

Informazione Regolamentata n. 2211-120-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 3 Settembre 2026 17:14:18	Euronext Star Milan
---	---	---------------------

Societa' : SANLORENZO

Utenza - referente : SANLORENZON06 - Bruzzese Attilio

Tipologia : 1.2

Data/Ora Ricezione : 3 Settembre 2026 17:14:18

Data/Ora Inizio Diffusione : 3 Settembre 2026 17:14:18

Oggetto : Risultati Consolidati H1 2026

Testo del comunicato

Vedi allegato

SANLORENZO

Ameglia (SP), 3 settembre 2026

RISULTATI FINANZIARI H1 2026:

- **RACCOLTA ORDINI A €496.4 MILIONI, +18.3% YOY**
- **RICAVI NETTI NUOVO E UTILE IN CRESCITA RISPETTIVAMENTE DEL 3.8% E 5.4% YOY**
- **CASSA GENERATA NEI 6 MESI DI €66.3 MILIONI PRE-DIVIDEND**
- **GUIDANCE 2026 CONFERMATA, CON UNA COPERTURA PARI ALL'83% DEI RICAVI NETTI NUOVO PREVISTI¹**
- **Crescita diffusa dei principali indicatori finanziari:** Ricavi Netti Nuovo pari a €471,3 milioni (+3,8%), EBITDA in crescita a €83,5 milioni (+3,7%), con un margine stabile al 17,7%, e Risultato Netto di Gruppo in aumento a €49,1 milioni (+5,4%).
- **Domanda sostenuta:** significativo incremento della Raccolta Ordini, che raggiunge €496,4 milioni (+18,3%), con il Q2 2026 che segna l'ottavo trimestre consecutivo di crescita su base annua. Backlog Lordo pari a €1.498,9 milioni, per l'89% costituito da ordini venduti a clienti finali. Backlog Netto pari a €1.027,6 milioni, con la quota riferita al 2026 che assicura una copertura dell'83% del punto medio del range della Guidance 2026 sui Ricavi Netti Nuovo.
- **Guidance 2026 e obiettivi del Business Plan 2026–2028 confermati.** Posizione di Cassa Netta pari a €49,4 milioni al 30 giugno 2026, dopo il pagamento di dividendi per €37,0 milioni.
- **Ulteriore impulso all'innovazione di prodotto nel secondo semestre:** ai risultati positivi del primo semestre 2026 farà seguito una seconda parte dell'anno ricca di novità per Sanlorenzo, con la presentazione in anteprima di nuovi prodotti in occasione dei saloni nautici autunnali e ulteriori sviluppi nell'intero portafoglio del Gruppo.

Cifre in €m	H1 26	H1 25	Var. %	Var. €
Ricavi Netti Nuovo	471,3	454,1	+3,8%	+17,2
EBITDA	83,5	80,5	+3,7%	+2,9
EBIT	62,2	59,9	+3,9%	+2,4
Risultato netto di Gruppo	49,1	46,6	+5,4%	+2,5
Raccolta Ordini	496,4	419,5	+18,3%	+76,9
Backlog Lordo	1.498,9	1.439,3	+4,1%	+59,6

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 la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2026.

Il management team di Sanlorenzo ospiterà un webcast e una conference call rivolti a investitori e media oggi alle ore 18:00 (CEST). I dettagli, incluso il link per partecipare, sono riportati a pagina 9.

¹ Punto medio della guidance ricavi netti barche nuove 2026

SANLORENZO

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

«I risultati del primo semestre 2026 confermano la validità della direzione delineata nel nostro Business Plan “Tomorrow’s Timeless”. Continuiamo a perseguire una crescita disciplinata e sostenibile, privilegiando il valore rispetto ai volumi e preservando la qualità dei margini e l’esclusività dei nostri brand.

La Raccolta Ordini è aumentata del 18,3% nel primo semestre, mentre il Q2 ha segnato l’ottavo trimestre consecutivo di crescita su base annua, a testimonianza della solidità della domanda per i nostri prodotti e, soprattutto, della resilienza che continuiamo a riscontrare nei segmenti più esclusivi del mercato. Il Backlog Netto, superiore a €1 miliardo, e il Backlog Lordo, costituito per l’89% da ordini venduti a clienti finali, ci assicurano un’elevata visibilità e ci consentono di pianificare la produzione con efficienza, ottimizzando l’impiego delle nostre risorse industriali.

Restiamo focalizzati sugli obiettivi di lungo termine. Continueremo a investire selettivamente nell’innovazione di prodotto, nell’eccellenza operativa e nel rafforzamento delle relazioni con i nostri armatori, facendo leva su un portafoglio distintivo e complementare e su una presenza internazionale sempre più diretta. Guardiamo alla stagione autunnale dei saloni nautici con fiducia.

Nei prossimi mesi presenteremo importanti novità di prodotto e proseguiremo il percorso di innovazione che coinvolge l’intero Gruppo. Affrontiamo questa fase con lo stesso rigore nell’esecuzione, la stessa visione strategica e la stessa costante attenzione alla creazione di valore che hanno sostenuto i risultati raggiunti fino a oggi.»

