

Informazione Regolamentata n. 20310-3-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 16 Marzo 2026 15:05:37	Euronext Growth Milan
--	--	-----------------------

Societa' : SIMONE

Utenza - referente : SIMONEEST01 - Aprea Roberto

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 16 Marzo 2026 15:05:37

Data/Ora Inizio Diffusione : 16 Marzo 2026 15:05:37

Oggetto : SIMONE ANNUNCIA RICAVI PRELIMINARI
2025 A 17,0 MLN EURO, IN CRESCITA DEL
7% RISPETTO AL 2024. POSITIVO IL
CONTRIBUTO DELL'ALTA FORMAZIONE
GIURIDICA E DELLA VARIA PER L'INFANZIA

Testo del comunicato

Vedi allegato



SIMONE ANNUNCIA RICAVI PRELIMINARI 2025 A 17,0 MLN EURO, IN CRESCITA DEL 7% RISPETTO AL 2024.

POSITIVO IL CONTRIBUTO DELL'ALTA FORMAZIONE GIURIDICA E DELLA VARIA PER L'INFANZIA

Esercizio caratterizzato da due eventi strategici con forte potenziale di creazione di valore nel medio-lungo periodo:

- ingresso nell'Alta Formazione giuridica con focus sul mercato dei contratti pubblici, rivolto a Pubblica Amministrazione, imprese e professionisti
- avvio di una piattaforma editoriale europea nella Varia per bambini e ragazzi

Napoli, 16 marzo 2026

SIMONE (SMN:IM) comunica che i Ricavi consolidati preliminari al 31 dicembre 2025, non soggetti a revisione contabile, si attestano a 17,0 mln euro, +7% rispetto a 16,0 mln euro al 31 dicembre 2024.

Luca Misso, CEO: *“L'esercizio è stato caratterizzato da due eventi strategici con un forte impatto sul profilo di posizionamento e sul potenziale di creazione di valore nel medio-lungo periodo: l'ingresso, con l'acquisto di Dike Formazione, nell'Alta Formazione giuridica, con focus sui mercati della Pubblica Amministrazione e dei contratti pubblici e l'avvio del processo di internazionalizzazione nella Varia per l'infanzia con le acquisizioni di Topipittori ed Éditions Mémò.*

*Dike Formazione rappresenta una leva strategica di diversificazione, in grado di **estendere il core business editoriale verso modelli ad alto valore aggiunto ricorrenti e scalabili** con elevata capacità di sviluppo in ambiti regolati e a forte domanda istituzionale. Attraverso progetti verticali come “Obiettivo Magistrato”, “Il Diritto per i Concorsi” e “ItaliAppalti”, Dike Formazione presidia nicchie caratterizzate da **forti barriere all'ingresso**, fondate su reputazione scientifica, qualità del corpo docente, aggiornamento normativo continuo e capacità editoriale-didattica integrata. Il valore strategico dell'iniziativa risiede nella convergenza tra **contenuti giuridici di alta specializzazione e piattaforme digitali proprietarie e accesso alla formazione qualificata per la Pubblica Amministrazione**, in un contesto normativo che attribuisce crescente rilevanza alla formazione certificata in materia di appalti pubblici. In tale ambito, l'accreditamento di Dike presso **Scuola Nazionale dell'Amministrazione (SNA)** rappresenta un elemento altamente distintivo, in un mercato ancora poco affollato e con limitato numero di operatori privati strutturati.*

*Parallelamente, l'espansione internazionale nella Varia pone le basi per la costruzione di una **piattaforma editoriale europea** focalizzata su contenuti di alta qualità nell'ambito dell'editoria per bambini e ragazzi.”*

Giuridico - Professionale

I Ricavi del segmento Giuridico-Professionale si attestano a 11,9 mln euro, -1,6% rispetto a 12,1 mln euro nel 2024.

Editoria

I Ricavi della linea di business Editoria si attestano a 11,9 mln euro, lievemente inferiori rispetto al 2024 (12,1 mln euro), ma caratterizzati da un migliore mix di canali di vendita grazie alla crescita delle vendite dirette. Tale andamento riflette, in particolare, il timing dell'uscita dei bandi dei concorsi pubblici, ripartiti nel mese di luglio 2025. Le dinamiche osservate risultano coerenti con le previsioni comunicate nel corso dell'anno e confermano la capacità del Gruppo di recuperare rapidamente i volumi in presenza di un contesto normativo e concorsuale favorevole.

