SANLORENZO

Ameglia (SP), 12 novembre 2026

RISULTATI FINANZIARI 9M 2026:

FORTE RACCOLTA ORDINI E GENERAZIONE DI CASSA. GUIDANCE 2026 CONFERMATA

- **RACCOLTA ORDINI IN CRESCITA PER IL NONO TRIMESTRE CONSECUTIVO:** Raccolta Ordini pari a €803,1 milioni, in crescita del 16,4% su base annua, con una copertura già pari al 92% dei Ricavi Netti Barche Nuove previsti per il 2026[1].
- **RICAVI E UTILE CONTINUANO A CRESCERE IN MODO SOSTENIBILE**: Ricavi Netti Barche Nuove in crescita del 3,1% a €711,3 milioni ed EBITDA in aumento del 2,5% a €131,2 milioni (margine del 18,4%), con un Risultato Netto di Gruppo in crescita del 4,1% a €79,1 milioni.
- **FORTE GENERAZIONE DI CASSA A SOSTEGNO DELLA SOLIDITÀ FINANZIARIA**: Free Cash Flow pari a €77,2 milioni, rispetto a un assorbimento di €12,6 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente. Al 30 settembre il Gruppo registra una Posizione di Cassa Netta pari a €56,0 milioni, dopo il pagamento di dividendi per €37,1 milioni.
- **CONFERMATI LA GUIDANCE ANNUALE E L'OUTLOOK DI MEDIO TERMINE**: confermati la Guidance 2026 e gli obiettivi del Business Plan 2026–2028, sostenuti da una domanda solida e da un'elevata visibilità sui ricavi futuri.

Dati in € milioni	9M 26	9M 25	Var. %	Var. €
Ricavi Netti Barche Nuove	711,3	690,1	+3,1%	+21,2
EBITDA	131,2	128,0	+2,5%	+3,3
EBIT	99,4	97,6	+1,8%	+1,8
Risultato Netto di Gruppo	79,1	75,9	+4,1%	+3,1
Raccolta Ordini	803,1	689,7	+16,4%	+113,5
Backlog Lordo	1.805,6	1.709,4	+5,6%	+96,2

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 l'Informativa finanziaria periodica aggiuntiva al 30 settembre 2026.

Il management team di Sanlorenzo ospiterà un webcast e una conference call rivolti a investitori e media oggi alle ore 17:00 (CET). I dettagli, incluso il link per partecipare, sono riportati a pagina 8.

Massimo Perotti, Presidente Esecutivo della Società, ha commentato:

«Con il nono trimestre consecutivo di crescita della Raccolta Ordini, il Q3 conferma la forza della nostra reputazione e dei nostri prodotti best-in-class. Nei primi nove mesi gli ordini hanno raggiunto €803,1 milioni, in crescita del 16,4% su base annua. Il Backlog Lordo di €1,8 miliardi, venduto per l'89% a clienti finali, e il Backlog Netto di €1,1 miliardi, superiore ai Ricavi Netti Barche Nuove attesi per il 2027, ci assicurano la visibilità necessaria per pianificare il futuro con disciplina.

[1] Copertura calcolata rispetto al punto medio del range della Guidance 2026 sui Ricavi Netti Barche Nuove. I Ricavi Netti Barche Nuove 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

sanlorenzoyachts.com

I saloni nautici europei hanno messo in luce l'ampiezza del nostro portafoglio prodotti e la nostra capacità di portare idee nuove nello yachting attraverso sapienza artigianale, innovazione e design su misura. Questo approccio incontra il favore di una clientela che attribuisce un valore crescente al benessere e a esperienze distintive a bordo. SHE, con nove unità vendute a oggi, insieme a 74Steel Silver Fox e BG64, hanno suscitato un notevole interesse a Cannes e Monaco, a testimonianza dell'attrattività di tre diverse espressioni della nostra filosofia.