GUIDANCE 2026 E OUTLOOK 2028 CONFERMATI

Alla luce dei risultati conseguiti nel primo semestre del 2026, del positivo andamento della Raccolta Ordini e dell’elevata visibilità assicurata dal portafoglio ordini, Sanlorenzo conferma integralmente la Guidance 2026 e gli obiettivi del Business Plan 2026–2028 “Tomorrow’s Timeless”, illustrati l’8 maggio 2026.

Al 30 giugno 2026, la quota del Backlog Lordo riferita all’esercizio 2026 è pari a €831,7 milioni, corrispondente all’83% del punto medio del range previsto dalla Guidance 2026 per i Ricavi Netti Nuovo.

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

² Net Revenue New Yachts / Ricavi Netti Barche Nuove

SANLORENZO

FINANCIAL HIGHLIGHTS

- **Raccolta Ordini pari a €496,4 milioni (+18,3% YoY; +€76,9 milioni)**, a conferma del perdurare di una domanda solida. Nel **Q2 2026** sono stati raccolti **nuovi ordini per €273,2 milioni (+13,1% YoY)**, segnando l'**ottavo trimestre consecutivo di crescita della Raccolta Ordini su base annua**. Il **book-to-bill dell'H1 2026 si attesta a circa 1,05x**, con i nuovi ordini che più che coprono i Ricavi Netti Nuovo registrati nel semestre.
- **Backlog Lordo pari a €1.498,9 milioni al 30 giugno 2026 (+4,1% YoY)**, di cui l'**89% riferito a ordini venduti a clienti finali**, a conferma dell'elevata qualità del portafoglio. Di tale importo, €831,7 milioni sono riferiti al 2026, assicurando una **copertura pari all'83% del punto medio della Guidance 2026** sui Ricavi Netti Nuovo, mentre €667,2 milioni riguardano gli esercizi successivi. Il **Backlog Netto raggiunge €1.027,6 milioni (+4,3% YoY)**, mantenendosi superiore a €1 miliardo ed equivalendo a circa un intero anno di ricavi futuri già contrattualizzati e ancora da contabilizzare.
- **Ricavi Netti Nuovo pari a €471,3 milioni (+3,8% YoY)**, con la **Divisione Superyacht** quale principale motore della crescita: i ricavi della Divisione raggiungono **€154,1 milioni (+12,4% YoY)** e rappresentano il 32,7% del totale, rispetto al 30,2% nell'H1 2025, confermando la particolare resilienza della domanda per le unità di maggiori dimensioni. La **Divisione Yacht** cresce del **3,1%** a **€232,8 milioni**, mentre **Bluegame** si mantiene sostanzialmente **stabile a €43,6 milioni**, mostrando resilienza in un mercato più sfidante nel segmento inferiore ai 24 metri. **Nautor Swan contribuisce per €40,9 milioni (-13,9% YoY)**, proseguendo parallelamente nel percorso di integrazione, sviluppo prodotto e rafforzamento commerciale previsto dal Business Plan.
- **Diversificazione geografica** sempre più marcata, con una **crescita superiore al 20% in tre delle quattro principali aree del Gruppo**. Le **Americhe** raggiungono **€129,0 milioni (+35,4% YoY)**, con un'incidenza sul **totale salita al 27,4%**; l'**APAC** cresce a **€73,9 milioni (+35,8% YoY)**, rappresentando il 15,7% dei Ricavi Netti Nuovo; e l'area **MEA** raggiunge **€45,8 milioni (+22,7% YoY)**. Tali performance più che compensano la flessione dell'**Europa (-16,6% YoY)**, che si confronta con una base particolarmente elevata nell'H1 2025 e si conferma il principale mercato del Gruppo, con un'incidenza del 47,2%. La forte crescita **dell'APAC** conferma inoltre il **vantaggio strutturale derivante dalla piattaforma distributiva diretta Simpson Marine**, che assicura un maggiore presidio della relazione con il cliente finale e delle attività commerciali e post-vendita.
- **EBITDA pari a €83,5 milioni (+3,7% YoY)**, con un margine stabile al **17,7% dei Ricavi Netti Nuovo**, a conferma della resilienza del modello di business del Gruppo, della disciplina di pricing e della continua efficienza operativa.
- **EBIT pari a €62,2 milioni (+3,9% YoY)**, con un margine stabile al **13,2% dei Ricavi Netti Nuovo**.
- **Risultato Netto di Gruppo pari a €49,1 milioni (+5,4% YoY)**, con una marginalità a doppia cifra sui Ricavi Netti Nuovo pari al 10,4%, sostenuto anche dal miglioramento complessivo della gestione finanziaria.
- **Investimenti Netti Organici pari a €18,0 milioni (+11,2% YoY)**, con un'incidenza del **3,8%** sui **Ricavi Netti Nuovo**. Circa l'87% degli investimenti è stato di natura espansiva, di cui €11,0 milioni destinati a R&D e sviluppo prodotto ed €4,7 milioni all'ampliamento della capacità produttiva e distributiva. Gli investimenti industriali ricorrenti si sono mantenuti contenuti a €1,3 milioni, pari a circa lo 0,3% dei Ricavi Netti Nuovo. **Gli Investimenti Netti Totali** del periodo, includendo la variazione di perimetro connessa all'acquisizione del ramo d'azienda di Mast Italia S.r.l., **sono pari a €20,3 milioni**.
- **Capitale Circolante Netto pari a €86,5 milioni al 30 giugno 2026**, sostanzialmente stabile rispetto a €86,6 milioni al 30 giugno 2025 e in riassorbimento di €32,4 milioni rispetto al 31 marzo 2026, riflettendo la tipica stagionalità del secondo trimestre, pur continuando a sostenere l'**espansione della rete distributiva diretta e le iniziative con i fornitori strategici**.
- **Forte generazione di cassa**, con un Flusso di Cassa Operativo pari a €96,5 milioni, rispetto a €23,6 milioni nell'H1 2025, e un **Free Cash Flow pari a €80,2 milioni**, rispetto a €7,5 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente. La **Posizione di Cassa Netta** raggiunge conseguentemente **€49,4 milioni al 30 giugno 2026**, rispetto a €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a un indebitamento finanziario netto di €8,3 milioni al 30 giugno 2025, nonostante il **pagamento di dividendi per €37,0 milioni nel semestre**.

