

Vendite del primo trimestre a 227,5 milioni di Euro. Prosegue il solido andamento dell'ingresso ordini, a sostegno di ricavi attesi in crescita nei prossimi trimestri.

Agrate Brianza, 7 maggio 2026 - 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 31 marzo 2026.

Risultati del Gruppo al 31 marzo 2026 – Sintesi:

- Nel primo trimestre 2026, **Ricavi Netti** pari a **€227,5 milioni**, come da attese in contrazione rispetto allo scorso anno (-6,3% a tassi costanti). La performance di top line, oltre a risentire di un impatto cambi particolarmente sfavorevole, sconta un primo trimestre dello scorso anno in forte crescita (+13% sul 2024) e non beneficia ancora dell'eccezionale ingresso ordini registrato sul finire del 2025, che sarà invece visibile nei trimestri successivi al primo. E' proseguito inoltre il **buon andamento dell'ingresso ordini** anche nei primi mesi dell'anno, a sostegno della crescita attesa dei ricavi per tutto il 2026.
- Nel primo trimestre del 2026, l'**EBITDA Rettificato** si è attestato a **€25 milioni**, con un'incidenza sulle vendite nette pari all'11% (11,7% nel primo trimestre del 2025). La minor profittabilità sconta il temporaneo minor assorbimento di costi fissi che ha caratterizzato il primo trimestre dell'anno.
- La **Posizione Finanziaria netta** è stata pari a **€119,7 milioni**, o **€81,7 milioni** se si esclude l'impatto contabile derivante dall'IFRS16, riflettendo un miglioramento di €7,2 milioni rispetto al 31 marzo 2025, nonostante il piano di buyback abbia assorbito cassa per 25,2 milioni di Euro e siano stati distribuiti dividendi, nel 2025, per 19 milioni di Euro. La leva finanziaria (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato degli ultimi dodici mesi) è pari a 0,79x, in calo sullo scorso anno (0,84x).

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Come già anticipato in occasione della pubblicazione dei risultati del 2025, il 2026, ancorchè atteso in crescita per il nostro Gruppo, ha registrato un primo trimestre in contrazione. Se infatti da un lato la base di confronto risultava essere molto sfidante (+13% nel primo trimestre 2025 sul 2024), dall'altro la dinamica degli impatti cambi sfavorevoli risulta penalizzante soprattutto nella prima parte dell'anno. Inoltre, il record di ingresso ordini registrato negli ultimi mesi dello scorso anno, si tradurrà in crescita di top line solo a partire dal secondo trimestre in poi, mentre il primo trimestre ha subito alcuni allungamenti di lead time richiesti dai nostri clienti a causa delle incertezze che hanno contraddistinto il 2025, sia in termini di andamento dei consumi che in termini di costi legati alle politiche tariffarie.

Per questi motivi, le vendite hanno così chiuso a 227,5 milioni di Euro, in contrazione del -6,3% a tassi costanti. Sia il Make-up che l'Hair&Body hanno risentito di una base di confronto molto sfidante, con quest'ultimo che, nel primo trimestre del 2025 aveva riportato performance ancora sostenute dovute all'ultima coda legata al lancio di alcune fragranze. Per quanto concerne invece le aree geografiche, i tassi di cambio negativi hanno principalmente colpito le vendite realizzate verso i clienti americani ed asiatici.

Nonostante l'inevitabile perdita di operating leverage causata dal calo momentaneo di volumi, l'EBITDA ha chiuso a 25 milioni di Euro, con un buon livello di profittabilità nel primo trimestre (11% sulle vendite nette), grazie ad un buon mix di clienti serviti, e con il Make-up che ha pesato per oltre il 65% del totale dei ricavi. Infine, la struttura finanziaria permane solida, con un cash flow in miglioramento rispetto al primo trimestre del 2025, seppur in presenza di un minor EBITDA e del piano di buyback attualmente in corso, che ha pesato nei primi tre mesi dell'anno, per 12,4 milioni di Euro.

In un contesto di mercato che continua a mostrare segnali di progressiva ripresa ma che è anche caratterizzato da diverse incertezze derivanti dalle recenti (ed ulteriori) tensioni geopolitiche, l'andamento dell'ingresso ordini, dopo un'ottima chiusura del 2025, continua ad essere molto solido, confermando di fatto le attese fornite in termini di crescita dei ricavi per il 2026. Marzo ha visto, come ogni anno, la partecipazione del nostro Gruppo al Cosmoprof, la fiera più importante per il settore del Beauty a livello mondiale. L'interesse e la partecipazione dei brand di tutto il mondo nei confronti dei nuovi prodotti e delle nuove tecnologie presentate dal nostro Gruppo è stata notevole, a conferma del riconoscimento del ruolo di Intercos nello scenario globale e della sua capacità di innovare.»

