

COMUNICATO STAMPA

- **RICAVI VENDITE CONSOLIDATI AL 30 SETTEMBRE 2021: EURO 12,5 MILIONI (+15% RISPETTO AL 30 SETTEMBRE 2020).**
- **RICAVI PER SERVIZI, IN CRESCITA DEL 21% RISPETTO AL 30 SETTEMBRE 2020.**
- **EXPORT DELLE VENDITE PARI AL 65% DEI RICAVI.**

Todi (PG), 8 novembre 2021 – ELES S.p.A., società quotata su Euronext Growth Milan, e fornitore mondiale di soluzioni per il test dei dispositivi a semiconduttore (*IC Integrated Circuits*) con applicazioni **Automotive e Mission Critical** rende noto che in data odierna il Consiglio di Amministrazione ha esaminato i ricavi delle vendite consolidate, non sottoposti a revisione contabile, relativi al periodo chiuso al 30 settembre 2021.

Il Consiglio di Amministrazione ha espresso soddisfazione per i risultati **delle Vendite** del periodo 2021 che si è chiuso con Ricavi Consolidati pari a **Euro 12,5 milioni** circa, **in crescita del 15%** rispetto a Euro 10,9 milioni al 30 settembre 2020.

La quota dei **ricavi per servizi** si attesta a **Euro 8,9 milioni** circa, **in crescita del 21%** rispetto a Euro 7,4 milioni al 30 settembre 2020 ed è pari al 71% dei Ricavi delle Vendite.

In crescita l'incidenza di export delle vendite pari al 65% dei Ricavi delle Vendite.

Facendo seguito a quanto comunicato in data 5 novembre 2021, nel corso dell'odierna riunione, il Consiglio di Amministrazione ha preso atto che il perdurare e l'inasprimento dello *shortage* a livello mondiale sulla componentistica a semiconduttore che ha comportato (i) l'estensione dei tempi di consegna e (ii) l'incremento dei prezzi di acquisto della componentistica elettronica e dei materiali di base, ha provocato nel terzo trimestre dell'esercizio un'estensione dei tempi di consegna di alcuni ordini con conseguente rimodulazione degli stessi. Al riguardo, nel corso delle ultime settimane si sono intensificate le comunicazioni da parte dei fornitori di estensione dei tempi di consegna di materiali, con impatto sugli ordini di acquisto già in essere, oltre che su quelli di nuova emissione. In particolare, le consegne di ordini previste nel 2021 ed impattate da tali ritardi subiranno uno spostamento al 2022.

In virtù di quanto precede, e sulla base dei dati disponibili alla data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha approvato una revisione del *forecast* per l'esercizio in corso che conferma quanto già comunicato al mercato il 5 novembre 2021 (ricavi consolidati compresi tra 20 e 21 milioni di Euro ed un EBITDA compreso tra 17,3% e 18,3%).

La Società continuerà a monitorare strettamente la situazione relativa alla *shortage* mettendo in campo tutte le azioni necessarie per mitigarne gli effetti.

Francesca Zaffarami AD di ELES dichiara: *“Siamo soddisfatti dei risultati conseguiti al 30 settembre 2021 e pur in presenza di un fenomeno singolare come quello dello shortage e degli impatti nel 2021, guardiamo con ottimismo al futuro rimanendo invariati tutti i nostri fondamentali, confermati anche in data odierna con l’acquisizione di un nuovo cliente leader mondiale per la produzione di dispositivi per applicazioni Automotive”.*

Per maggiori informazioni

Società: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | investor_relation@eles.com

Euronext Growth Advisor & Specialist: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | eles@bper.it