SANLORENZO

OPERATIONAL HIGHLIGHTS

- Sanlorenzo ha presentato l'8 maggio 2026, a Casa Sanlorenzo a Venezia, il **Business Plan 2026–2028 “Tomorrow’s Timeless”**, fondato su crescita controllata, priorità al valore rispetto ai volumi e preservazione dell'esclusività dei brand. Il Piano si inserisce nell'omonima piattaforma strategica di brand, uno dei più rilevanti investimenti sul marchio degli ultimi anni, accompagnata da una nuova identità visiva, da un'evoluzione della client experience e da una campagna internazionale multicanale.
- Il Gruppo ha ulteriormente rafforzato il proprio **posizionamento internazionale attraverso la partecipazione ai principali saloni nautici del semestre**. Al Boot Düsseldorf, Sanlorenzo ha presentato SD90, Bluegame il nuovo BGX83 in anteprima mondiale e Nautor Swan il nuovo Swan 51 con sistema di propulsione dual energy. La successiva partecipazione al Miami International Boat Show, con una delle esposizioni Sanlorenzo più rilevanti degli ultimi anni e una flotta rappresentativa delle linee SL e SX, ha consolidato la presenza del Gruppo nel mercato americano. Parallelamente, il rafforzamento della distribuzione diretta nei mercati strategici è proseguito con l'**apertura del primo showroom Sanlorenzo a Londra, nel distretto di Mayfair, hub globale del lusso**.
- Sul fronte prodotto, **Sanlorenzo** ha presentato Virtuosity, seconda unità della linea 74Steel, costruita su un'avanzata **piattaforma diesel-elettrica** e caratterizzata da un elevato livello di personalizzazione e da soluzioni progettuali sviluppate attraverso un processo di co-creazione con l'armatore. **Nautor Swan** ha dato avvio alla **costruzione dello Swan Alloy 44**, varato Raijin, seconda unità dello Swan 128 dotata di Dual Energy Technology, **lanciato il nuovo Swan 73 e varato il nuovo Swan 80**, modello di ingresso della **gamma Swan Maxi**.
- Il 29 giugno 2026, Sanlorenzo ha sottoscritto **una partnership strategica di lungo periodo con BYD Energy Storage**, nominata **Technology Supplier e Official Battery Supplier di Sanlorenzo**. La collaborazione prevede un programma continuativo di ricerca e sviluppo volto ad applicare tecnologie avanzate di accumulo energetico a una nuova generazione di yacht più silenziosi, efficienti e a minore impatto ambientale, rafforzando il percorso Road to 2030. Nel mese di giugno, in qualità di Founding Partner della seconda edizione della Venice Climate Week, Sanlorenzo ha inoltre presentato la **Venice Call for Maritime Action**, un appello alle istituzioni europee per accelerare lo sviluppo delle infrastrutture dedicate al metanolo verde e all'elettificazione dei porti. Bluegame ha infine riconfermato la partnership con Blue Marine Foundation.
- Nell'anno del 60° anniversario di Nautor Swan, lo Swan 128 Be Cool ha ricevuto il World Superyacht Award di BOAT International nella categoria “Sailing Yachts, 30–39,9 metres”. Il BGF45 di Bluegame ha ottenuto una Highly Commended ai Motor Boat Awards nella categoria “Sports cruisers over 45ft” e ha vinto la categoria “Production Motor Boat” ai Foiling Awards.
- Sanlorenzo ha consolidato il proprio posizionamento nel mondo dell'arte e del design partecipando alla Milano Design Week con l'installazione UN_Material e presentando a Casa Sanlorenzo la mostra WAVES in occasione della Biennale di Venezia. Il 2026 segna inoltre il 10° anniversario di Sanlorenzo Arts, celebrato attraverso il più ampio programma annuale realizzato finora, articolato intorno a Casa Sanlorenzo e a un calendario internazionale di iniziative dedicate ad arte, design e sostenibilità.
- **L'acquisizione del ramo d'azienda di Mast Italia S.r.l.**, completata il 1° aprile 2026, ha consentito di **incrementare la capacità produttiva al servizio della Divisione Yacht** e di consolidare ulteriormente la presenza di Sanlorenzo all'interno del Polo Nautico di Viareggio.

