

<p>Informazione Regolamentata n. 2211-69-2026</p>	<p>Data/Ora Inizio Diffusione 8 Maggio 2026 13:17:44</p>	<p>Euronext Star Milan</p>
---	--	----------------------------

Societa' : SANLORENZO

Utenza - referente : SANLORENTON06 - -

Tipologia : REGEM; 2.2

Data/Ora Ricezione : 8 Maggio 2026 13:17:44

Data/Ora Inizio Diffusione : 8 Maggio 2026 13:17:44

Oggetto : Piano Industriale 2026-2028 e Risultati consolidati Q1 2026

*Testo del comunicato*

Vedi allegato

# SANLORENZO

## BUSINESS PLAN 2026–2028 E RISULTATI FINANZIARI Q1 2026

### SANLORENZO PRESENTA IL PIANO “TOMORROW’S TIMELESS”, FONDATO SULLA CRESCITA E SULLA CREAZIONE DI VALORE DEL BRAND

#### SOLIDITÀ DEL BUSINESS MODEL CORROBORATA

#### DALLA FORTE CRESCITA DELL’ORDER INTAKE IN Q1 2026 (+25,4% YoY)

- **Guidance 2026 e outlook di medio termine al 2028:** si delinea un chiaro percorso di crescita sostenibile, qualità della profittabilità e disciplina nell’allocazione del capitale, con una traiettoria di crescita di medio termine dei Ricavi Netti Nuovo pari a un CAGR  $\geq 6\%$  ed un livello target di EBITDA Margin  $\geq 19,0\%$  entro il 2028. Per il 2026, i Ricavi Netti Nuovo sono attesi nell’intervallo €980–1.020 milioni (+4,1% al punto medio) e l’EBITDA nell’intervallo €180–192 milioni. La Guidance conferma la resilienza del modello di business del Gruppo, consentendo il proseguimento di una crescita profittevole anche in un contesto geopolitico complesso
- **Il Q1 2026 conferma lo slancio commerciale, con il settimo trimestre consecutivo di crescita della Raccolta Ordini: la Raccolta Ordini** si attesta a €223 milioni (+25,4% YoY), sostenendo un Backlog Lordo pari a €1,226 miliardi, già venduto per il 90% a clienti finali, con il 72% della Guidance 2026 già coperto al 31 marzo 2026, forte di un Backlog Netto superiore a €1 miliardo. I Ricavi Netti Nuovo si attestano a €222,1 milioni (+4,0% YoY), con un book-to-bill ratio superiore a 1x, mentre l’EBITDA raggiunge €38,5 milioni, con un margine del 17,3%, e il Risultato Netto di Gruppo cresce a €22,3 milioni (+5,1% YoY), mantenendo una profittabilità a doppia cifra pari al 10,1%
- **Sanlorenzo continua a investire sulla forza del brand** e sul proprio posizionamento distintivo attraverso iniziative strategiche legate al brand, alla cultura ed all’esperienza armatoriale, a supporto della creazione di valore nel lungo periodo

Dati in € milioni e %	2025 Consuntivo	Guidance 2026	Outlook 2028
Ricavi Netti Nuovo	960,4	980 - 1020	CAGR $\geq 6\%$
EBITDA	180,6	180 - 192	
Margine EBITDA	18,8%	18,4% - 18,8%	$\geq 19,0\%$
EBIT	139,9	140 - 147	
Margine EBIT	14,6%	14,2% - 14,4%	$\geq 14,5\%$
Risultato Netto di Gruppo	107,4	108 - 114	
Capex	48,2	50 - 55	5,0% - 5,5% of NRNY

Dati in € milioni	Q1 26	Q1 25	Var. %
Ricavi Netti Nuovo	222,1	213,5	+4,0%
EBITDA	38,5	37,0	+4,0%
EBIT	27,9	26,8	+4,0%
Risultato Netto di Gruppo	22,3	21,2	+5,1%
Raccolta Ordini	223,2	178,1	+25,4%
Backlog Lordo	1.225,7	1.197,8	+2,3%

Venezia, 8 maggio 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di Sanlorenzo S.p.A. (“Sanlorenzo” o la “Società”), riunitosi in data odierna sotto la presidenza del Cav. Massimo Perotti, ha approvato le Informazioni Finanziarie Periodiche al 31 marzo 2026 e il Business Plan 2026–2028.

