



SPAFID
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20159-24-2022	Data/Ora Ricezione 07 Novembre 2022 19:42:30	Euronext Growth Milan
---------------------------------------------------	----------------------------------------------------	-----------------------

Societa' : ELES SEMICONDUCTOR EQUIPMENT

Identificativo : 169061

Informazione

Regolamentata

Nome utilizzatore : ELESN02 - FRANCESCA ZAFFARAMI

Tipologia : REGEM

Data/Ora Ricezione : 07 Novembre 2022 19:42:30

Data/Ora Inizio : 07 Novembre 2022 19:42:31

Diffusione presunta

Oggetto : Ricavi consolidati 9M 2022

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

- **RICAVI VENDITE CONSOLIDATI AL 30 SETTEMBRE 2022: EURO 15,1 MILIONI (+20% RISPETTO AL 30 SETTEMBRE 2021).**
- **RICAVI PER SERVIZI, PARTE ANTICICLICA DELL'OFFERTA, PARI AL 64% DELLE VENDITE.**
- **EXPORT DELLE VENDITE PARI AL 77% DEI RICAVI.**

Todi (PG), 07 novembre 2022 – 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 2022.

Il Consiglio di Amministrazione ha espresso soddisfazione per i risultati **delle Vendite** relativi al periodo chiuso al 30 settembre 2022 che ha fatto registrare Ricavi Consolidati pari a **Euro 15,1 milioni** circa, **in crescita del 20%** rispetto a Euro 12,5 milioni al 30 settembre 2021. L'introduzione delle nuove piattaforme ART MTX e smART MTX rafforza il posizionamento della società sulla frontiera tecnologica.

La quota dei **ricavi per servizi**, la parte dell'offerta Eles che contrasta la ciclicità del mercato Semiconduttori, mitigandone gli effetti, si attesta a **Euro 9,6 milioni** circa (Euro 8,9 milioni al 30 settembre 2021) ed è **pari al 64% dei Ricavi** delle Vendite.

In crescita l'incidenza di export delle vendite pari al 77% dei Ricavi delle Vendite.

Il Consiglio di Amministrazione, inoltre, ha preso atto del perdurare dello *shortage* a livello mondiale sulla componentistica a semiconduttore con conseguente (i) estensione dei tempi di consegna e (ii) incremento dei prezzi di acquisto della componentistica elettronica e dei materiali di base; che possono forzare la rimodulazione dei tempi di consegna di alcune voci del portafoglio ordini pianificato ed in pianificazione. Il tasso d'inflazione - inoltre - ha segnato una crescita prepotente in ogni area del pianeta comportando l'incremento di taluni costi per servizi e materie prime. L'introduzione sul mercato di due nuove promettenti piattaforme, ART-MTX e smART MTX - infine - ha comportato costi non ricorrenti legati alla fase di industrializzazione.

La Società continuerà a monitorare strettamente la situazione introducendo tutte le azioni necessarie per mitigarne gli effetti.

SIA (*Semiconductor Industry Association*) ha dichiarato che dopo la forte crescita registrata nella prima metà del 2022, negli ultimi mesi le vendite globali di semiconduttori hanno subito un rallentamento, diminuendo a settembre

su base annua per la prima volta da gennaio 2020, a causa di una serie di fattori macroeconomici contrari. Tuttavia, le prospettive di mercato a lungo termine rimangono solide, poiché i semiconduttori continuano ad essere una parte sempre più importante della nostra economia digitale.

SEMI.ORG – altra autorità del settore – ha rappresentato il segmento del *Semiconductor Test Equipment* a un tasso di crescita del 12,1% nell'anno 2022 (in termini di forecast), fino a toccare il valore complessivo di \$ 8,77 miliardi, e preannuncia un'ulteriore crescita pari allo 0,4% per il 2023 (\$ 8,81miliardi).