SANLORENZO

RICAVI NETTI NUOVO CONSOLIDATI

- I **Ricavi Netti Nuovo**³ del primo semestre 2026 ammontano a **€471,3 milioni**, in **crescita del 3,8%** rispetto a €454,1 milioni nell'H1 2025. La crescita è sostenuta principalmente dalla **Divisione Superyacht** e da un **mix geografico significativamente più diversificato**.
- La **Divisione Yacht** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€232,8 milioni (+3,1% YoY)**, rappresentando il 49,4% del totale. La **Divisione Superyacht** si conferma il principale motore della crescita del Gruppo, con Ricavi Netti Nuovo pari a **€154,1 milioni (+12,4% YoY)** e un'incidenza sul totale salita al 32,7%, rispetto al 30,2% nell'H1 2025. La performance riflette una domanda che si mantiene dinamica per le unità di maggiori dimensioni, pur in presenza di orizzonti di consegna estesi.
- **Bluegame** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€43,6 milioni**, sostanzialmente **stabili** rispetto all'H1 2025, mostrando resilienza in un contesto di mercato più sfidante nel segmento inferiore ai 24 metri, caratterizzato da politiche di pricing aggressive. **Nautor Swan** ha contribuito per **€40,9 milioni (-13,9% YoY)**, mentre prosegue il percorso di integrazione, sviluppo prodotto e rafforzamento commerciale previsto dal Business Plan.
- La diversificazione geografica del Gruppo si è ulteriormente rafforzata: le aree extraeuropee rappresentano il 52,8% dei Ricavi Netti Nuovo, rispetto al 41,2% nell'H1 2025, con un incremento di 11,6 punti percentuali. **Americhe, APAC e MEA hanno registrato crescite superiori al 20%**, più che compensando la flessione dell'Europa rispetto all'elevata base comparativa del primo semestre 2025.
- **L'Europa si conferma la principale area geografica del Gruppo**, con Ricavi Netti Nuovo pari a **€222,6 milioni** e un'incidenza del 47,2% sul totale. La diminuzione del 16,6% rispetto all'H1 2025 si confronta con una base particolarmente elevata. I ricavi generati in Italia sono pari a €52,0 milioni.
- Le **Americhe** hanno generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€129,0 milioni (+35,4% YoY)**, portando la propria incidenza sul totale al 27,4%, rispetto al 21,0% nell'H1 2025. La performance è sostenuta anche dall'ulteriore penetrazione commerciale nei mercati dell'America centrale e meridionale.
- L'area **APAC** ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a **€73,9 milioni (+35,8% YoY)**, con un'incidenza sul totale salita al 15,7%, rispetto al 12,0% nell'H1 2025. La crescita conferma il **valore strategico della piattaforma distributiva diretta Simpson Marine**, che assicura al Gruppo un presidio capillare dell'area e una maggiore prossimità al cliente finale.
- L'area **MEA** ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a **€45,8 milioni (+22,7% YoY)**, rappresentando il 9,7% del totale, sostenuta dalla positiva Raccolta Ordini dei trimestri precedenti.

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

SANLORENZO

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2026	% totale	2025	% totale	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Divisione Yacht	232.772	49,4%	225.832	49,7%	6.940	+3,1%
Divisione Superyacht	154.070	32,7%	137.127	30,2%	16.943	+12,4%
Divisione Bluegame	43.588	9,2%	43.635	9,6%	(47)	-0,1%
Divisione Nautor Swan	40.903	8,7%	47.529	10,5%	(6.626)	-13,9%
Ricavi Netti Nuovo	471.333	100,0%	454.123	100,0%	17.210	+3,8%

RICAVI NETTI NUOVO PER AREA GEOGRAFICA

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2026	% totale	2025	% totale	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Europa	222.635	47,2%	267.099	58,8%	-44.464	-16,6%
Americhe	129.048	27,4%	95.327	21,0%	33.721	+35,4%
APAC	73.858	15,7%	54.382	12,0%	19.476	+35,8%
MEA	45.792	9,7%	37.315	8,2%	8.477	+22,7%
Ricavi Netti Nuovo	471.333	100,0%	454.123	100,0%	17.210	+3,8%

RISULTATI OPERATIVI E NETTI CONSOLIDATI

L'EBITDA⁴ è pari a €83,5 milioni, in crescita del 3,7% rispetto a €80,5 milioni nel primo semestre 2025. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo si attesta al 17,7%, stabile rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, confermando la solidità del modello di business del Gruppo, il pricing power, il successo dei modelli presentati e l'efficienza operativa.

L'EBIT è pari a €62,2 milioni, in crescita del 3,9% rispetto a €59,9 milioni nel primo semestre 2025. Il margine sui Ricavi Netti Nuovo si mantiene stabile al 13,2%.

