

COMUNICATO STAMPA

**IL CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE PRENDE VISIONE DEI DATI CONSOLIDATI AL
30 GIUGNO 2025**

RICAVI VENDITE CONSOLIDATI PARI AD EURO C. 14 MILIONI (15,3 MILIONI AL 30.06.24)

RICAVI SEMI, END-MARKET INDUSTRIAL & AI, IN CRESCITA DEL 28% RISPETTO AL 30.06.24

Todi (PG), 31 luglio 2025 – 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 *Safety e Mission Critical*, rende noto che in data odierna il Consiglio di Amministrazione ha esaminato i dati pre-consuntivi relativi ai ricavi delle vendite consolidate, non sottoposti a revisione contabile, relativi al periodo chiuso al 30 giugno 2025.

I **Ricavi delle Vendite Consolidati** del Gruppo Eles sono pari circa a **14 milioni di euro**, sostenuti in ambito Semiconduttori dalle vendite nel mercato finale industrial e dalle vendite in ambito Aerospace & Defense, che hanno parzialmente compensato la contrazione del mercato finale Automotive, facendo registrare complessivamente una riduzione del 9% rispetto ai 15,3 milioni di euro del 30 giugno 2024.

Antonio Zaffarami, Presidente di ELES, dichiara: *“Il primo semestre del 2025 ha rappresentato per ELES una fase di significativa evoluzione e consolidamento. Ai progressi concreti dei progetti strategici già avviati si affianca l’apertura di nuove e importanti opportunità di sviluppo, in particolare nei mercati chiave come Stati Uniti ed Europa, dove continuiamo a rafforzare la nostra presenza con l’ingresso di nuovi clienti e nuovi settori, come quello elettromedicale. Tra i progetti più rilevanti spicca lo sviluppo di una soluzione completamente automatizzata per il Burn-In Test di dispositivi High-Performance Computing (HPC) per applicazioni AI, frutto della collaborazione con un primario player globale con cui abbiamo recentemente siglato un accordo quadro quinquennale. La nuova soluzione è fortemente innovativa ed unica perché BiB-less, con automazione Tray to Tray e quindi ideale per i processi produttivi ed il Proof Of Concept perfettamente funzionante, verrà presentato ai clienti primari a livello globale a partire dai primi giorni del prossimo agosto.*

In questo scenario in espansione, siamo inoltre particolarmente orgogliosi che un nostro cliente consolidato, tra i big player mondiali dell’industria dei semiconduttori, abbia selezionato il nostro Reliability Lab di Milano per l’outsourcing delle attività di reliability testing su un’ampia gamma dei propri dispositivi. L’accordo, che prevede anche un ordine rilevante per il noleggio di sistemi e la fornitura pluriennale di servizi, testimonia la solidità del nostro know-how e della nostra infrastruttura. Il laboratorio di Milano consolida così il proprio ruolo strategico all’interno della catena del valore della qualità, distinguendosi attraverso l’implementazione della metodologia RETE di Eles, nonché per la capacità di gestire test completi su tutte le famiglie di dispositivi e per l’ampiezza delle prove disponibili.

Per la divisione Aerospace & Defense – nata dall’integrazione di I&D ELES e Campera con CBL Electronics – anche in relazione alla crescita che stiamo registrando, abbiamo ritenuto opportuno riposizionare la offerta in modo da

renderla più scalabile. Abbiamo preso come riferimento un test importante, molto usato in questo mercato per soddisfare gli stringenti requisiti di affidabilità dei prodotti, come l'HALT & HASS. Per questa prova, attualmente il mercato offre soluzioni parziali che non consentono l'esecuzione automatica del test, che può durare fino ad alcuni giorni. Tale mancanza di una soluzione integrata ed automatizzata, crea un percorso estremamente inefficiente che rende molto dispendiosa l'esecuzione di un test che offre un alto valore aggiunto. Il nuovo prodotto AiON è un banco di test completamente integrato ed automatizzato per eseguire in autonomia il test HALT & HASS, utilizzando il banco di collaudo ATOM di CBL e la piattaforma di test ART Eles, a cui si unisce il sistema di stress di Angelantoni Test Technologies (ATT), società con cui abbiamo recentemente siglato un contratto di Partnership commerciale. Lo sviluppo del Proof Of Concept è già avviato presso un Cliente che usa abitualmente attrezzature CBL ed ATT. Siamo certi che con tale offerta avremo la possibilità di sviluppare fortemente il mercato ed anche la marginalità.

