

Nei primi nove mesi del 2025 EBITDA in aumento del +12,3%, con vendite in crescita del +2,9% a tassi costanti

Agrate Brianza, 6 novembre 2025 - Il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. (ICOS.MI), riunitosi oggi sotto la presidenza di Dario Gianandrea Ferrari, ha approvato i Risultati Consolidati al 30 settembre 2025.

- **Ricavi Netti** dei primi nove mesi dell'anno pari a **€785,6 milioni**, in aumento del **+2,9%** a tassi costanti (+1,4% a tassi correnti). Nonostante un contesto geopolitico e di mercato poco favorevole, rispetto al 2024 i ricavi sono stati sostenuti dal buon andamento della business unit a più alta innovazione - il Make-up (+8,8%), da andamenti dello skincare sostanzialmente stabili e da una diminuzione dei volumi di business in contract manufacturing (i.e. Hair&Body). Il terzo trimestre è risultato invece pari a **€260,7 milioni**, in contrazione del -2,7% a tassi costanti (-5,3% a tassi correnti) rispetto allo scorso anno. La performance sconta una crescita in controcifra dello scorso anno del +11,6%, una minor componente di packaging nei prodotti venduti, unitamente a tassi di cambio significativamente sfavorevoli.
- **L'EBITDA Rettificato** dei primi nove mesi dell'anno è pari a **€115,9 milioni**, registrando una crescita del **+12,3%** (**+€12,7m**), grazie al marcato aumento di profittabilità che ha contraddistinto tutti e tre i trimestri del 2025. Il terzo trimestre ha riportato una crescita del +5,4% attestandosi a **€41,4 milioni**, e riflettendo un'incidenza sulle vendite del **15,9%** (**+161Bps** rispetto al 2024).
- La **Posizione Finanziaria netta** al 30 settembre 2025, pari a **€133,7 milioni**, è risultata in aumento di +€16m rispetto al 30 settembre 2024, riflettendo principalmente l'aumento degli investimenti finalizzati all'espansione della capacità produttiva. La **leva finanziaria** (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato degli ultimi dodici mesi) è pari a **0,86x**, allineata allo scorso anno (0,85x al 30 settembre 2024), nonostante i dividendi distribuiti e l'avvio del programma di Buyback. La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2025, escludendo l'impatto derivante dall'IFRS16, è pari a €95,5 milioni.

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Dopo 3 anni di crescita spinta del fatturato (+16,5% CAGR) e in un anno caratterizzato da tensioni geopolitiche significative, andamenti di mercato meno solidi delle attese e l'evoluzione sfavorevole dei cambi valutari, Intercos prosegue nel suo percorso di crescita focalizzandosi sulla redditività. Questo ci sta consentendo di confermare i target prefissati di crescita del nostro EBITDA, sia nei primi 9 mesi dell'anno che nell'ultimo trimestre.

Ritengo importante, infatti, sottolineare il deciso incremento di profittabilità del nostro Gruppo riportato in tutti i trimestri del 2025, che dopo anni di forte espansione dei ricavi, dimostra i benefici derivanti dalle attività intraprese in tutto il mondo dal nostro team.

I ricavi a tassi costanti dei primi nove mesi dell'anno sono infatti aumentati del +2,9% ed a fronte di ciò, l'EBITDA è aumentato del +12,3%, riportando un'incidenza sulle vendite nette in aumento di 143Bps rispetto allo scorso anno, ed attestandosi quindi al 14,7%. Marginalità che si è peraltro ulteriormente rinforzata nel terzo trimestre, raggiungendo il 15,9% (+161Bps).

