



PRINCIPALI DATI PRELIMINARI¹ DELL'ESERCIZIO 2025

VENDITE IN CRESCITA A CAMBI COSTANTI, CONTINUO MIGLIORAMENTO DEI MARGINI E FORTE GENERAZIONE DI CASSA

- Nel 2025, le vendite crescono dell'1,8% a cambi costanti, con performance positive sia in Nord America che in Europa
- Il margine industriale lordo raggiunge il 60,9% e l'EBITDA *adjusted*² sale al 10,6%
- Continua espansione della redditività e forte generazione di cassa anche nel quarto trimestre, a fronte di vendite resilienti a cambi costanti
- Il *Free Cash Flow* cresce a €55 milioni, incluso l'acquisto della partecipazione azionaria in Inspeks Group
- L'indebitamento netto diminuisce a €46 milioni, dopo il completamento del programma di *Buyback*

Padova, 29 gennaio 2026 - Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha esaminato in data odierna i principali dati preliminari¹ dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025. I risultati economico-finanziari dell'intero esercizio saranno approvati dal Consiglio di Amministrazione il prossimo 12 marzo 2026.

Crescita delle vendite a cambi costanti

Le vendite preliminari¹ del 2025 si sono attestate a 983,4 milioni di euro, con una crescita dell'1,8% a cambi costanti, dopo un quarto trimestre che ha segnato un incremento dello 0,4% rispetto allo stesso periodo del 2024. A cambi correnti, le vendite hanno registrato un calo dell'1% sull'anno e del 4,6% nel trimestre, risentendo del progressivo indebolimento registrato dal dollaro sull'euro nel corso dell'anno.

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA e Indebitamento finanziario netto), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

Le vendite preliminari¹ del quarto trimestre, pari a 225,0 milioni di euro, hanno evidenziato le seguenti performance per area geografica:

- in Nord America, le vendite sono cresciute dell'1,5% a cambi costanti (-7% a cambi correnti), sostenute dal buon andamento del business *wholesale*. Nell'ultimo trimestre sono tornate in crescita anche le vendite di prodotti sportivi Smith nei negozi fisici, mentre è perdurato il trend negativo di Blenders nel canale *direct-to-consumer*.
- In Europa, le vendite sono aumentate dello 0,7% a cambi costanti (-0,1% a cambi correnti), una performance positiva che ha tuttavia scontato il calo dei volumi legati al contratto di fornitura produttiva, il deconsolidamento del business di Lenti S.r.l., ceduto a giugno 2025, e l'anticipo al terzo trimestre delle consegne ad alcuni clienti.
L'Europa ha evidenziato un trend organico solido, in crescita a una cifra percentuale media, grazie alla continua progressione del business delle montature da vista in tutti i principali mercati.
- Nei mercati emergenti, l'andamento delle vendite è risultato nuovamente contrastato. L'area Asia e Pacifico ha rallentato dopo numerosi trimestri di crescita (-11,5% a cambi costanti, -17,4% a cambi correnti), mentre alcuni paesi dell'area Resto del Mondo hanno registrato nel trimestre un recupero (+3,9% a cambi costanti, +0,1% a cambi correnti).

Complessivamente, nel 2025 le vendite a cambi costanti sono cresciute sia in Nord America che in Europa rispettivamente dell'1,8% (-2,6% a cambi correnti) e del 2,7% (+2,3% a cambi correnti). L'anno è stato positivo anche per l'area Asia e Pacifico, in progressione del 4,8% (+1,3% a cambi correnti), mentre le vendite nel Resto del Mondo hanno chiuso l'esercizio in contrazione del 4,5% (-10% a cambi correnti).

La leadership dei prodotti sportivi Smith negli Stati Uniti, insieme al continuo rafforzamento del portafoglio *contemporary e lifestyle*, hanno rappresentato i principali driver di crescita dell'anno. I marchi Carrera, David Beckham, Tommy Hilfiger, Marc Jacobs, BOSS, Kate Spade, e Carolina Herrera hanno tutti contribuito in modo decisivo alla crescita del Gruppo nei principali mercati e canali distributivi strategici.