**Il management team di Sanlorenzo ospiterà un webcast e una conference call rivolti a investitori e media oggi alle ore 15:30 (CEST). I dettagli, incluso il link per partecipare, sono riportati a pagina 6.**

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

*«Sanlorenzo continua a perseguire una strategia disciplinata, focalizzata sulla crescita sostenibile, sulla creazione di valore nel lungo periodo e sull'esclusività del brand.*

*La nostra performance evidenzia la forza e la resilienza del nostro modello di business, sostenuto da una solida Raccolta Ordini, da un'elevata visibilità del backlog e da un'elevata profittabilità, confermando la desiderabilità dei nostri prodotti presso una clientela globale altamente sofisticata.*

*«Entriamo nel nostro Piano "Tomorrow's Timeless" da una posizione di forza: nel 2025 abbiamo raggiunto tutti i principali obiettivi di Guidance e il Q1 2026 conferma il perdurante slancio commerciale, con una Raccolta Ordini in crescita del 25% anno su anno, segnando il settimo trimestre consecutivo di crescita. Il nostro Backlog Lordo, già venduto per il 90% a clienti finali, e un Backlog Netto superiore a €1 miliardo assicurano una chiara visibilità sui ricavi dei prossimi anni. Questo riflette un modello fondato su tecnologia pionieristica e innovazione guidata dal design, scarsità di volumi, differenziazione, rapporto diretto con il cliente, ulteriore rafforzamento della nostra rete distributiva diretta unica nel suo genere ed execution disciplinata.*

*Guardando al futuro, vediamo ulteriori potenziali opportunità di crescita non ancora incluse nella nostra Guidance, tra cui una progressiva stabilizzazione del contesto geopolitico, l'apertura di mercati chiave e l'espansione delle attività di refit e servizi ad alta marginalità.*

*Continueremo ad allocare il capitale in modo selettivo per sostenere l'innovazione, elevare l'esperienza armatoriale e rafforzare il posizionamento, migliorando al contempo la profittabilità e i ritorni di lungo periodo per gli azionisti.»*

## **BUSINESS PLAN 2026–2028: CRESCITA DISCIPLINATA, RAFFORZAMENTO DEI VANTAGGI COMPETITIVI E CREAZIONE DI VALORE**

Il Business Plan 2026–2028 si fonda su trend strutturalmente favorevoli di lungo periodo nel mercato dello yachting di alta gamma, tra cui la crescita della popolazione ultra-high-net-worth, il trasferimento generazionale della ricchezza e la crescente domanda di lusso esperienziale. In questo contesto, il segmento di riferimento di Sanlorenzo, dai 30 ai 75 metri, è atteso crescere a un CAGR del 5,7% fino al 2028.

Sanlorenzo continua a rafforzare la propria leadership nel segmento 30–40 metri attraverso una combinazione distintiva di posizionamento price-premium, innovazione di concept, scarsità controllata e forte fidelizzazione della clientela, supportata da un modello produttivo semi-custom che consente una profittabilità superiore e un maggior controllo della marginalità di progetto. Le più recenti evidenze sulla clientela confermano ulteriormente la resilienza del modello, con armatori che riacquistano mediamente ogni 3,5 anni e un upselling medio in termini di prezzo di oltre il 70% tra l'ultimo acquisto e quello precedente.

Il Piano è coerente con la strategia di lungo periodo di Sanlorenzo, fondata su crescita controllata, valore rispetto ai volumi e preservazione dell'esclusività del brand. L'outlook finanziario conferma un percorso di crescita sostenibile, qualità della marginalità e disciplina nell'allocazione del capitale, con Ricavi Netti Nuovo attesi a €980–1.020 milioni nel 2026 e una traiettoria di crescita di medio termine pari a un CAGR  $\geq 6\%$  al 2028. L'EBITDA Margin è atteso progredire verso un livello  $\geq 19,0\%$  entro il 2028 e il margine EBIT verso un livello  $\geq 14,5\%$ . I Capex sono attesi pari a €50–55 milioni nel 2026, con un'incidenza di medio termine pari al 5,0%–5,5% dei Ricavi Netti Nuovo, escludendo potenziali operazioni di M&A.

