

## IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI FARMACOSMO HA ESAMINATO I DATI GESTIONALI CONSOLIDATI AL 30 SETTEMBRE 2025

**RICAVI DI GRUPPO 9M25 PARI A EURO 39,4 MLN (-16,1% YoY)**

**IL CANALE RETAIL<sup>1</sup> SI ATTESTA A EURO 35,5 MLN (-1,8% YoY)  
CONFERMANDO UNA MIGLIORE PERFORMANCE IN TERMINI DI REDDITIVITA'**

**CONTINUA L'EXECUTION DELLA STRATEGIA DI RIDUZIONE DEL CANALE B2B  
CHE NEL PERIODO SI ATTESTA A EURO 3,9 MLN (-63,9% YoY)**

**CONTACTU CRESCE DEL 45,1% YoY  
RAGGIUNGENDO NEI NOVE MESI OLTRE EURO 604 MILA DI FATTURATO**

- **RICAVI DELLE PIATTAFORME ONLINE<sup>2</sup> A EURO 33,2 MLN RISPETTO A EURO 34,1 MLN NELLO STESSO PERIODO DEL 2024**
- **RICAVI CONTACTU (DIGITAL HEALTH) A EURO 604 MILA RISPETTO A EURO 417 MILA NELLO STESSO PERIODO DEL 2024 (+45,1% YoY)**
- **RICAVI TOTALI DI GRUPPO A EURO 39,4 MLN RISPETTO A EURO 47,0 MLN NELLO STESSO PERIODO DEL 2024: RIDUZIONE DOVUTA AL RIPOSIZIONAMENTO STRATEGICO CHE HA PORTATO A DIMINUIRE I RICAVI B2B DI EURO 6,9 MLN NEL PERIODO.**

<sup>1</sup> Il canale retail si compone di (1) farmacosmo.it, (2) profumeriaweb.com, (3) baucosmesi.it, (4) pharماسi.it, (5) farmawow.it, (6) ContactU e (7) le due farmacie/parafarmacie

<sup>2</sup> Le piattaforme online sono: (1) farmacosmo.it, (2) profumeriaweb.com, (3) baucosmesi.it, (4) pharماسi.it, (5) farmawow.it,

Napoli, 28 ottobre 2025

**Farmacosmo S.p.A.** (“Società”, “Farmacosmo”), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*, Pet, quotata sul mercato *Euronext Growth* Milan di Borsa Italiana, comunica che il Consiglio di Amministrazione, riunitosi in data odierna, ha preso visione di taluni dati gestionali (ricavi e principali KPI di *business* del Gruppo), non sottoposti a revisione contabile, al 30 settembre 2025.

**I ricavi complessivi di Gruppo dei primi nove mesi del 2025 si attestano a circa 39,4 milioni di Euro**, in diminuzione del 16% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, risultato dovuto principalmente alla riduzione strategica e programmata dell’attività B2B. Il Gruppo continua a focalizzarsi sui canali per i quali ha riscontrato una maggiore redditività nonostante una lieve riduzione dei volumi restando comunque trainato dal segmento *Retail* (-1,8% YoY), che è sempre più predominante rispetto al B2B: al 30 settembre il peso del B2B è pari al 10%.

**Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo**, ha commentato: *“I primi nove mesi del 2025 hanno confermato la traiettoria dei portali del Gruppo verso una maggiore redditività a discapito delle linee di business a bassa marginalità. Il canale retail, nonostante una lieve riduzione (-1,8%) tende ad una struttura di maggiore qualità in termini di redditività grazie anche ai robusti KPI del portale farmacosmo.it, i quali confermano positivamente i ritorni delle scelte strategiche fatte: nel terzo trimestre del 2025 farmacosmo.it registra un **conversion rate pari a oltre il 4%** in aumento rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, grazie all’ottimizzazione delle attività di marketing, i cui effetti positivi iniziano a manifestarsi. Il valore medio del carrello si mantiene stabilmente sopra i 102 Euro, a conferma di una customer base solida, con clienti ricorrenti che rappresentano oltre l’83% del totale. Inoltre, gli altri portali quali Pharmasi e Baucosmesi crescono rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente in virtù delle numerose attività di ampliamento dell’offerta sotto il punto di vista qualitativo e quantitativo. Oggi Baucosmesi continua ad affermarsi mediante il proprio brand che risulta essere ormai di riferimento per chi ama gli amici a quattro zampe. ContactU incrementa il fatturato del 45% rispetto al medesimo periodo dell’anno precedente insediandosi in maniera eccellente nel mercato di riferimento come piattaforma di telepsicologia caratterizzata da un elevato standard qualitativo concretamente riscontrato dai nostri pazienti. Prosegue la strategia del Gruppo, incentrata sul costante sviluppo dei portali proprietari e su un focal point nei business a maggiore redditività, a discapito del canale B2B, il cui peso sul fatturato viene progressivamente ridotto per scelta strategica. In data 26 settembre 2025, in occasione dell’approvazione della relazione semestrale, il Gruppo ha annunciato risparmi annualizzati pari a circa 1,8 milioni di euro, di cui 1,2 milioni riferiti alla Capogruppo. Il processo di efficientamento dei costi prosegue con continuità, in linea con gli obiettivi strategici aziendali.*