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti A TASSI REPORTED

€/mln	1Q26	1Q25	Var.	% vs. 1Q25
<u>Business Unit</u>				
Make-up	149.4	157.5	(8.1)	(5.2%)
Skincare	29.4	35.4	(5.9)	(16.8%)
Hair&Body	48.7	57.9	(9.2)	(15.9%)
Totale Gruppo	227.5	250.8	(23.3)	(9.3%)
<u>Area Commerciale</u>				
EMEA	117.5	128.4	(10.9)	(8.5%)
Americas	64.9	71.1	(6.2)	(8.8%)
Asia	45.1	51.2	(6.1)	(11.9%)
Totale Gruppo	227.5	250.8	(23.3)	(9.3%)
<u>Tipologia di clienti</u>				
Multinationals	112.9	129.9	(17.0)	(13.1%)
Emerging Brands	102.7	105.1	(2.4)	(2.3%)
Retailers	11.8	15.7	(3.9)	(24.6%)
Totale Gruppo	227.5	250.8	(23.3)	(9.3%)

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti A TASSI REPORTED

Nel primo trimestre del 2026, i **Ricavi** del Gruppo Intercos sono stati pari a **€227,5m**, in calo del -9,3% (-6,3% a tassi costanti) rispetto al primo trimestre del 2025. Come da attese e come già anticipato, la crescita di ricavi prevista per il 2026 sarà interamente sostenuta dall'andamento dei prossimi trimestri, che potranno beneficiare di un'entrata ordini molto solida a partire dalla chiusura dello scorso anno, che è proseguita anche nel primo trimestre dell'anno in corso.

Analizzando i ricavi per **business unit**:

- Nel primo trimestre dell'esercizio 2026, la business unit **Make-up** ha registrato ricavi pari a **€149,4 milioni**, in contrazione del -5,2%, scontando la significativa controcifra del primo trimestre dello scorso anno (+23,2% sul 2024). La buona performance degli emerging brands è stata più che compensata da quella delle multinazionali, il cui recente ingresso ordini ha però mostrato un forte incremento. Il segmento Prestige ha continuato a crescere. In flessione invece quello mass.
- La business unit **Skincare** ha chiuso il primo trimestre 2026 con ricavi pari a **€29,4 milioni**, in calo rispetto al 2025 (-€5,9 milioni). Mentre la performance dei brand asiatici conferma il suo trend di crescita, il mondo occidentale dei brand emergenti continua a non mostrare, come avvenuto nella seconda parte del 2025, segnali tangibili di ripresa. Si conferma in ogni caso, per lo skincare nel suo complesso, un atteso progressivo recupero nella seconda parte dell'anno.
- **L'Hair & Body** ha registrato ricavi pari a **€48,7 milioni**. La business unit è quella che, in termini assoluti, ha registrato il calo più marcato in termini di vendite (-€9.2 milioni) dovuto principalmente al calo di volumi delle fragranze, che nel primo trimestre dello scorso anno godevano ancora dell'ultima coda del lancio di una nuova linea di prodotti. Per quanto il focus futuro del Gruppo sarà concentrato sui prodotti a più alta innovazione (il Gruppo Intercos ha ricevuto il premio 2026 di Cosmoprof come miglior formulazione Hair Care), ci attendiamo anche una ripresa delle fragranze, complice una base di comparazione meno sfidante.

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

- L'area **EMEA** ha registrato ricavi pari a **€117,5 milioni** nel primo trimestre 2026, in calo dell'8,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il calo temporaneo (il forte aumento di ordinativi ha caratterizzato significativamente anche quest'area geografica) è stato dovuto alle performance dello skincare e dell'Hair & Body. Positivo invece l'andamento del Make-up.
- Nel **continente Americano**, i ricavi si sono attestati a **€64,9 milioni**, con un calo del -8,8% rispetto allo scorso anno. La performance negativa, se da un lato è stata fortemente penalizzata dall'impatto cambio, dall'altra si è concentrata nella business unit Skincare. Stabili invece le altre due business unit.
- L'**Asia**, dopo un primo trimestre del 2025 che aveva mostrato ricavi in aumento del +18%, il primo trimestre di quest'anno ha riportato un calo dell'11,9%, chiudendo a **€45,1 milioni**. L'impatto cambi ha generato più della metà del calo riportato. Buona la performance dello Skincare, controbilanciata dall'andamento del Make-up.

