



COMUNICATO STAMPA

IL CDA DI GIGLIO GROUP S.P.A. APPROVA I RISULTATI AL 31 MARZO 2022: IL TREND È POSITIVO

Primo trimestre 2022 registra un netto miglioramento rispetto al 2021 in termini di Ricavi, Ebitda e Utile

- *I ricavi consolidati, pari a 10,2 milioni di Euro, sono in leggero miglioramento rispetto all'anno precedente pari a Euro 10,1 milioni al 31 marzo 2021.*
- *L'EBITDA mostra un andamento positivo pari ad Euro 1,2 milioni rispetto ad Euro 98 migliaia dati consolidati 31 marzo 2021, registrando i primi passi di razionalizzazione delle attività core.*
- *L'EBIT è positivo per Euro 0,7 milioni rispetto ad Euro -0,4 milioni dati consolidati al 31 marzo 2021.*
- *Il Risultato netto è positivo per Euro 0,5 milioni rispetto ad Euro -0,5 milioni dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente.*
- *L'indebitamento finanziario netto ammonta al 31 marzo 2022 a Euro 16.417 migliaia con un decremento di Euro 728 migliaia rispetto al 31 dicembre 2021, il cui ammontare era di 17.143 migliaia di Euro.*
- *Prosegue in modo serrato il processo di riorganizzazione ed ottimizzazione delle attività volte all'efficientamento delle risorse per nuovi obiettivi e nuovi servizi commerciali più ambiziosi e remunerativi, oltre al contenimento dei costi operativi e corporate. Il Gruppo si concentra sul core business puntando sull'evoluzione legata alle nuove tecnologie e ai nuovi mercati digitali rafforzando la proposizione storica nel segmento e-commerce con servizi ad alto contenuto innovativo.*

Milano, 16 maggio 2022 - Il Consiglio di Amministrazione di **Giglio Group S.p.A. (Ticker GG.MI)** ("Giglio Group" o la "Società") – società di e-commerce 4.0 quotata sul mercato MTA-STAR di Borsa Italiana - riunitosi in data odierna ha approvato il Resoconto Intermedio di Gestione al 31 marzo 2022 redatto secondo i principi contabili internazionali IFRS.

Alessandro Giglio Presidente e Amministratore Delegato di Giglio Group: "Prosegue l'intensa attività di focalizzazione sulle attività core più remunerative ed in contemporanea di razionalizzazione ed ottimizzazione dei costi del Gruppo. Siamo soddisfatti del lavoro svolto e riteniamo di poterlo proseguire con successo nel corso del 2022".

Analisi della Gestione Economica Finanziaria consolidata al 31 marzo 2022

Di seguito riportiamo i principali dati economici consolidati.

| <i>(valori in euro migliaia)</i> | 31.03.2022 | 31.03.2021 | Variazione |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ricavi | 10.201 | 10.088 | 113 |
| Ricavi da cessione ramo d'azienda | 1.394 | 0 | 1.394 |
| Costi Operativi | (9.372) | (8.709) | (663) |
| VALORE AGGIUNTO | 2.223 | 1.379 | 844 |
| VALORE AGGIUNTO% | 21,8% | 13,7% | 8,1% |
| Costi del personale | (1.008) | (1.281) | 273 |
| EBITDA | 1.215 | 98 | 1.117 |
| EBITDA% | 11,9% | 1,0% | 10,9% |
| Ammortamenti e Svalutazioni | (459) | (454) | (5) |
| EBIT | 757 | (356) | 1.113 |
| Oneri finanziari netti | (242) | (238) | (4) |
| RISULTATO PRE-TAX | 513 | (594) | 1.107 |
| Imposte | (52) | 87 | (139) |
| RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE | 463 | (507) | 970 |
| RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE ALLA DISMISSIONE adjusted | 0 | 0 | 0 |
| RISULTATO DI PERIODO | 463 | (505) | 968 |
| RISULTATO DI PERTINENZA DI TERZI | (1) | | |
| RISULTATO DI PERIODO DI GRUPPO | 464 | (505) | 969 |
| EBIT % | 7,4% | (3,5)% | 10,9% |
| RISULTATO DI PERIODO % | 4,5% | (5,0)% | 9,5% |

I ricavi consolidati, pari a 10,2 milioni di Euro, sono in miglioramento rispetto all'anno precedente quando erano pari a Euro 10,1 milioni al 31 marzo 2021.