Il Piano si articola attorno a cinque pilastri strategici:

### **1. Tecnologia pionieristica**

Rafforzare la leadership tecnologica di Sanlorenzo attraverso propulsione sostenibile, materiali innovativi, digitalizzazione e innovazione integrata nel design con archistar di fama mondiale. Il nuovo Design & Innovation Lab accentrerà competenze interne e partnership esterne per accelerare l'innovazione, preservando al contempo il know-how distintivo del Gruppo.

## 2. Innovazione nella tradizione

Continua l'approccio distintivo di Sanlorenzo alla concept innovation, al design senza tempo e a cicli di vita prodotto estesi, a supporto del valore di rivendita, del pricing power e dei ritorni di lungo periodo. Il Gruppo entra nel periodo di Piano con il portafoglio prodotti più solido di sempre, sostenuto da una robusta pipeline di lanci.

## 3. Eccellenza operativa

Promuovere ulteriore efficienza industriale attraverso investimenti mirati in capacità produttiva, infrastrutture, digitalizzazione e ottimizzazione dei processi. Le principali iniziative includono l'espansione dei siti produttivi strategici, l'integrazione di tecnologie di Realtà Aumentata nel processo di progettazione 3D e l'esplorazione selettiva dell'intelligenza artificiale per valutarne i benefici potenziali.

## 4. Rete distributiva unica

Fare leva sulla piattaforma distributiva diretta globale di Sanlorenzo, asset unico nel suo genere, per rafforzare la prossimità al cliente, sostenere la scarsità controllata e rispondere in modo dinamico all'evoluzione della domanda regionale. Il Piano identifica inoltre significative opportunità di crescita di lungo periodo in numerosi mercati ad alto potenziale e ancora poco penetrati, o in certi casi ancora da penetrare.

## 5. Brand equity ed esperienza armatoriale

Rafforzare la desiderabilità dei brand del Gruppo attraverso un ecosistema altamente curato e centrato sull'armatore, che integra servizi made-to-measure, eventi esclusivi, piattaforme digitali high-touch, arte e cultura. La continua differenziazione della client experience ed in termini di posizionamento dei brand sarà elemento fondamentale alla base della creazione di valore nel lungo periodo.

L'allocazione del capitale disciplinata e coerente con il modello asset-light del Gruppo è in linea con il Return on Invested Capital ("ROIC") previsto consistentemente ad un livello superiore al 20% nell'arco di Piano. Gli investimenti continueranno a concentrarsi principalmente sull'espansione della capacità produttiva e dello sviluppo prodotto, con Capex attesi intorno al 5% dei Ricavi Netti Nuovo. Il capitale circolante resterà una leva strategica a supporto dell'ingresso in nuove geografie e dello sviluppo della rete distributiva diretta, mantenendo al contempo un limite attuale intorno al 12% dei Ricavi Netti Nuovo. Il Gruppo intende mantenere una struttura patrimoniale solida e flessibilità finanziaria, per cogliere prontamente le opportunità di sviluppo che si presentino sul mercato, inclusi potenziali add-on nel refit e nei servizi high-end. Sanlorenzo conferma inoltre il proprio framework di remunerazione degli azionisti, inclusa una dividend policy basata su un payout ratio del 30–40% del Risultato Netto di Gruppo e l'autorizzazione esistente all'acquisto di azioni proprie fino al 10% del capitale sociale.

L'Outlook 2028 non include potenziali upside derivanti dalla stabilizzazione del contesto geopolitico, dallo sviluppo delle attività di refit o da un contributo più rapido delle attese da geografie ancora poco penetrate.

## RISULTATI CONSOLIDATI Q1 2026 – FINANCIAL HIGHLIGHTS:

- **Raccolta Ordini pari a €223,2 milioni**, in crescita del **+25,4%** rispetto a €178,1 milioni nel Q1 2025, **segnando il settimo trimestre consecutivo di crescita della Raccolta Ordini** e confermando il perdurare di una domanda solida. Il **book-to-bill ratio** del Q1 2026, calcolato come rapporto tra Raccolta Ordini e Ricavi Netti Nuovo nel periodo di riferimento, si attesta **intorno a 1x**, con i nuovi ordini che più che coprono i ricavi del trimestre, dato particolarmente significativo alla luce della tipica stagionalità del primo trimestre.
- **Backlog Lordo pari a €1.225,7 milioni** al 31 marzo 2026, in **crescita del +2,3%** rispetto a €1.197,8 milioni al 31 marzo 2025. La qualità del backlog si mantiene molto elevata, con il **90% già venduto a clienti finali. €724,7 milioni del backlog sono riferiti al 2026**, coprendo il **72% del punto medio della Guidance 2026** sui Ricavi Netti Nuovo, mentre **€501,0 milioni sono già in portafoglio per il 2027 e oltre**.
- **Ricavi Netti Nuovo pari a €222,1 milioni**, in crescita del **+4,0%** rispetto a €213,5 milioni nel Q1 2025, sostenuti dalla solida **performance delle Divisioni Superyacht e Nautor Swan e dell'area Americhe**.

