



Esaminati alcuni indicatori preliminari FY2025:

- Ricavi: €19,4 milioni (+54% YoY)
- Ricavi da Dropshipping: €16,0 milioni (+55% YoY)
- Ricavi da Wholesale: €3,4 milioni (+48% YoY)
- Numero ordini: 895 mila (+63% YoY)
- Indebitamento Finanziario Netto: positivo (cassa netta) per €0,7 milioni (vs indebitamento netto €0,1 milioni al 31 dicembre 2024)

A gennaio 2026 numero ordini a 107.987 (+120% YoY)

Casamassima (BA), 23 febbraio 2026

Il Consiglio di Amministrazione di **Yakkyo S.p.A.** (di seguito anche “Società”), PMI innovativa che si occupa di sviluppare soluzioni software integrate per il processo di *dropshipping* e vendita *wholesale* di prodotti di terzi, che ha sviluppato una *suite* basata su intelligenza artificiale per assistere i propri clienti nelle attività di vendita online, riunitosi in data odierna, ha esaminato alcuni **dati preliminari**¹ per l'esercizio al 31/12/2025 che confermano la prosecuzione del trend di crescita conseguito anno dopo anno dall'IPO.

Nel 2025 i **Ricavi** si attestano a circa **Euro 19,4 milioni**, evidenziando una **significativa crescita del 54%** rispetto a Euro 12,6 milioni dell'esercizio precedente. Prosegue l'eccellente performance del canale **dropshipping**, in coerenza con la *view* del management, con ricavi a **Euro 16,0 milioni** (+55% vs Euro 10,3 milioni nel 2024) e del canale *wholesale* con ricavi a Euro 3,4 milioni (+48% vs Euro 2,3 milioni nel 2024). Nel corso del 2025 il **numero di ordini** è pari a **n. 895 mila**, +63% vs n. 550 mila nel 2024.

Al 31 dicembre 2025 l'**Indebitamento Finanziario Netto** è positivo (cassa netta) per €0,7 milioni, in miglioramento rispetto a un indebitamento netto pari a €0,1 milioni al 31 dicembre 2024. Tali dati non includono inoltre Euro 0,7 milioni di gestioni patrimoniali che, se smobilizzate, comporterebbero un ulteriore miglioramento finanziario.

Accelera la crescita a gennaio 2026 con **n. 108 mila ordini (+120% vs n. 49 mila ordini a gennaio 2025)**.

Giovanni Conforti, Presidente e Amministratore delegato di Yakkyo, ha dichiarato: *“I risultati preliminari del 2025 evidenziano una crescita solida e strutturale a conferma della validità delle scelte strategiche intraprese e la capacità del nostro team di generare valore in modo sostenibile. Ci siamo ormai avvicinati ai 20 milioni di euro di fatturato gestendo quasi 1 milione di ordini. Numeri importanti per una realtà come la nostra che ha saputo ritagliarsi uno spazio rilevante in un business innovativo. Il trend di sviluppo è proseguito, con un tasso anche più elevato, nel primo mese di gennaio 2026. Il passaggio su EGM e l'avvio delle negoziazioni del titolo rappresentano un passaggio importante per noi, che ci consentirà di rafforzare il nostro standing sul mercato, di confrontarci in modo ancora più diretto con gli investitori e ampliare le opportunità di crescita.”*

Il comunicato stampa è disponibile sul sito web della Società www.yakkyo.com e sul sito www.1info.it.

¹ I dati economico-finanziari sopra riportati sono preliminari, non sottoposti a revisione contabile e saranno oggetto di approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione convocato per l'approvazione del progetto di bilancio al 31 dicembre 2025.



Profilo dell'Emittente

Yakkyo S.p.A. è una PMI innovativa che, per conto dei titolari di e-commerce suoi clienti, gestisce la fase di approvvigionamento, stoccaggio e logistica dei beni in tutto il mondo attraverso la sua piattaforma tecnologica proprietaria, Yakkyofy. La società si distingue come unica nel suo genere in Europa, sviluppando soluzioni software integrate per il processo di *dropshipping* e vendita all'ingrosso tramite l'uso dell'intelligenza artificiale. All'interno dell'azienda è stato istituito un reparto dedicato alla ricerca e sviluppo, con l'obiettivo ottimizzare sempre di più l'automazione dei processi. A partire dal 2022, la società ha focalizzato la ricerca e lo sviluppo su tecnologie AI, portando al lancio di Pandarocket.ai. Questa suite consente di ottimizzare i vari processi legati alla vendita online, dalla comparazione di offerte e prezzi di articoli simili, alla creazione di descrizioni dei prodotti, all'editing di immagini e video fino alla completa automazione delle campagne di marketing. L'obiettivo di Yakkyo è quello di rendere l'e-commerce più efficiente e accessibile, semplificando l'intero processo di acquisto e spedizione di prodotti provenienti da tutto il mondo, in questo modo, permette alle aziende clienti di concentrarsi maggiormente sulla vendita e sulle attività di marketing, offrendo inoltre un catalogo che conta oltre 21 milioni di prodotti. Attraverso Yakkyofy, gli utenti hanno il controllo su tutto il processo di acquisto, vendita e spedizione degli ordini con un'unica piattaforma, monitorando lo stato degli ordini in tempo reale e gestendo resi e rimborsi in modo semplice e lineare. Inoltre, possono usufruire di soluzioni personalizzate che soddisfano le loro esigenze specifiche.

Per ulteriori informazioni: www.yakkyofy.com

Contatti

Yakkyo S.p.A.

Emittente

S.S. 100 Km. 17,500 snc Casamassima (BA)

+39 08 02223904

ir@yakkyo.com

IR Top Consulting

Investor & Media Relations Advisor

Via Bigli, 19 - 20121 Milano

+39 02 45473883/4

ir@irtop.com (Investors)

ufficiostampa@irtop.com (Media)

Value Track SIM S.p.A.

Euronext Growth Advisor

Value Track SIM S.p.A.

Viale Majno 17A, 20122 Milano

giovanni.tommasi@value-track.com