Riteniamo che questo sia il miglior modo per consolidare le forti crescite realizzate fino ad ora in termini di vendite, in attesa di una ripresa del mercato del Beauty a livello mondiale, soprattutto con riferimento alle categorie che vedono il nostro Gruppo quale market leader indiscusso. In attesa che ciò accada, presumibilmente nel 2026, le attività interne si sono intensificate significativamente: il Gruppo ha espanso la propria capacità produttiva in Asia (sia in Cina che in Corea del Sud), ha continuato ad investire in innovazione,

con un mercato focus sulla Ricerca Avanzata, ed ha rivisto l'organizzazione ed i processi interni per migliorare la capacità di rispondere in maniera puntuale alle aspettative emergenti dei clienti locali. Riteniamo, infatti, che l'era della globalizzazione spinta sia terminata e che sia sempre più importante dotare le nostre filiali con un livello di autonomia sull'innovazione più decisa del passato. La nostra presenza globale è un vantaggio competitivo, che siamo certi diventerà sempre più rilevante, su cui vogliamo capitalizzare con sempre più forza ed energia.»

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti a TASSI CORRENTI

€/mln	9M25	9M24	Var.	% vs. 9M24	3Q25	3Q24	Var.	% vs. 3Q24
<u>Business Unit</u>								
Make-up	495.0	455.0	40.0	8.8%	161.9	171.6	(9.8)	(5.7%)
Skincare	121.2	125.2	(4.0)	(3.2%)	43.2	42.2	1.0	2.3%
Hair&Body	169.4	194.9	(25.5)	(13.1%)	55.7	61.3	(5.7)	(9.2%)
Totale Gruppo	785.6	775.1	10.5	1.4%	260.7	275.2	(14.5)	(5.3%)
<u>Area Commerciale</u>								
EMEA	399.9	404.3	(4.4)	(1.1%)	139.2	140.9	(1.7)	(1.2%)
Americas	216.9	215.5	1.4	0.6%	69.5	80.0	(10.5)	(13.1%)
Asia	168.9	155.4	13.5	8.7%	52.0	54.3	(2.3)	(4.2%)
Totale Gruppo	785.6	775.1	10.5	1.4%	260.7	275.2	(14.5)	(5.3%)
<u>Tipologia di clienti</u>								
Multinationals	392.6	348.7	43.9	12.6%	131.8	128.2	3.5	2.8%
Emerging Brands	341.1	378.8	(37.6)	(9.9%)	112.6	129.4	(16.8)	(13.0%)
Retailers	51.9	47.6	4.3	9.0%	16.4	17.6	(1.2)	(6.8%)
Totale Gruppo	785.6	775.1	10.5	1.4%	260.7	275.2	(14.5)	(5.3%)

Le vendite Nette del Gruppo dei primi nove mesi dell'anno sono state pari a **€785,6 milioni**, in crescita del **+2,9%** a tassi costanti (+1,4% a tassi correnti). Il terzo trimestre ha riportato ricavi di **€260,7 milioni**, in calo del **-2,6%** a tassi costanti (-5,3% a tassi correnti) sostanzialmente a causa del minor packaging fatturato ai clienti finali, che era incrementato significativamente nel terzo trimestre del 2024.

Analizzando i ricavi per **business unit**:

- Il **Make-up** ha riportato ricavi nei primi nove mesi per **€495m**, in aumento del **+8,8%** rispetto al 2024. Le Multinazionali hanno sostenuto la crescita della business unit in tutte le regioni in cui il Gruppo opera, Asia ed EMEA in primis. Il segmento prestige è cresciuto maggiormente. Il calo registrato nel terzo trimestre riflette una controcifra molto alta (+14,6% nel 2024 rispetto al 2023), che era stata spinta da un livello elevato della componente «packaging» (c.d. vendite in «Full Service»).
- Lo **Skincare** ha chiuso i primi nove mesi del 2025 a **€121,2m**, in lieve calo rispetto al 2024 (**-3,2%** o -€4m) principalmente per effetto del gap generato nel primo trimestre (terzo trimestre a +2,3%). La business unit continua a riportare vendite in EMEA ed in Asia in espansione, sia per quanto concerne le Multinazionali che gli Emerging Brands, controbilanciate però da minori vendite effettuate negli USA, principalmente a causa di un andamento del mercato altalenante e incertezze derivanti dalle politiche sui dazi.

