



## **COMUNICATO STAMPA**

**Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. approva i risultati del primo trimestre del 2026:**

**'NEL Q1 2026, DIS HA REGISTRATO UNA FORTE PERFORMANCE FINANZIARIA:  
UTILE NETTO DI US\$27,5M (+46% ANNO-SU-ANNO) E MARGINE EBITDA DEL 60,5%;  
CASSA E MEZZI EQUIVALENTI PARI A US\$189,6M E  
RAPPORTO TRA DEBITO NETTO (ESCLUSO IFRS16) E VALORE DI MERCATO DELLA FLOTTA  
PARI AD APPENA IL 2,0%, ALLA FINE DEL PERIODO.'**

---

### **RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2026**

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 66,4 milioni (US\$ 62,9 milioni nel Q1'25)
  - Ricavi netti totali di US\$ 67,6 milioni (US\$ 64,1 milioni nel Q1'25)
  - Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 40,9 milioni (60,5% sui Ricavi netti totali) (US\$ 34,4 milioni nel Q1'25)
  - Risultato netto di US\$ 27,5 milioni (US\$ 18,9 milioni nel Q1'25)
  - Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US\$ 26,8 milioni (US\$ 19,2 milioni nel Q1'25)
  - Flussi di cassa da attività operative di US\$ 35,0 milioni (US\$ 45,2 milioni nel Q1'25)
  - Debito netto di US\$ 25,8 milioni (US\$ 23,8 milioni escluso IFRS16) al 31 marzo 2026 (US\$ 27,4 milioni al 31 dicembre 2025)
- 

**Lussemburgo – 7 marzo 2026** – Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. (Borsa Italiana: "DIS") ("la Società", "d'Amico International Shipping" o "il Gruppo"), società leader a livello internazionale nel trasporto marittimo, specializzata nel mercato delle navi cisterna, ha esaminato e approvato in data odierna il resoconto intermedio consolidato relativo al primo trimestre 2026.

### **COMMENTO DEL MANAGEMENT**

Carlos Balestra di Mottola, Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping commenta:

*"Sono lieto di comunicare che d'Amico International Shipping ha registrato **un primo trimestre 2026 molto solido e redditizio. Nel Q1 2026, DIS ha generato un utile netto pari US\$27,5 milioni**, rispetto a un utile netto di US\$18,9 milioni nel Q1 2025, beneficiando della solidità del mercato delle product tanker nei primi tre mesi dell'anno. **Abbiamo ottenuto una media spot giornaliera (base TCE) di US\$32.264 nel primo trimestre del 2026**, rispetto a US\$21.154 realizzati nello stesso periodo del 2025, pari ad un **incremento del 19% trimestre-su-trimestre e del 53% anno-su-anno**. Abbiamo inoltre coperto il 62,2% dei nostri giorni nave del periodo attraverso contratti time-charter, ad una media giornaliera TCE pari a US\$23.001. Di conseguenza, il nostro nolo medio complessivo (comprendente sia i contratti spot che quelli time-charter) è stato pari a US\$26.505 nel Q1 2026, rispetto a US\$22.507 nel Q1 2025.*

*Nel corso del primo trimestre del 2026, gli sviluppi geopolitici hanno continuato a incidere in modo significativo sui mercati globali dell'energia e del trasporto marittimo di petrolio, generando sostanziali inefficienze e dislocazioni. I noli e i valori delle navi, che avevano già registrato un rafforzamento nel corso del 2025 e all'inizio del 2026, hanno subito un'ulteriore accelerazione a seguito dell'inizio delle ostilità in Iran.*

*In particolare, la guerra in Iran e le conseguenti interruzioni dei flussi attraverso lo Stretto di Hormuz — un nodo strategico fondamentale per l'approvvigionamento globale di petrolio — hanno avuto un impatto significativo sui mercati delle navi cisterna. Prima del conflitto nel 2025, i transiti giornalieri attraverso lo Stretto ammontavano a circa 15 milioni di barili al giorno di greggio e 5 milioni di barili al giorno di prodotti raffinati (pari a circa il 19% dell'offerta globale di petrolio). L'elevato numero di navi bloccate all'interno del*



*Golfo Persico ha determinato una significativa contrazione della capacità di trasporto, mentre il calo dei volumi transitando lo Stretto ha generato gravi dislocazioni della flotta e una profonda riconfigurazione delle rotte commerciali. Di conseguenza, i noli hanno subito un forte incremento, raggiungendo livelli eccezionalmente elevati su diverse rotte, sostenuti dall'allungamento delle distanze di viaggio, dalla limitata disponibilità di navi, da una riduzione dell'efficienza della flotta dovuta all'aumento della congestione portuale e da un aumento della percentuale dei giorni navigati in zavorra, nonché dall'aumento dei margini di raffinazione, che ha creato favorevoli opportunità di arbitraggio.*

*Qualora il conflitto non dovesse protrarsi a lungo, è inoltre probabile che, una volta concluso e con la riapertura dello Stretto di Hormuz, si generi un mercato particolarmente forte. I rilasci da parte dell'IEA di circa 400 milioni di barili dalle riserve strategiche (su un totale di circa 1,2 miliardi di barili), a un ritmo di circa 2,0 milioni di barili al giorno, insieme al reindirizzamento dei flussi di greggio attraverso oleodotti da parte di Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti per ulteriori 4,0 milioni di barili al giorno, nonché la riduzione della domanda derivante dai prezzi più elevati del petrolio e dalle misure governative volte a contenerne i consumi, hanno ridotto il deficit di offerta di petrolio, che tuttavia rimane significativo e ha già comportato una forte riduzione delle scorte commerciali di petrolio.*

*Tali scorte dovranno essere ricostituite, sia quelle commerciali sia quelle strategiche, e, a seconda dell'evoluzione del conflitto, verosimilmente a livelli superiori rispetto a quelli precedenti, a causa dell'aumento del rischio percepito di ulteriori guerre in Iran e di una maggiore consapevolezza delle vulnerabilità economiche ad essi associate. Ciò dovrebbe sostenere la domanda di petroliere per diversi mesi dopo la fine del conflitto.*

*Un conflitto prolungato porterebbe tuttavia a prezzi del petrolio significativamente più elevati rispetto a quelli osservati finora, quando le scorte avranno raggiunto livelli critici. Le conseguenze economiche risultanti potrebbero essere talmente gravi che riteniamo che tutte le parti cercheranno di evitare un tale scenario.*

*Al di là del conflitto iraniano, diversi altri fattori hanno sostenuto e dovrebbero continuare a sostenere i mercati per il trasporto marittimo di petrolio. La guerra in Ucraina ed il relativo regime sanzionatorio continuano a rimodellare strutturalmente i flussi del mercato, reindirizzando le esportazioni russe su rotte più lunghe, mentre l'Europa si approvvigiona da aree geografiche più distanti. Queste dinamiche hanno sostenuto la domanda misurata in tonnellate-miglia, mentre il crescente numero di navi soggette a sanzioni ha ridotto la disponibilità effettiva della flotta, contribuendo a condizioni di mercato favorevoli.*

