate con altri artisti e aziende di pari livello.

5. Principi contabili

La presente Relazione Finanziaria Intermedia Trimestrale è stata redatta utilizzando i medesimi principi contabili applicati dal Gruppo Giglio ai fini della redazione del Bilancio Consolidato per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2022.

6. Dati di sintesi al 30 settembre 2023

Indicatori alternativi di Performance

Il Gruppo utilizza alcuni indicatori alternativi di performance, che non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS, per consentire una migliore valutazione dell'andamento del Gruppo.

Pertanto, il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e il saldo ottenuto potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

Tali indicatori alternativi di performance, sono costruiti esclusivamente a partire da dati storici del Gruppo e determinati in conformità a quanto stabilito dagli Orientamenti sugli Indicatori Alternativi di Performance emessi dall'ESMA/2015/1415 ed adottati dalla CONSOB con comunicazione n.92543 del 3 dicembre 2015. Si riferiscono solo alla performance del periodo contabile oggetto della presente Relazione Finanziaria Intermedia e dei periodi posti a confronto e non alla performance attesa del Gruppo e non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento (IFRS).

Di seguito la definizione degli indicatori alternativi di performance utilizzati nella Relazione Finanziaria:

Capitale circolante operativo/commerciale: è calcolato come somma delle Rimanenze e Crediti commerciali al netto dei Debiti commerciali.

Capitale circolante netto: è il capitale circolante operativo al netto degli altri crediti/debiti, crediti/debiti tributari.

Capitale investito netto: è calcolato come somma dell'attivo fisso immobilizzato e del capitale circolante netto.

Totale indebitamento finanziario (anche indebitamento finanziario netto): è determinato conformemente a quanto previsto dalla Comunicazione Consob n. 6064293 del 28 luglio 2006 e in conformità al Richiamo di attenzione n. 5/21 emesso da Consob in data 29 aprile 2021 con riferimento all'Orientamento ESMA32-382-1138 del 4 marzo 2021, sottraendo dalle disponibilità liquide, dai mezzi equivalenti e dalle altre attività finanziarie correnti i debiti finanziari a breve e a medio e lungo termine, i debiti commerciali e gli altri debiti a medio e lungo termine.

EBITDA adjusted: determinato sommando all'EBITDA gli oneri non recurring dettagliati nella Relazione sulla Gestione.

EBITDA: è rappresentato dal Risultato Operativo al lordo degli Ammortamenti e delle Svalutazioni di attività materiali ed immateriali.

EBIT: EBIT è equivalente al risultato operativo presente nello schema di conto economico riportato nelle Note Illustrative.

VALORE AGGIUNTO: è rappresentato dalla differenza tra il totale dei ricavi ed i costi operativi rappresentati dai costi per materie prime, sussidiarie e di consumo, dalla variazione delle rimanenze, dai costi per servizi e godimento beni di terzi normalizzati dagli oneri non recurring.

Oneri non recurring: sono rappresentati da componenti reddituali che: (i) derivano da eventi o da operazioni il cui accadimento risulta non ricorrente ovvero da quelle operazioni o fatti che non si ripetono frequentemente nel consueto svolgimento delle attività; (ii) derivano da eventi o da operazioni non rappresentativi della normale attività del business.

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria consolidata al 30 settembre 2023

I principali valori patrimoniali e finanziari del Gruppo al 30 settembre 2023, sono di seguito riportati:

(valori in migliaia di euro)	30.09.2023	31.12.2022	Variazione
Immobilizzazioni immateriali	15.186	15.436	(250)
Immobilizzazioni materiali	755	456	299
Immobilizzazioni finanziarie	261	247	15
Totale attivo immobilizzato	16.203	16.139	64
Rimanenze	1.171	1.559	(388)
Crediti commerciali	11.462	10.134	1.327
Debiti commerciali	(14.668)	(11.957)	(2.711)
Capitale circolante operativo/commerciale	(2.036)	(264)	(1.772)
Altre attività e passività correnti	(1.850)	(3.328)	1.477
Capitale circolante netto	(3.886)	(3.592)	(295)
Fondi rischi ed oneri	(344)	(365)	22
Attività/passività fiscali differite	957	875	82
Altre passività non correnti	-	-	-
Capitale investito netto	12.930	13.057	(127)
Totale Capitale investito netto	12.930	13.057	(127)
Patrimonio netto	3.590	4.317	(727)
Patrimonio netto di terzi	(39)	(43)	-
Indebitamento finanziario netto *	(16.480)	(17.331)	850
Totali Fonti	(12.930)	(13.057)	127