- L'**Hair & Body** nei primi nove mesi ha registrato ricavi per **€169,4m**, riportando una contrazione del -**13,1%** e risentendo, come anticipato in occasione della semestrale, dal lancio di nuovi prodotti verso clienti dell'area EMEA che hanno caratterizzato il 2024 (nel medesimo periodo la business unit era cresciuta del +13,7% rispetto al 2023).

Per quanto concerne le vendite per **area commerciale**:

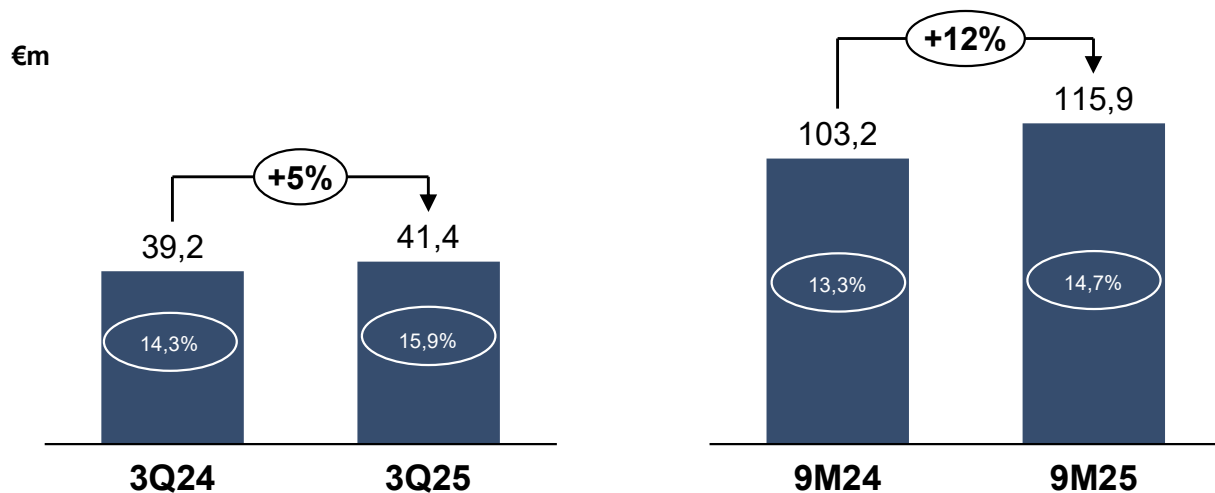
- L'**EMEA** ha consuntivato ricavi nei primi nove mesi del 2025 per **€399,9m**, in lieve calo rispetto allo scorso anno (-**1,1%**), riflettendo il buon andamento delle Multinazionali nel Make-up e nello Skincare, compensate però dal calo registrato dalla business unit Hair&Body. Buona la performance dei clienti prestige. Tale andamento ha caratterizzato anche il terzo trimestre dell'anno, che ha chiuso anch'esso in lieve calo (-1,2%).
- L'**America** ha riportato vendite nette in lieve aumento nei primi nove mesi (+**0,6%**) a **€216,9m**. Il segmento prestige è quello che ha performato meglio, soprattutto per quanto concerne le Multinazionali. Notevole la crescita del Make-up, meno quella dello Skincare. Dopo la buona performance dei primi due trimestri, il terzo ha segnato un calo (-13,1% rispetto allo scorso anno). L'andamento del mercato continua ad essere molto volatile, con i clienti caratterizzati da un approccio più cautelativo che in passato, in attesa di capire i reali impatti sui consumatori finali derivanti dalle politiche tariffarie implementate nel corso dell'anno.
- L'**Asia**, nonostante un 2024 molto sfidante (+28,9% rispetto al 2023), continua ad essere la Regione con i tassi di crescita più alti (+**8,7%** rispetto ai primi nove mesi del 2024), riportando ricavi per **€168,9m**, grazie a buone crescite realizzate sia in Cina che in Corea, soprattutto nel Make-up. Positivo il contributo derivante sia dagli Emerging Brand che dalle Multinazionali, queste ultime in ripresa rispetto allo scorso anno. Il calo di vendite riportato nel terzo trimestre, pari al -4,2% (o -€2,3m) è attribuibile principalmente all'andamento sfavorevole dei tassi di cambio, che ha contraddistinto sia il Won Coreano che il Renminbi Cinese. Le traiettorie di crescita attese nel medio termine restano invariate.