Per sostenere tali sviluppi, abbiamo anche avviato un progetto per un nuovo processo produttivo delle componenti dei sistemi che porterà significativi miglioramenti nei tempi di produzione, nei costi ed anche nella affidabilità dei sistemi.”

Francesca Zaffarami, CEO di ELES, dichiara: “Nel primo trimestre del 2025 abbiamo registrato una crescita significativa del mercato finale Industrial & AI (+28% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). È in crescita la raccolta ordini in ambito SEMI e, nonostante la volatilità del comparto semiconduttori, — influenzato dalla debolezza del settore automotive e dalle incertezze legate ai dazi annunciati dall'amministrazione Trump — restiamo fiduciosi in un recupero nei prossimi trimestri. Tale fiducia è supportata dalle significative opportunità commerciali qualificate in pipeline attualmente in discussione con clienti attuali e potenziali in ambito SEMI che ci fanno ritenere di poter conseguire una crescita in linea con il trend di settore su base annua.

Eles si è mossa con tempestività, anticipando le evoluzioni del settore e puntando con decisione su soluzioni ad alta potenza, oggi sempre più centrali per le applicazioni AI, High Performance Computing e sistemi mission critical. Questo ci ha permesso di generare elevate opportunità di business, rafforzare la nostra presenza in mercati strategici e attrarre l'interesse di potenziali clienti e partner globali. Continuiamo a investire in innovazione e a consolidare la nostra leadership nei segmenti a maggiore complessità tecnica.

Molto positivi i risultati in ambito Aerospace & Defense, dove la crescita delle vendite di sistemi ed applicazioni di test conferma il riposizionamento della divisione.”

▪ **Divisione Semiconductors**

Il mercato globale degli IC Automated Test Equipment dei semiconduttori continua a presentare un quadro misto di ripresa. Mentre la domanda di Equipment per i semiconduttori convenzionali rimane debole, il continuo aumento delle applicazioni relative all'High Performance Computing (HPC) e all'intelligenza artificiale (AI) sta alimentando l'intensità di questo mercato. Sebbene le vendite trimestrali siano volatili, si prevede che le vendite annuali crescano a tassi di crescita a doppia cifra nel 2025 e nel 2026 (Source: YOLE Semiconductor Test Equipment Q2 2025 – www.yolegroup.com).

I ricavi della Divisione Semiconduttori del Gruppo Eles, pari a circa 8,3 milioni di euro, sono stati sostenuti dalle vendite a nuovi clienti nel mercato finale **Industrial and AI, che ha registrato un aumento del 28%** (in linea con i

trend del mercato di riferimento: +27% mercato globale ICs Automated Test Equipment, +27% segmento Burn-In; *Source: YOLE Semiconductor Test Equipment Q2 2025 – www.yolegroup.com*) e che ha solo parzialmente compensato il calo registrato sul mercato finale Automotive (-42%), dove la domanda è rimasta debole. Complessivamente, il fatturato è diminuito del 17% rispetto al 30 giugno 2024 (10 milioni di euro).

All'interno della Divisione Semiconduttori, i ricavi della **linea di prodotto Test Applications**, pari al 35% del fatturato (circa 4,8 milioni di euro) nel periodo, rappresentano il fattore distintivo del Gruppo che, attraverso la metodologia RETE, consente di fornire risultati al cliente a sostegno di una maggiore competitività.

Nel periodo sono stati acquisiti nuovi ordini con consegne per il secondo semestre del 2025 che porteranno al consolidamento della posizione di Eles nel mercato High Performance Computing (HPC) e ad un graduale recupero nel mercato Automotive.