Il Risultato Netto di Gruppo si attesta a €49,1 milioni, in crescita del 5,4% rispetto a €46,6 milioni nel primo semestre 2025, con una marginalità a doppia cifra sui Ricavi Netti Nuovo pari al 10,4%, rispetto al 10,3% del periodo comparativo. La crescita beneficia inoltre del miglioramento del saldo complessivo delle componenti finanziarie, grazie alla riduzione degli oneri finanziari netti e alle rettifiche positive di valore delle attività finanziarie.

STATO PATRIMONIALE E RISULTATI FINANZIARI CONSOLIDATI

Il Capitale Circolante Netto al 30 giugno 2026 si attesta a €86,5 milioni, sostanzialmente stabile rispetto a €86,6 milioni al 30 giugno 2025. Rispetto a €118,9 milioni al 31 marzo 2026, registra un riassorbimento di €32,4 milioni, riflettendo la tipica dinamica stagionale del secondo trimestre, mentre risulta inferiore di €13,3 milioni rispetto a €99,8 milioni al 31 dicembre 2025.

Le Rimanenze ammontano a €181,2 milioni, rispetto a €178,3 milioni al 31 dicembre 2025 e a €186,7 milioni al 30 giugno 2025. Il livello continua a riflettere il ramp-up produttivo volto a ridurre i tempi di consegna dei modelli maggiormente richiesti, nonché il supporto alla rete di distribuzione diretta, in linea con la domanda potenziale dei mercati di riferimento.

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

SANLORENZO

Gli Investimenti Netti Organici realizzati nel primo semestre 2026 ammontano a €18,0 milioni, in crescita dell'11,2% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, con un'incidenza sui Ricavi Netti Nuovo pari al 3,8%. Circa l'87% degli investimenti organici è stato di natura espansiva, con €11,0 milioni destinati allo sviluppo di nuovi modelli e gamme di prodotto ed €4,7 milioni all'ampliamento della capacità industriale e distributiva. Gli investimenti industriali ricorrenti si sono mantenuti contenuti a €1,3 milioni. Gli Investimenti Netti Totali del periodo sono pari a €20,3 milioni, includendo €2,2 milioni riconducibili all'acquisizione del ramo d'azienda di Mast Italia S.r.l.

Il Flusso di Cassa Operativo raggiunge €96,5 milioni, rispetto a €23,6 milioni nel primo semestre 2025, sostenuto dalla redditività operativa e dal riassorbimento stagionale del Capitale Circolante Netto. Il Free Cash Flow si attesta a €80,2 milioni, rispetto a €7,5 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

La Posizione Finanziaria Netta del Gruppo al 30 giugno 2026 evidenzia una cassa netta pari a €49,4 milioni, rispetto a una cassa netta di €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a un indebitamento finanziario netto di €8,3 milioni al 30 giugno 2025. Il miglioramento, pari a €29,3 milioni rispetto alla fine dell'esercizio e a €57,7 milioni su base annua, è stato conseguito dopo il pagamento di dividendi per €37,0 milioni nel semestre.

BACKLOG

Il Backlog Lordo⁵ al 30 giugno 2026 è pari a €1.498,9 milioni, in crescita del 4,1% rispetto a €1.439,3 milioni al 30 giugno 2025. L'elevata qualità del portafoglio ordini è confermata da una quota pari all'89% già venduta a clienti finali. Del Backlog Lordo complessivo, €831,7 milioni sono riferiti all'esercizio 2026, assicurando una copertura pari all'83% del punto medio della Guidance 2026 sui Ricavi Netti Nuovo, mentre €667,2 milioni sono relativi agli esercizi successivi.

Il Backlog Netto, ossia i ricavi ancora da realizzare su contratti già acquisiti, raggiunge €1.027,6 milioni, in crescita del 4,3% rispetto a €985,2 milioni al 30 giugno 2025. La consistenza e la qualità del portafoglio ordini continuano ad assicurare al Gruppo un'elevata visibilità sui ricavi futuri e consentono una pianificazione disciplinata degli slot produttivi.

La Raccolta Ordini del primo semestre 2026 si attesta a €496,4 milioni, in crescita del 18,3% rispetto a €419,5 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente, con un book-to-bill superiore a 1x. Nel secondo trimestre la Raccolta Ordini raggiunge €273,2 milioni, in aumento del 13,1% rispetto a €241,5 milioni nel Q2 2025, segnando l'ottavo trimestre consecutivo di crescita su base annua e confermando la solidità della domanda.

FATTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO LA CHIUSURA DEL PERIODO

In data 27 luglio 2026, Sanlorenzo ha reso noto che Riccardo Cima, in nome e per conto dei soggetti promotori della costituenda società di diritto italiano Polo Nautico Carrara S.r.l. ("PNC"), ha presentato una manifestazione di interesse corredata da un'offerta cauzionata (l'"Offerta") avente ad oggetto l'acquisizione dell'intero complesso aziendale facente capo a The Italian Sea Group S.p.A. ("TISG"). L'Offerta include inoltre l'impegno a partecipare all'eventuale procedura competitiva che dovesse essere indetta per la relativa cessione.