Infine, con riferimento alle vendite per **tipologia di cliente**:

- Le **Multinazionali** hanno chiuso i primi nove mesi con ricavi pari a **€392,6m**, in crescita del +**12,6%** rispetto al 2024. Il Make-up è la business unit che ha guidato la crescita in tutte le Regioni del mondo. Il segmento prestige è quello che è cresciuto maggiormente. Questa tipologia di clienti è cresciuta anche nel terzo trimestre (+2,8%).
- I clienti **Emerging Brands** hanno riportato invece una diminuzione di fatturato del -**9,9%**, chiudendo con ricavi pari a **€341,1m**. L'andamento dell'Hair&Body in EMEA e negli USA, ha condizionato negativamente l'andamento. All'interno del gruppo di clienti, la performance è stata positiva in Asia, sia nello skincare che nel Make-up. Stesse dinamiche hanno caratterizzato il terzo trimestre dell'anno, che è calato del -13%.
- I clienti **Retailers** hanno chiuso i nove mesi con ricavi pari a **€51,9m**, in aumento del +**9%**, dopo un anno, il 2024, che era stato contraddistinto da un calo marcato. La crescita è stata principalmente trainata dalle buone performance dell'Hair&Body.

EBITDA

L'EBITDA Rettificato di Gruppo dei primi nove mesi si è attestato a **€115,9m**, in aumento del **+12,3%** (o **+€12,7m**), grazie ad una notevole espansione della profittabilità che si è attestata al **14,7% (+143Bps)** ed a un lieve aumento delle vendite. L'incidenza dell'EBITDA sulle vendite nette in tutti i trimestri dell'anno è risultata in forte crescita (+225Bps nel primo trimestre, +103Bps nel secondo e +161Bps nel terzo). Tale risultato è stato reso possibile grazie a (i) attività messe in atto da parte del team operations, finalizzate al miglioramento delle attività di trasformazione, (ii) crescita delle vendite del Make-up, che sono tornate a pesare più del 60% del totale del business del Gruppo e, (iii) un ribilanciamento del mix delle vendite tra «full-service» e «free-issue» che, soprattutto nella seconda parte del 2024, aveva comportato un incremento significativo del packaging venduto ai clienti, elemento che se da un lato aveva sostenuto le vendite, dall'altro aveva eroso marginalità.



Outlook & Guidance

Il 2025 continua ad essere un anno molto particolare per il mercato del Beauty a livello mondiale, ed il focus del Gruppo sulle categorie a più alto valore aggiunto e sulle operations, sta consentendo ad Intercos di incrementare la profittabilità in modo tangibile.

Mentre l'Europa continua a mostrare tassi di crescita bassi, ma allineati alle aspettative, il mercato US, il più importante per il Beauty a livello mondiale, continua a mostrare un livello di volatilità significativa, con andamenti dei volumi spesso negativi nelle diverse categorie in cui il nostro Gruppo opera, e un aumento del prezzo medio probabilmente anche legato ai dazi introdotti nei mesi precedenti. L'Asia, ed in particolare la Cina, mostra tassi di crescita più confortanti rispetto allo scorso anno, ma è oggi un mercato sempre più dipendente da attività promozionali specifiche come il «Double Eleven» (il più grande evento di shopping online) o il «6/18» (il secondo evento online più importante in Cina).

In tale contesto di mercato riteniamo che, dopo due anni di andamenti contrastanti, il 2026 dovrebbe mostrare segnali di ripresa tangibili, guidati dal recupero del mercato US e dall'andamento positivo della Cina. Al contempo, i mercati emergenti come l'India contribuiranno in modo crescente allo sviluppo del mercato del Beauty globale nel suo complesso, soprattutto nel Make-up.

Outlook & Guidance

In questo momento di transizione del mercato, il nostro Gruppo, se da un lato sta consolidando la forte crescita delle vendite degli anni passati, dall'altro sta recuperando profittabilità in modo marcato. Al contempo sta mettendo in atto molteplici iniziative per guadagnare quote di mercato già nel breve termine.