Il Capitale Investito Netto del Gruppo al 30 settembre 2023, pari a Euro 12,9 milioni è costituito principalmente dall'Attivo Fisso Netto, pari a Euro 16,2 milioni e dal Capitale Circolante Netto pari a Euro -3,9 milioni.

Le Immobilizzazioni Immateriali pari a Euro 15,2 milioni, sono principalmente costituite per Euro 13,4 milioni dall'avviamento relativo alle acquisizioni di Giglio Fashion, del Gruppo IBOX, di E-Commerce Outsourcing e di Salotto di Brera. La movimentazione si riferisce (al netto degli ammortamenti del periodo) ad incrementi per costi di sviluppo capitalizzati sostenuti internamente per l'implementazione e l'integrazione delle piattaforme informatiche sulla controllata E-Commerce outsourcing Srl.

Le Immobilizzazioni materiali (che includono anche il RoU sui contratti di leasing in essere) pari a Euro 0,8 milioni incrementano prevalentemente (al netto degli ammortamenti del periodo) per la rilevazione in base all'IFRS 16 del contratto di sublocazione commerciale dell'immobile con destinazione d'uso ufficio ubicato in Roma stipulato tra la società Giglio Group S.p.A. e la società Maxfactory S.r.l..

Le immobilizzazioni finanziarie pari a Euro 0,3 milioni sono riferibili ai depositi cauzionali versati relativamente ai contratti di affitto per gli immobili di Milano e Roma.

L'indebitamento finanziario netto (determinato coerentemente con la comunicazione Consob n. DEM/6064293 e qui esposto) alla data del 30 settembre 2023 e 31 dicembre 2022 è il seguente:

(in migliaia di Euro)	30.09.2023	31.12.2022	Variazione
A Disponibilità Liquide	1.261	1.794	(533)
B Mezzi equivalenti e disponibilità liquide			-
C Altre attività finanziarie correnti	2	2	0
D Liquidità (A + B + C)	1.263	1.796	(533)
E Debito finanziario corrente	(1.596)	(2.881)	1.285
<i>di cui con Parti Correlate</i>	-	(732)	732
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(5.316)	(5.268)	(48)
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(6.912)	(8.149)	1.238
H Indebitamento finanziario corrente netto (G - D)	(5.648)	(6.353)	705
I Debito finanziario non corrente	(8.202)	(7.896)	(306)
<i>di cui con Parti Correlate</i>			-
J Strumenti di debito	(2.979)	(3.005)	27
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	(3)	(76)	73
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(11.184)	(10.977)	(207)
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	(16.833)	(17.331)	498

L'indebitamento finanziario netto del gruppo si attesta a Euro -16,8 milioni, rispetto ai -17,3 milioni al 31 dicembre 2022.

Nel dettaglio, la variazione dell'indebitamento è inoltre attribuibile ai seguenti fattori:

E. Debito finanziario corrente:. La riduzione è riconducibile a minori debiti finanziari per utilizzo di linee anticipo e per conti correnti passivi.

F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente: l'incremento si riferisce all'accensione di nuovi finanziamenti nel primo trimestre, al netto dei rimborsi delle quote capitali sui mutui precedentemente accesi.

I. Debito finanziario non corrente: la riduzione è dovuta principalmente alla riclassifica della quota corrente dei mutui in seguito ai rimborsi del mese.

J. Strumenti di debito: L'indebitamento finanziario non corrente rileva, al 30 settembre 2023, il prestito obbligazionario a lungo verso EBB S.r.l.

K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti: Tale voce al 31 dicembre 2022 comprendeva principalmente il debito rateale per l'acquisto della Società controllata Salotto di Brera S.r.l.. Nel corso del primo semestre 2023 il debito si è estinto in conseguenza del pagamento della rata residua.