PNC sarà una società con funzioni consortili, promossa con l'obiettivo di salvaguardare i livelli occupazionali, favorire la ripresa delle attività industriali, sostenere la filiera produttiva e preservare sul territorio le aree e le strutture necessarie allo svolgimento delle attività cantieristiche, incluse quelle di refitting, alaggio e varo. In tale contesto, Sanlorenzo ha confermato il proprio interesse a partecipare al

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

SANLORENZO

capitale di PNC con una quota di minoranza e ha rilasciato una lettera di patronage, per un importo massimo pari al 10% del prezzo, a supporto della partecipazione di PNC alla procedura competitiva.

Il perimetro dell'Offerta comprende l'intero complesso aziendale di TISG, senza debiti e senza crediti. L'eventuale prosecuzione e il completamento delle commesse in corso saranno subordinati alla negoziazione diretta con i rispettivi armatori. Successivamente, nel mese di agosto 2026, TISG ha comunicato l'avvio di un processo competitivo finalizzato all'individuazione di potenziali investitori. L'efficacia dell'Offerta è subordinata, tra l'altro, all'esito soddisfacente di una completa due diligence e all'avveramento delle ulteriori condizioni previste nell'Offerta. L'Offerta non vincola TISG né gli organi della procedura.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Il Gruppo Sanlorenzo chiude il primo semestre 2026 confermando la resilienza del proprio modello di business e la capacità di proseguire lungo un percorso di crescita sostenibile, preservando la qualità dei margini e mantenendo un approccio disciplinato nell'allocazione del capitale, anche in un contesto macroeconomico e geopolitico complesso. I Ricavi Netti Nuovo si attestano a Euro 471,3 milioni, in crescita del 3,8% rispetto al primo semestre 2025. L'EBITDA è pari a Euro 83,5 milioni (+3,7%), con un margine sostanzialmente stabile al 17,7%, mentre il Risultato Netto di Gruppo raggiunge Euro 49,1 milioni (+5,4%), con un'incidenza del 10,4% sui Ricavi Netti Nuovo. La Posizione Finanziaria Netta è positiva per Euro 49,4 milioni al 30 giugno 2026, a conferma della solidità finanziaria del Gruppo.

Il perdurante slancio commerciale è testimoniato dalla Raccolta Ordini, pari a Euro 496,4 milioni nel primo semestre 2026, in crescita del 18,3% rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente. Il secondo trimestre registra una crescita del 13,1% rispetto al Q2 2025, portando a otto il numero di trimestri consecutivi di incremento della Raccolta Ordini su base annua. Il Backlog Lordo al 30 giugno 2026 è pari a circa Euro 1.499 milioni ed è già venduto per l'89% a clienti finali. Di tale importo, Euro 832 milioni sono riferiti all'esercizio 2026, pari all'83% del punto medio della Guidance sui Ricavi Netti Nuovo, mentre Euro 667 milioni riguardano gli esercizi successivi. Il Backlog Netto, pari a circa Euro 1.028 milioni, continua pertanto a garantire un'elevata visibilità sui ricavi futuri e una pianificazione ordinata degli slot produttivi, mantenendosi al di sopra dei livelli pre-Covid.

A livello geografico, la crescita risulta sostenuta da tre delle quattro principali aree del Gruppo. Le Americhe registrano Ricavi Netti Nuovo pari a Euro 129,0 milioni, in crescita del 35,4%, tornando a rappresentare il 27,4% del mix. L'area APAC cresce del 35,8% a Euro 73,9 milioni, mentre l'area MEA aumenta del 22,7% a Euro 45,8 milioni. L'Europa, pur confrontandosi con la base particolarmente elevata del primo semestre 2025, registra una flessione del 16,6% a Euro 222,6 milioni e si conferma il principale mercato del Gruppo, con un'incidenza del 47,2% sui Ricavi Netti Nuovo. La maggiore diversificazione del mix geografico conferma la capacità del Gruppo di cogliere opportunità di crescita sia nei mercati storici sia nelle aree in cui lo yachting presenta ancora una minore penetrazione tra gli UHNWI.

A livello di divisione, la performance più significativa è registrata dalla Divisione Superyacht, che cresce del 12,4% a Euro 154,1 milioni, confermando la particolare resilienza della domanda per le unità di maggiori dimensioni. La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a Euro 232,8 milioni, in crescita del 3,1%, mentre Bluegame si mantiene sostanzialmente stabile a Euro 43,6 milioni. La Divisione Nautor Swan contribuisce per Euro 40,9 milioni, rispetto a Euro 47,5 milioni nel primo semestre 2025, proseguendo al contempo nel percorso di integrazione, sviluppo prodotto e rafforzamento commerciale previsto dal Business Plan.

Sul fronte strategico, prosegue l'esecuzione del Business Plan 2026–2028 “Tomorrow’s Timeless”, fondato su crescita controllata, valore rispetto ai volumi e preservazione dell'esclusività dei brand. Lo sviluppo di nuovi prodotti nelle divisioni a motore e a vela, il continuo miglioramento dell'efficienza operativa e il rafforzamento della rete distributiva diretta costituiscono i principali driver della crescita futura. In particolare, la piattaforma distributiva in APAC guidata da Simpson Marine, Sanlorenzo of the Americas e il network Sanlorenzo MED continuano a rappresentare un vantaggio strategico, sia in

SANLORENZO

termini di qualità dell'esperienza offerta al cliente finale sia di maggiore controllo delle attività commerciali e di post-vendita.