Il percorso di aumento della capacità produttiva è proseguito come da attese, con i primi nove mesi del 2025 che hanno visto il raddoppio del plant in Corea del Sud e di uno degli stabilimenti cinesi. Al contempo, nuove tecnologie sono state sviluppate nei nostri diversi centri di ricerca nel mondo e nuove tecnologie di trasformazione dei prodotti sono in fase avanzata di sviluppo.

Infine stiamo apportando cambiamenti organizzativi volti a rafforzare la capacità e l'autonomia dei nostri centri di ricerca regionali per riuscire ad anticipare i trend emergenti localmente in maniera più veloce ed efficiente.

Guardando al breve termine, per quanto concerne la chiusura dell'anno, confermiamo la guidance fornita in occasione della pubblicazione dei risultati del primo semestre, e quindi un EBITDA adjusted per il 2025 pari a circa €155m, in crescita di oltre €10m rispetto al 2024 ed in linea con l'attuale consensus.

ALTRE INFORMAZIONI

DICHIARAZIONE DEL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI SOCIETARI

L'Ing. Vittorio Brenna, in qualità di Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, dichiara – ai sensi del comma 2, articolo 154-bis del D. Lgs. n. 58/1998 ("Testo Unico della Finanza") – che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

CONFERENCE CALL DI PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

I risultati dei primi nove mesi chiusi al 30 settembre 2025 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 6 novembre 2025 alle ore 18:30 (CET). Sarà possibile seguire la *conference call* componendo il numero +39 02 8020911 (dall'Italia), +44 1 212818004 (da UK), +1 718 7058796 (da USA), (per i giornalisti +39 02 8020927). La presentazione a supporto della *conference call* sarà messa a disposizione sul sito della Società www.intercos-investor.com nella sezione «Investor Relations» al seguente indirizzo: <https://www.intercos-investor.com/investors/documenti-finanziari/presentazioni/> e nel meccanismo di stoccaggio "1info" all'indirizzo www.1info.it. A partire dal giorno successivo alla call, nello stesso sito, verrà inoltre messa a disposizione una registrazione della stessa.

PROSSIMI EVENTI NEL CALENDARIO FINANZIARIO

La data della pubblicazione della Relazione Finanziaria Annuale al 31 dicembre 2025 verrà comunicata in occasione della pubblicazione del prossimo calendario finanziario.

CODICI IDENTIFICATIVI

Codice ISIN delle Azioni: IT0005455875

Codice alfanumerico: ICOS

INTERCOS GROUP

Intercos è uno dei principali operatori business to business a livello globale nella creazione, produzione e commercializzazione di prodotti cosmetici (Make-up) e per il trattamento della pelle (Skincare) oltre che per il trattamento dei capelli e del corpo (Hair&Body), destinati ai principali marchi nazionali e internazionali, ai marchi emergenti, nonché ai retailer attivi nel mercato della cosmesi e, più in generale, del beauty. Fondato nel 1972 da Dario Ferrari, Intercos annovera tra i suoi maggiori clienti i principali marchi dell'industria cosmetica, può contare su un organico di oltre 6.000 risorse, 12 centri di ricerca, 16 stabilimenti produttivi e 16 uffici commerciali dislocati in tre continenti. Intercos da oltre 50 anni interpreta la bellezza, creando prodotti cosmetici e ponendosi quale trend setter in grado di prevedere, anticipare e influenzare le nuove tendenze del mondo della cosmesi, soddisfacendo così le richieste di tutte le tipologie di clienti con prodotti per tutte le fasce di prezzo.

NOTA E DEFINIZIONI

Allo scopo di fornire un'informativa in linea con i parametri di analisi e controllo dell'andamento del Gruppo, vengono illustrati nel seguito gli indicatori alternativi di performance, non definiti dagli IFRS, utilizzati dal management in quanto contribuiscono a fornire informazioni utili per una migliore valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo. Tali indicatori non devono essere considerati sostitutivi di quelli previsti dagli IFRS.