L'indebitamento finanziario netto rileva, al 30 settembre 2023, il debito finanziario relativo al prestito obbligazionario EBB S.r.l.

In linea con gli standard di mercato, il regolamento disciplinante i termini e condizioni del Prestito Obbligazionario contiene, oltre agli elementi sopra descritti, anche (i) taluni impegni e limitazioni a carico della Società, ivi inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, impegni finanziari (c.d. financial covenants), informativi e industriali e (ii) meccanismi di tutela degli obbligazionisti a fronte del verificarsi di taluni eventi pregiudizievoli per le loro ragioni di credito il cui verificarsi comporterà la decadenza dal beneficio del termine e l'obbligo per la Società di rimborsare integralmente in via anticipata il Prestito Obbligazionario (c.d. eventi rilevanti). Tra gli impegni industriali è previsto l'obbligo di finalizzazione del progetto di internazionalizzazione il cui contenuto viene allegato al regolamento del Prestito Obbligazionario. Prima delle recenti modifiche, i financial covenants da rispettare durante la vita del Prestito Obbligazionario erano due e più precisamente: a) un gearing ratio, e b) un leverage ratio, così come definiti nel regolamento del Prestito Obbligazionario. In particolare: (a) il leverage ratio non poteva essere maggiore di: (i) 4,5 per l'anno 2019 e per l'anno 2020; e (ii) 3,5 a partire dall'anno 2021 e fino alla data di scadenza del Prestito Obbligazionario; e (b) il gearing ratio non poteva essere maggiore di 2 per l'intera durata del Prestito Obbligazionario. In data 28 giugno 2023 SACE, in qualità di garante del prestito obbligazionario, ha fornito consenso al bond holder EBB S.r.l. al rilascio del waiver ai seguenti termini e condizioni:

- Consenso relativo al mancato rispetto dei parametri finanziari "leverage ratio" e "gearing ratio" (covenant holiday), concesso in relazione a tutte le date di verifica fino all'integrale rimborso del prestito obbligazionario. Restano comunque in vigore gli impegni di cui la cl.11.2 (impegni informativi) del regolamento del prestito obbligazionario da parte di Giglio Group S.p.A.;
- Pertanto, l'impegno in capo alla holding Meridiana di cui all'art 10 (regolamento del prestito, Parametri finanziari e ulteriore impegno del garante) della fidejussione è da considerarsi non più vigente. È comunque inteso tra le parti che tutti gli altri obblighi e doveri assunti da Meridiana Holding S.r.l. ai sensi del contratto di garanzia e manleva datato 10 marzo 2020 rimangono in vigore e pienamente esercitabili.
- A fronte di quanto sopra riportato, si rappresenta che con riferimento al contratto di garanzia e manleva datato 10 marzo 2020, l'importo garantito di cui alla premessa D si intende così confermato nella misura di Euro 1.500.000, unitamente all'impegno a concedere un pegno sulle azioni di Giglio

Group Spa per complessivi Euro 4.152.000 a favore di SACE. Le parti hanno concordato che il pegno non comporta la possibilità di esercitare i diritti di voto.

- L'efficacia del consenso espresso è stata sospensivamente condizionata fino alla data di ricezione dell'accettazione della lettera di consenso controfirmata da Giglio Group S.p.A., inviata effettivamente in data 29 giugno 2023.

Analisi della Gestione Economica Finanziaria consolidata al 30 settembre 2023

Di seguito riportiamo i principali dati economici consolidati.

<i>(valori in euro migliaia)</i>	30.09.2023	30.09.2022	Variazione
Ricavi	22.924	27.849	(4.925)
Costi Operativi	(18.792)	(24.161)	5.369
VALORE AGGIUNTO	4.131	3.688	443
VALORE AGGIUNTO%	18,0%	13,2%	4,8%
Costi del personale	(2.318)	(2.878)	560
EBITDA	1.813	810	1.004
EBITDA%	7,9%	2,9%	5,0%
Proventi (oneri) non recurring	(7)	0	(7)
Ammortamenti e Svalutazioni	(871)	(900)	29
EBIT	935	(91)	1.026
Oneri finanziari netti	(921)	(835)	(86)
RISULTATO PRE-TAX	15	(928)	943
Imposte	96	78	18
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE ALLA DISMISSIONE adjusted	0	0	0
RISULTATO DI PERIODO	110	(849)	959
RISULTATO DI PERTINENZA DI TERZI	(4)	(4)	(4)
RISULTATO DI PERIODO DI GRUPPO	114	(849)	963
EBIT adjusted oneri non recurring	942	(91)	1.033
EBIT %	4,1%	(0,3)%	4,4%
RISULTATO DI PERIODO %	0,5%	(3,0)%	3,6%