Nell'anno del 60° anniversario di Swan, i 170 yacht riuniti alla Rolex Swan Cup ci hanno ricordato che la forza di un brand risiede anche nelle relazioni che costruisce con generazioni di armatori. Guardando al futuro, stiamo aprendo nuove prospettive per Swan, unendo il suo heritage velico all'esperienza di Sanlorenzo nei superyacht attraverso lo Swan Alloy 44, attualmente in costruzione, e il nuovo progetto di un modello di 50 metri.

Il contesto di mercato degli ultimi anni ha reso ancora più evidenti i tratti distintivi di Sanlorenzo: un'elevata visibilità, grazie a lunghe liste d'attesa, una bassa ciclicità, una politica dei volumi disciplinata e sostenuta dal pricing power e una struttura asset-light. In vista della chiusura dell'esercizio, l'elevata copertura dei ricavi, sostenuta da una pipeline commerciale più ampia dopo il Fort Lauderdale International Boat Show, ci consente di confermare la Guidance 2026 e di guardare con fiducia agli obiettivi del Business Plan 2026–2028.»

GUIDANCE 2026 E OUTLOOK 2028 CONFERMATI

Alla luce dei risultati conseguiti nei primi nove mesi del 2026, del solido andamento della Raccolta Ordini e dell'elevata visibilità assicurata dal portafoglio ordini, Sanlorenzo **conferma integralmente la Guidance 2026**, unitamente agli obiettivi del Business Plan 2026–2028 "Tomorrow's Timeless", presentato l'8 maggio 2026.

Al 30 settembre 2026, la quota del Backlog Lordo riferita all'esercizio 2026 è pari a €924,5 milioni, corrispondente al **92%** del punto medio del range previsto dalla Guidance 2026 per i Ricavi Netti Barche Nuove.

Dati in € milioni e %	2025 Consuntivo	Guidance 2026	Outlook 2028
Ricavi Netti Barche Nuove	960,4	980–1.020	CAGR ≥6%[2]
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% dei RNBN[3]

PRINCIPALI RISULTATI FINANZIARI

Raccolta Ordini e Backlog

- La **Raccolta Ordini** è pari a **€803,1 milioni (+16,4% YoY; +€113,5 milioni)**, rispetto a €689,7 milioni nei 9M 2025, a conferma del perdurare di una domanda solida. Nel Q3 2026 la Raccolta Ordini è pari a **€306,7 milioni (+13,5% YoY**, da €270,1 milioni nel Q3 2025), segnando il **nono trimestre consecutivo di crescita su base annua**. Il **book-to-bill** dei 9M 2026 si attesta a **circa 1,13x**, con nuovi ordini superiori ai Ricavi Netti Barche Nuove registrati nel periodo.

[2] Base 2025
[3] Ricavi Netti Barche Nuove

(in migliaia di Euro)	Raccolta Ordini			
	Q1	Q2	Q3	Totale 9M
Raccolta Ordini 2026	**223.219**	**273.208**	**306.710**	**803.137**
di cui esercizio in corso	106.576	107.057	92.715	306.348
di cui esercizi successivi	116.643	166.151	213.995	496.789
Raccolta Ordini 2025	**178.051**	**241.486**	**270.149**	**689.686**
di cui esercizio in corso	76.593	71.450	113.036	261.079
di cui esercizi successivi	101.458	170.036	157.113	428.607

- **Il Backlog Lordo**[4] al 30 settembre 2026 è pari a **€1.805,6 milioni (+5,6% YoY**, da €1.709,4 milioni al 30 settembre 2025), di cui **l'89% già venduto a clienti finali**, a conferma dell'elevata qualità del portafoglio ordini. Di tale importo, **€924,5 milioni** sono riferiti al 2026, assicurando una **copertura pari al 92% del punto medio del range della Guidance 2026** sui Ricavi Netti Barche Nuove, mentre **€881,2 milioni** riguardano gli esercizi successivi. **Il Backlog Netto**, ossia i ricavi ancora da contabilizzare su contratti già acquisiti, raggiunge **€1.094,3 milioni (+7,4% YoY**, da €1.019,3 milioni al 30 settembre 2025), mantenendosi superiore a €1 miliardo ed equivalendo sostanzialmente a **un intero anno di ricavi già contrattualizzati**. 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.