▪ **Divisione Aerospace & Defense**

I ricavi della Divisione A&D (Aerospace & Defense) sono cresciuti dell'8% e ammontano a circa 5,6 milioni di euro, rispetto ai 5,2 milioni di euro del periodo precedente e rappresentano il 40% dei ricavi totali.

L'incidenza dell'**export è pari al 42%** dei Ricavi delle Vendite Consolidati, **sostenuta dalle vendite negli Stati Uniti**.

Per maggiori informazioni

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

Euronext Growth Advisor: EnVent Italia SIM S.p.A. | T +39 02 22175979 | ega@envent.it

Specialist: MIT SIM S.p.A. | T +39 02 30 56 12 76 | trading-desk@mitsim.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

THE BOARD OF DIRECTORS ACKNOWLEDGES THE CONSOLIDATED FIGURES AS AT JUNE 30, 2025

CONSOLIDATED SALES REVENUES OF C. 14 MILLION (15.3 MILLION AS AT 06.30.24) SEMI REVENUES, END-MARKET INDUSTRIAL & AI, UP 28% COMPARED TO 06.30.24

Todi (PG), July 31, 2025 - ELES S.p.A., a company listed on Euronext Growth Milan, and a worldwide provider of semiconductor device (IC Integrated Circuits) test solutions with *Safety and Mission Critical* applications announces that today the Board of Directors reviewed the unaudited consolidated sales revenue figures for the period ending 30 June 2025.

The Consolidated Sales Revenues of the Eles Group, amounted to about **14 million euros**, supported in the Semiconductor business by sales in the Industrial market and sales in the Aerospace & Defense business, which partially offset the contraction in the Automotive end market, registering a total reduction of 9% compared to 15.3 million euros as of June 30, 2024.

Antonio Zaffarami, President of ELES, says, "*The first half of 2025 represented a phase of significant evolution and consolidation for ELES. The concrete progress of the strategic projects already underway is accompanied by the opening of new and important development opportunities, particularly in key markets such as the United States and Europe, where we keep strengthening our presence with the entry of new customers and new industries, such as the electro-medical market. Among the most relevant projects is the development of a fully automated solution for the Burn-In Test of High-Performance Computing (HPC) devices, for AI-applications, resulting from the collaboration with a leading global player with whom we recently signed a five-year agreement. The new solution is highly innovative and unique because it is BiB-less, with Tray to Tray automation therefore ideal for production processes and fully functional Proof Of Concept, it will be presented to key customers globally starting in early August.*

In this ever-expanding context, we are also particularly proud that an established customer of ours, one of the worldwide big players in the semiconductor industry, has selected our Reliability Lab in Milan to outsource reliability testing activities on a wide range of its devices. The agreement, which also includes a significant order for system rental and multi-year supply of services, testifies to the strength of our know-how and infrastructure. The Milan laboratory thus consolidates strategic role within the quality value chain, distinguishing itself through the implementation of Eles' RETE methodology, as well as for its ability to handle full testing on all device families and for the range of tests available.

For the Aerospace & Defense division, - born as a result of I&D ELES and Campera with CBL Electronics merging - also related to the growth we are experiencing, we thought it would be appropriate to reposition the offering to make it more scalable. We have taken as a reference an important test that is widely used in this market to meet the stringent product reliability requirements, such as the HALT & HASS. For this test, the market currently offers partial solutions that do not allow for automatic execution of the test, which can take up to several days. This lack

of an integrated and automated solution creates an extremely inefficient process that makes it very costly to perform a test that offers high added value! The new AiON product is a fully integrated and automated test bench to perform HALT & HASS testing autonomously, using CBL's ATOM test bench and the ART Eles test platform, joined by the stress system from Angelantoni Test Technologies (ATT), a company with which we have recently signed a Commercial Partnership agreement. The development of the Proof Of Concept is already underway at a Customer who routinely uses CBL and ATT equipment. We are confident that with such an offering we will have the opportunity to strongly develop the market and also the marginality.