I ricavi consolidati, pari ad Euro 22,9 milioni risultano in diminuzione rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente (Euro 27,8 milioni al 30 settembre 2022).

L'EBITDA mostra un andamento positivo e pari ad Euro 1.813 migliaia (positivo per Euro 810 migliaia per i dati consolidati 30 settembre 2022), ascrivibile ai saving realizzati nei contratti di fornitura e di consulenza, oltre che alle vendite effettuate con migliore marginalità.

Il Risultato netto è positivo per 110 migliaia di Euro, in miglioramento rispetto all'esercizio precedente, il cui saldo ammontava a Euro -849 migliaia.

7. Informativa di settore

Il principio contabile IFRS 8 - Segmenti operativi richiede che siano fornite informazioni dettagliate per ogni segmento operativo, inteso come una componente di un'entità (i) che è in grado di intraprendere un'attività generatrice di ricavi e costi, (ii) i cui risultati operativi sono periodicamente rivisti dal top management ai fini dell'adozione di decisioni in merito alle risorse da allocare e della valutazione della performance e (iii) per la quale sono disponibili informazioni di bilancio distinte.

Il Gruppo, segmentando le proprie attività con riferimento alla tipologia dei prodotti, dei processi produttivi e dei mercati di sbocco, ha identificato tre aree di affari (Business Unit):

1. E-commerce B2B
2. E-commerce B2C
3. Corporate.

Le unità operative che rientrano nell'ambito delle suddette aree di affari sono le seguenti:

1. E-commerce B2B: Giglio Group Spa, Giglio USA, Salotto di Brera S.r.l. e Giglio Shanghai;
2. E-commerce B2C: IBOX, E-Commerce Outsourcing, Giglio Shanghai e Meta Revolution;
3. Corporate: comprende le attività centralizzate funzionali al Gruppo non allocabili alle unità di business e principalmente svolte dalla Giglio Group S.p.A.

I risultati dei settori individuati (già al netto delle elisioni intercompany) sono rappresentati nel seguito:

30 Settembre 2023					
(in Euro migliaia)	E-commerce B2B	E-commerce B2C	E-commerce B2B2C	Corporate	Totale
Ricavi	10.561	11.427	41	(0)	22.029
Altri proventi	15	433	0	164	612
Costi capitalizzati	0	291	0	0	291
Totale ricavi	10.576	12.151	41	164	22.933
EBITDA	304	3.730	(4)	(2.355)	1.675
EBIT	253	3.158	(17)	(2.459)	936
EBT	73	2.799	(20)	(2.838)	15
Risultato netto di esercizio	88	2.876	(20)	(2.834)	110

Nel corso dei primi nove mesi i ricavi del settore B2B e B2C sono in diminuzione rispetto allo stesso periodo dello scorso esercizio.

Si forniscono di seguito i risultati dei settori al 30 settembre 2022:

30 settembre 2022				
(in Euro migliaia)	E-commerce B2B	E-commerce B2C	Corporate	Totale
Ricavi	18.490	8.839	0	27.329
Altri proventi	42	204	136	381
Costi capitalizzati	0	138	0	138
Totale ricavi	18.532	9.181	136	27.849
EBITDA	1.738	1.240	(2.171)	807
EBIT	1.712	592	(2.397)	(93)
EBT	1.717	345	(2.990)	(928)
Risultato netto di esercizio	1.683	384	(2.916)	(849)

8. Stagionalità del settore di attività

I livelli di attività del Gruppo sono correlati alla stagionalità del business e si riflettono sui dati consolidati.

Nello specifico, nel settore dell'e-commerce i volumi di vendita sono maggiormente concentrati rispettivamente nel primo, terzo e quarto trimestre in occasione dei saldi invernali ed estivi e delle festività natalizie.