Il totale dei costi operativi si attestano ad Euro 9,4 milioni (Euro 8,7 milioni dati consolidati 31 marzo 2021) e hanno subito un leggero incremento in linea con il fatturato da ricondursi principalmente ai costi per consulenze sostenute nel primo trimestre del 2022 riconducibili ad operazioni di riorganizzazione aziendale che hanno l'obiettivo portare il gruppo a concentrarsi sul *core business* legato all'*E-commerce Full Outsourcing*, alla *digital transformation* e ai nuovi servizi NFT e Metaverso.

L'EBITDA mostra un andamento positivo e pari ad Euro 1,2 milioni (Euro 98 migliaia dati consolidati 31 marzo 2021) da ricondursi all'effetto della plusvalenza (Euro 1,3 milioni) realizzata mediante la cessione del ramo Incentive & Loyalty da parte della controllata ECommerce Outsourcing S.r.l. a Promotica S.p.A. in data 4 marzo 2022. Si riporta che ad oggi tale plusvalenza è da considerarsi non definitiva in quanto la data ultima concordato nell'accordo quadro per l'aggiustamento di prezzo è il 20 maggio 2022.

L'EBIT è positivo per Euro 0,7 milioni (Euro -0,4 milioni dati consolidati al 31 marzo 2021).

Il Risultato netto è positivo per Euro 0,5 milioni (Euro -0,5 milioni dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente).

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria consolidata al 31 marzo 2022

I principali valori patrimoniali e finanziari del Gruppo al 31 marzo 2022, sono di seguito riportati:

| (valori in migliaia di euro) | 31.03.2022 | 31.12.2021 | Variazione |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Immobilizzazioni immateriali | 16.029 | 16.230 | (201) |
| Immobilizzazioni materiali | 1.006 | 1.070 | (64) |
| Immobilizzazioni finanziarie | 240 | 238 | 2 |
| Totale attivo immobilizzato | 17.275 | 17.538 | (263) |
| Rimanenze | 2.021 | 2.238 | (217) |
| Crediti commerciali | 8.454 | 9.928 | (1.474) |
| Debiti commerciali | (9.144) | (10.931) | 1.787 |
| Capitale circolante operativo/commerciale | 1.330 | 1.235 | 95 |
| Altre attività e passività correnti | (3.828) | (3.939) | 111 |
| Capitale circolante netto | (2.498) | (2.705) | 207 |
| Fondi rischi ed oneri | (668) | (746) | 78 |
| Attività/passività fiscali differite | 716 | 757 | (41) |
| Altre passività non correnti | (268) | - | (268) |
| Capitale investito netto | 14.557 | 14.845 | (288) |
| Capitale investito netto delle attività destinate alla vendita | - | - | - |
| Totale Capitale investito netto | 14.557 | 14.845 | (288) |
| Patrimonio netto | 1.917 | 2.296 | (379) |
| Patrimonio netto di terzi | (57) | - | - |
| Indebitamento finanziario netto * | (16.417) | (17.143) | 726 |
| Totali Fonti | (14.558) | (14.845) | 287 |

Il Capitale Investito Netto del Gruppo al 31 marzo 2022, pari a Euro 14,5 milioni è costituito principalmente dall'Attivo Fisso Netto, pari a Euro 17,3 milioni dal Capitale Circolante Netto negativo per Euro 2,6 milioni, dai Fondi rischi e oneri che accolgono principalmente i Fondi per i benefici per i dipendenti per Euro -0,7 milioni, dalle Attività/passività differite per Euro 0,8 milioni e dalle Altre passività non correnti per Euro -0,3 milioni.

Le Immobilizzazioni Materiali pari a Euro 1 milioni (Euro 1 milioni al 31 dicembre 2021) sono stabili rispetto all'esercizio precedente.

Le Immobilizzazioni Immateriali pari a Euro 16 milioni, sono principalmente costituite dall'avviamento relativo alle acquisizioni di Giglio Fashion, del Gruppo IBOX, di E-Commerce Outsourcing e di Salotto di Brera. La movimentazione, al netto degli ammortamenti del periodo, si riferisce a incrementi per costi di sviluppo capitalizzati sostenuti internamente per l'implementazione e l'integrazione delle piattaforme informatiche.

Le immobilizzazioni finanziarie pari a Euro 0,2 milioni sono riferibili ai depositi cauzionali versati relativamente ai contratti di affitto per gli immobili di Milano e Roma.

L'indebitamento finanziario netto ammonta al 31 marzo 2022 a Euro 16.417 migliaia con un decremento di Euro 726 migliaia rispetto al 31 dicembre 2021 il cui ammontare era di 17.143 migliaia di Euro.

