Comunicato Stampa

DESTINATION ITALIA: CONTINUA LA CRESCITA E AUMENTA LA PROFITTABILITÀ

AL 30 SETTEMBRE 2026 MARGINE DI CONTRIBUZIONE A 6,2 MILIONI DI EURO (+14,6%) E RICAVI IN CRESCITA A 53,4 MILIONI DI EURO (+2,6%)

LA DESTINATION CONSULTING FIRM SUPERA 1 MILIONE DI EURO DI RICAVI NEI PRIMI NOVE MESI

Milano (MI), 9 ottobre 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di **Destination Italia S.p.A.** (DIT:IM), la prima "GLocal Travel Tech" leader nel turismo incoming esperienziale – quotata su Euronext Growth Milan ("**Destination Italia**" o "**Società**"), riunitosi in data odierna sotto la Presidenza dell'Ing. Secondina Giulia Ravera, ha esaminato alcuni principali KPI consolidati, non sottoposti a revisione contabile, relativi ai primi nove mesi dell'esercizio 2026.

Dina Ravera, Presidente di Destination Italia, commenta: "*I risultati dei primi nove mesi confermano l'efficacia degli investimenti realizzati negli ultimi anni in tecnologia, competenze e innovazione del modello di business. Il Margine di Contribuzione cresce del 14,6%, più dei ricavi, e la Destination Consulting Firm supera un milione di Euro di ricavi. Abbiamo costruito una piattaforma tecnologica di turismo incoming leader in Italia, che si propone in Europa come una best practice di innovazione tecnologica e del modello di business. Con HubCore.AI e l'applicazione della Generative AI in ogni processo aziendale, rafforziamo la nostra posizione di avanguardia e la capacità di integrare distribuzione internazionale, consulenza e valorizzazione dei territori. La rapida crescita della consulenza strategica e tecnologica rende concreto il valore di questo percorso. Guardiamo alla chiusura dell'esercizio con fiducia, puntando a consolidare la crescita e la scalabilità del Gruppo*".

I **ricavi delle vendite**[1] consolidati si attestano a **53,4 milioni di Euro**, in crescita del **2,6%** rispetto al 30 settembre 2025 pari a 52,1 milioni di Euro.

Il **Margine di Contribuzione**[2] raggiunge **6,2 milioni di Euro**, in aumento del **14,6%** rispetto ai 5,4 milioni di Euro registrati al 30 settembre 2025, con un'incidenza sui ricavi delle vendite che sale all'**11,6%** dal 10,4%. Il risultato testimonia la validità della strategia "**EBITDA Generator**", basata sullo sviluppo di business unit a elevata marginalità.

[1] A partire dal **primo trimestre 2026**, ai fini di una rappresentazione più completa delle performance del Gruppo, la comparazione dei ricavi e della marginalità include, oltre al Gross Travel Value (GTV) generato da Destination Italia S.p.A. e Destination 2 Italia S.r.l., anche il contributo di Welcomely S.r.l., HubCore.AI S.r.l., Il Mio Viaggio in Sicilia S.r.l. e della Business Unit "Destination Consulting Firm". Tale rappresentazione dei KPI sarà adottata anche nei successivi comunicati periodici.

[2] **Margine di Contribuzione**: rappresenta la differenza tra il GTV e il relativo costo del venduto, indicativa del valore trattenuto dal Gruppo a fronte delle attività di organizzazione e gestione dei servizi. Si precisa che il "Margine di Contribuzione" rappresenta una diversa denominazione del medesimo indicatore precedentemente definito "Margine di Intermediazione". Tale modifica terminologica non comporta alcuna variazione nei criteri di calcolo dell'indicatore, che rimane pertanto pienamente comparabile con i dati storici precedentemente comunicati dalla Società.

INVESTIMENTI, TECNOLOGIA E CONSULENZA: IL MODELLO DI CRESCITA

La crescita della marginalità riflette il percorso di trasformazione di Destination Italia in una **piattaforma tecnologica integrata per il turismo incoming**, basata su **HubCore.AI**, la piattaforma proprietaria commercializzata anche in modalità **SaaS**.

Un contributo determinante arriva dalla **Destination Consulting Firm**, la business unit che integra consulenza strategica, conoscenza dei mercati turistici internazionali e tecnologia. Al 30 settembre 2026 ha generato **Ricavi superiori a 1,0 milioni di Euro**, rispetto a circa 0,6 milioni al 30 giugno 2026 e a 0,1 milioni al 30 settembre 2025. Le attività hanno riguardato la progettazione e il supporto operativo di **DMO** (Destination Management Organization), lo sviluppo di verticali turistici ad elevato potenziale e la valorizzazione di territori e prodotti turistici per conto di primari operatori, enti e destinazioni.