In prospettiva, il pieno ritorno in vigore, a partire dal 1° gennaio 2026, della disciplina introdotta dall'art. 35, comma 5-ter del D.Lgs. 165/2001 (cosiddetta 'norma taglia-idonei') delinea un possibile cambio di scenario favorevole per il



Gruppo: la norma, limitando drasticamente il numero di soggetti inseriti in graduatoria al solo 20% dei posti banditi oltre ai vincitori, neutralizza di fatto il fenomeno delle 'graduatorie dormienti' che in passato saturavano il fabbisogno assunzionale per anni.

L'esaurimento pressoché immediato dei candidati idonei obbligherà le Amministrazioni a una frequenza di indizione dei bandi significativamente superiore rispetto al passato. Questo passaggio da una logica di 'maxi-concorsi' sporadici a un modello di reclutamento ciclico e ricorrente assicura una domanda di manualistica specializzata costante nel tempo, stabilizzando i ricavi e riducendo la stagionalità tipica del settore.

Inoltre, la necessità per i candidati di posizionarsi non solo tra gli idonei, ma necessariamente tra i primi in graduatoria per evitare l'esclusione definitiva, incrementa ulteriormente il valore percepito degli strumenti di preparazione del Gruppo.

L'introduzione della norma citata ha già prodotto i suoi effetti a fine anno 2025, quando la Pubblica Amministrazione ha bandito oltre 70 bandi di concorso nel giro di pochi giorni, i cui effetti sul fatturato aziendale si stanno manifestando a partire da gennaio 2026.

Alta Formazione giuridica

Il 2025 ha segnato l'ingresso del Gruppo nell'Alta Formazione giuridica, con l'acquisizione di Dike Formazione. I Ricavi relativi a questa linea di business sono pari a 0,28 mln euro.

Dike Formazione è una piattaforma di **alta formazione giuridica e istituzionale**, concepita per operare in ambiti caratterizzati da elevata complessità normativa, forte specializzazione tecnica e rilevanza pubblica.

Il vantaggio competitivo si basa su una combinazione di fattori difficilmente replicabili: contenuti ad altissima specializzazione e costantemente aggiornati, un corpo docente di profilo scientifico e operativo elevato, l'integrazione tra competenze editoriali storiche e strumenti digitali evoluti, nonché la capacità di offrire percorsi formativi scalabili attraverso modelli online, abbonamenti e aggiornamenti continui. A questi elementi si aggiunge la complessità normativa dei mercati presidiati, che rafforza ulteriormente le barriere all'ingresso.

Dike Formazione ha sviluppato un ecosistema di progetti verticali: *“Obiettivo Magistrato”* è il programma dedicato alla preparazione al concorso in Magistratura, uno dei percorsi concorsuali più selettivi e complessi dell'ordinamento italiano; *“Il Diritto per i Concorsi”* è orientato alla preparazione giuridica avanzata per diversi concorsi pubblici, mentre *“ItaliAppalti”* è il progetto focalizzato su formazione e aggiornamento continuo in materia di contratti pubblici, appalti e procedure amministrative, rivolto ai soggetti pubblici e privati che operano nei mercati degli appalti, con particolare attenzione all'evoluzione normativa e applicativa.

L'elemento strategico distintivo è l'accreditamento presso la **Scuola Nazionale dell'Amministrazione (SNA)**, l'ente pubblico incaricato dallo Stato italiano di accreditare soggetti formatori privati e pubblici per la qualificazione nelle materie di contratti pubblici, consentendo quindi di erogare percorsi significativi per funzionari, RUP e professionisti coinvolti nella P.A.. In questo contesto, Dike Formazione ha costruito contenuti, metodologie didattiche e progetti formativi coerenti con tali standard, posizionandosi in un segmento ancora caratterizzato dalla presenza di pochi operatori privati realmente strutturati.

La società si rivolge alle figure centrali della P.A. che gestiscono gli appalti pubblici, profili per i quali la formazione non è opzionale, ma costituisce un fattore critico di efficacia operativa e di tutela rispetto a responsabilità amministrative e contabili. Parallelamente, i percorsi formativi sono rivolti anche a imprese e professionisti che operano nei mercati degli appalti pubblici e che necessitano di un aggiornamento normativo e operativo continuo per interagire con la Pubblica Amministrazione.