(in migliaia di Euro)	30 settembre		Variazione	
	2026	2025	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Backlog Lordo	**1.805.607**	**1.709.449**	**96.158**	**+5,6%**
di cui esercizio in corso	924.451	884.148	40.303	+4,6%
di cui esercizi successivi	881.156	825.301	55.855	+6,8%
Ricavi Netti Barche Nuove del periodo	711.316	690.137	21.179	+3,1%
Backlog Netto	**1.094.291**	**1.019.312**	**74.979**	**+7,4%**
di cui esercizio in corso	213.135	194.011	19.124	+9,9%
di cui esercizi successivi	881.156	825.301	55.855	+6,8%

[4] 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

Ricavi Netti Barche Nuove

- **I Ricavi Netti Barche Nuove** sono pari a **€711,3 milioni (+3,1% YoY**, da €690,1 milioni nei 9M 2025), con la **Divisione Superyacht quale principale motore della crescita**, unitamente a un mix geografico significativamente più diversificato. I ricavi della Divisione raggiungono **€226,0 milioni (+8,9% YoY)** e rappresentano il **31,8% del totale**, rispetto al 30,1% nei 9M 2025, riflettendo il crescente contributo degli yacht di maggiori dimensioni, sostenuto da una domanda che si mantiene forte pur in presenza di orizzonti di consegna estesi. La **Divisione Yacht cresce del 4,2% a €359,5 milioni (50,5% del totale)**, mentre **Bluegame registra €66,4 milioni (+1,5% YoY)**, mostrando resilienza in un mercato più sfidante per gli yacht inferiori ai 24 metri, caratterizzato da politiche di pricing aggressive. **Nautor Swan contribuisce per €59,4 milioni (-17,6% YoY)**, proseguendo nel percorso di integrazione, sviluppo prodotto e rafforzamento commerciale previsto dal Business Plan. La ripresa delle vendite registrata finora nel Q4 supporta la previsione che la Divisione chiuda il 2026 in linea con le attese.

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2026	% totale	2025	% totale	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Divisione Yacht	359.531	50,5%	345.076	50,0%	14.455	+4,2%
Divisione Superyacht	226.016	31,8%	207.596	30,1%	18.420	+8,9%
Divisione Bluegame	66.361	9,3%	65.404	9,5%	957	+1,5%
Divisione Nautor Swan	59.408	8,4%	72.061	10,4%	(12.653)	-17,6%
Ricavi Netti Barche Nuove	**711.316**	**100,0%**	**690.137**	**100,0%**	**21.179**	**+3,1%**

- **Diversificazione geografica in ulteriore rafforzamento**, con una **crescita a doppia cifra in tre delle quattro principali aree del Gruppo. Le aree extraeuropee rappresentano il 48,5%** dei Ricavi Netti Barche Nuove, rispetto al 36,5% nei 9M 2025, con un incremento di 12,1 punti percentuali. Le **Americhe raggiungono €188,7 milioni (+34,5% YoY)**, con un'incidenza sul totale salita al **26,5%** dal 20,3% nei 9M 2025, sostenute anche dall'ulteriore penetrazione commerciale nei mercati dell'America centrale e meridionale. L'area **APAC cresce a €108,9 milioni (+57,5% YoY)**, rappresentando il **15,3%** dei Ricavi Netti Barche Nuove, rispetto al 10,0% nei 9M 2025, a conferma del valore strategico della **piattaforma distributiva diretta Simpson Marine**, che assicura al Gruppo un presidio capillare dell'area e una maggiore prossimità al cliente finale, favorendo una gestione più diretta della relazione con i clienti e delle attività commerciali e post-vendita. L'area **MEA raggiunge €47,6 milioni (+12,9% YoY)**, pari al **6,7%** del totale, sostenuta dalla positiva Raccolta Ordini dei trimestri precedenti. Tali performance più che compensano la flessione dell'**Europa (-16,5% YoY)** a €366,1 milioni, a fronte di una base di confronto particolarmente elevata nei 9M 2025; l'Europa si conferma il **principale mercato del Gruppo**, con un'incidenza del **51,5% sul totale** e ricavi generati in Italia pari a €77,9 milioni.