ANDAMENTO DEI MERCATI E DEI CANALI

Nel canale **B2B** la performance è stata sostenuta in particolare dalla clientela proveniente dal **mercato europeo**, che ha registrato una crescita delle vendite del **16,8% YoY** (da 15,0 a 17,5 milioni di Euro) e del margine del 14,6%. Prosegue la crescita del **mercato nordamericano**, con vendite in aumento dell'**8,8% YoY** (da 10,0 a 10,9 milioni di Euro), che resta il primo mercato del Gruppo per marginalità, con un margine di 1,7 milioni di Euro (+5,2%).
Molto positivo anche l'andamento del **brand luxury SONO Travel Club**, dedicato alla clientela di fascia alta, con vendite in crescita del **34,5% YoY** (da 6,6 a 8,9 milioni di Euro) e margine in aumento del 31,0%. Tali risultati hanno consentito di compensare in larga parte il rallentamento dell'area Asia-Pacifico e Medio Oriente, ancora penalizzata dalle tensioni geopolitiche che hanno limitato la disponibilità di scali aerei.

Nel canale **B2C**, i risultati al 30 settembre 2026 hanno evidenziato un'inversione di tendenza rispetto al primo semestre, con un progressivo miglioramento sia delle vendite sia del margine. Positivo l'andamento della controllata **Welcomely S.r.l.**, attiva nel property management extra-alberghiero, con un margine in crescita del 28,2% YoY.

***

Per la trasmissione e lo stoccaggio delle informazioni regolamentate, il Gruppo si avvale del sistema di diffusione 1Info (www.1info.it), gestito da Computershare S.p.A., con sede in Milano, Via Lorenzo Mascheroni n. 19, autorizzato da CONSOB.

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito web www.destinationitaliagroup.com, sezione *Investitori/Comunicati/Comunicati Finanziari* e su www.1info.it.

***

About Destination Italia S.p.A.

Destination Italia S.p.A. è la società capofila dell'omonimo gruppo e rappresenta la principale GLocal Travel Tech italiana, leader nel turismo incoming di fascia alta. Fondata nel settembre 2016, la Società offre soluzioni di viaggio esperienziali e personalizzate rivolte sia al mercato B2B sia B2C, puntando sin dall'inizio sulla digitalizzazione della catena del valore per rispondere in modo dinamico alle esigenze sofisticate di una clientela globale. La piattaforma proprietaria HubCore integra tecnologia avanzata e competenze umane, orchestrando in modo efficiente il matching tra domanda e offerta grazie all'expertise del Team di Travel Design, che vanta conoscenze approfondite sulle destinazioni italiane, i verticali lifestyle e le preferenze socioculturali dei clienti provenienti da oltre 100 Paesi. Il Gruppo gestisce un portafoglio di oltre 10.000 strutture ricettive e ha accolto più di 500.000 turisti dal 2016. I marchi "SONO Travel Club" e "Destination Italia" servono target differenti: il primo dedicato al lusso, con servizi *tailor-made* e ticket medio elevato, il secondo orientato al mercato mainstream, proponendo le destinazioni italiane più richieste coniugando qualità e competitività. Dal 2023, il Gruppo ha ampliato gli asset strategici con i siti e-commerce Portale Sardegna e Charming, rivolti alla clientela retail alto-spendente e *luxury*, rafforzando così la propria presenza nel B2C. La Capogruppo detiene il 50,6% di Il mio viaggio in Sicilia S.r.l. (*Empeeria*), il 100% di Destination 2 Italia S.r.l., tour operator specializzato nel B2B, e controlla Hubcore.AI S.r.l., software house titolare di HubCore, e Welcomely S.r.l., *property manager* per il segmento extra-alberghiero. Grazie a un ampio portafoglio di marchi e soluzioni software proprietarie, Destination Italia presidia con un modello integrato e scalabile l'intera filiera del turismo esperienziale di fascia alta.

Destination Italia S.p.A. è quotata su Euronext Growth Milan, Ticker: DIT - Codice ISIN: IT0005454027

Per ulteriori approfondimenti, si prega di contattare:

Destination Italia S.p.A.
Massimiliano Cossu – Investor Relations Manager
E-mail: massimiliano.cossu@destinationitalia.com
Tel. +39 06 62 28 79 65

Euronext Growth Advisor
MIT SIM S.p.A.
Corso Venezia, 16
20121 - Milano
E-mail: francesca.martino@mitsim.it
Tel. +39 02 30 66 12 70

Media Relations Advisor
IR TOP S.r.l.
Domenico Gentile, Antonio Buozzi
E-mail: ufficiostampa@irtop.com
Tel. +39 02 45 47 38 84