- **EBITDA** pari a **€38,5 milioni**, in crescita del **+4,0%** rispetto al Q1 2025, con un **marginale del 17,3%** sui **Ricavi Netti Nuovo**, in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente e a riflesso della resilienza del modello di business del Gruppo, della disciplina di pricing e dell'efficienza operativa.
- **EBIT** pari a **€27,9 milioni**, in crescita del **+4,0%** rispetto al Q1 2025, con un **marginale del 12,6%** sui **Ricavi Netti Nuovo**.
- Il **Risultato Netto di Gruppo** si attesta a **€22,3 milioni**, in crescita del **+5,1%** rispetto al Q1 2025, con un margine del 10,1%.
- **Capex** pari a **€8,7 milioni**, interamente organici, con un'incidenza del **3,9%** sui **Ricavi Netti Nuovo**, rispetto a **€5,8 milioni** nel **Q1 2025**. Circa **l'86%** degli investimenti è stato di natura espansiva, principalmente dedicato allo **sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto e all'espansione della capacità produttiva e distributiva**.
- **Posizione Finanziaria Netta** che evidenzia una **posizione di cassa netta pari a €22,9 milioni** al 31 marzo 2026, rispetto a una posizione di cassa netta pari a €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a una posizione di indebitamento finanziario netto pari a €28,1 milioni al 31 marzo 2025, confermando la perdurante solidità e flessibilità finanziaria del Gruppo.

### **RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI:**

- I **Ricavi Netti Nuovo**<sup>1</sup> nei primi tre mesi del 2026 ammontano a **€222,1 milioni**, in crescita del **4,0%** rispetto a €213,5 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente, sostenuti dalla **solida performance delle Divisioni Superyacht e Nautor Swan e, da un punto di vista geografico, dall'area Americhe**.
- La **Divisione Yacht** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€104,6 milioni**, rappresentando il 47,1% del totale, sostanzialmente in linea con il Q1 2025.
- La **Divisione Superyacht** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€74,2 milioni**, rappresentando il 33,4% del totale, in crescita del 14,1% rispetto allo stesso periodo del 2025, sostenuta da un backlog robusto e da una domanda che si mantiene dinamica nonostante le lunghe liste di attesa per gli slot di consegna disponibili.
- La **Divisione Bluegame** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€18,3 milioni**, rappresentando l'8,2% del totale, in diminuzione dell'8,0% rispetto al Q1 2025. Nonostante un contesto di mercato più sfidante, in particolare nel segmento sotto i 24 metri, la performance si è mantenuta resiliente. Facendo leva sul proprio posizionamento distintivo e riconosciuto nel segmento di riferimento, Bluegame continua a mitigare il rallentamento del mercato e a salvaguardare la profittabilità, nonostante strategie di pricing sempre più aggressive da parte dei competitor.
- La **Divisione Nautor Swan** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€25,0 milioni**, rappresentando l'11,3% del totale, in crescita del 5,0% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.
- L'**Europa** si conferma il principale mercato del Gruppo, rappresentando il 58,6% del totale dei Ricavi Netti Nuovo, pari a **€130,3 milioni**, sostanzialmente in linea con il Q1 2025.
- Le **Americhe** hanno generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€52,3 milioni**, rappresentando il 23,5% del totale, in crescita del 18,7% rispetto al Q1 2025, sostenute da un'ulteriore penetrazione in nuovi mercati in Centro e Sud America.
- L'**APAC** ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a **€23,4 milioni**, rappresentando il 10,5% del totale, in diminuzione dell'11,0% rispetto al Q1 2025, riflettendo una fisiologica contrazione successiva a un quarto trimestre caratterizzato da un'intensa attività di consegne.
- L'area **MEA** ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a **€16,2 milioni**, rappresentando il 7,3% del totale, in crescita del 24,0% rispetto al Q1 2025, sostenuta dalla buona raccolta ordini registrata nei trimestri precedenti.