*La rimozione delle sanzioni sul Venezuela ha inoltre incrementato la domanda di tonnellaggio conforme (non soggetto a sanzioni), a beneficio in particolare delle navi Aframax; la solidità delle tariffe in questo segmento ha portato diverse unità LR2 a operare nel mercato 'dirty', riducendo la disponibilità di flotta per il trasporto di prodotti petroliferi puliti.*

*Anche i fondamentali dal lato dell'offerta continuano a sostenere il mercato delle navi cisterna. A fine marzo 2026, le navi ordinate (in termini di dwt) nei segmenti MR e LR1 rappresentavano il 13,5% della flotta in navigazione, mentre questo rapporto per tutte le navi cisterna era pari al 19,7%.*

*Allo stesso tempo, la flotta di navi cisterna sta invecchiando rapidamente. A fine marzo 2026, il 20,7% della flotta MR e LR1 ed il 20,3% della flotta complessiva di navi cisterna (in termini di dwt) aveva più di 20 anni, mentre rispettivamente il 53,9% ed il 45,8% superava i 15 anni di età. L'invecchiamento della flotta in corso è destinato a limitarne la produttività e a favorire un graduale riequilibrio del mercato attraverso un aumento delle demolizioni nel tempo, in particolare in presenza di condizioni di mercato più deboli.*

*Nel corso del primo trimestre, abbiamo effettuato operazioni di compravendita di navi, in linea con il nostro obiettivo di modernizzare la nostra flotta e rafforzarne la competitività, riducendo al contempo progressivamente il nostro impatto ambientale. Abbiamo infatti **ceduto una delle due nostre navi più vecchie e non-eco, la MT High Seas, costruita nel 2012, per un importo pari a US\$27,6 milioni**. Questa nave è stata consegnata agli acquirenti nel mese di aprile 2026, consentendoci di generare circa US\$27,0 milioni di cassa.*



A dicembre 2025, abbiamo sottoscritto un contratto di costruzione per due product tanker MR1 (40.000 dwt), ad un prezzo di US\$43,2 milioni ciascuna, con consegne previste rispettivamente ad aprile e luglio 2029. A gennaio 2026, abbiamo sottoscritto un ulteriore contratto di costruzione per due product tanker MR2 (50.000 dwt), ad un prezzo di US\$45,4 milioni ciascuna, con consegne previste a marzo e giugno 2029. A marzo 2026, abbiamo esercitato le opzioni per ordinare ulteriori due unità MR2 allo stesso prezzo contrattuale, con consegne previste rispettivamente ad agosto e ottobre 2029. Queste sei nuove costruzioni dovrebbero offrire un sostanziale miglioramento dell'efficienza nei consumi di carburante, anche rispetto alla nostra attuale flotta eco. Complessivamente, **DIS ha attualmente un programma di investimenti in nuove costruzioni pari a circa US\$512,3 milioni, relativo a un totale di 10 navi, incluse le unità LR1 ordinate nel 2024 e previste in consegna il prossimo anno.**

Mentre continuiamo a operare in un contesto complesso, riteniamo che DIS sia molto ben posizionata per generare sostanziale valore per i propri azionisti, grazie alla nostra flotta moderna ed efficiente, ad una solida struttura finanziaria e ad un gruppo di professionisti altamente qualificato. Desidero inoltre ringraziare sinceramente tutte le nostre persone per il continuo impegno e dedizione dimostrati nel perseguire la nostra strategia ed il nostro successo.”

Federico Rosen, Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping commenta:

“Il primo trimestre del 2026 ha segnato un inizio d'anno molto positivo per DIS, con un utile netto di US\$27,5 milioni, rispetto a US\$18,9 milioni nel Q1 2025, grazie a un mercato delle product tanker significativamente più forte rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Nel primo trimestre del 2026, DIS ha registrato una media giornaliera spot (base TCE) di US\$32.264, rispetto a US\$21.154 nel primo trimestre del 2025, mentre il nolo medio complessivo, comprensivo sia dei contratti spot sia di quelli time-charter, si è attestato a US\$26.505. **L'EBITDA è stato pari a US\$40,9 milioni, corrispondente ad un margine EBITDA sul totale dei ricavi netti pari a 60,5%, mentre il flusso di cassa operativo è stato positivo per US\$35,0 milioni.**

Grazie alla strategia implementata negli ultimi anni, DIS può oggi contare su una struttura finanziaria estremamente solida. Nel corso dei primi tre mesi dell'anno, abbiamo ulteriormente rafforzato la nostra posizione finanziaria, nonostante significativi capex pari a circa US\$31,2 milioni, relativi alle prime rate versate per le sei nuove costruzioni ordinate tra dicembre 2025 e marzo 2026. DIS ha un programma di investimenti in nuove costruzioni pari a circa US\$512,3 milioni, relativo a 10 navi, che ci consentirà di continuare a disporre di una flotta moderna e competitiva. **A fine Q1 2026, la nostra posizione finanziaria netta era pari a US\$25,8 milioni, con cassa e mezzi equivalenti pari a US\$189,6 milioni** (rispetto ad una posizione finanziaria netta di US\$27,4 milioni e cassa e mezzi equivalenti di US\$183,9 milioni alla fine del 2025). A fine marzo 2026, la nostra posizione finanziaria netta (escluso l'impatto derivante dall'IFRS16) **era pari ad appena il 2,0% del valore di mercato della nostra flotta**, rispetto al 72,9% di fine 2028, a ulteriore conferma della solidità della nostra struttura finanziaria.

Negli ultimi mesi, grazie alla forza della nostra posizione finanziaria e al miglioramento del nostro profilo di credito, DIS ha rifinanziato con successo una quota significativa del proprio debito a condizioni molto vantaggiose, riducendo il margine medio sul SOFR e allungando la durata residua media del debito. Tali operazioni rafforzano ulteriormente i nostri consolidati rapporti con primari istituti bancari, che desidero ringraziare per il continuo sostegno dimostratoci nel corso degli anni e attraverso i diversi cicli di mercato.

Guardando al futuro, DIS è ben posizionata per continuare a beneficiare delle attuali condizioni di mercato favorevoli e per cogliere le opportunità che si dovessero presentare.”

## ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO

### SINTESI DEI RISULTATI PER IL PRIMO TRIMESTRE 2026

Nel primo trimestre del 2026, i mercati delle navi cisterna hanno registrato forti perturbazioni e una crescente complessità a seguito dell'escalation del conflitto in Medio Oriente e della conseguente drastica riduzione dei transiti navali attraverso lo Stretto di Hormuz. Questo snodo strategico rappresenta generalmente circa il 20% dell'offerta mondiale di petrolio e, rispettivamente, circa il 37% e il 19% del commercio marittimo di greggio e di prodotti raffinati, mentre il traffico delle navi cisterna è diminuito di circa il 95% rispetto ai livelli normali.