Eles S.p.A. (Eles), nata nel 1988, progetta e realizza soluzioni di test per semiconduttori (SOC, MEMS e Memorie). Eles produce macchine universali (cd. test system) e i relativi servizi di assistenza per i test di affidabilità, avendo sviluppato un processo di co-engineering con i propri clienti finalizzato a garantire un prodotto microelettronico cd. “ZERO DIFETTI”. Inoltre, la Società è attiva nel settore c.d. di test application fornendo ai propri clienti le applicazioni necessarie per procedere alle varie soluzioni di test che possono essere eseguite attraverso le macchine dalla stessa prodotte, oltre ad una serie di servizi connessi all’elaborazione dei dati acquisiti durante le attività e fasi di test. Eles annovera tra i propri clienti aziende multinazionali produttrici di semiconduttori e produttori di moduli elettronici per il settore automotive ed il Settore I&D. La strategia di Eles prevede, oltre ad una crescita per linee interne tramite la penetrazione in nuovi mercati, l’ulteriore diversificazione della clientela e il miglioramento delle soluzioni già offerte ai clienti, una crescita per linee esterne mediante acquisizioni funzionali ad un più veloce sviluppo commerciale nei Paesi esteri

PRESS RELEASE

- **CONSOLIDATED SALES REVENUES AT SEPTEMBER 30, 2021: 12.5 MILLION EUROS (UP 15% COMPARED TO SEPTEMBER 30, 2020).**
- **REVENUES FROM SERVICES, UP 21% COMPARED TO SEPTEMBER 30, 2020.**
- **EXPORT SALES EQUAL TO 65% OF REVENUES.**

Todi (PG), November 08, 2021 - ELES S.p.A., a company listed on Euronext Growth Milan, and worldwide supplier of solutions for the testing of semiconductor devices (*IC Integrated Circuits*) with **Automotive and Mission Critical** applications announces that today the Board of Directors has reviewed the unaudited consolidated Sales Revenues for the period ended on September 30, 2021.

The Board of Directors expressed satisfaction **with the Sales results** for the period 2021, which closed with Consolidated Revenues of approximately **Euro 12.5 million, up 15%** compared to Euro 10.9 million as at September 30, 2020.

The share of **Service Revenues** amounted to approximately **Euro 8.9 million, up 21%** compared to Euro 7.4 million as at September 30, 2020 and was equal to 71% of Sales Revenues.

Exports as a percentage of Sales revenues increased to 65%.

Further to the announcement made on 5 November 2021, during today's meeting, the Board of Directors acknowledged that the continuation and worsening of the worldwide shortage of semiconductor components, which has led to (i) an extension of delivery times and (ii) an increase in the purchase prices of electronic components and basic materials, has resulted in the third quarter of the financial year in an extension of the delivery times of certain orders with a consequent rescheduling of the same. In this regard, over the last few weeks, communications from suppliers to extend the delivery times of materials have intensified, with an impact on purchase orders already in place, as well as on newly issued orders. In particular, the deliveries of orders expected in 2021 and impacted by these delays will be moved to 2022.

Considering the above, and based on the data available to date, the Board of Directors has approved a revised forecast for the current year that confirms what has already been communicated to the market on 5 November 2021 (consolidated revenues between Euro 20 and 21 million and EBITDA between 17.3% and 18.3%).

The Company will continue to closely monitor the situation regarding the *shortage* and will take all necessary actions to mitigate its effects.

Francesca Zaffarami CEO of ELES states: *"We are satisfied with the results achieved as of September 30, 2021 and even in the presence of a singular phenomenon such as the shortage and impacts in 2021, we look forward with optimism to the future, with all our fundamentals unchanged, also today confirmed with the acquisition of a new world-leading customer in the production of devices for Automotive applications".*

Further information:

Company: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | investor_relation@eles.com

Euronext Growth Advisor & Specialist: BPER Banca | T +39 02 72 74 92 29 | eles@bper.it

Eles S.p.A. (Eles), founded in 1988, designs and manufactures semiconductor test solutions (SOC, MEMS and Memories). Eles produces universal test systems together with Engineering Services for reliability tests, having developed a co-engineering process with its customers aimed at guaranteeing 'Zero Defect' microelectronic devices. The Company also develops customised test applications for devices to be tested on its universal systems, along with the data management of test results. Eles counts among its customers multinational companies producing semiconductors and manufacturers of electronic modules for Automotive, Aerospace and Defense sectors. Eles' growth strategy is through internal growth by penetration of new markets, diversification of customers and improvement of existing solutions, as well as growth through acquisition for faster expansion overseas.