Continuo miglioramento dei margini e forte generazione di cassa

Nel 2025, le azioni di mitigazione messe in atto per contrastare le forti pressioni tariffarie - in particolare gli adeguamenti dei prezzi nel mercato nord-americano e il progressivo spostamento degli approvvigionamenti al di fuori della Cina - unite a dinamiche favorevoli di *price/mix*, hanno consentito a Safilo di registrare un continuo miglioramento dei margini e una forte generazione di cassa.

Su base preliminare¹:

- il margine industriale lordo del quarto trimestre si è attestato al 61,9% delle vendite, in aumento di 240 punti base rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. Grazie a questo risultato il Gruppo ha chiuso l'esercizio 2025 con un margine industriale lordo del 60,9%, 120 punti base sopra il 2024.
- A livello di margine EBITDA, il quarto trimestre si è attestato all'6,7%, in crescita di 120 punti base rispetto al margine del 5,5% registrato nel quarto trimestre 2024.
Nell'esercizio 2025, il margine EBITDA ha raggiunto il 10,8%, in miglioramento di 280 punti base rispetto al 2024.

Su base *adjusted*², esclusi i costi e i proventi non ricorrenti del periodo, il margine EBITDA del quarto trimestre è aumentato di 130 punti base, all'8,8% delle vendite.

Nell'esercizio 2025, il margine EBITDA *adjusted*² si è quindi attestato al 10,6% delle vendite, in crescita di 120 punti base rispetto al 9,4% registrato nel 2024.

- Sul fronte degli investimenti, come annunciato nella nota stampa del 18 dicembre 2025, il Gruppo ha acquistato azioni di Inspecks Group plc pari, complessivamente, al 25% del capitale sociale della Società, per un corrispettivo totale di circa 21,7 milioni di sterline (pari a circa 24,9 milioni di euro).

Nell'ultimo trimestre dell'anno, Safilo ha confermato una buona generazione di cassa, registrando un *Free Cash Flow* di quasi 16 milioni di euro, prima dell'investimento sopra menzionato.

L'esercizio 2025 si è chiuso con un *Free Cash Flow* totale di 55 milioni di euro, inclusi i proventi netti di 11,9 milioni di euro derivanti dalla cessione di Lenti S.r.l. avvenuta a giugno 2025, e tenuto conto di tutti gli investimenti.

L'indebitamento netto al 31 dicembre 2025 si è attestato a 46 milioni di euro (6,6 milioni di euro pre-IFRS), dopo l'esecuzione del programma di Acquisto Azioni proprie, avviato il 25 giugno e completato il 22 dicembre 2025 per complessivi 18 milioni di euro nell'anno.

Per il 2026, pur in presenza delle persistenti sfide e complessità del contesto geopolitico e macroeconomico che continueranno a influenzare le opportunità di crescita della top line, il Gruppo rimarrà focalizzato sulle proprie direttrici strategiche di sviluppo, sia organiche sia attraverso acquisizioni selettive.

Safilo ritiene di disporre delle leve necessarie per proseguire nel rafforzamento della redditività e nella generazione di cassa, consolidando così la propria capacità di creare valore sostenibile nel lungo periodo.

Note al comunicato stampa:

¹ I dati preliminari contenuti in questo comunicato stampa non sono certificati.

² Nel 2025, il margine EBITDA *adjusted* non include poste non ricorrenti pari a un provento netto di 2,2 milioni di euro, dovuto alla plusvalenza di 9,7 milioni di euro derivante dalla cessione di Lenti S.r.l. e a costi di ristrutturazione e per progetti speciali pari a 7,5 milioni di euro.

Nel 2024, il margine EBITDA *adjusted* non include oneri non ricorrenti pari a 13,2 milioni di euro principalmente dovuti ai costi legati a un contratto di licenza terminato e ad alcuni progetti speciali e di ristrutturazione.

Dichiarazione del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari Dott. Michele Melotti dichiara, ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

Disclaimer

Il documento potrebbe contenere dichiarazioni previsionali ("*forward-looking statements*"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Safilo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischio e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri. I risultati effettivi potranno discostarsi in misura anche significativa rispetto a quelli annunciati in relazione a una molteplicità di fattori.