I noli e i valori delle navi erano già in fase di rafforzamento prima del conflitto e hanno registrato un ulteriore incremento con l'inizio delle ostilità, raggiungendo livelli senza precedenti in diversi segmenti del mercato delle navi cisterna. I ricavi medi ponderati delle navi cisterna sono saliti a circa US\$133.735 al giorno nel mese di marzo, oltre quattro volte la media del 2025, sostenuti da una preesistente tensione del mercato, dalla temporanea indisponibilità di capacità (con circa il 6% del tonnellaggio delle navi cisterna per il trasporto di greggio, inclusa circa l'8% della flotta VLCC, e il 4% della capacità delle navi cisterna per prodotti raffinati bloccata nel Golfo), dall'allungamento delle distanze di viaggio a seguito delle dislocazioni dei flussi commerciali e da favorevoli dinamiche di arbitraggio.

La scarsità dell'offerta di raffinati ha portato ad un forte aumento dei margini di raffinazione e un ampliamento delle opportunità di arbitraggio, specialmente per le esportazioni di nafta da ovest verso est, rispecchiando un deficit dell'offerta in Asia. Prima del conflitto, circa il 40% delle esportazioni marittime di nafta proveniva dal Golfo Persico, con la Cina tra i principali importatori.

Le tariffe di nolo sono aumentate drasticamente sia a est che a ovest di Suez, con diverse rotte che hanno raggiunto livelli record. Più recentemente, le tariffe a est di Suez sono diminuite, soprattutto grazie alla scarsa disponibilità di prodotti e alle restrizioni delle esportazioni in Paesi come la Cina e la Thailandia.

Al contrario, nel bacino atlantico, in particolare nel Golfo del Messico, i mercati dei noli sono rimasti forti per buona parte del periodo, sostenuti da robusti volumi delle esportazioni e dinamiche di arbitraggio favorevoli. Nelle ultime settimane, le tariffe si sono leggermente ridotte, riflettendo l'aumento della disponibilità di tonnellaggio.

In risposta all'aumento dei prezzi del petrolio, l'Agenzia Internazionale dell'Energia (AIE) ha coordinato un rilascio di circa 426 milioni di barili dalle riserve strategiche (301 milioni di barili di greggio e 125 milioni di barili di prodotti raffinati). Gli Stati Uniti hanno autorizzato il rilascio di 172 milioni di barili di greggio, mentre il Giappone ha fatto altrettanto per 54 milioni di barili di greggio e 26 milioni di barili di raffinati dalle proprie riserve. Tuttavia, l'impatto complessivo di tali misure dipenderà dal ritmo di riduzione delle scorte. Ulteriori misure hanno incluso la revoca temporanea dalle sanzioni da parte degli Stati Uniti sul petrolio russo e iraniano già in mare.

Nonostante tali misure di mitigazione, le condizioni di mercato rimangono tese. Circa il 20% dei volumi tipici di scambio di greggio e raffinati risulta attualmente interrotto, mentre circa l'11% dell'offerta mondiale di petrolio e il 3% della capacità di raffinazione rimangono inattivi in Medio Oriente.

Guardando al futuro, le prospettive a breve termine per i mercati delle navi cisterna rimangono altamente incerte e dipenderanno in larga misura dalla durata del conflitto e dal ritmo di un eventuale ripristino dei flussi di transito attraverso lo Stretto di Hormuz. Sebbene una graduale normalizzazione possa sostenere ulteriori volumi di scambio nella seconda parte del 2026, è probabile che tale effetto sia attenuato dal tempo necessario per il ripristino della produzione *upstream* e della capacità di raffinazione. Allo stesso tempo, il riposizionamento delle navi verso il Medio Oriente dovrebbe assorbire parte del tonnellaggio disponibile, mentre diversi Paesi potrebbero cercare di ricostituire le proprie scorte, fornendo ulteriore supporto al mercato.

La tariffa *time charter* annuale, considerata un indicatore affidabile delle aspettative del mercato *spot*, era



intorno a US\$36.250 al giorno per una MR2 di tipo *Eco* a fine marzo 2026, con un premio di circa US\$3.250 al giorno rispetto a una MR convenzionale.

**Nel primo trimestre 2026, DIS ha registrato un utile netto di US\$27,5 milioni**, rispetto ad un utile netto di US\$18,9 milioni nel primo trimestre 2025. Il risultato positivo per il periodo corrente riflette la solidità del mercato delle navi cisterna nei primi tre mesi del 2026. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, DIS ha registrato un utile netto rettificato di US\$26,8 milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$19,2 milioni registrati nello stesso trimestre del 2025.

DIS ha generato un risultato operativo lordo (EBITDA) di US\$40,9 milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$34,4 milioni registrati nel primo trimestre 2025, mentre i **flussi di cassa operativi sono stati positivi per US\$35,0 milioni nel primo trimestre 2026** rispetto a US\$45,2 milioni generati nello stesso trimestre dell'anno precedente.

In termini di risultati *spot* **DIS ha raggiunto una tariffa *spot* giornaliera di US\$32.264 nel primo trimestre 2026** (US\$21.154 nel primo trimestre 2025), grazie al **deciso rafforzamento del mercato rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente**. Allo stesso tempo, il 62,2% dei giorni di impiego totali di DIS nel primo trimestre 2026 è stato coperto con contratti *time charter* ad una tariffa giornaliera media di US\$23.001, (primo trimestre 2025: copertura del 39,6% ad una tariffa giornaliera media di US\$24.567). Un elevato livello di copertura tramite contratti *time charter* rappresenta un elemento chiave della strategia commerciale di DIS. Tale approccio consente di attenuare l'impatto della volatilità del mercato *spot*, garantendo un certo livello di ricavi e generando liquidità attraverso i diversi cicli di mercato.

**La tariffa giornaliera media totale di DIS (che include sia i contratti *spot* che i contratti *time charter*) era pari a US\$26.505 nel primo trimestre 2026** rispetto a US\$22.507 raggiunti nel primo trimestre 2025.

#### **RISULTATI OPERATIVI**

I **ricavi** sono stati di US\$84,1 milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$88,6 milioni registrati nel primo trimestre 2025. La riduzione rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente è attribuibile principalmente a un numero inferiore di navi equivalenti impiegate nel corso del periodo. La percentuale di giorni di *off-hire* sul totale dei giorni-nave disponibili nel primo trimestre 2026 (1,3%) è stata inferiore a quella del primo trimestre 2025 (2,2%) principalmente per effetto dei periodi di *off-hire* di tipo commerciale e degli interventi di bacino (*drydock*) programmati.

I **costi diretti di viaggio** sono espressione del *mix* di contratti di impiego *spot* o *time charter*. Tali costi, che riguardano unicamente le navi utilizzate sul mercato *spot*, ammontano a US\$(17,8) milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$(25,7) milioni nel primo trimestre 2025.

I **ricavi base *time charter*** nel primo trimestre 2026 sono stati di US\$66,4 milioni (US\$62,9 milioni nel primo trimestre 2025). In dettaglio, DIS ha realizzato una **tariffa *spot* giornaliera media di US\$32.264 nel primo trimestre 2026** rispetto a US\$21.154 nel primo trimestre 2025.