La crescita del canale retail, che si compone dei portali (1) farmacosmo.it, (2) profumeriaweb.com, (3) baucosmesi.it, (4) pharmasi.it, (5) farmawow.it, (6) ContactU e (7) le due farmacie/parafarmacie, è guidata da baucosmesi.it, ContactU e pharmasi.it che crescono rispettivamente del 87%, 45% e 18% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, attestandosi rispettivamente a circa 4,6 milioni di Euro, 604 mila Euro e 3,3 milioni di Euro. Farmacosmo.it e profumeriaweb.it continuano a concentrare i propri sforzi su una maggiore marginalità sul venduto vedendo i ricavi attestarsi a circa 22,6 milioni di Euro e 2,5 milioni di Euro rispettivamente in diminuzione del 12% e del 9% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente.

L’**AOV** (il carrello medio) dei portali è così figurato: Farmacosmo 102 Euro, BauCosmesi 52 Euro, Pharmasi 65 Euro, ProfumeriaWeb 73 Euro e Farmawow 94 Euro, valori medi superiori a quelli che registrano in genere gli operatori sul mercato di riferimento.

ContactU.it, la startup di telepsicologia per pazienti e aziende raggiunge un fatturato di oltre 604 mila Euro rispetto a 417 mila Euro dello stesso periodo del 2024, in crescita del 45% anno su anno.

\*\*\*

Il presente comunicato è disponibile sul sito [www.farmacosmoinvestors.com](http://www.farmacosmoinvestors.com), sezione “Investors/Comunicati Stampa” e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato “eMarket Storage” ([www.emarketstorage.com](http://www.emarketstorage.com)).

\*\*\*

### LA SOCIETÀ

Farmacosmo è una società attiva nel settore Health, Pharma & Beauty, Pet e Digital Health. Il business model della Società si basa sul modello circolare della I(ea)n strategy, e si articola in tre aree di attività principali: Logistics, Intelligence e Node. Logistics: consente di gestire ed evadere fino a 12mila ordini al giorno, con tempi di consegna fino a 20 ore dal picking del vettore Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della customer journey. I clienti ricorrenti nel 2024 hanno contribuito a c. 83% del fatturato annuo dello stream retail. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €104.

Node: attività di Ricerca e Sviluppo, innovazione dei processi e delle infrastrutture IT della società. L’ecosistema Farmacosmo si propone di perseguire standard di eccellenza in ogni parte della sua value chain, ispirandosi al rispetto di principi ESG in tutte le fasi del processo logistico (dal packaging utilizzato per gli ordini online, alle iniziative di carbon compensation) e nella valorizzazione dei propri dipendenti, asset strategico della società. L’impegno di Farmacosmo sul tema ESG è altresì avvalorato dalla pubblicazione del bilancio di sostenibilità 2023.

### CODICI IDENTIFICATIVI

Azioni Ordinarie: ISIN IT0005487670 (Ticker COSMO)

Warrant Farmacosmo 2022-2025: ISIN IT0005487415 (Ticker WCOSMO)

### PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

#### INVESTOR RELATIONS MANAGER

**Farmacosmo**

Via Crispi, 92 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Paolo Cimmino [ir@farmacosmo.it](mailto:ir@farmacosmo.it)

#### EURONEXT GROWTH ADVISOR

**Alantra Capital Markets**

Via Borgonuovo, 16 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63671601

[stefano.bellavita@alantra.com](mailto:stefano.bellavita@alantra.com)

#### INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

**CDR Communication S.r.l.**

Viale Andrea Doria, 5 - 20124 Milano

[farmacosmo@cdr-communication.it](mailto:farmacosmo@cdr-communication.it)