Il prospetto dell'indebitamento finanziario è stato modificato nel rispetto del richiamo di

attenzione n. 5/21 emesso dalla Consob in data 29 aprile 2021, in merito agli orientamenti dell'ESMA in materia di obblighi di informativa che hanno cambiato, a partire dal 5 maggio 2021, i riferimenti presenti nella Comunicazione n. DEM/6064293 del 28-7-2006 in materia di posizione finanziaria netta.

Il dettaglio dell'indebitamento finanziario netto è il seguente:

| (in migliaia di Euro) | 31.03.2022 | 31.12.2021 | Variazione |
|---|-----------------|-----------------|--------------|
| A Disponibilità Liquide | 1.504 | 2.474 | (971) |
| B Mezzi equivalenti e disponibilità liquide | | | - |
| C Altre attività finanziarie correnti | | 2 | (2) |
| D Liquidità (A + B + C) | 1.504 | 2.476 | (973) |
| E Debito finanziario corrente | (1.431) | (2.132) | 701 |
| <i>di cui con Parti Correlate</i> | <i>(0)</i> | <i>(16)</i> | <i>16</i> |
| F Parte corrente del debito finanziario non corrente | (3.715) | (3.784) | 69 |
| G Indebitamento finanziario corrente (E + F) | (5.146) | (5.916) | 770 |
| H Indebitamento finanziario corrente netto (G - D) | (3.642) | (3.440) | (203) |
| I Debito finanziario non corrente | (8.257) | (8.933) | 675 |
| <i>di cui con Parti Correlate</i> | <i>(626)</i> | <i>(626)</i> | - |
| J Strumenti di debito | (3.715) | (3.695) | (20) |
| K Debiti commerciali e altri debiti non correnti | (803) | (1.076) | 273 |
| L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K) | (12.775) | (13.704) | 928 |
| M Totale indebitamento finanziario (H + L) | (16.417) | (17.143) | 726 |

Fatti di rilievo avvenuti nel corso dei primi tre mesi dell'esercizio

In data 12 gennaio 2022, Giglio Group SpA, dopo un anno di intenso lavoro e di importanti investimenti, ha aperto la nuova Business Unit "Giglio Meta" dedicata allo sviluppo di progetti Metaverso ed NFT.

In data 26 gennaio 2022 il Consiglio di Amministrazione nomina per cooptazione Carlo Micchi quale nuovo amministratore della Società.

In data 6 marzo 2022 la Società ha portato a termine un accordo relativo alla cessione del ramo d'azienda Incentive & Loyaly a Promotica S.p.A.

Con riferimento ai nuovi servizi NFT e Metaverso, si riporta inoltre che **il 7 Marzo 2022** è stata costituita la società "Meta Revolution S.r.l.", avente sede legale in Milano, in Piazza Generale Armando Diaz, 6.

In data 7 marzo 2022 la Società davanti al Tribunale di Milano ha stipulato un verbale di conciliazione con **Vertice Trescientos Sesenta Grados S.A.** e **Squirrel Capital S.L.U.** chiudendo la pendenza.

In data 28 marzo 2022 la società ha approvato un nuovo piano industriale 2022-2026, che sostituisce il piano industriale 2021-2025 e le assunzioni sottostanti.

Fatti di rilievo successivi ai primi tre mesi dell'esercizio

In data 30 aprile 2022 l'Assemblea Ordinaria degli azionisti di Giglio Group S.p.A. si è riunita sotto la presidenza di Alessandro Giglio, ha deliberato di approvare il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2021, che chiude con una perdita di Euro 3.123.461, confermando la decisione di portare a nuovo la suddetta perdita, oltre alle perdite già portate a nuovo nei precedenti esercizi, fino alla chiusura del quinto esercizio successivo (i.e., 2026), ai sensi dell'art. 6 del Decreto Legge n. 23 dell'8 aprile 2020 e s.m.i.”.