Nel primo trimestre 2026, la percentuale di ricavi generata da contratti a tariffa fissa<sup>1</sup> (percentuale di copertura) è rimasta significativa, coprendo in media il 62,2% dei giorni-nave disponibili (primo trimestre 2025: 39,6%) ad una tariffa fissa media giornaliera di US\$23.001 (primo trimestre 2025: US\$24.567). Oltre a garantire un certo livello di ricavi e a sostenere la generazione di flussi di cassa operativi, tali contratti hanno anche contribuito a consolidare ulteriormente i tradizionali rapporti con le principali compagnie petrolifere.

I **ricavi base *time charter* giornalieri medi totali di DIS (*spot* e *time charter*)** sono stati di US\$26.505 nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$22.507 nel primo trimestre 2025

<sup>1</sup> La percentuale di copertura (%) e la tariffa media giornaliera includono un contratto di noleggio a scafo nudo su una nave LR1 di proprietà di d'Amico Tankers d.a.c., che comprende un Opex giornaliero ipotizzato di US\$8.129 (in linea con i costi effettivi medi della flotta di DIS per l'esercizio 2025), al fine di esprimere tale contratto a scafo nudo in equivalenti base *time charter*. Il ricavo lordo di tale contratto a scafo nudo è esposto alla voce "ricavi da noleggio a scafo nudo" del Conto economico consolidato intermedio sintetico.



Tariffe giornaliere TCE di DIS (Dollari USA)	2025					2026
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.	Esercizio	1° trim.
Spot	21.154	24.497	25.502	27.099	24.228	32.264
Tariffa fissa	24.567	23.365	23.378	23.383	23.612	23.001
Media	22.507	23.922	24.335	24.956	23.916	26.505

I **ricavi da noleggio a scafo nudo** ammontavano a US\$1,2 milioni nel primo trimestre 2026, in linea con lo stesso trimestre dell'esercizio precedente, e riguardano il contratto di noleggio a scafo nudo a decorrere dall'ottobre 2021 su una delle navi LR1 di d'Amico Tankers d.a.c.

Gli **altri costi operativi diretti** comprendono principalmente i costi per equipaggi, le spese tecniche e per lubrificanti legati alla gestione della flotta di proprietà e a noleggio a scafo nudo, nonché i costi assicurativi tra cui quelli relativi alle navi prese a noleggio a scafo nudo e l'applicazione dell'IFRS 16. Nel primo trimestre 2026 la Società ha gestito una flotta più ridotta di navi di proprietà e a noleggio a scafo nudo rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (primo trimestre 2026: 29,0 vs. primo trimestre 2025: 30,6), senza navi in noleggio passivo (2026: 0,0 vs. 2025: 2,2). DIS sottopone i costi operativi ad un monitoraggio continuo, dedicando una particolare attenzione all'utilizzo di equipaggi altamente qualificati e all'applicazione di elevati *standard* di procedure SQE (Sicurezza, Qualità ed Ambiente), al fine di consentire il pieno rispetto della rigorosa normativa che disciplina il settore. Il mantenimento di un eccellente *standard* qualitativo della flotta rappresenta un elemento fondamentale della visione e della strategia di d'Amico.

I **costi generali e amministrativi** ammontavano a US\$(5,3) milioni nel primo trimestre 2026 (US\$(6,0) milioni nel primo trimestre 2025). Tale voce comprende principalmente i costi per il personale di terra e quelli relativi ad uffici, consulenze, spese di viaggio ed altri costi generali e amministrativi.

L'**utile dalla vendita di navi** è stato positivo per US\$0,1 milioni nel primo trimestre 2026 (US\$(0,3) milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente). L'importo si riferisce all'ammortamento del risultato differito delle navi vendute e riprese in *leasing* (*lease-back*) negli esercizi precedenti.

Il **risultato operativo lordo / EBITDA** ammontava a US\$40,9 milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$34,4 milioni nel primo trimestre 2025, rispecchiando la maggiore solidità delle prestazioni operative nel corso del periodo.

Gli **ammortamenti** sono stati pari a US\$(11,7) milioni nel primo trimestre 2026 (US\$(12,7) milioni nel primo trimestre 2025). Non hanno avuto luogo svalutazioni o storni di svalutazioni né nel primo trimestre 2026 né nel primo trimestre 2025.

Il **risultato operativo lordo / EBIT** è stato di US\$29,2 milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$21,7 milioni nel primo trimestre 2025.

I **Proventi finanziari** sono stati di US\$2,1 milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$1,7 milioni registrati nel primo trimestre 2025. Tale importo rispecchia principalmente interessi attivi maturati su titoli a breve termine e su fondi detenuti in depositi e conti correnti presso istituti finanziari.

Gli **oneri finanziari** sono stati pari a US\$(3,3) milioni nel primo trimestre 2026 rispetto a US\$(4,2) milioni del primo trimestre 2025. L'importo relativo al primo trimestre 2026 comprende principalmente US\$(3,1) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su *swap* su tassi di interesse, interessi passivi su passività da *leasing*, nonché differenze cambio negative pari a US\$(0,2) milioni. L'importo registrato nello stesso trimestre dell'esercizio precedente includeva principalmente US\$(3,9) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate sui finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su *swap* su tassi di interesse e interessi passivi su passività da *leasing*, nonché US\$(0,1) milioni di differenze cambio negative e US\$(0,1) milioni di perdite realizzate su strumenti derivati su cambi usati per fini di copertura.

DIS ha registrato un **utile ante imposte** di US\$28,0 milioni nel primo trimestre 2026, rispetto a US\$19,3 milioni



nel primo trimestre 2025.

L'**Onere fiscale per imposta sul reddito** ammontava a US\$(0,5) milioni nel primo trimestre 2026, sostanzialmente in linea con lo stesso trimestre dell'anno precedente.

**Nel primo trimestre 2026, DIS ha registrato un utile netto di US\$27,5 milioni**, rispetto ad un utile netto di US\$18,9 milioni nel primo trimestre 2025. Escludendo i proventi dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti di US\$0,6 milioni nel primo trimestre del 2026 e US\$(0,4) milioni nel primo trimestre del 2025, DIS ha registrato un **utile netto rettificato di US\$26,8 milioni nel primo trimestre del 2026**, rispetto a US\$19,2 milioni nel primo trimestre del 2025.

#### **FLUSSI DI CASSA E INDEBITAMENTO NETTO**

**Nel primo trimestre 2026 i flussi di cassa netti di DIS sono stati pari a US\$5,7 milioni**, rispetto a US\$(1,8) milioni nel primo trimestre 2025.

I **flussi di cassa da attività operative** sono stati positivi e pari a US\$35,0 milioni nel primo trimestre 2026, rispetto a US\$45,2 milioni nel primo trimestre 2025.