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti A TASSI REPORTED

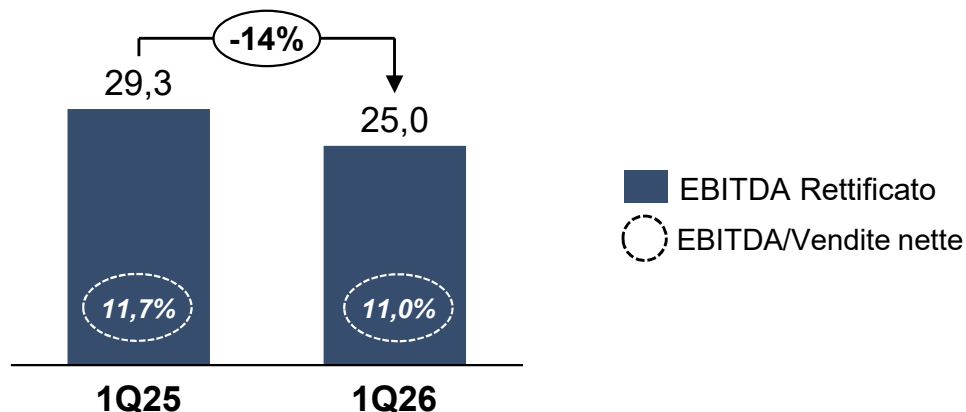
Infine, con riferimento alle vendite per **tipologia di cliente**:

- I clienti **Multinationals** hanno riportato ricavi per **€112,9 milioni**, riflettendo un calo del -13,1%, in controcifra rispetto alla forte crescita riportata nel primo trimestre del 2025 (+28,2% rispetto al 2024). Dopo il forte aumento dello scorso anno, tutte le business units sono risultate essere in contrazione. In seguito all'andamento recente registrato in termini di ordinativi, anche per questo cluster di clienti è atteso un marcato recupero nei prossimi mesi dell'anno.
- I clienti **Emerging Brands** sono rimasti nel complesso stabili rispetto al 2025, raggiungendo **€102,7 milioni** di vendite nette. In lieve ripresa i brand americani, dopo un 2025 in calo, con accelerazione attesa per la seconda parte dell'anno.
- I **Retailers** hanno registrato ricavi pari a **€11,8 milioni**, riportando una contrazione pari a €3,9 milioni. Mentre l'Asia ha riportato tassi in crescita, gli andamenti dei clienti nel mercato occidentale hanno registrato una flessione.

Relativamente alla suddivisione delle vendite per tipologia di cliente si ricorda che, come per lo scorso anno, a partire dal primo trimestre del 2026, è stata leggermente rivista la classificazione di alcuni clienti al fine di riflettere alcune modifiche nelle anagrafiche (es. alcuni Emerging Brands oggetto di acquisizione/dismissione da parte di multinazionali riclassificati nel rispettivo cluster di appartenenza).

EBITDA Consolidato

L'**EBITDA Rettificato** di Gruppo del primo trimestre 2026 è stato pari a **€25 milioni**, in contrazione del -14% sullo scorso anno. Come anticipato, il calo del primo trimestre è stato, come da attese, dovuto al temporaneo calo dei volumi di vendita che non riflettono ancora il recente ottimo andamento degli ordinativi, fattore che sarà invece visibile già a partire dal secondo trimestre dell'anno. Questo ha comportato anche un minor assorbimento di costi fissi, causando un lieve decremento di profittabilità (11% rispetto a 11,7% dello scorso anno).



Outlook & Guidance

Seppur in un contesto globale complesso, confermiamo il nostro ottimismo per una progressiva ripresa del settore e quindi, per il proseguo dell'anno che dovrebbe vedere il mercato del Beauty in crescita tra il +4/+5%. Nei primi tre mesi dell'anno, il mercato ha continuato a mostrare i segnali di ripresa che avevano caratterizzato la chiusura del 2025: il Beauty in Cina ha iniziato il 2026 in positivo, anche se sostenuto soprattutto dagli andamenti dello skincare di prestigio, più che del make-up. In generale sarà comunque importante che l'evento online di giugno (6/18) confermi la ripresa vista in occasione dell'ultimo evento online di novembre (11/11). Il mercato EMEA sta proseguendo come da attese, con l'Europa caratterizzata da volumi in lieve aumento e l'area Middle East in difficoltà a causa dei recenti avvenimenti, ma il cui peso non è significativo a livello di contribuzione dei consumi del Beauty su scala globale. Infine, US continua a mostrare progressivi segnali di miglioramento.