<sup>1</sup> I Ricavi Netti Nuovo sono calcolati come la somma algebrica dei ricavi derivanti da contratti con i clienti relativi alla vendita di yacht nuovi, contabilizzati nel corso del tempo con il metodo "cost-to-cost", e di yacht usati, al netto delle relative commissioni e dei costi di ritiro e gestione degli yacht usati in permuta.

## RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2026	% totale	2025	% totale	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Divisione Yacht	104.577	47,1%	104.725	49,1%	(148)	-0,1%
Divisione Superyacht	74.227	33,4%	65.061	30,5%	9.166	+14,1%
Divisione Bluegame	18.287	8,2%	19.870	9,3%	(1.583)	-8,0%
Divisione Nautor Swan	25.018	11,3%	23.818	11,1%	1.200	+5,0%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>222.109</b>	<b>100,0%</b>	<b>213.474</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.635</b>	<b>+4,0%</b>

## RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2026	% totale	2025	% totale	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Europa	130.266	58,6%	130.096	61,0%	170	+0,1%
Americhe	52.286	23,5%	44.067	20,6%	8.219	+18,7%
APAC	23.387	10,5%	26.271	12,3%	(2.884)	-11,0%
MEA	16.170	7,3%	13.040	6,1%	3.130	+24,0%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>222.109</b>	<b>100,0%</b>	<b>213.474</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.635</b>	<b>+4,0%</b>

## RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA è pari a **€38,5 milioni**, in crescita del **4,0%** rispetto a €37,0 milioni nel Q1 2025. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo si attesta al **17,3%**, in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente, confermando la solidità del modello di business del Gruppo, il pricing power, il successo dei modelli recentemente presentati e la continua efficienza operativa.

L'EBIT è pari a **€27,9 milioni**, in crescita del **4,0%** rispetto a €26,8 milioni nel Q1 2025. Il **margin** sui Ricavi Netti Nuovo si attesta al **12,6%**, sostanzialmente in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Il Risultato Netto di Gruppo si attesta a **€22,3 milioni**, in crescita del **5,1%** rispetto a €21,2 milioni nel Q1 2025, con una **marginalità a doppia cifra** sui Ricavi Netti Nuovo pari al **10,1%**.

## STATO PATRIMONIALE E RISULTATI FINANZIARI CONSOLIDATI

Il Capitale Circolante Netto al 31 marzo 2026 è **positivo per €118,9 milioni**, rispetto a €99,8 milioni al 31 dicembre 2025 e a €119,6 milioni al 31 marzo 2025. Su base stagionale comparabile, il Capitale Circolante Netto si mantiene sostanzialmente stabile.

Le **Rimanenze** ammontano a €177,0 milioni, in leggera diminuzione rispetto a €178,3 milioni al 31 dicembre 2025 e in aumento rispetto a €156,8 milioni al 31 marzo 2025. L'evoluzione riflette principalmente il **ramp-up produttivo volto a ridurre i tempi di consegna disponibili per i modelli maggiormente richiesti**, nonché l'allocazione di **slot produttivi ai presidi di distribuzione diretta precedentemente contrattualizzati con dealer esterni**.

Gli **Investimenti Netti Organici** realizzati nei primi tre mesi del 2026 ammontano a **€8,7 milioni**, in crescita del **48,4%** rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, con un'**incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 3,9%**. Circa **l'86% degli investimenti organici è stato di natura espansiva**, dedicato allo sviluppo di nuovi modelli e nuove gamme di prodotto, nonché all'espansione della capacità produttiva e distributiva.

La **Posizione Finanziaria Netta** del Gruppo al 31 marzo 2026 evidenzia una **posizione di cassa netta pari a €22,9 milioni**, rispetto a una posizione di cassa netta pari a €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a un indebitamento finanziario netto pari a €28,1 milioni al 31 marzo 2025. L'evoluzione riflette una solida generazione di cassa operativa, parzialmente compensata dagli investimenti realizzati nel periodo.