L'**indebitamento netto di DIS al 31 marzo 2026** ammontava a **US\$25,8 milioni** rispetto a US\$27,4 milioni al 31 dicembre 2025. A seguito dell'applicazione dell'IFRS 16, dal 1° gennaio 2019 tali saldi includono inoltre la relativa passività per *leasing*, pari a US\$2,0 milioni alla fine di marzo 2026 rispetto a US\$2,2 milioni alla fine di dicembre 2025. **Il rapporto tra indebitamento netto (escludendo l'impatto dell'IFRS 16) e il valore di mercato della flotta era pari al 2,0% al 31 marzo 2026**, rispetto al 2,4% al 31 dicembre 2025 (9,7% al 31 dicembre 2024, 18,0% al 31 dicembre 2023, 36,0% al 31 dicembre 2022, 60,4% al 31 dicembre 2021, 65,9% al 31 dicembre 2020, 64,0% a fine 2019 e 72,9% a fine 2018).

#### **EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI NEL PRIMO TRIMESTRE**

I principali eventi per il Gruppo d'Amico International Shipping nei primi 3 mesi del 2026 sono stati:

##### **D'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING S.A.:**

**Distribuzione dei dividendi:** Il 12 marzo 2026 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea ordinaria degli Azionisti convocata per il 29 aprile 2026 (l'"Assemblea ordinaria") la distribuzione di un dividendo annuale lordo di US\$0,2700 per azione emessa e in circolazione (US\$0,2295 netti, dopo aver dedotto la ritenuta fiscale massima applicabile del 15%), corrispondente a una distribuzione totale di circa US\$34,9 milioni, da pagarsi a valere sugli utili non distribuiti.

##### **D'AMICO TANKERS D.A.C.:**

**Acquisto di due navi MR2 di nuova costruzione:** nel mese di gennaio 2026, d'Amico Tankers d.a.c ha sottoscritto un contratto di costruzione con Jiangsu New Yangzi Shipbuilding Co., Ltd. (China) ("YZJ") per l'acquisto di due (2) nuove navi cisterna a "Medio Raggio 2" (MR2 – 50.000 Tpl (Dwt)) a un prezzo contrattuale di US\$45,4 milioni ciascuna. Tali navi dovrebbero essere consegnate a d'Amico Tankers rispettivamente nel marzo e nel giugno 2029. Inoltre, d'Amico Tankers aveva un'opzione, esercitabile entro i due mesi successivi alla firma del contratto di costruzione, per l'ordine di due ulteriori navi della medesima tipologia.

**Acquisto di due ulteriori navi MR2 di nuova costruzione:** nel mese di marzo 2026, conformemente al contratto di costruzione firmato a gennaio 2026 con Jiangsu New Yangzi Shipbuilding Co., Ltd. (China) ("YZJ"), d'Amico Tankers d.a.c. ha esercitato le sue opzioni per l'acquisto di due (2) ulteriori nuove navi cisterna a "Medio Raggio 2" (MR2 – 50.000 Tpl (Dwt)) a un prezzo contrattuale di US\$45,4 milioni ciascuna. Tali navi dovrebbero essere consegnate a d'Amico Tankers rispettivamente nell'agosto e nell'ottobre 2029.



**Flotta impiegata a noleggio:** nel mese di gennaio 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha esteso un contratto *time charter* con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi *handysize* per un periodo di 17 mesi.

Nel mese di febbraio 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato due contratti *time charter* con una controparte primaria per una nave *handysize* e una nave MR, ciascuno per una durata di 12 mesi. Nello stesso mese, d'Amico Tankers d.a.c. ha inoltre esteso di ulteriori 15 mesi un contratto *time charter* con un'altra oil major relativo a una nave MR, originariamente in scadenza a novembre 2026, e ha stipulato un contratto *time charter* con una società di *trading* per una nave LR1 per una durata di 24 mesi, con un'opzione a favore del noleggiatore per ulteriori 12 mesi a un nolo superiore.

**Vendita di navi:** A marzo 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha sottoscritto un accordo per la vendita della M/T High Seas, una nave MR costruita nel 2012 da Hyundai Mipo, Corea del Sud, per un corrispettivo di US\$27,6 milioni. La M/T High Seas è stata consegnata agli acquirenti il 24 aprile 2026.

## EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO ED EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

### D'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING S.A.:

**Approvazione del bilancio civilistico e consolidato 2025 e della distribuzione dei dividendi:** il 29 aprile 2026, l'Assemblea ordinaria degli azionisti di d'Amico International Shipping S.A. ha approvato il bilancio civilistico e consolidato 2025 della Società, registrando un utile netto consolidato di US\$88.441.509. L'Assemblea ordinaria degli azionisti ha inoltre deliberato il pagamento del dividendo lordo, come proposto dal Consiglio di Amministrazione. Il pagamento del suddetto dividendo agli Azionisti è avvenuto il 6 maggio 2025 con la relativa data di stacco della cedola n. 11 (data ex) il 4 maggio 2025 e data di registrazione il 5 maggio 2025 (non è stato versato alcun dividendo alle azioni proprie detenute dalla Società, che non sono dotate di diritto al dividendo).

Il profilo delle navi di d'Amico International Shipping in uso è riepilogato di seguito:

	Al 31 marzo 2026				Al 7 maggio 2026			
	LR1	MR	Handysize	Total	LR1	MR	Handysize	Total
Di proprietà	6	15	6	27	6	14	6	26
Noleggio a scafo nudo *	-	2	-	2	-	2	-	2
<b>Totale</b>	<b>6</b>	<b>17</b>	<b>6</b>	<b>29</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>28</b>

\* con obbligo di acquisto

## EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

I principali fattori che dovrebbero influire sui mercati dei noli di navi cisterna e sui risultati di d'Amico International Shipping sono (i) la crescita dell'offerta globale di petrolio, (ii) i margini e la produzione delle raffinerie, (iii) la domanda di raffinati, (iv) la struttura dei prezzi a termine sia per il greggio che per i raffinati, (v) il tasso di crescita della flotta di navi cisterna, (vi) il livello delle rimanenze in mercati di consumo chiave, (vii) l'efficienza operativa della flotta dovuta a fattori come la congestione, i trasbordi e le velocità medie di navigazione, e (viii) la lunghezza media delle tratte di navigazione ed i rapporti zavorra/carico.