Venendo al nostro Gruppo, nonostante l'atteso avvio di anno in contrazione, restiamo fiduciosi della capacità di sovraperformare il mercato, poiché gran parte delle nostre innovazioni 2025 e 2026 è partita bene, e ne abbiamo altre in arrivo. L'innovazione continua a essere centrale nel nostro modello di business e garantisce la posizione unica del nostro Gruppo come partner fondamentale per i brand globali del Beauty. Questo è ancora più rilevante in una fase di ripresa del mercato, soprattutto nel make-up, dove i brand cercano di rafforzare o mantenere la propria market-share. A ciò si aggiunge la diversificazione merceologica e geografica, dove la capacità di servire i clienti in prossimità dei mercati di riferimento assume un'importanza oggi ancor più strategica, consentendo di fornire ai brand una maggior stabilità in un contesto di alta volatilità dei costi di trasporto e crescente incertezza dei flussi logistici.

Durante il Cosmoprof, la più grande fiera del Beauty al mondo, il Gruppo ha tenuto più di 300 incontri con clienti, interessati a scoprire le nuove tendenze e le nuove formulazioni proposte da Intercos per i prossimi anni. Il nostro Gruppo ha inoltre vinto il primo premio per la miglior formula Hair Care, a testimonianza dell'impegno di Intercos nell'innovazione anche nel segmento Hair&Body. Intercos continua a sviluppare nuovi brevetti e nuove formulazioni, concepite anche a livello regionale per i mercati locali in cui il nostro Gruppo ed i nostri clienti operano.

Alla luce del buon andamento della raccolta ordini che ha caratterizzato anche i primi mesi del 2026, il Gruppo conferma per il 2026 la guidance fornita precedentemente, che prevede un aumento delle vendite nette rispetto al 2025 di circa il +5%/+6%. L'assunzione si basa anche sulla logica aspettativa che il conflitto che sta coinvolgendo il Middle East si risolva in tempi auspicabilmente ragionevoli.

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 del primo trimestre chiuso al 31 marzo 2026 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 7 maggio 2026 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.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

Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2026

4 agosto 2026

Resoconto Intermedio di gestione relativo al III trimestre di esercizio al 30 settembre 2026

5 novembre 2026

CODICI IDENTIFICATIVI

Codice ISIN delle Azioni: IT0005455875

Codice alfanumerico: ICOS

RISOLUZIONE DEL RAPPORTO DI LAVORO CON IL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI

Si rende noto che, con efficacia dalla data odierna, è stato risolto il contratto di lavoro con la Dott.ssa Paola Agasso, *Group Chief Financial Officer* ("CFO") e Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari. Si informa, inoltre, che, alla data odierna, la Dott.ssa Paola Agasso non detiene azioni della Società, che alla stessa non sono dovute indennità e/o benefici a seguito della cessazione del rapporto di lavoro e che non manterrà alcuna partecipazione a piani di incentivazione della Società. Si comunica che la Società intraprenderà immediatamente un percorso di selezione volto a individuare dei possibili candidati e, nel più breve tempo possibile, si procederà alla sostituzione della stessa. Nelle more, l'odierno Consiglio di Amministrazione, acquisito il parere favorevole del Collegio Sindacale della Società, ha nominato l'Ing. Vittorio Brenna, *Group Chief Operating Officer*, quale nuovo Dirigente Preposto ai sensi dell'art. 154-bis del TUF, nel rispetto dei requisiti di professionalità previsti dal vigente Statuto Sociale della Società e ai sensi di legge. L'Ing. Vittorio Brenna assume, quindi, ad interim e sino a revoca il ruolo di Group CFO e Dirigente Preposto.

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 (*Skin-care*) 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 circa 5.200 risorse, 12 centri di ricerca, 15 stabilimenti produttivi e 16 uffici commerciali dislocati in tre continenti. Intercos da più di 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.

ALTRE INFORMAZIONI

NOTA E DEFINIZIONI

Allo scopo di fornire un'informazione 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 operativa 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:

- Rep Fx : variazione percentuale a cambi correnti.

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 rischiosità ed 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, Reporting Sr. Director & IR:

Intercos S.p.A.

Andrea Tessarolo

tel. +39 039 65521

investor.relations@intercos.com