9. Numero e valore azioni proprie e delle azioni o quote di società controllanti possedute dalla società

La società non possiede azioni proprie né azioni della società controllante.

10. Numero e valore nominale delle azioni proprie e delle azioni o quote di società controllanti acquistate o alienate dalla società nel periodo

La società non ha acquistato o ceduto nel corso dell'esercizio azioni proprie né azioni della società controllante.

11. Azionisti rilevanti e principali dati relativi alle azioni dell'Emittente

Alla data della presente relazione finanziaria intermedia (30 settembre 2023) i dati ufficiali indicano i seguenti azionisti rilevanti:

55,66% delle azioni detenute da Meridiana Holding S.r.l.

PROSPETTI CONTABILI

- Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata
- Prospetto di conto economico e conto economico complessivo consolidati
- Prospetto dei movimenti di patrimonio netto consolidato
- Rendiconto finanziario consolidato
- Area di consolidamento

Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

Situazione patrimoniale - finanziaria consolidata (valori in migliaia di euro)	30.09.2023	31.12.2022
Attività non correnti		
Attività materiali	204	205
Attività per diritto d'uso	551	251
Attività immateriali	1.833	2.083
Avviamento	13.353	13.353
Partecipazioni	-	5
Crediti	261	242
Attività fiscali differite	1.050	1.016
Totale attività non correnti	17.253	17.155
Attività correnti		
Rimanenze di magazzino	1.171	1.559
Crediti commerciali	11.462	10.134
Crediti finanziari	2	2
Crediti d'imposta	2.185	2.107
Altre attività	4.972	1.635
Disponibilità liquide	1.261	1.794
Totale attività correnti	21.053	17.232
Totale Attivo	38.306	34.387
Patrimonio Netto		
Capitale sociale	4.394	4.394
Riserve	24.094	22.190
Riserva FTA	4	4
Risultati portati a nuovo	(32.215)	(28.833)
Riserva cambio	18	7
Utile (perdita) del periodo	114	(2.078)
Totale Patrimonio Netto di Gruppo	(3.590)	(4.317)
Patrimonio netto di terzi	39	43
Totale Patrimonio Netto	(3.551)	(4.274)
Passività non correnti		
Fondi per rischi e oneri	-	-
Fondi per benefici ai dipendenti (TFR)	344	365
Passività fiscali differite	93	141
Debiti finanziari (quota non corrente)	10.829	10.901
Altre passività non correnti	3	76
Totale passività non correnti	11.269	11.484
Passività correnti		
Debiti commerciali	14.668	11.957
Debiti finanziari (quota corrente)	6.912	8.150
Debiti per imposte	8.059	5.420
Altre passività	949	1.651
Totale passività correnti	30.588	27.177
Totale Passività e Patrimonio Netto	38.306	34.387

Prospetto di Conto economico consolidato

Conto economico consolidato (valori in migliaia di euro)	30.09.2023	30.09.2022
Ricavi totali	22.020	27.329
Altri ricavi	612	381
Costi capitalizzati	291	138
Variazione delle rimanenze	(387)	(189)
<i>Costi di acquisto per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci</i>	(8.380)	(15.564)
<i>Costi per servizi</i>	(9.692)	(8.127)
<i>Costi per godimento beni terzi</i>	(143)	(211)
Costi operativi	(18.215)	(23.902)
<i>Salari e stipendi</i>	(1.697)	(2.139)
<i>Oneri sociali</i>	(511)	(580)
<i>TFR</i>	(110)	(160)
Costo del personale	(2.318)	(2.879)
<i>Ammortamenti attività immateriali</i>	(665)	(643)
<i>Ammortamenti attività materiali</i>	(206)	(262)
<i>Svalutazioni</i>	(1)	6
Ammortamenti e svalutazioni	(871)	(899)
Altri costi operativi	(197)	(71)
Risultato operativo	935	(92)
Proventi finanziari	31	77
Oneri finanziari netti	(952)	(913)
Risultato prima delle imposte	15	(927)
Imposte sul reddito	96	78
Risultato netto di esercizio	110	(849)
Di cui di terzi	(4)	(2)
Risultato delle attività dest. a continuare per azione base e diluito	0,0050	(0,0115)
Risultato netto per azione base e diluito	0,0052	(0,0087)