Alla luce dei risultati del primo semestre, del positivo andamento della Raccolta Ordini e dell'elevata copertura assicurata dal portafoglio ordini, il Gruppo conferma la Guidance 2026, che prevede Ricavi Netti Nuovo compresi tra Euro 980 milioni ed Euro 1.020 milioni, EBITDA tra Euro 180 milioni ed Euro 192 milioni, EBIT tra Euro 140 milioni ed Euro 147 milioni e Risultato Netto di Gruppo tra Euro 108 milioni ed Euro 114 milioni. Restano inoltre confermati gli obiettivi del Business Plan al 2028, che prevedono una crescita dei Ricavi Netti Nuovo pari a un CAGR almeno del 6%, un EBITDA Margin almeno pari al 19,0% e un Margine EBIT almeno pari al 14,5%. Si evidenzia che tali obiettivi sono stati definiti sulla base di uno scenario di crescita organica e non includono l'eventuale contributo derivante da operazioni di crescita esterna, che il Gruppo continua a valutare con disciplina e selettività e che rappresentano pertanto un potenziale upside rispetto agli obiettivi comunicati.

Più in generale, il Gruppo continua a beneficiare del vantaggio competitivo derivante dal proprio modello di business: posizionamento high-end, scarsità dei volumi, unicità del prodotto realizzato su misura, distribuzione selettiva e forte legame con il mondo del design e dell'innovazione sostenibile. L'unione dei marchi Sanlorenzo, Bluegame e Nautor Swan, ciascuno con una propria identità esclusiva e non sovrapponibile, consolida la creazione di un polo della nautica unico nel panorama internazionale e sostiene la traiettoria di crescita di lungo periodo del Gruppo.

In data odierna alle ore 18:00 CEST il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati del primo semestre del 2026 e i principali aggiornamenti della Società.

Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:
<https://us06web.zoom.us/j/83087719668?pwd=PkA6Vil5n2ZklPqJKlpbZb6TMfZaLJ.1>

Oppure tramite i seguenti numeri di dial-in:

+39 020 066 7245 Italia

+1 386 347 5053 Stati Uniti

+44 203 481 5240 Regno Unito

+61 2 8015 6011 Australia

+1 587 328 1099 Canada

+81 3 4579 0545 Giappone

+49 69 3807 9883 Germania

+33 1 7037 2246 Francia

+46 8 4468 2488 Svezia

Webinar ID: 830 8771 9668

Codice di accesso: 600991

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

SANLORENZO

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

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

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

Gli schemi contabili riclassificati contenuti nel presente documento non sono soggetti a revisione contabile. Il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 è oggetto di revisione legale, attualmente in corso di completamento.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2026 sarà messa a disposizione del pubblico, nei termini di legge, presso la sede legale in via Armezzone 3, Ameglia (SP), nella sezione "Investors/Risultati e documenti finanziari" del sito internet della Società (www.sanlorenzoyacht.com) e sul meccanismo di stoccaggio eMarket Storage (www.emarketstorage.it).

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 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

SANLORENZO

Investor Relations

Attilio Bruzzese

Niccolò Guido Storer

Mob. +393331144062

investor.relations@sanlorenzoyacht.com

Comin&Partners – Ufficio Stampa

Giulia Mori, Mob. +393474938864

giulia.mori@cominandpartners.com

Tommaso Accomanno, Mob. +393407701750

tommaso.accomanno@cominandpartners.com

Media Relations

Mariangela Barbato

Mob. +393409955110

m.barbato@sanlorenzoyacht.com

SANLORENZO

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2026

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2026	% Ricavi Netti Nuovo	2025	% Ricavi Netti Nuovo	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Ricavi Netti Nuovo	471.333	100,0%	454.123	100,0%	17.210	+3,8%
Ricavi netti per manutenzioni e altri servizi	31.295	6,6%	21.376	4,7%	9.919	+46,4%
Altri proventi	12.711	2,7%	11.741	2,6%	970	+8,3%
Costi operativi	(430.589)	(91,4)%	(405.956)	(89,4)%	(24.633)	+6,1%
EBITDA Rettificato	84.750	18,0%	81.284	17,9%	3.466	+4,3%
Costi non ricorrenti	(1.258)	(0,3)%	(739)	(0,2)%	(519)	+70,2%
EBITDA	83.492	17,7%	80.545	17,7%	2.947	+3,7%
Ammortamenti e svalutazioni	(21.280)	(4,5)%	(20.687)	(4,6)%	(593)	+2,9%
EBIT	62.212	13,2%	59.858	13,2%	2.354	+3,9%
Proventi/(oneri) finanziari netti	(944)	(0,2)%	(1.949)	(0,4)%	1.005	-51,6%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	488	0,1%	(338)	(0,1)%	826	-244,4%
Risultato prima delle imposte	61.756	13,1%	57.571	12,7%	4.185	+7,3%
Imposte sul reddito	(11.056)	(2,3)%	(10.356)	(2,3)%	(700)	+6,8%
Risultato netto	50.700	10,8%	47.215	10,4%	3.485	+7,4%
Risultato di terzi ⁶	(1.572)	(0,3)%	(587)	(0,1)%	(985)	+167,8%
Risultato netto di Gruppo	49.128	10,4%	46.628	10,3%	2.500	+5,4%

⁶ (Utile)/perdita.