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2026	% totale	2025	% totale	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Europa	366.105	51,5%	438.533	63,5%	(72.428)	-16,5%
Americhe	188.722	26,5%	140.309	20,3%	48.413	+34,5%
APAC	108.894	15,3%	69.154	10,0%	39.740	+57,5%
MEA	47.595	6,7%	42.141	6,1%	5.454	+12,9%
Ricavi Netti Barche Nuove	**711.316**	**100,0%**	**690.137**	**100,0%**	**21.179**	**+3,1%**

Redditività

- **L'EBITDA**[5] è pari a **€131,2 milioni (+2,5% YoY**, da €128,0 milioni nei 9M 2025), con un **margine sostanzialmente stabile al 18,4%** dei Ricavi Netti Barche Nuove, rispetto al 18,5% nei 9M 2025, a conferma della **resilienza del modello di business del Gruppo**, del pricing power, del successo dei modelli presentati e dell'efficienza operativa.
- **L'EBIT** è pari a **€99,4 milioni (+1,8% YoY**, da €97,6 milioni nei 9M 2025), con un **margine del 14,0%** dei Ricavi Netti Barche Nuove, rispetto al 14,1% nei 9M 2025. La crescita riflette il maggiore EBITDA, parzialmente compensato da ammortamenti e svalutazioni pari a €31,9 milioni, rispetto a €30,4 milioni nello stesso periodo del 2025.
- **Il Risultato Netto di Gruppo** è pari a **€79,1 milioni (+4,1% YoY**, da €75,9 milioni nei 9M 2025), con un **margine dell'11,1%** sui Ricavi Netti Barche Nuove, rispetto all'11,0% nei 9M 2025, sostenuto da maggiori benefici fiscali e dal **miglioramento del saldo della gestione finanziaria**, grazie alla riduzione degli oneri finanziari netti e alle rettifiche positive di valore delle attività finanziarie.

Investimenti, Capitale Circolante e Generazione di Cassa

- **Gli Investimenti Netti Organici** sono pari a **€27,6 milioni (-8,8% YoY)**, con un'incidenza del **3,9% sui Ricavi Netti Barche Nuove. Circa l'86% è di natura espansiva: €15,3 milioni** sono stati destinati a R&D, sviluppo prodotto e realizzazione di modelli e stampi (+6,3% YoY) ed **€8,5 milioni** all'ampliamento della capacità produttiva e distributiva. Gli investimenti industriali ricorrenti si sono mantenuti contenuti a €2,0 milioni (circa lo 0,3% dei Ricavi Netti Barche Nuove), mentre gli altri investimenti ammontano a €1,7 milioni. Includendo €2,2 milioni riconducibili all'acquisizione del ramo d'azienda di Mast Italia S.r.l., gli **Investimenti Netti Totali** del periodo sono pari a **€29,8 milioni.**
- **Il Capitale Circolante Netto** al 30 settembre 2026 è pari a **€112,6 milioni**, **in riduzione di €2,8 milioni** rispetto a €115,4 milioni al 30 settembre 2025 (in calo anche in rapporto ai Ricavi Netti Barche Nuove) e **in aumento di €12,8 milioni** rispetto a €99,8 milioni al 31 dicembre 2025. **Le Rimanenze** ammontano a **€181,5 milioni**, rispetto a €178,3 milioni al 31 dicembre 2025 e a €188,4 milioni al 30 settembre 2025; la riduzione su base annua riflette principalmente i minori lavori in corso su yacht non ancora venduti a clienti finali, coerentemente con la crescita della Raccolta Ordini nel periodo.

