

FARMACOSMO.

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI FARMACOSMO HA ESAMINATO I DATI GESTIONALI CONSOLIDATI AL 30 GIUGNO 2026

CRESCONO I RICAVI DI TUTTELE SOCIETÀ DEL GRUPPO NEL Q22026 VS Q12026: FARMACOSMO (B2C) +19% - CONTACTU +13% - PHARMASI +19% - PROFUMERIAWEB +18%

RICAVI DI GRUPPO 2Q2026 IN PROGRESSIONE A € 9,9 MLN vs 1Q2026 PARI A € 8,4 MLN (+19%)

RICAVI DI GRUPPO 1H26¹ PARI A € 18,4 MLN, -10% RISPETTO A € 20,4 MLN NEL 1H2025

CONFERMATO L'OBIETTIVO DEL PIANO INDUSTRIALE PER IL 2026

Ricavi semestrali:

- **RICAVI RETAIL (PIATTAFORME ONLINE) A EURO 18,4 MLN RISPETTO A EURO 20 MLN (1H26 vs 1H25) IN PROGRESSIONE NEL SECONDO TRIMESTRE (+19%)**
- **RICAVI CONTACTU (DIGITAL HEALTH) A EURO 450MILA (+14% 1H26 vs 1H25)**
- **RICAVI PROFUMERIAWEB A CIRCA 2 MILIONI (+18% 1H26 vs 1H25)**
- **RICAVI PHARMA (FARMACOSMO E PHARMASI) A CIRCA 16 MILIONI (-13% 1H26 vs 1H25)**

Napoli, 29 luglio 2026

Farmacosmo S.p.A. ("Società", "Farmacosmo"), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*, Pet quotata sul mercato *Euronext Growth* Milan di Borsa Italiana, comunica che il Consiglio di Amministrazione, riunitosi in data odierna, ha preso visione di taluni dati gestionali (ricavi e principali KPI di *business* del Gruppo), non sottoposti a revisione contabile, al 30 giugno 2026.

I ricavi complessivi di Gruppo del secondo trimestre si attestano a circa 9,9 milioni di Euro, in aumento del 19% rispetto al primo trimestre 2026, risultato dovuto alla crescita di tutte le KPI. Il Gruppo continua a focalizzarsi sui canali per i quali ha riscontrato una maggiore redditività ed è pertanto trainato dal segmento *Retail*. La strategia di diversificazione dei ricavi, su più verticali del mondo del benessere, si è rilevata vincente assorbendo completamente la chiusura di dicembre 2025 del canale B2B. I ricavi complessivi di Gruppo del primo semestre si attestano a circa 18,4 milioni di Euro, in diminuzione del 10% rispetto a 20,4 milioni di Euro al primo semestre 2025 (dato riesposto per tenere conto delle cessioni intervenute nel corso del 2025), risultato dovuto alla scelta di aumentare di ulteriori 3% la marginalità di primo livello. Scelta vincente sulla proiezione dell'EBITDA.

¹ I ricavi di Gruppo al 30 giugno 2026 non includono l'attività B2B, chiusa a dicembre 2025, i ricavi relativi alle attività oggetto di cessione in data 15 dicembre 2025 (Farmacia De Leo) e i ricavi di BAU, la cui maggioranza è stata ceduta il 29 dicembre 2025. I ricavi al 30 giugno 2025 sono stati riesposti per tenere conto di queste variazioni di perimetro.

FARMACOSMO.

COMUNICATO STAMPA

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *“Il primo semestre 2026 ha dimostrato che tutte le azioni poste in essere nel 2025 hanno portato esattamente i risultati attesi e descritti: incremento a doppia cifra di tutti i KPI e di tutti i portali nel 2° trimestre rispetto al primo. Anche luglio disegna la stessa traiettoria. Continuano i savings e one off che per il primo trimestre ammontano a 275k per Farmacosmo e 161k per Pharmasi (maggiori dettagli nella semestrale). I robusti KPI del portale farmacosmo.it dimostrano la solidità delle scelte strategiche fatte: infatti l’85% dei nostri clienti sono clienti ripetitivi e fidelizzati, che acquistano mediamente 4,6 volte l’anno con una spesa media pari a 102 euro, confermando ancora una volta la robusta customer base. Inoltre, i portali ContactU e Profumeriaweb crescono rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente in doppia cifra in virtù delle scelte strategiche poste in essere. Nel primo semestre abbiamo lanciato farmapet, la nuova sezione dedicata alle patologie e rimedi ma soprattutto il servizio di tele psichiatria che inizia ad ampliare l’offerta di ContactU.*

Farmacosmo.it non è più solo un nuovo sito, ma un vero e proprio ecosistema del benessere dal quale raggiungere il Pet e il digital health, in un solo portale.