SANLORENZO

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2026

(in migliaia di Euro)	30 giugno 2026	31 dicembre 2025	30 giugno 2025	Variazione	
				30 giugno 2026 vs. 31 dicembre 2025	30 giugno 2026 vs. 30 giugno 2025
IMPIEGHI					
Avviamento	70.521	69.635	69.267	886	1.254
Altre attività immateriali	116.765	117.957	110.756	(1.192)	6.009
Immobili, impianti e macchinari	221.623	222.572	217.477	(949)	4.146
Partecipazioni e altre attività non correnti	28.065	27.963	12.678	102	15.387
Attività nette per imposte differite	5.982	7.435	9.265	(1.453)	(3.283)
Altre passività non correnti	(32.355)	(32.355)	(32.355)	-	-
Fondi non correnti relativi al personale	(3.481)	(3.773)	(3.674)	292	193
Fondi per rischi e oneri non correnti	(5.348)	(5.418)	(12.071)	70	6.723
Capitale immobilizzato netto	401.772	404.016	371.343	(2.244)	30.429
Rimanenze	181.235	178.293	186.716	2.942	(5.481)
Crediti commerciali	31.534	36.978	37.122	(5.444)	(5.588)
Attività derivanti da contratti	324.415	294.831	282.753	29.584	41.662
Debiti commerciali	(256.203)	(293.066)	(280.912)	36.863	24.709
Passività derivanti da contratti	(178.109)	(130.356)	(145.882)	(47.753)	(32.227)
Altre attività correnti	63.909	96.780	85.559	(32.871)	(21.650)
Fondi per rischi e oneri correnti	(19.125)	(17.638)	(13.836)	(1.487)	(5.289)
Altre passività correnti	(61.190)	(66.029)	(64.887)	4.839	3.697
Capitale circolante netto	86.466	99.793	86.633	(13.327)	(167)
Capitale investito netto	488.238	503.809	457.976	(15.571)	30.262
FONTI					
Patrimonio netto	537.606	523.907	449.662	13.699	87.944
(Posizione finanziaria netta)	(49.368)	(20.098)	8.314	(29.270)	(57.682)
Totale fonti	488.238	503.809	457.976	(15.571)	30.262

SANLORENZO

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 GIUGNO 2026

(in migliaia di Euro)	30 giugno	31 dicembre	30 giugno	Variazione	
	2026	2025	2025	30 giugno 2026 vs. 31 dicembre 2025	30 giugno 2026 vs. 30 giugno 2025
A Disponibilità liquide	170.624	149.056	138.366	21.568	32.258
B Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C Altre attività finanziarie correnti	32.769	39.121	65.690	(6.352)	(32.921)
D Liquidità (A + B + C)	203.393	188.177	204.056	15.216	(663)
E Debito finanziario corrente	(23.302)	(29.894)	(59.145)	6.592	35.843
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(34.136)	(34.884)	(40.483)	748	6.347
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(57.438)	(64.778)	(99.628)	7.340	42.190
H Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)	145.955	123.399	104.428	22.556	41.527
I Debito finanziario non corrente	(96.587)	(103.301)	(112.742)	6.714	16.155
J Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(96.587)	(103.301)	(112.742)	6.714	16.155
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	49.368	20.098	(8.314)	29.270	57.682

SANLORENZO

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 GIUGNO 2026

(in migliaia di Euro)	30 giugno 2026	30 giugno 2025	Variazione
EBITDA	83.492	80.545	2.947
Imposte pagate	(4.388)	(1.972)	(2.416)
Variazione delle rimanenze	(2.942)	(60.217)	57.275
Variazione delle attività e passività derivanti da contratti nette	18.169	13.841	4.328
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	15.813	(10.911)	26.724
Variazione dei debiti commerciali	(36.863)	(4.799)	(32.064)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	23.234	7.075	16.159
Flusso di cassa operativo	96.515	23.562	72.953
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(18.033)	(16.216)	(1.817)
Interessi incassati	1.702	1.230	472
Altre variazioni	19	(1.106)	1.125
Free cash flow	80.203	7.470	72.733
Interessi e oneri finanziari	(2.144)	(2.625)	481
Aumento di capitale e altre variazioni di patrimonio netto	(160)	(3.403)	3.243
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	(1.600)	(860)	(740)
Variazione debito finanziario netto (nuovo perimetro)	-	(99)	99
Dividendi pagati	(36.975)	(34.706)	(2.269)
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	(10.054)	(3.170)	(6.884)
Variazione della posizione finanziaria netta	29.270	(37.393)	66.663
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	20.098	29.079	(8.981)
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	49.368	(8.314)	57.682