### **Domanda di navi cisterna**

- L'Agencia Internazionale dell'Energia (AIE), nel *Oil Market Report* di aprile 2026, prevede una contrazione della domanda di petrolio di circa 80.000 barili al giorno nel 2026, poiché il conflitto in Medio Oriente sta indebolendo significativamente l'*outlook* globale. La domanda è attesa in forte calo nel breve periodo, con una contrazione di circa 1,5 milioni di barili al giorno nel secondo trimestre del 2026, segnando la flessione trimestrale più marcata dalla pandemia di COVID-19. L'impatto iniziale è stato più pronunciato in Medio Oriente e nella regione Asia-Pacifico, incidendo principalmente sulle materie prime per la petrolchimica, mentre la domanda di carburanti per i trasporti è rimasta relativamente più resiliente. Più in generale, la domanda è attesa rimanere sotto pressione, poiché prezzi elevati e le persistenti dislocazioni dell'offerta continuano a influenzare negativamente i modelli di consumo.
- Secondo l'*Oil Market Report* dell'AIE di aprile 2026, l'offerta globale di petrolio è diminuita drasticamente a marzo di circa 10,1 milioni di barili al giorno, attestandosi intorno a 97 milioni di barili al giorno, a causa del protrarsi degli attacchi alle infrastrutture energetiche in Medio Oriente e delle gravi dislocazioni nei flussi di trasporto marittimo attraverso lo Stretto di Hormuz. Si tratta della più importante interruzione dell'offerta mai registrata. La produzione dell'OPEC+ ha rappresentato la maggior parte del calo, con una riduzione di circa 9,4 milioni di barili al giorno su base mensile, mentre l'offerta dei Paesi non OPEC+ è diminuita di circa 0,8 milioni di barili al giorno.
- Secondo l'*Oil Market Report* dell'AIE di aprile 2026, anche l'attività di raffinazione globale è finita sotto pressione a causa della limitata disponibilità di greggio e dei danni alle infrastrutture, con conseguente irrigidimento dei mercati dei prodotti. In assenza di un cessate il fuoco, i livelli di produzione dovrebbero rimanere contenuti nel breve termine, con un calo stimato di circa 6 milioni di barili al giorno nel mese di aprile nell'intera Asia e in Medio Oriente. In uno scenario di perturbazione prolungata, la capacità globale di raffinazione è attesa a circa 77,2 milioni di barili al giorno in aprile, 79,5 milioni di barili al giorno nel secondo trimestre del 2026 e 82,9 milioni di barili al giorno per l'intero esercizio, implicando una riduzione su base annua di circa 1 milione di barili al giorno.
- Secondo il report "Oil & Tanker Trade Outlook" di Clarksons di marzo 2026, il commercio marittimo globale dei raffinati è atteso in calo dell'1,8% nel 2026, dopo una contrazione del 1,3% nel 2025, per poi rimbalzare di circa il 4,4% nel 2027.
- A partire da ottobre 2023, Stati Uniti, Regno Unito e Unione Europea hanno progressivamente intensificato le misure per contrastare il commercio illecito di petrolio, ampliando le sanzioni a navi cisterna, operatori commerciali e società energetiche. L'applicazione di tali sanzioni ha registrato un'accelerazione negli ultimi mesi, colpendo un numero crescente di navi e principali produttori di petrolio russi. Tali misure si sono dimostrate sempre più efficaci nel disturbare i traffici sanzionati, costringendo le navi a sospendere le operazioni o ricorrere a inefficienti trasbordi.
- Le deroghe temporanee alle sanzioni concesse dagli Stati Uniti per carichi russi e iraniani già in mare hanno fornito un limitato sollievo nel breve termine all'offerta globale. Parallelamente, l'attuazione di un embargo statunitense sulle navi in entrata o in uscita dai porti iraniani ha ulteriormente ristretto i flussi di petrolio. Nel complesso, si prevede che l'evoluzione del regime sanzionatorio riduca la disponibilità effettiva della flotta, riplasm i flussi globali del commercio petrolifero e sostenga i noli, mentre le raffinerie cinesi e indiane aumenteranno gli approvvigionamenti di greggio dal Medio Oriente, con conseguente progressivo adattamento dei modelli di scambio.
- Inoltre, il ritorno delle esportazioni di greggio venezuelano sul mercato delle navi non soggette a sanzioni ha fornito ulteriore supporto alla domanda di navi cisterna. I volumi venezuelani si sono attestati in media a circa 0,8 milioni di barili al giorno nel 2025 (pari a circa l'1% dell'offerta globale), contribuendo a un maggiore utilizzo della capacità della flotta di navi cisterna non soggetta a sanzioni.

### **Offerta di navi cisterna**

- Le inefficienze commerciali, inclusi i cambiamenti delle rotte e dei flussi commerciali, l'aumento dei trasbordi e il maggiore rapporto zavorra/carico, hanno ridotto la produttività della flotta e sostenuto la solidità dei mercati dei noli negli ultimi anni, rispecchiando l'impatto delle persistenti tensioni geopolitiche e dell'evoluzione delle sanzioni.
- Secondo il report "Oil & Tanker Trades Outlook" di Clarksons di marzo 2026, la flotta globale di navi cisterna è cresciuta del 5,2% circa nel 2025 e dovrebbe crescere di un ulteriore 6,4% nel 2026. Le consegne hanno registrato un'accelerazione, con 40 navi MR e LR1 consegnate nel primo trimestre del 2026, rispetto a 21 nello stesso periodo dell'anno precedente.
- Secondo Clarksons, il portafoglio ordini corrente di navi MR e LR1 rappresenta il 13,5% della flotta commerciale, misurata in termini di portata lorda.
- Il contesto favorevole dei noli ha continuato a scoraggiare le demolizioni negli ultimi anni. Tuttavia, nel 2026 le demolizioni sono aumentate nei segmenti delle cisterne MR e LR1, con all'incirca 320.000 tonnellate di portata lorda (Dwt), avviate alla demolizione nel primo trimestre, rispetto alle 230.000 tonnellate nello stesso periodo dell'anno precedente. A causa delle limitate demolizioni degli anni precedenti, la flotta di navi cisterna risulta invecchiata e Clarksons stima che il 20,7% delle navi MR e LR1 in servizio abbia almeno 20 anni, ed il 53,9% abbia oltre 15 anni.
- Gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra (GHG) fissati dall'IMO per il 2030 e il 2050 restano un tema centrale per l'intero settore. Molti armatori e istituti finanziari richiedono ormai il "riciclaggio ecologico" delle navi, in linea con le normative dell'UE e le convenzioni dell'IMO, mentre il trasporto marittimo è stato incluso nel Sistema di Scambio delle Quote di Emissione (ETS) dell'Unione Europea a partire da gennaio 2024. Dal 2023, gli operatori devono inoltre misurare l'indice di efficienza energetica (Energy Efficiency Existing Ship Index, EEXI) e l'indicatore di intensità carbonica (Carbon Intensity Indicator, CII), che mirano a favorire una riduzione progressiva delle emissioni entro il 2030. Nonostante la pressione normativa resti elevata, la recente decisione dell'IMO di posticipare di un anno l'introduzione di un prelievo globale sul carbonio ha posticipato l'adozione di misure di decarbonizzazione più stringenti. Questo dovrebbe estendere la vita utile delle navi meno recenti e rallentare l'attività di nuova costruzione nel breve termine, mentre i requisiti ambientali e di finanziamento continueranno a guidare il rinnovamento della flotta nel lungo termine.
- Nel complesso, sebbene il mercato continui a beneficiare di solidi fondamentali strutturali, i noli sono destinati a rimanere esposti a volatilità, in funzione dell'evoluzione del contesto geopolitico e delle dinamiche macroeconomiche più ampie. In questo contesto, le tensioni in Medio Oriente si sono recentemente intensificate in misura significativa. Il 28 febbraio 2026, le azioni militari coordinate di Stati Uniti e Israele contro obiettivi in Iran hanno segnato un'ulteriore escalation delle ostilità nella regione. L'Iran rimane un produttore di petrolio di rilievo, con una produzione di circa 3,3 milioni di barili al giorno nel 2025, e lo Stretto di Hormuz, attraverso il quale transita circa il 20% dell'offerta mondiale di petrolio, rappresenta un collo di bottiglia critico per i flussi energetici globali. Qualsiasi interruzione prolungata del traffico in questo corridoio potrebbe influenzare i prezzi del petrolio, alterare le rotte commerciali consolidate e incidere sui livelli di utilizzo delle navi cisterna. Alla data di redazione del presente documento, le implicazioni economiche per il mercato dello shipping restano difficili da valutare e dipenderanno dalla durata e dall'estensione geografica del conflitto, nonché dai potenziali sviluppi politici e diplomatici.