## BACKLOG

Il **Backlog Lordo**<sup>2</sup> al 31 marzo 2026 ammonta a **€1.225,7 milioni**, rispetto a €1.197,8 milioni al 31 marzo 2025, in crescita del **2,3%**. Di tale importo, **€724,7 milioni sono riferiti al 2026**, rappresentando il **72% del punto medio della Guidance 2026 sui Ricavi Netti Nuovo**, mentre **€501,0 milioni** sono relativi agli **esercizi successivi**, continuando ad assicurare un'elevata visibilità sui ricavi futuri.

La **qualità del backlog si mantiene elevata**, con il **90% già venduto a clienti finali**, confermando la forza del modello del Gruppo fondato sulla scarsità di volumi.

Il **Backlog Netto** al 31 marzo 2026 si **attesta a €1.003,6 milioni**, rispetto a €984,3 milioni al 31 marzo 2025, confermando un livello di **visibilità pari a circa un anno** di ricavi sulla base del punto medio della Guidance 2026.

La **Raccolta Ordini nel Q1 2026 è pari a €223,2 milioni**, in **crescita del 25,4%** rispetto a €178,1 milioni nel Q1 2025. Il dato segna il **settimo trimestre consecutivo di crescita della Raccolta Ordini**, confermando la forza dei brand del Gruppo e la perdurante resilienza della domanda.

	31 marzo		Variazione	
	2026	2025	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
(in migliaia di Euro)				
<b>Backlog Lordo</b>	<b>1.225.689</b>	<b>1.197.814</b>	<b>27.875</b>	<b>+2,3%</b>
di cui esercizio in corso	724.679	699.662	25.017	+3,6%
di cui esercizi successivi	501.010	498.152	2.858	+0,6%
Ricavi Netti Nuovo del periodo	222.109	213.474	8.635	+4,0%
<b>Backlog Netto</b>	<b>1.003.580</b>	<b>984.340</b>	<b>19.240</b>	<b>+2,0%</b>
di cui esercizio in corso	502.570	486.188	16.382	+3,4%
di cui esercizi successivi	501.010	498.152	2.858	+0,6%

	Backlog		Variazione (raccolta ordini)
	1 gennaio <sup>3</sup>	31 marzo	Q1
(in migliaia di Euro)			
<b>Backlog 2026</b>	<b>1.002.470</b>	<b>1.225.689</b>	<b>223.219</b>
di cui esercizio in corso	618.103	724.679	106.576
di cui esercizi successivi	384.367	501.010	116.643
<b>Backlog 2025</b>	<b>1.019.763</b>	<b>1.197.814</b>	<b>178.051</b>
di cui esercizio in corso	623.069	699.662	76.593
di cui esercizi successivi	396.694	498.152	101.458

\*\*\*

Oggi alle ore 15:30 CEST, il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare il Business Plan 2026–2028 e i Risultati Finanziari del Q1 2026 alla comunità finanziaria e alla stampa. Per partecipare alla conference call, si prega di utilizzare il seguente link:

<https://us06web.zoom.us/j/87961066528?pwd=cIU7zGticibiG9bwGWWtVIGodY3787.1>

La documentazione di supporto sarà pubblicata nella sezione “Investors/Conferences and presentations” del sito internet della Società ([www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)) prima della conference call.

<sup>2</sup>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 relativi a 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 relativa quota di valore residuo dal 1° gennaio dell'esercizio in oggetto fino alla data di consegna. Lo scarico del backlog relativo agli yacht consegnati nel corso dell'esercizio avviene convenzionalmente al 31 dicembre.

<sup>3</sup>Apertura dell'esercizio di riferimento con il Backlog Netto al 31 dicembre dell'esercizio precedente.

\* \* \*

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Attilio Bruzzese dichiara ai sensi e per gli effetti dell'articolo 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 rischiosità 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 26 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 2025, i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht sono stati 960,4 milioni di Euro, l'EBITDA 180,6 milioni di Euro e il risultato netto di Gruppo 107,4 milioni di Euro.