[5] L'EBITDA è calcolato sommando ammortamenti e svalutazioni al risultato operativo

- La generazione di cassa è stata particolarmente forte: il **Flusso di Cassa Operativo** raggiunge **€102,5 milioni, rispetto a €16,2 milioni nei 9M 2025, e il Free Cash Flow si attesta a €77,2 milioni, in miglioramento di €89,9 milioni** rispetto a un valore negativo di €12,6 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente. La performance è stata sostenuta dalla redditività operativa, dal minore assorbimento di capitale circolante, in particolare delle rimanenze, e dalla crescita della Raccolta Ordini. Di conseguenza, la **Posizione di Cassa Netta** raggiunge **€56,0 milioni** al 30 settembre 2026 (€80,3 milioni escludendo le passività nette per leasing IFRS 16, pari a €24,3 milioni), rispetto a €20,1 milioni al 31 dicembre 2025 e a un indebitamento finanziario netto di €14,0 milioni al 30 settembre 2025. Il **miglioramento di €35,9 milioni rispetto alla fine dell'esercizio precedente (€69,9 milioni su base annua)** è stato conseguito dopo il pagamento di **dividendi per €37,1 milioni** nei primi nove mesi, e la solidità patrimoniale continua ad assicurare la flessibilità necessaria per cogliere opportunità di investimento selettive.

PRINCIPALI EVENTI OPERATIVI

- L'8 maggio 2026, a Casa Sanlorenzo a Venezia, Sanlorenzo ha presentato il **Business Plan 2026–2028 "Tomorrow's Timeless"**, fondato su una **crescita controllata, che privilegia il valore rispetto ai volumi** e preserva l'esclusività dei brand. Il Piano si inserisce nella più ampia piattaforma strategica di reputazione del Gruppo, accompagnata da una nuova identità visiva, da un'evoluzione della client experience e da una campagna internazionale multicanale.
- Sanlorenzo ha varato **SHE** ad Ameglia nel mese di luglio e ha presentato il modello al **Cannes Yachting Festival** a settembre. Lo yacht Sanlorenzo Heritage di 25,5 metri unisce una rilettura del design nautico tradizionale italiano alla propulsione Volvo Penta IPS Hybrid. Le nove unità vendute a oggi forniscono una prima indicazione della domanda per il nuovo modello. Nella prima parte dell'anno Sanlorenzo ha inoltre presentato SL80A, estendendo l'architettura asimmetrica al modello più compatto della gamma SL.
- Al **Monaco Yacht Show**, Sanlorenzo ha presentato **74Steel Silver Fox**, **ammiraglia della gamma Steel**, a dimostrazione delle capacità del Gruppo nei superyacht di maggiori dimensioni e ad elevata personalizzazione. La presentazione segue quella, nella prima parte dell'anno, di **74Steel Virtuosity**, seconda unità della linea, dotata di una piattaforma diesel-elettrica e di soluzioni progettuali sviluppate insieme all'armatore.
- Bluegame ha presentato **in anteprima mondiale il BG64** al **Cannes Yachting Festival**, completando la gamma BG insieme a BG42, BG54 e BG74 con la copertura del segmento dei 64 piedi. La presentazione segue l'anteprima mondiale dell'**ammiraglia BGX83** al boot Düsseldorf, nella prima parte dell'anno.
- Nautor Swan ha proseguito lo sviluppo della propria offerta **Maxi e di superyacht a vela**. Dopo il varo avvenuto nella prima parte dell'anno, lo **Swan 80** ha debuttato in anteprima mondiale a Cannes, mentre Raijin, seconda unità dello Swan 128 dotata di tecnologia **Dual Energy**, è stato presentato a Monaco. Nautor Swan ha inoltre presentato lo **Swan Alloy 44**, attualmente in costruzione, e ha illustrato i piani di ampliamento della gamma di superyacht a vela in alluminio con un **modello di 50 metri** e un futuro ketch. Il programma unisce l'heritage velico di Swan all'esperienza di Sanlorenzo nei superyacht.
- A settembre, la **Rolex Swan Cup** ha riunito **170 yacht** a Porto Cervo, nell'anno del **60° anniversario** di Nautor Swan. L'evento ha rappresentato un'occasione di incontro con gli armatori dell'intera flotta Swan, dagli yacht storici ai modelli più recenti.