Prospetto di conto economico complessivo

Conto economico complessivo consolidato (valori in migliaia di euro)	30.09.2023	30.09.2022
Risultato netto di esercizio	110	(849)
Altre componenti di conto economico complessivo		
<i>Altre componenti di conto economico complessivo che saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte</i>		
Riserva Cambi	12	32
Totale altre componenti di conto economico complessivo che saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte	12	32
<i>Altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte</i>		
Perdita Attuariale dei benefici a dipendenti	(9)	(32)
Totale altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte	(9)	(32)
Risultato complessivo consolidato dell'esercizio	113	(849)

Prospetto di Patrimonio Netto Consolidato

Descrizione (Valori in migliaia di euro)	Capitale sociale	Riserve	Riserva FTA	Riserve cambio	Risultati portati a nuovo	Utile (perdita) del periodo	Totale Gruppo	Terzi	Totale Consolidato
SALDO AL 31 DICEMBRE 2022	4.394	22.190	4	7	(28.833)	(2.078)	(4.317)	43	(4.274)
Aumento capitale sociale							-		-
Riserva sovrapprezzo versamento soci in c/capitale		474					474		474
Risultato a nuovo					(2.078)	2.078	-		-
Riserva IAS 19		(9)					(9)		(9)
Effetti cambi				12			12		12
Altri movimenti					136		136	-	136
Risultato di periodo						114	114	(4)	110
SALDO AL 30 SETTEMBRE 2023	4.394	22.655	4	18	(30.775)	114	(3.590)	39	(3.551)

RENDICONTO FINANZIARIO

<i>Importi in migliaia di euro</i>	30.09.2023	30.09.2022
Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa		
Utile (Perdita) del periodo delle attività destinate a continuare	110	(849)
Utile (Perdita) del periodo delle attività destinate alla dismissione / dismesse	-	-
Rettifiche per:		
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	65	81
Ammortamenti attività per diritto d'uso	141	182
Ammortamenti di attività immateriali	665	643
Variazione non monetaria dei fondi	(22)	(326)
Svalutazioni/(Rivalutazioni)	1	(6)
Oneri/(Proventi) finanziari netti	920	835
Imposte sul reddito	(96)	(78)
Variazioni di:		
Rimanenze	388	356
Crediti commerciali	(1.327)	(1.749)
Crediti imposta	(79)	(277)
Crediti finanziari correnti	-	-
Altre attività	(3.337)	31
Passività fiscali differite	(48)	(48)
Debiti commerciali	2.711	(108)
Debiti d'imposta	2.736	1.634
Variazione Attività per diritto d'uso	(441)	266
Variazione debiti finanziari IFRS 16	295	(632)
Altre passività correnti/non correnti	(775)	(1.257)
Variazione del capitale circolante netto	124	(1.785)
Variazione dei fondi	-	-
Variazioni attività/passività destinate alla dismissione / dismesse	-	-
Disponibilità liquide generate dall'attività operativa	1.907	(1.304)
Interessi pagati	(703)	(644)
Imposte sul reddito pagate	-	-
Disponibilità liquide nette generate dall'attività operativa	1.204	(1.948)
Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento		
Investimenti in immobilizzazioni materiali	(64)	13
Investimenti in immobilizzazioni immateriali	(415)	8
Acquisizione Salotto di Brera al netto della liquidità acquisita	-	-
Variazione Altre immobilizzazioni	(54)	(88)
Incremento partecipazioni	5	3
Variazioni perimetro consolidamento	-	-
Disponibilità liquide nette assorbite dall'attività di investimento	(528)	(65)
Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento		
Aumento di capitale	-	-
Variazioni di PN	613	186
Accensione nuovi finanziamenti	3.304	4.354
Rimborsi finanziamenti	(4.365)	(2.384)
Variazione indebitamento finanziario	(760)	(107)
Disponibilità liquide nette assorbite dall'attività di finanziamento	(1.208)	2.048
Incremento (decremento) netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(533)	36
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti al 1° gennaio	1.794	2.474
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti al 30 settembre	1.261	2.510