[www.sanlorenzoyacht.com](http://www.sanlorenzoyacht.com)

### Investor Relations

Attilio Bruzzese

Ivan Cutrufello

Mob. +39 3356560754

[investor.relations@sanlorenzoyacht.com](mailto:investor.relations@sanlorenzoyacht.com)

### Comin&Partners– Press Office Sanlorenzo

Giulia Mori, Mob. +39 3474938864

[giulia.mori@cominandpartners.com](mailto:giulia.mori@cominandpartners.com)

Tommaso Accomanno, Mob. +39 3407701750

[tommaso.accomanno@cominandpartners.com](mailto:tommaso.accomanno@cominandpartners.com)

### Media Relations

Mariangela Barbato

Mob. +39 3409955110

[communication@sanlorenzoyacht.com](mailto:communication@sanlorenzoyacht.com)

## GRUPPO SANLORENZO

## CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2026

(in migliaia di Euro)

	Tre mesi chiusi al 31 marzo				Variazione	
	2026	% Ricavi Netti Nuovo	2025	% Ricavi Netti Nuovo	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
<b>Ricavi Netti Nuovo</b>	<b>222.109</b>	<b>100,0%</b>	<b>213.474</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.635</b>	<b>+4,0%</b>
Ricavi per manutenzioni e altri servizi	12.176	5,5%	9.888	4,6%	2.288	+23,1%
Altri proventi	7.085	3,2%	6.212	2,9%	873	+14,1%
Costi operativi	(202.236)	(91,1)%	(192.189)	(90,0)%	(10.047)	+5,2%
<b>EBITDA Rettificato</b>	<b>39.134</b>	<b>17,6%</b>	<b>37.385</b>	<b>17,5%</b>	<b>1.749</b>	<b>+4,7%</b>
Costi non ricorrenti	(629)	(0,3)%	(370)	(0,2)%	(259)	+70,0%
<b>EBITDA</b>	<b>38.505</b>	<b>17,3%</b>	<b>37.015</b>	<b>17,3%</b>	<b>1.490</b>	<b>+4,0%</b>
Ammortamenti e svalutazioni	(10.620)	(4,8)%	(10.206)	(4,8)%	(414)	+4,1%
<b>EBIT</b>	<b>27.885</b>	<b>12,6%</b>	<b>26.809</b>	<b>12,6%</b>	<b>1.076</b>	<b>+4,0%</b>
Proventi/(Oneri) finanziari netti	(748)	(0,3)%	(956)	(0,4)%	208	-21,8%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	269	0,1%	(193)	(0,1)%	462	-239,4%
<b>Risultato prima delle imposte</b>	<b>27.406</b>	<b>12,3%</b>	<b>25.660</b>	<b>12,0%</b>	<b>1.746</b>	<b>+6,8%</b>
Imposte sul reddito	(4.294)	(1,9)%	(3.908)	(1,8)%	(386)	+9,9%
<b>Risultato netto</b>	<b>23.112</b>	<b>10,4%</b>	<b>21.752</b>	<b>10,2%</b>	<b>1.360</b>	<b>+6,3%</b>
Risultato di terzi <sup>4</sup>	(783)	(0,4)%	(505)	(0,2)%	(278)	+55,0%
<b>Risultato netto di Gruppo</b>	<b>22.329</b>	<b>10,1%</b>	<b>21.247</b>	<b>10,0%</b>	<b>1.082</b>	<b>+5,1%</b>

<sup>4</sup> (Utile)/perdita.

## GRUPPO SANLORENZO

## STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2026

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2026	2025	2025	31 marzo 2026 vs. 31 dicembre 2025	31 marzo 2026 vs. 31 marzo 2025
<b>IMPIEGHI</b>					
Avviamento	69.635	69.635	69.078	-	557
Altre attività immateriali	117.546	117.957	110.284	(411)	7.262
Immobili, impianti e macchinari	221.241	222.572	217.789	(1.331)	3.452
Partecipazioni e altre attività non correnti	30.614	27.963	12.776	2.651	17.838
Attività nette per imposte differite	7.288	7.435	9.147	(147)	(1.859)
Altre passività non correnti	(32.355)	(32.355)	(32.355)	-	-
Fondi non correnti relativi al personale	(3.888)	(3.773)	(3.786)	(115)	(102)
Fondi per rischi e oneri non correnti	(4.507)	(5.418)	(13.263)	911	8.756
<b>Capitale immobilizzato netto</b>	<b>405.574</b>	<b>404.016</b>	<b>369.670</b>	<b>1.558</b>	<b>35.904</b>
Rimanenze	177.022	178.293	156.760	(1.271)	20.262
Crediti commerciali	35.141	36.978	37.749	(1.837)	(2.608)
Attività derivanti da contratto	332.953	294.831	273.908	38.122	59.045
Debiti commerciali	(274.782)	(293.066)	(255.676)	18.284	(19.106)
Passività derivanti da contratto	(158.166)	(130.356)	(108.454)	(27.810)	(49.712)
Altre attività correnti	87.588	96.780	98.144	(9.192)	(10.556)
Fondi per rischi e oneri correnti	(18.538)	(17.638)	(15.812)	(900)	(2.726)
Altre passività correnti	(62.346)	(66.029)	(67.003)	3.683	4.657
<b>Capitale circolante netto</b>	<b>118.872</b>	<b>99.793</b>	<b>119.616</b>	<b>19.079</b>	<b>(744)</b>
<b>Capitale investito netto</b>	<b>524.446</b>	<b>503.809</b>	<b>489.286</b>	<b>20.637</b>	<b>35.160</b>
<b>FONTI</b>					
Patrimonio netto	547.345	523.907	461.204	23.438	86.141
(Posizione finanziaria netta)	(22.899)	(20.098)	28.082	(2.801)	(50.981)
<b>Totale fonti</b>	<b>524.446</b>	<b>503.809</b>	<b>489.286</b>	<b>20.637</b>	<b>35.160</b>