- 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 dedicato ad applicazioni avanzate di accumulo energetico per yacht più silenziosi e a minore impatto ambientale, a supporto del percorso **Road to 2030**. Nel mese di giugno, in qualità di Founding Partner della Venice Climate Week, Sanlorenzo ha inoltre presentato la **Venice Call for Maritime Action**, un appello per lo sviluppo delle infrastrutture dedicate al metanolo verde e per l'elettrificazione dei porti. Bluegame ha rinnovato la partnership con la **Blue Marine Foundation**.
- Nell'anno del **10° anniversario di Sanlorenzo Arts**, il Gruppo ha proseguito il proprio programma di iniziative che uniscono arte, design e artigianato. Tra le attività figurano l'installazione **UN_Material** alla Milano Design Week e la mostra **WAVES** a Casa Sanlorenzo, in occasione della Biennale di Venezia. A settembre, Casa Sanlorenzo ha ospitato il programma principale di **Homo Faber in Città**, ampliando il proprio ruolo di luogo di riferimento per l'artigianato e il design contemporanei.
- Il Gruppo ha continuato a rafforzare la propria presenza industriale e commerciale. 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 la presenza di Sanlorenzo all'interno del Polo Nautico di Viareggio. L'apertura del **primo showroom Sanlorenzo a Londra**, nel distretto di **Mayfair**, ha ulteriormente ampliato la presenza diretta di Sanlorenzo in un mercato internazionale strategico.
- Il 27 luglio 2026, Sanlorenzo ha reso noto che i soggetti promotori di Polo Nautico Carrara S.r.l. ("PNC") hanno presentato una **manifestazione di interesse** per l'acquisizione del complesso aziendale di The Italian Sea Group S.p.A. ("TISG"), con il supporto di Sanlorenzo. L'iniziativa era finalizzata a salvaguardare i livelli occupazionali, sostenere la filiera produttiva e mantenere sul territorio le attività cantieristiche.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Alla luce dei risultati dei primi nove mesi, del solido andamento della Raccolta Ordini e dell'elevata copertura assicurata dal portafoglio ordini, il Gruppo conferma la Guidance 2026, che prevede Ricavi Netti Barche Nuove compresi tra €980 milioni ed €1.020 milioni, EBITDA tra €180 milioni ed €192 milioni, EBIT tra €140 milioni ed €147 milioni e Risultato Netto di Gruppo tra €108 milioni ed €114 milioni. Il Gruppo conferma inoltre gli obiettivi del Business Plan al 2028, che prevedono una crescita dei Ricavi Netti Barche Nuove pari a un CAGR 2025–2028 almeno del 6%, un margine EBITDA almeno pari al 19,0% e un margine EBIT almeno pari al 14,5%. Tali obiettivi sono definiti sulla base di uno scenario di crescita organica e non includono l'eventuale contributo di operazioni di crescita esterna. Il Gruppo continua a valutare con selettività opportunità di acquisizione; eventuali operazioni rappresenterebbero un potenziale upside rispetto agli obiettivi comunicati.

Il Gruppo individua i propri principali punti di forza competitivi nel posizionamento high-end, nella scarsità controllata, nell'offerta distintiva realizzata su misura, nella distribuzione selettiva e nell'impegno per il design iconico e l'innovazione sostenibile. Sanlorenzo, Bluegame e Nautor Swan riuniscono un'offerta complementare di yacht a motore e a vela, ciascun marchio con una propria identità e un proprio posizionamento distintivi. Tale combinazione costituisce una solida base per la crescita di lungo periodo del Gruppo.

In data odierna alle ore 17:00 CET il management di Sanlorenzo terrà una conference call per presentare alla comunità finanziaria e alla stampa i risultati dei primi nove mesi del 2026 e i principali aggiornamenti della Società.

Sarà possibile partecipare alla conference call collegandosi al seguente link:
https://us06web.zoom.us/j/81622608563?pwd=bgwZynv5G7KWNUHxLbwzFaUyQObCFs.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: 816 2260 8563
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.

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 rischiosità 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.

L'Informativa finanziaria periodica aggiuntiva al 30 settembre 2026 e gli schemi contabili riclassificati contenuti nel presente documento non sono soggetti a revisione contabile.