Oggi continuiamo a concentrare tutti i nostri sforzi sullo sviluppo dei portali proprietari, focalizzandoci sui business a maggiore redditività”.

La crescita del canale retail, si compone dei portali (1) farmacosmo.it, (2) profumeriaweb.com, (3) pharmasi.it, (4) ContactU e (5) le due farmacie/parafarmacie. ContactU e Profumeriaweb che crescono rispettivamente del 13% e del 18% rispetto al 1° trimestre 2026 e del 14% e 18% rispetto al 1° semestre 2025, attestandosi nel semestre rispettivamente a circa 0,45 milioni di Euro e a più di 2 milioni di Euro. Farmacosmo.it cresce del 19% rispetto al trimestre precedente e continua a concentrare i propri sforzi su una maggiore marginalità sul venduto confermando la direzione del Piano Industriale per il 2026. Pharmasi cresce del 19% trimestre su trimestre. I ricavi semestrali del pharma si attestano a circa 16 milioni di Euro in diminuzione del 13% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente ma con una marginalità cresciuta di un ulteriore 3%.

L’**AOV** (il carrello medio) dei portali è così figurato: Farmacosmo Euro 102, Pharmasi Euro 69,5, ProfumeriaWeb Euro 70. Si tratta di valori medi superiori a quelli che registrano in genere gli operatori sul mercato di riferimento².

ContactU.it, la startup di telepsicologia per pazienti e aziende, raggiunge circa 10.000 terapie erogate nel 1H26 contro le 8.500 del 1H25 in crescita del 13%. Il fatturato del primo semestre 2026 si attesta a oltre 450 mila Euro, in crescita del 14% rispetto allo stesso periodo del 2025.

La crescita dei KPI gestionali del canale retail relativi alla *retention* conferma ancora una volta l’elevata fidelizzazione della *customer base* grazie alla elevata qualità delle azioni di *customer engagement* poste in essere dal *management*.

Il presente comunicato è disponibile sul sito www.farmacosmoinvestors.com, sezione “Investors/Comunicati Stampa” e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato “eMarket Storage” (www.emarketstorage.com).

LA SOCIETÀ

Farmacosmo è una società attiva nel settore Health, Pharma & Beauty, Pet e Digital Health. Il business model della Società si basa sul modello circolare della I(ea)n strategy, e si articola in tre aree di attività principali: Logistics, Intelligence e Node. Logistics: consente di gestire ed evadere fino a 12mila ordini al giorno, con tempi di consegna fino a 20 ore dal picking del vettore Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della customer journey. I clienti ricorrenti nel 2024 hanno contribuito a c. 83% del fatturato annuo dello stream retail. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €104.

Node: attività di Ricerca e Sviluppo, innovazione dei processi e delle infrastrutture IT della società. L’ecosistema Farmacosmo si propone di perseguire standard di eccellenza in ogni parte della sua value chain, ispirandosi al rispetto di principi ESG in tutte le fasi del processo

² I valori AOV considerano anche i dati provenienti dalle vendite sui marketplace territorio sia italiano che internazionale

FARMACOSMO.

COMUNICATO STAMPA

logistico (dal packaging utilizzato per gli ordini online, alle iniziative di carbon compensation) e nella valorizzazione dei propri dipendenti, asset strategico della società. L'impegno di Farmacosmo sul tema ESG è altresì avvalorato dalla pubblicazione del bilancio di sostenibilità 2023.

CODICI IDENTIFICATIVI

Azioni Ordinarie: ISIN IT0005487670 (Ticker COSMO)

Warrant Farmacosmo 2022-2025: ISIN IT0005487415 (Ticker WCOSMO)

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

INVESTOR RELATIONS MANAGER

Farmacosmo

Via Crispi, 92 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Fabio de Concilio ir@farmacosmo.it

EURONEXT GROWTH ADVISOR

Alantra Capital Markets

Via Borgonuovo, 16 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63671601

stefano.bellavita@alantra.com

INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

CDR Communication S.r.l.

Via Solferino 40,- 20121 Milano

farmacosmo@cdr-communication.it