Evoluzione prevedibile della gestione

La permanenza dei rischi e dell'incertezza legati alla pandemia Covid-19 ed al conflitto in Ucraina richiede necessariamente ulteriore prudenza nell'affrontare il prossimo futuro. In tale contesto, l'e-commerce potrebbe risultare agevolato dal rallentamento forzato del retail fisico ed il cambio culturale in atto possa ragionevolmente ipotizzare una crescita costante degli stores digitali, visibile anche nei primi mesi dell'anno in corso, non si può sottovalutare il fatto che il sistema economico si trovi ad affrontare un'incessante crisi dei consumi abbinato ad una riduzione degli indici di fiducia delle imprese e dei consumatori. È quindi evidente che il beneficio dell'aumento delle vendite nei canali digitali non è sufficiente a supportare la decrescita degli altri canali e che quindi le aziende di prodotto si troveranno costrette ad accelerare processi di cambiamento, di semplificazione operativa e di forte digitalizzazione. In questo scenario la nostra divisione B2C – E-commerce Service Provider si trova inevitabilmente sotto pressione per le numerose richieste di aggiornamenti tecnologici richiesti dai nostri clienti al fine di incrementare le vendite ed il servizio ai clienti in modo più che proporzionale rispetto ad un'organica evoluzione di canale che si avrebbe avuta in un contesto normale. Questa situazione, che evidentemente mira a saturare la capacità produttiva del Gruppo ed obbliga ad un costante investimento per sostenere la crescita, implica anche una costante analisi sulla strategicità del proprio ruolo nei confronti dei brand partner (clienti) diventando sempre più un partner tecnico e di processo, oltre che un erogatore di servizio in outsourcing. La sfida dei prossimi mesi sarà quindi quella di rimanere sempre allineati con le richieste dei propri clienti dando ad essi sempre maggiore attenzione e di concentrarsi su nuovi progetti solo per costruire relazioni di lungo periodo ad elevato valore aggiunto sia per il cliente che per il Gruppo. In questo contesto si procederà a differenziare i settori per ridurre la propria dipendenza dal settore moda, concentrandosi dove l'azienda sta già operando, ovvero l'e-commerce per il retail, il design e home decor, l'healthcare ed il food. La divisione B2B, abilitatore per la commercializzazione di prodotti verso i marketplace e distribuzione internazionale, da una parte beneficia della crescita dei propri clienti marketplace che incrementano i propri volumi e la propria quota di mercato in modo rapido e costante, ma dall'altra parte è soggetta da una costante pressione sui prezzi che l'impoverimento dei consumatori porta a richiedere ai marketplace acquisti costanti solo in presenza di forti promozioni. Unitamente a tale contesto, i dazi applicati negli USA e in CINA per la merce di importazione comprimono ulteriormente la possibilità di crescita della divisione che dovrà operare in modo sempre più selettivo e sempre più strategico con i brand partner aumentando il numero di marketplace e di countries con cui operare ed integrando i processi al fine di incrementare le efficienze. Le aspettative per questa divisione sono quindi di essere trainati dalla crescita dei propri clienti, seppur sempre più esigenti, investendo in sviluppo commerciale per considerare costantemente nuovi operatori e nuovi canali, oltre ad incrementare le categorie merceologiche in cui si opera oltre al settore fashion.

Le aspettative della Società per il 2022 non includono eventuali significativi impatti negativi derivanti dal conflitto militare in Ucraina né cambiamenti rilevanti nell'evoluzione dell'emergenza sanitaria e quindi ulteriori discontinuità e rallentamenti nelle attività economiche

globali.

Il dottor Carlo Micchi, quale Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Giglio Group S.p.A. attesta che, in conformità a quanto previsto dal secondo comma dell'art. 154 bis del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, il Resoconto Intermedio di Gestione al 31 marzo 2022 corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Deposito Documentazione:

La Relazione intermedia di gestione al 31 marzo 2022 saranno messi a disposizione del pubblico, entro i termini e nei modi previsti dalla normativa di legge e regolamentare vigente e applicabile, sul sito internet della Società www.giglio.org e presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato all'indirizzo www.emarketstorage.com.

Informazioni su Giglio Group:

Fondata da Alessandro Giglio nel 2003 e quotata in Borsa sul segmento STAR dal 2018, Giglio Group è leader in Italia nella progettazione, realizzazione e gestione di piattaforme di e-commerce ad alto valore aggiunto per i mondi Fashion, Design, Lifestyle e, più recentemente, Food ed Healthcare. Ha sede a Milano e filiali a New York, Roma, Lugano e Genova. Grazie alla sua notevole esperienza specifica, Giglio Group accompagna le aziende clienti nella distribuzione dei propri prodotti online attraverso una piattaforma unica nel suo genere, partendo dall'implementazione di e-store monomarca realizzati e gestiti a 360°. Inoltre integra l'attività con il placement dedicato sui principali marketplace del mondo garantendo la gestione online sia delle nuove collezioni che dello stock di rimanenze. L'unicità di un servizio online "a filiera completa" assicura così un sell through pari al 100%.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relations, Elena Gallo: ir@giglio.org; elena.gallo@giglio.org (+39)0283974207

Ufficio Stampa, Antonio Ivan Bellantoni: antonio.bellantoni@giglio.org