L'Informativa finanziaria periodica aggiuntiva al 30 settembre 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, oggi Presidente e Chief Executive Officer, 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 9 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

Investor Relations

Niccolò Guido Storer

Mob. +393331144062

Matteo Marcarino

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

GRUPPO SANLORENZO

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2026

(in migliaia di Euro)	Nove mesi chiusi al 30 settembre				Variazione	
	2026	% Ricavi Netti Barche Nuove	2025	% Ricavi Netti Barche Nuove	2026 vs. 2025	2026 vs. 2025%
Ricavi Netti Barche Nuove	**711.316**	**100,0%**	**690.137**	**100,0%**	**21.179**	**+3,1%**
Ricavi netti per manutenzioni e altri servizi	42.614	6,0%	30.625	4,4%	11.989	+39,1%
Altri proventi	15.768	2,2%	14.881	2,2%	887	+6,0%
Costi operativi	(636.573)	(89,5)%	(606.435)	(87,9)%	(30.138)	+5,0%
EBITDA Rettificato	**133.125**	**18,7%**	**129.208**	**18,7%**	**3.917**	**+3,0%**
Costi non ricorrenti	(1.889)	(0,3)%	(1.224)	(0,2)%	(665)	+54,3%
EBITDA	**131.236**	**18,4%**	**127.984**	**18,5%**	**3.252**	**+2,5%**
Ammortamenti e svalutazioni	(31.852)	(4,5)%	(30.358)	(4,4)%	(1.494)	+4,9%
EBIT	**99.384**	**14,0%**	**97.626**	**14,1%**	**1.758**	**+1,8%**
Proventi/(oneri) finanziari netti	(1.455)	(0,2)%	(2.235)	(0,3)%	780	-34,9%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	379	0,1%	(173)	(0,0)%	552	n.a.
Risultato prima delle imposte	**98.308**	**13,8%**	**95.218**	**13,8%**	**3.090**	**+3,2%**
Imposte sul reddito	(17.102)	(2,4)%	(18.705)	(2,7)%	1.603	-8,6%
Risultato netto	**81.206**	**11,4%**	**76.513**	**11,1%**	**4.693**	**+6,1%**
(Utile)/perdita di pertinenza di terzi	(2.156)	(0,3)%	(572)	(0,1)%	(1.584)	n.a.
Risultato netto di Gruppo	**79.050**	**11,1%**	**75.941**	**11,0%**	**3.109**	**+4,1%**

GRUPPO SANLORENZO

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2026

(in migliaia di Euro)	30 settembre 2026	31 dicembre 2025	30 settembre 2025	Variazione 30 settembre 2026 vs. 31 dicembre 2025	Variazione 30 settembre 2026 vs. 30 settembre 2025
IMPIEGHI					
Avviamento	70.521	69.635	69.635	886	886
Altre attività immateriali	117.283	117.957	109.939	(674)	7.344
Immobili, impianti e macchinari	219.304	222.572	222.335	(3.268)	(3.031)
Partecipazioni e altre attività non correnti	27.877	27.963	25.173	(86)	2.704
Attività nette per imposte differite	6.446	7.435	7.896	(989)	(1.450)
Altre passività non correnti	(32.355)	(32.355)	(32.355)	-	-
Fondi non correnti relativi al personale	(3.494)	(3.773)	(3.823)	279	329
Fondi per rischi e oneri non correnti	(5.348)	(5.418)	(7.828)	70	2.480
Capitale immobilizzato netto	**400.234**	**404.016**	**390.972**	**(3.782)**	**9.262**
Rimanenze	181.497	178.293	188.438	3.204	(6.941)
Crediti commerciali	26.770	36.978	30.157	(10.208)	(3.387)
Attività derivanti da contratti	339.418	294.831	284.760	44.587	54.658
Debiti commerciali	(241.732)	(293.066)	(249.495)	51.334	7.763
Passività derivanti da contratti	(185.119)	(130.356)	(121.700)	(54.763)	(63.419)
Altre attività correnti	67.297	96.780	63.922	(29.483)	3.375
Fondi per rischi e oneri correnti	(17.054)	(17.638)	(19.587)	584	2.533
Altre passività correnti	(58.495)	(66.029)	(61.104)	7.534	2.609
Capitale circolante netto	**112.582**	**99.793**	**115.391**	**12.789**	**(2.809)**
Capitale investito netto	**512.816**	**503.809**	**506.363**	**9.007**	**6.453**
FONTI					
Patrimonio netto	568.792	523.907	492.392	44.885	76.400
(Posizione finanziaria netta)	(55.976)	(20.098)	13.971	(35.878)	(69.947)
Totale fonti	**512.816**	**503.809**	**506.363**	**9.007**	**6.453**