Si dettaglia nel seguito il contenuto degli indicatori alternativi di performance non immediatamente riconducibili ai prospetti di bilancio:

- EBITDA: è definito come la somma dell'utile dell'esercizio, più le imposte sul reddito, i proventi e oneri finanziari, e gli effetti delle valutazioni delle partecipazioni con il metodo del patrimonio netto delle partecipazioni detenute a titolo di investimento finanziario, gli ammortamenti e svalutazioni.
- EBITDA rettificato: è ottenuto depurando l'EBITDA dai componenti valutati dalla Società come di natura non ricorrente riferibile, cioè, ad eventi di particolare significatività non riconducibili all'andamento ordinario dei business di riferimento o che non determinano flussi finanziari e/o modifiche nell'entità del patrimonio netto.
- Indebitamento (disponibilità) netto o posizione finanziaria netta: è dato dalla somma dei debiti finanziari correnti e non correnti al netto dei crediti finanziari correnti e non correnti, comprese le disponibilità liquide o equivalenti;

Altre definizioni:

- Order-in-take: indica l'insieme degli ordini legalmente effettuati ed elaborati da una società durante il periodo contabile o esercizio sociale in esame.
- Order Book: portafoglio ordini aperti ad una certa data

ALTRE INFORMAZIONI

NOMINA DEL NUOVO GROUP CHIEF FINANCIAL OFFICER E DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI E ALLA RENDICONTAZIONE DELLA SOSTENIBILITA'

Si ricorda che, a seguito delle dimissioni del Dott. Stefano Zanelli, *Group Chief Financial Officer* del Gruppo Intercos, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari (Dirigente Preposto) e Dirigente con Responsabilità Strategiche della Società (c.d. DIRS Organizzativo), a far data dal 13 settembre 2025 l'Ing. Vittorio Brenna, *Group Chief Operating Officer*, ha assunto – *ad interim* – il ruolo di *Group Chief Financial Officer* e Dirigente Preposto, per il tempo funzionale alla ricerca di un candidato adeguato a ricoprire tali ruoli.

Si comunica che il processo di selezione si è concluso con l'individuazione della Dott.ssa Paola Agasso, quale nuovo *Group Chief Financial Officer* in ragione del suo alto profilo manageriale e di una comprovata esperienza professionale nel settore economico e finanziario, maturata in Italia e all'estero.

Il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. del 6 novembre 2025, sentito il Comitato Nomine e Remunerazione, ha, pertanto, nominato la Dott.ssa Paola Agasso quale nuovo *Group Chief Financial Officer* del Gruppo Intercos, con efficacia a far data dal 1° dicembre 2025. La Dott.ssa Paola Agasso svolgerà le proprie funzioni a diretto riporto all'Ing. Vittorio Brenna, il quale manterrà il ruolo di *Chief Operating Officer* del Gruppo Intercos.

Sempre in data odierna, inoltre, il Consiglio di Amministrazione della Società, previo parere favorevole del Collegio Sindacale, nel rispetto dei requisiti previsti dalla legge e dallo Statuto, ha nominato la Dott.ssa Paola Agasso quale nuovo Dirigente Preposto alla redazione dei dati contabili societari a far data dal 1° dicembre 2025 e fino a revoca, con la responsabilità delle attestazioni di cui all'art. 154-bis del TUF, ivi inclusa l'attestazione in materia di rendicontazione di sostenibilità.

Si precisa che, alla data odierna, sulla base delle informazioni disponibili, la Dott.ssa Paola Agasso non detiene azioni della Società.

DISCLAIMER

Le informazioni presentate in questo documento non sono state assoggettate a revisione contabile. Il documento potrebbe contenere dichiarazioni previsionali ("*forward-looking statements*"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari di Intercos. 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.

CONTATTI

Media Relations:

Image Building
Via Privata Maria Teresa, 11 20123 – Milano
Tel. +39 02 89011300
intercos@imagebuilding.it

Group Financial Sr. Director & IR:

Intercos S.p.A.
Andrea Tessarolo
tel. +39 039 65521
investor.relations@intercos.com