Varia

Il segmento ha registrato una significativa crescita dei Ricavi, che si attestano a 0,9 mln euro (0,2 mln euro nel 2024) principalmente a seguito dell'acquisizione, nel mese di luglio, della casa editrice Topipittori, operazione che insieme all'acquisizione della casa editrice Éditions Mémo (perfezionata a ottobre e non consolidata nel 2025) ha avviato il percorso di espansione internazionale del Gruppo.

L'editoria di Varia per bambini e ragazzi è caratterizzata da una potenziale **elevata marginalità** dovuta alla **forte scalabilità all'estero**: l'obiettivo strategico, infatti, è **creare un hub europeo di piccole case editrici di alto livello** in quanto a capacità di creare contenuti, ma di dimensioni troppo ridotte per affrontare le sfide del mercato.

Scolastica

Nel segmento della Scolastica i Ricavi si attestano a 3,5 mln euro, -2,7% rispetto a 3,6 mln euro nel 2024.

Questo risultato si inserisce in un contesto di mercato complesso, come emerge dai dati dell'*Osservatorio A/E sul mondo della scuola e sull'offerta editoriale*, che traccia le principali sfide dell'editoria scolastica. Da un lato, negli ultimi 10 anni scolastici (2015/2016 rispetto a 2024/2025) la popolazione studentesca (paritarie escluse) delle scuole primarie, secondarie di I grado e di II grado è calata dell'8,4% e si prevede che il calo nel prossimo decennio sarà di un ulteriore 19%. Contestualmente, aumenta del 39% la popolazione scolastica con disturbi specifici dell'apprendimento e, di conseguenza, il numero dei docenti di sostegno: tutto ciò impone la creazione di contenuti didattici personalizzati per una pedagogia sempre più inclusiva.

Nel 2025, con l'obiettivo di dare impulso allo sviluppo tecnologico del business, il team R&D del Gruppo ha indirizzato i propri sforzi su un progetto incentrato sull'accessibilità e l'innovazione che ha portato alla realizzazione di **"Liber 360", innovativa piattaforma proprietaria** che rende accessibili libri e contenuti sia con metodi tipici (lettura vocale, zoom) sia per specifici disturbi di diversa natura (ipo-vedenza, daltonismo). Inoltre, il software permette un approfondimento di contenuti anche multimediale con una duplice funzione: quella di approfondimento della materia (nozionistica) e quella di approfondimento rafforzativo (utile per bambini con disturbi dell'attenzione).

Per lo sviluppo di questo segmento, il Gruppo intende cogliere l'opportunità delle nuove indicazioni ministeriali per le primarie, che riconoscono ufficialmente l'importanza dell'albo illustrato: i progetti Ardea integreranno estratti degli albi a marchio *Il Gatto Verde* per aumentare l'attrattività verso le insegnanti della primaria. La spinta alle vendite deriverà inoltre dal marketing multicanale, che consente di raggiungere il target attraverso formazione, webinar e prodotti diversi.

Simone S.p.A., costituita a Napoli nel 2011, è una società attiva nel campo dell'editoria. È a capo dell'omonimo Gruppo che conta al suo interno sei società, Simone S.p.A., Editrice Ardea S.r.l., Dike Giuridica S.r.l., Il Gatto Verde Edizioni S.r.l., Font Café S.r.l., Libri e Professioni S.r.l., Sa.Graf. S.r.l., Topipittori S.r.l., Dike Formazione S.r.l., Éditions MéMo e un marchio, Edizione Simone, con oltre cinquant'anni di storia. Oggi la società è un punto di riferimento per tutto il settore dell'editoria italiana, nel quale si contraddistingue per la grande quantità di contenuti ad elevato livello di specializzazione che sviluppa, stampa, pubblica, promuove e vende. Grazie ai suoi marchi è in grado di offrire manuali di studio non soltanto in ambito giuridico ma anche per concorsi pubblici, abilitazioni professionali, esami di ammissione all'università e la didattica nelle scuole, senza dimenticare i libri per bambini.

Comunicato disponibile su www.emarketstorage.it e www.investors.simone.it

INVESTOR RELATIONS

Simone | Luca Misso | investor.relator@simone.it | T +39 081 8043920
IRTOP Consulting | Maria Antonietta Pireddu | m.pireddu@irtop.com | T +39 02 45473884

FINANCIAL MEDIA RELATIONS

IRTOP Consulting | Domenico Gentile | d.gentile@irtop.com | T +39 02 45473884

EURONEXT GROWTH ADVISOR

Integrae SIM | info@integraesim.it | T +39 02 80506160