GRUPPO SANLORENZO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30 SETTEMBRE 2026

(in migliaia di Euro)		30 settembre 2026	31 dicembre 2025	30 settembre 2025	Variazione 30 settembre 2026 vs. 31 dicembre 2025	Variazione 30 settembre 2026 vs. 30 settembre 2025
A	Disponibilità liquide	169.333	149.056	126.276	20.277	43.057
B	Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	-	-	-	-	-
C	Altre attività finanziarie correnti	40.414	39.121	41.765	1.293	(1.351)
D	**Liquidità (A + B + C)**	**209.747**	**188.177**	**168.041**	**21.570**	**41.706**
E	Debito finanziario corrente	(35.738)	(29.894)	(36.753)	(5.844)	1.015
F	Parte corrente del debito finanziario non corrente	(31.424)	(34.884)	(36.826)	3.460	5.402
G	**Indebitamento finanziario corrente (E + F)**	**(67.162)**	**(64.778)**	**(73.579)**	**(2.384)**	**6.417**
H	**Indebitamento finanziario corrente netto (G + D)**	**142.585**	**123.399**	**94.462**	**19.186**	**48.123**
I	Debito finanziario non corrente	(86.609)	(103.301)	(108.433)	16.692	21.824
J	Strumenti di debito	-	-	-	-	-
K	Debiti commerciali e altri debiti non correnti	-	-	-	-	-
L	**Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)**	**(86.609)**	**(103.301)**	**(108.433)**	**16.692**	**21.824**
M	**Totale indebitamento finanziario (H + L)**	**55.976**	**20.098**	**(13.971)**	**35.878**	**69.947**

GRUPPO SANLORENZO

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO AL 30 SETTEMBRE 2026

(in migliaia di Euro)	9M 2026	9M 2025	Variazione
EBITDA	131.236	127.984	3.252
Imposte pagate	(4.620)	(15.630)	11.010
Variazione delle rimanenze	(3.204)	(61.939)	58.735
Variazione delle attività e passività derivanti da contratti nette	10.176	(12.348)	22.524
Variazione dei crediti commerciali e degli acconti a fornitori	19.404	4.263	15.141
Variazione dei debiti commerciali	(51.334)	(36.228)	(15.106)
Variazione dei fondi e delle altre attività e passività	858	10.063	(9.205)
Flusso di cassa operativo	**102.516**	**16.165**	**86.351**
Variazione delle attività immobilizzate (investimenti)	(27.607)	(30.259)	2.652
Interessi incassati	2.217	2.015	202
Altre variazioni	101	(553)	654
Free cash flow	**77.227**	**(12.632)**	**89.859**
Interessi e oneri finanziari	(3.293)	(4.115)	822
Aumento di capitale e altre variazioni di patrimonio netto	690	10.033	(9.343)
Variazione delle attività immobilizzate (nuovo perimetro)	(1.600)	(1.237)	(363)
Variazione debito finanziario netto (nuovo perimetro)	-	762	(762)
Dividendi pagati	(37.146)	(34.780)	(2.366)
Variazione fondi LT e altri flussi finanziari	-	(1.081)	1.081
Variazione della posizione finanziaria netta	**35.878**	**(43.050)**	**78.928**
Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo	20.098	29.079	(8.981)
Posizione finanziaria netta alla fine del periodo	55.976	(13.971)	69.947