Indicatori alternativi di performance

Viene di seguito fornito il contenuto degli "Indicatori alternativi di performance", non previsti dai principi contabili IFRS-EU, utilizzati nel presente comunicato al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione economico-finanziaria del Gruppo:

- L'EBITDA (margine operativo lordo) è calcolato da Safilo sommando all'utile operativo gli ammortamenti;
- L'indebitamento finanziario netto è per Safilo la somma dei debiti verso banche e dei finanziamenti a breve e medio lungo termine, al netto della cassa attiva. Tale grandezza non include la valutazione dei contratti derivati e la passività relativa all'opzione sulle quote di minoranze;
- Il *Free Cash Flow* è per Safilo la somma del flusso monetario generato/(assorbito) dalla gestione operativa e del flusso monetario generato/(assorbito) dall'attività di investimento e del flusso relativo al rimborso della quota capitale del debito per leasing IFRS 16.

Safilo Group

Safilo è un *player* globale dell'occhialeria che crea, produce e distribuisce da oltre 90 anni occhiali da sole, montature da vista, caschi, maschere e occhiali per l'*outdoor*. Grazie a un approccio *data driven*, Safilo supera i tradizionali confini del settore dell'*eyewear*: in un'unica *company* si fondono il design, l'innovazione stilistica, tecnica e industriale italiani e le piattaforme digitali di ultima generazione, nate nei «*digital hub*» di Padova e Portland e messe a disposizione di ottici e clienti per una *customer experience* senza precedenti. Guidata dal suo *purpose*, *See the world at its best*, Safilo porta nel futuro un'eredità di Gruppo fondata su innovazione e responsabilità.

Con una presenza globale capillare, il *business model* di Safilo consente di presidiare l'intera filiera produttivo-distributiva: dalla ricerca e sviluppo, con prestigiosi design studio a Padova, Milano, New York, Hong Kong e Portland, alla produzione, con stabilimenti di proprietà e qualificati partner produttivi grazie ai quali il Gruppo è in grado di assicurare, per ogni prodotto, una perfetta vestibilità e alti standard qualitativi, fino alla distribuzione che, con filiali dirette in 40 Paesi e un *network* di oltre 40 partner in altri 70 Paesi, raggiunge circa 100.000 punti vendita selezionati in tutto il mondo tra ottici, optometristi, oftalmologi, catene di distribuzione, grandi magazzini, rivenditori specializzati, *boutique*, *duty free* e negozi sportivi.

Il tradizionale e consolidato modello *wholesale* è inoltre integrato da piattaforme di vendita *Direct-to-consumer* e *Internet Pure Player*, in linea con le strategie di sviluppo del Gruppo.

Il portafoglio marchi del Gruppo è composto da *brand* di proprietà – Carrera, Polaroid, Smith, Blenders, Privé Revaux e Seventh Street – dalla licenza perpetua Eyewear by David Beckham e da marchi in licenza – BOSS, Carolina Herrera, Dsquared2, Etro, Fossil, HUGO, Isabel Marant, Juicy Couture, Kate Spade New York, Kurt Geiger, Levi's, Liz Claiborne, Love Moschino, Marc Jacobs, Missoni, Moschino, Pierre Cardin, PORTS, Stuart Weitzman, Tommy Hilfiger, Tommy Jeans, Under Armour e Victoria Beckham.

La capogruppo Safilo Group S.p.A. è quotata sull'Euronext Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana (ISIN code IT0004604762, Bloomberg SFL.IM, Reuters SFLG.MI). Il Gruppo Safilo nel 2024 ha realizzato un fatturato netto di 993,2 milioni di Euro.

Contatti:

Safilo Group Investor Relations

Barbara Ferrante

barbara.ferrante@safilo.com

Tel. +39 049 6985766

Cell. +39 335 5753588

<https://www.safilogroup.com/it/investors>

Safilo Group Press Office

Elena Todisco

elena.todisco@safilo.com

Tel. +39 339 1919562

Barabino&Partners S.p.A.

Pietro Cavallera

p.cavallera@barabino.it

Tel. +39 02 72023535

Cell. +39 338 9350534