Francesca Zaffarami, AD di ELES, dichiara: *“Siamo soddisfatti della crescita registrata in termini di ricavi, in uno scenario ancora caratterizzato dalla contingenza dello shortage. Ci aspettiamo inoltre significative sinergie derivanti dall'integrazione di CBL e CAMPERA e dalla leva rappresentata dalla metodologia RETE sull'offerta di CBL e CAMPERA al fine di offrire nuove soluzioni chiavi in mano per il settore Aerospace & Defense. In ultimo siamo soddisfatti della fiducia dimostrataci da tre big player – sia in ambito SEMI che A&D – che negli ultimi due mesi hanno preferito – ad altri – la strumentazione ELES per qualificare internamente i propri dispositivi, conquistati dalle potenzialità della Metodologia RETE”.*

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, 2022: 15.1 MILLION EUROS (+20% COMPARED TO SEPTEMBER 30, 2021).**
- **REVENUES FROM SERVICES, ANTI-CYCLICAL PART OF THE OFFER, EQUAL TO 64% OF SALES REVENUES.**
- **EXPORT SALES EQUAL TO 77% OF REVENUES.**

Todi (PG), November 07, 2022 - ELES S.p.A., a company listed on Euronext Growth Milan, and a 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 reviewed the unaudited Consolidated Sales Revenues for the period ended September 30, 2022.

The Board of Directors expressed satisfaction with the Sales results for the period ended September 30, 2022, which showed Consolidated Revenues of approximately **€15.1 million, an increase 20 percent** from €12.5 million as of September 30, 2021. The introduction of the new ART MTX and smART MTX platforms strengthens the company's positioning on the technological frontier.

The share of **Revenues from Services**, the part of the ELES's offer that mitigates the cyclical nature of the Semiconductor market, amounted to approximately **€9.6 million** (€8.9 million as of September 30, 2021) and was equal to **64% of Sales Revenues**.

Exports as a percentage of Sales Revenues increased to 77%.

In addition, the Board of Directors acknowledged the persistence of the *worldwide shortage* on semiconductor components with the consequent (i) extension of delivery times and (ii) increase in the purchase prices of electronic components and basic materials; which may force rescheduling of the delivery times of some items of the planned and to be planned order portfolio. The inflation rate - moreover - has marked an overbearing growth in every area of the planet leading to the increase of certain costs for services and raw materials. Finally, the market introduction of two promising new platforms, ART-MTX and smART MTX - resulted in non-recurring costs related to the industrialization phase.

The Company will continue to closely monitor the situation by introducing all necessary actions to mitigate its effects.

SIA (*Semiconductor Industry Association*) said that after strong growth in the first half of 2022, global semiconductor sales have slowed in recent months, declining in September on a year-on-year basis for the first time since January 2020, due to a number of adverse macroeconomic factors. However, the long-term market outlook remains solid as semiconductors continue to be an increasingly important part of our digital economy.

SEMI.ORG - another industry authority-represented the *Semiconductor Test Equipment* segment at a growth rate of 12.1 percent in the year 2022 (in terms of forecast), to reach a total value of \$8.77 billion, and predicts further growth of 0.4 percent for 2023 (\$8.81billion).

Francesca Zaffarami, CEO of ELES, says, "*We are satisfied with the growth recorded in terms of revenues, in a scenario still characterized by the shortage contingency. We also expect significant synergies from the integration of CBL and CAMPERA and from the leverage represented by the RETE methodology on the offerings of CBL and CAMPERA in order to offer new turnkey solutions for the Aerospace & Defense sector. Finally, we are pleased with the trust shown to us by three big players - both in SEMI and A&D - who in the last two months have preferred - over others - ELES instrumentation to qualify their devices internally, won over by the potential of the RETE Methodology.*"

Further information:

Company: ELES S.p.A. | T +39 075 898 000 | [investor relation@eles.com](mailto: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.

Fine Comunicato n.20159-24

Numero di Pagine: 6