Area di consolidamento

Informazioni sulle controllate:

Il bilancio consolidato del Gruppo include:

Perimetro di Consolidamento

Giglio Group S.p.A.	Italia	Controllante	
E-Commerce Outsourcing	Italia	Controllata	100%
Salotto di Brera	Italia	Controllata	100%
Giglio USA	USA	Controllata	100%
IBOX SA	Svizzera	Controllata	100%
Giglio (Shanghai) Technology Company Limited	Cina	Controllata	100%
Meta Revolution S.r.l.	Italia	Controllata	51%
Media 360 HK Limited	HK	Controllata	100%

Società consolidate col metodo integrale:

Giglio Group S.p.A. (capogruppo)

Sede legale in Milano, Piazza Diaz, 6 e sede operativa ed Amministrativa in Roma, Via dei Volsci, 163

– Capitale sociale: Euro 4.394 migliaia

In particolare, la società opera nel campo del commercio elettronico.

Dal 20 marzo 2018 la Società è quotata sul mercato MTA Star di Borsa Italiana da marzo 2018, e infine sul segmento MTA-Standard di Borsa Italiana dal maggio 2023, con un flottante pari a circa il 35% e la compagine societaria è presente sul sito: www.giglio.org.

E-Commerce Outsourcing S.r.l.

Sede legale: Via Sesia 5, 20017 Rho (MI)

Capitale sociale: Euro 700 migliaia

La società è uno dei più importanti player nella fornitura in outsourcing di servizi di e-commerce.

Salotto di Brera S.r.l.

Sede legale: Piazza Diaz, 6 20123 Milano

Capitale sociale: Euro 1.000 migliaia

La società è attiva nelle forniture B2B di moda, food e gioielleria per i negozi a bordo di navi da crociera e nei negozi duty free in porti ed aeroporti e nelle basi Nato.

Giglio USA LLC

Sede Legale: One Wall Street, 6th Floor

BURLINGTON, MA 01803

REPRESENTATIVE OFFICE

111 West 19th Street (6th Floor)

10011 New York, NY USA

Capitale sociale: Euro 18 migliaia, posseduto per il 100% da Giglio Group S.p.A.

La Società è attiva nell'ambito della divisione Fashion per il mercato statunitense.

IBOX SA

Sede legale: Galleria 1 Via Cantonale, 6928 Manno, Svizzera

Capitale sociale: Euro 1.700 migliaia

La società è un e-commerce service provider ed è attiva nella gestione dei siti on line di grandi marchi della moda made in Italy.

Giglio (Shanghai) Tecnology Limited Company

Sede Legale: Shanghai International Finance Center

Century Avenue 8

Room 874, Level 8, Tower II

Shanghai, 200120

Capitale Sociale: Euro 40 migliaia

La società detiene le piattaforme digitali cinesi, nonché le licenze ICP che consentono di poter operare sul web in Cina e le autorizzazioni per le Trade Free Zone di Shenzhen; è la società del gruppo deputata ad effettuare le vendite per il mercato cinese e coreano e per altri mercati Far East che sono in corso di sviluppo.

Media 360 HK Limited

Sede legale: 603 Shung Kwong Comm. Bldg

8 Des Vouex Road West'

Hong Kong

Capitale sociale: Euro 11 migliaia

La società, detenuta integralmente da Giglio TV HK Limited, è stata costituita in esecuzione dell'accorso per la cessione del comparto Media e Vertice 360.

Meta Revolution S.r.l.

Sede legale: Piazza Diaz, 6

Milano, Italia

Capitale sociale: Euro 120 migliaia sottoscritto di cui versato il 25%.

La società ha per oggetto lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico nel settore NFT.

Dichiarazione del dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari ai sensi delle disposizioni del comma 2 art. 154 – bis del D.Lgs. n. 58/1998 (Testo Unico della Finanza)

Il sottoscritto dottor Carlo Micchi, quale Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Giglio Group S.p.A. attesta che, in conformità a quanto previsto dal secondo comma dell'art. 154 bis del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, il Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2023 corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Milano, 13 novembre 2023

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Carlo Micchi