To support such developments, we have also started a project for a new production process of the system components, which will bring significant improvements in production time, costs and also reliability of the systems."

Francesca Zaffarami, CEO of ELES, says, "In the first quarter of 2025, we recorded significant growth in the Industrial & AI end market (+28% compared to the same period last year). SEMI order intake is up, and despite the volatility in the semiconductor sector-affected by weakness in the automotive sector and uncertainties related to the tariffs announced by the Trump administration-we remain confident in a recovery in the coming quarters. This confidence is supported by the significant pipeline qualified business opportunities currently under discussion with current and potential customers in the SEMI space that lead us to believe we can achieve growth in line with the industry trend on a year-over-year basis.

Eles has moved in a timely manner, anticipating industry evolutions and firmly focusing on high-power solutions, now increasingly central to AI applications, High Performance Computing and mission critical systems. This has enabled us to generate high business opportunities, strengthen our presence in strategic markets and attract the interest of potential customers and global partners. We continue to invest in innovation and consolidate our leadership in segments of higher technical complexity.

Very positive results in Aerospace & Defense, where growth in sales of test systems and applications confirms the unit repositioning."

▪ **Semiconductors Division**

The global semiconductor IC Automated Test Equipment market keeps showing signs of mixed recovery. While demand for Conventional Semiconductor Equipment remains weak, the continued rise of High Performance Computing (HPC) and Artificial Intelligence (AI) applications is fueling the intensity of this market. Although quarterly sales are volatile, annual sales are expected to grow at double-digit growth rates in 2025 and 2026 (Source: YOLE Semiconductor Test Equipment Q2 2025 - www.yolegroup.com).

Revenues of the Eles Group **Semiconductor Division** of about 8.3 million euros were supported by sales to new customers in the **Industrial and AI end market, which increased by 28%** (in line with reference market trends: +27% global ICs Automated Test Equipment market, +27% Burn-In segment; Source: YOLE Semiconductor Test Equipment Q2 2025 - www.yolegroup.com) and only partially offset the decline in the Automotive end market (-42%), where demand remained weak. Overall, sales decreased by 17 percent compared to June 30, 2024 (10 million euros).

Within the Semiconductor Division, **revenues** from the **Test Applications product line**, which accounted for 35% of sales (approximately 4.8 million euros) in the period, are the Group's distinguishing factor that, through the RETE methodology, enables it to deliver results to customers in support of increased competitiveness.

During the period, new orders were acquired for the second half of 2025, which will lead to the consolidation of Eles' position in the High Performance Computing (HPC) market and a gradual recovery in the Automotive market.

▪ **Aerospace & Defense Division**

Aerospace & Defense (A&D) Division revenues grew by 8% and amounted to approximately 5.6 million euros, up from 5.2 million euros in the previous period and accounting for 40% of total revenues.

Exports accounted for 42% of Consolidated Sales Revenues, supported by sales in the United States.

Further information:

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

Euronext Growth Advisor: EnVent Italia SIM S.p.A. | T +39 02 22175979 | ega@envent.it

Specialist: MIT SIM S.p.A. | T +39 02 30 56 12 76 | trading-desk@mitsim.it

Eles S.p.A. (Eles), established in 1988, designs and manufactures semiconductor test solutions (SOC, MEMS and Memories). Eles produces universal equipment (so-called test systems) and related reliability test support services, having developed a co-engineering process with its customers aimed at ensuring a so-called "ZERO DEFECTS" microelectronic product. In addition, the Company is active in the so-called test application sector by providing its customers with the applications necessary to proceed with the various test solutions that can be carried out through the equipment it manufactures, as well as a series of services related to the processing of data acquired during the test activities and phases. Eles counts among its customers multinational semiconductor companies and manufacturers of electronic modules for the automotive and I&D Sector. In addition to internal growth through penetration into new markets, further diversification of the customer base and improvement of the solutions already offered to customers, Eles' strategy includes growth through acquisitions aimed at faster business development in foreign countries.