## GRUPPO SANLORENZO

## POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 31 MARZO 2026

(in migliaia di Euro)	31 marzo	31 dicembre	31 marzo	Variazione	
	2026	2025	2025	31 marzo 2026 vs. 31 dicembre 2025	31 marzo 2026 vs. 31 marzo 2025
A Disponibilità liquide	120.071	149.056	120.911	(28.985)	(840)
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	50.128	39.121	64.630	11.007	(14.502)
<b>D Liquidità (A + B + C)</b>	<b>170.199</b>	<b>188.177</b>	<b>185.541</b>	<b>(17.978)</b>	<b>(15.342)</b>
E Debito finanziario corrente	(19.333)	(29.894)	(82.063)	10.561	62.730
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(31.365)	(34.884)	(31.262)	3.519	(103)
<b>G Indebitamento finanziario corrente (E + F)</b>	<b>(50.698)</b>	<b>(64.778)</b>	<b>(113.325)</b>	<b>14.080</b>	<b>62.627</b>
<b>H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)</b>	<b>119.501</b>	<b>123.399</b>	<b>72.216</b>	<b>(3.898)</b>	<b>47.285</b>
I Debito finanziario non corrente	(96.602)	(103.301)	(100.298)	6.699	3.696
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
<b>L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)</b>	<b>(96.602)</b>	<b>(103.301)</b>	<b>(100.298)</b>	<b>6.699</b>	<b>3.696</b>
<b>M Totale indebitamento finanziario (H + L)</b>	<b>22.899</b>	<b>20.098</b>	<b>(28.082)</b>	<b>2.801</b>	<b>50.981</b>

## GRUPPO SANLORENZO

## RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 31 MARZO 2026

(in migliaia di Euro)	31 marzo 2026	31 marzo 2025	Variazione
EBITDA	38.505	37.015	1.490
Imposte pagate	(24)	(83)	59
Variazione delle rimanenze	1.271	(30.261)	31.532
Variazione delle attività e passività derivanti da contratto nette	(10.312)	(14.742)	4.430
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	5.660	(14.865)	20.525
Variazione dei debiti commerciali	(18.284)	(30.035)	11.751
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	2.511	1.315	1.196
<b>Flusso di cassa operativo</b>	<b>19.327</b>	<b>(51.656)</b>	<b>70.983</b>
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(8.667)	(5.840)	(2.827)
Interessi incassati	393	644	(251)
Altre variazioni	4	96	(92)
<b>Free cash flow</b>	<b>11.057</b>	<b>(56.756)</b>	<b>67.813</b>
Interessi e oneri finanziari pagati	(776)	(901)	125
Aumento di capitale e altre variazioni di patrimonio netto	326	(1.178)	1.504
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	-	(1.851)	1.851
Variazione debito finanziario netto (nuovo perimetro)	-	(99)	99
Dividendi pagati	-	-	-
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	(7.806)	3.624	(11.430)
<b>Variazione della posizione finanziaria netta</b>	<b>2.801</b>	<b>(57.161)</b>	<b>59.962</b>
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	20.098	29.079	(8.981)
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	22.899	(28.082)	50.981

Fine Comunicato n.2211-69-2026

Numero di Pagine: 13