### **AVVISTO DI DEPOSITO E STOCCAGGIO DEL RESOCONTO INTERMEDIO DI GESTIONE AL 31 MARZO 2026**

Il resoconto intermedio di gestione della Società al 31 marzo 2026, è disponibile al pubblico, nella sua



versione integrale, presso la sede legale della Società e nella sezione Investor Relations del sito internet di DIS ([www.damicointernationalshipping.com](http://www.damicointernationalshipping.com)).

Esso è stato altresì depositato presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) e la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), nonché diffuso e archiviato presso Borsa Italiana S.p.A., tramite il sistema e-market SDIR and STORAGE ([www.borsaitaliana.it](http://www.borsaitaliana.it)) e presso la Société de la Bourse de Luxembourg S.A. ([www.bourse.lu](http://www.bourse.lu)) nella sua qualità di meccanismo di stoccaggio autorizzato prescelto dalla DIS (OAM).

---

Da oggi anche questo comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito internet della Società, depositato presso la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), diffuso utilizzando il circuito e-market SDIR, archiviato presso Borsa Italiana S.p.A. e tramite il sistema e-market STORAGE e presso Borsa di Lussemburgo nella sua qualità di OAM.

---

## CONFERENCE CALL

*Oggi alle ore 14.00 CET (8.00 EST), DIS terrà una conferenza telefonica con la comunità finanziaria, durante la quale saranno discussi i risultati economici e finanziari del Gruppo. Per partecipare sarà possibile collegarsi in webcall al seguente link: <https://www.c-meeting.com/web3/join/3BHH8EBJTPZ9WE>. In alternativa, potrete chiamare i seguenti numeri: Italia: + 39 02 8020911 / UK: + 44 1 212818004 / USA: +1 718 7058796. Prima della conferenza telefonica è possibile scaricare le slide della presentazione dalla pagina Investor Relations del sito DIS: <http://investorrelations.damicointernationalshipping.com/>*

---

*d'Amico International Shipping S.A. è una controllata di d'Amico Società di Navigazione S.p.A, leader mondiale nel trasporto marittimo. Essa opera nel settore delle navi cisterna, imbarcazioni per il trasporto di prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici ed oli vegetali. d'Amico International Shipping S.A. controlla, tramite proprietà diretta o noleggio, una flotta moderna e tecnologicamente avanzata, composta da imbarcazioni a doppio scafo con capacità di trasporto comprese fra le 35.000 e le 75.000 dwt. La Società vanta una lunga e storica tradizione imprenditoriale familiare, ed è presente in tutto il mondo con uffici nei più importanti centri mercantili marittimi (Londra, Dublino, Monte Carlo, Singapore e New York). Le azioni della Società sono quotate alla Borsa di Milano (ticker symbol 'DIS.MI') e negoziate anche nel mercato OTCQX Best Market negli USA (ticker symbol 'OTCQX: DMCOF').*

---

### **d'Amico International Shipping S.A**

#### **Anna Franchin - Investor Relations Manager**

Tel: +35 2 2626292901

Tel: +37 7 93105472

E-mail: [ir@damicointernationalshipping.com](mailto:ir@damicointernationalshipping.com)

#### **Capital Link**

New York - Tel. +1 (212) 661 -

7566 London - Tel. +44 (0) 20

7614 - 2950

E - Mail: [damicotankers@capitallink.com](mailto:damicotankers@capitallink.com)

#### **Media Relations**

##### **Havas PR Milan**

Marco Fusco

Tel.: +39 02 85457029 – Mob.: +39 345.6538145

E-Mail: [marco.fusco@havaspr.com](mailto:marco.fusco@havaspr.com)



**ALLEGATI**

**CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO**

<i>US\$ migliaia</i>	<b>1° trim. 2026</b>	<b>1° trim. 2025</b>
Ricavi	84.114	88.575
Costi diretti di viaggio	(17.751)	(25.688)
<b>Ricavi base <i>time charter</i>*</b>	<b>66.363</b>	<b>62.887</b>
Ricavi da noleggio a scafo nudo	1.202	1.202
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>67.565</b>	<b>64.089</b>
Altri costi operativi diretti	(21.435)	(23.391)
Costi generali ed amministrativi	(5.317)	(6.009)
Risultato dalla vendita di immobilizzazioni	84	(265)
<b>Risultato operativo lordo (EBITDA*)</b>	<b>40.897</b>	<b>34.424</b>
Ammortamento di immobilizzazioni materiali e diritti di utilizzo	(11.732)	(12.675)
<b>Risultato operativo (EBIT*)</b>	<b>29.165</b>	<b>21.749</b>
Proventi finanziari	2.118	1.681
Oneri finanziari	(3.325)	(4.155)
<b>Utile ante imposte</b>	<b>27.958</b>	<b>19.275</b>
Onere fiscale per imposta sul reddito	(498)	(409)
<b>Utile del periodo</b>	<b>27.460</b>	<b>18.866</b>
Utile base per azione US\$	0,231	0,158

\* Si vedano gli Indicatori alternativi di performance.

**CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO COMPLESSIVO INTERMEDIO SINTETICO**

<i>US\$ migliaia</i>	<b>1° trim. 2026</b>	<b>1° trim. 2025</b>
Utile del periodo	27.460	18.866
<i>Voci che potrebbero essere riclassificate in Profitti o Perdite</i>		
Variazione della valutazione della parte non efficace degli utili/(perdite) sugli strumenti di copertura di flussi finanziari ( <i>cash flow hedges</i> )	(1.061)	83
Differenze di cambio nella conversione di operazioni in valuta	(21)	3
<b>Utile complessivo del periodo</b>	<b>26.378</b>	<b>18.952</b>
Utile base complessivo per azione	US\$0,222	US\$0,159

**SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA INTERMEDIA SINTETICA**

<i>US\$ migliaia</i>	AI 31 marzo 2026	AI 31 marzo 2025
<b>ATTIVITÀ</b>		
Immobilizzazioni materiali ed attività consistenti nel diritto di utilizzo	789.939	791.375
Altre attività finanziarie non correnti	100	93
<b>Totale attività non correnti</b>	<b>790.039</b>	<b>791.468</b>
Rimanenze	19.183	14.750
Crediti e altre attività correnti	44.030	35.678
Altre attività finanziarie correnti	948	1.338
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	189.607	183.921
<b>Attività Correnti</b>	<b>253.768</b>	<b>235.687</b>
Attività disponibili per la vendita	22.875	-
<b>Totale attività correnti</b>	<b>276.643</b>	<b>235.687</b>
<b>TOTALE ATTIVITÀ</b>	<b>1.066.682</b>	<b>1.027.155</b>
<b>PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ</b>		
Capitale sociale	62.053	62.053
Utili portati a nuovo	436.546	409.086
Sovrapprezzo azioni	326.658	326.658
Altre riserve	(28.274)	(27.393)
<b>Patrimonio netto totale</b>	<b>796.983</b>	<b>770.404</b>
Banche ed altri finanziatori	158.232	154.188
Passività non correnti da leasing	30.094	31.097
Altre passività finanziarie non correnti	2.876	2.983
<b>Totale passività non correnti</b>	<b>191.202</b>	<b>188.268</b>
Banche ed altri finanziatori	19.843	19.278
Passività correnti da leasing	3.839	3.796
Debiti e altre passività correnti	52.770	43.484
Altre passività finanziarie correnti	1.585	1.400
Debiti per imposte correnti	460	525
<b>Totale passività correnti</b>	<b>78.497</b>	<b>68.483</b>
<b>TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO</b>	<b>1.066.682</b>	<b>1.027.155</b>

## CONDENSED CONSOLIDATED INTERIM STATEMENT OF CASH FLOWS

<i>US\$ migliaia</i>	<b>1° trim. 2026</b>	<b>1° trim. 2025</b>
<b>Utile del periodo</b>	<b>27.460</b>	<b>18.866</b>
Ammortamento di immobilizzazioni materiali e diritti di utilizzo	11.732	12.675
Onere fiscale per imposta sul reddito	498	409
Oneri per leasing	496	912
Altri oneri finanziari	711	1.562
Risultato dalla vendita di immobilizzazioni	(84)	265
Altre variazioni che non influenzano le disponibilità liquide	(20)	(2)
Ratei passivi basati su azioni per il Piano d'incentivazione a lungo termine	201	189
<b>Flussi di cassa da attività operative al lordo della variazione di capitale circolante</b>	<b>40.994</b>	<b>34.876</b>
Variazioni delle rimanenze	(4.433)	1.072
Variazioni dei crediti a breve	(8.665)	2.903
Variazioni dei debiti a breve	8.706	8.521
Imposte sul reddito pagate	(563)	(9)
Pagamento della quota di interessi della passività da leasing	(496)	(912)
Interessi netti pagati	(577)	(1.276)
<b>Flussi di cassa netti da attività operative</b>	<b>34.966</b>	<b>45.175</b>
Acquisizione di immobilizzazioni materiali	(33.196)	(37.476)
<b>Flussi di cassa netti da attività di investimento</b>	<b>(33.196)</b>	<b>(37.476)</b>
Rimborso finanziamenti bancari	(37.150)	(6.695)
Utilizzi di linee di credito	42.000	-
Rimborso della quota capitale di passività da leasing	(934)	(2.817)
<b>Flussi di cassa netti da attività finanziarie</b>	<b>3.916</b>	<b>(9.512)</b>
<b>Variazione netta in (diminuzione) delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti</b>	<b>5.686</b>	<b>(1.813)</b>
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a inizio periodo	183.921	164.892
<b>Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a fine periodo</b>	<b>189.607</b>	<b>163.079</b>

*Il dirigente responsabile della redazione dei bilanci intermedi della Società, Federico Rosen, nella sua qualità di Direttore finanziario di d'Amico International Shipping S.A., dichiara per quanto è di sua conoscenza che: il bilancio consolidato intermedio sintetico redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards come adottati dall'Unione Europea rappresenta in modo corretto le attività, passività, la situazione patrimoniale e finanziaria e il conto economico di d'Amico International Shipping S.A. e delle sue controllate nel loro insieme. La relazione sintetica sulla gestione consolidata intermedia include una revisione corretta dello sviluppo e dei risultati dell'attività e della situazione di d'Amico International Shipping S.A. e delle sue controllate nel loro insieme, unitamente ad una descrizione dei principali elementi di rischio e di incertezza ad esse associati.*

*Federico Rosen*  
*Chief Financial Officer*

## INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (IAP)

Unitamente agli indicatori più direttamente comparabili previsti dagli IFRS, il management di DIS utilizza regolarmente gli indicatori alternativi di *performance* (IAP), in quanto essi forniscono informazioni aggiuntive utili per i lettori del bilancio e una rappresentazione più completa della performance aziendale nel corso del periodo, colmando alcune lacune lasciate dai principi contabili. Gli IAP sono costituiti da indicatori di tipo finanziario e non finanziario riguardanti la *performance* aziendale passata e futura, la situazione finanziaria o i flussi di cassa che non sono definiti o specificati nel quadro dell'informativa finanziaria o dei principi contabili internazionali (*IFRS – International Financial Reporting Standards*) applicabili al Gruppo. Di conseguenza, potrebbero non essere comparabili con altri indicatori aventi denominazioni simili utilizzati da altre imprese. Gli IAP non costituiscono indicatori previsti dagli IFRS o dai GAAP, pertanto non dovrebbero essere considerati sostitutivi rispetto alle informazioni riportate nel bilancio consolidato intermedio sintetico del Gruppo.

**IAP FINANZIARI:** basati sui dati del bilancio consolidato intermedio sintetico o tratti dagli stessi:

### ***Ricavi base time charter***

È uno *standard* nel settore dei trasporti marittimi che consente il confronto dei ricavi di nolo netti in base alla durata del viaggio, indipendentemente dal fatto che le navi siano state impiegate attraverso *time charter*, noleggi a viaggio o contratti di nolo. Dettagliato nel Conto economico consolidato intermedio sintetico, rappresenta i ricavi al netto dei costi diretti di viaggio. Per ulteriori informazioni, si vedano le seguenti definizioni degli IAP non finanziari.

### ***Ricavi da noleggio a scafo nudo***

Ricavi derivanti da contratti tramite i quali al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato, basato su un noleggio giornaliero pattuito, per un periodo di tempo determinato. Durante tale periodo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, incluso l'equipaggio e tutte le spese operative. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione "Altre definizioni".

### ***EBITDA e margine di EBITDA***

L'EBITDA rappresenta gli utili al lordo degli interessi (tra cui la quota di competenza del Gruppo dei risultati da *joint venture* e imprese collegate, se presenti), delle imposte, delle svalutazioni e degli ammortamenti. Questo indicatore equivale all'utile operativo lordo e riflette i ricavi di vendita del Gruppo al netto del costo dei servizi (di trasporto) prestati. Il margine di EBITDA è calcolato rapportando l'EBITDA ai ricavi netti totali. DIS ritiene che l'EBITDA e il margine di EBITDA siano utili indicatori per gli investitori al fine di valutare i risultati operativi del Gruppo.

### ***EBIT e margine di EBIT***

L'EBIT indica gli utili al lordo degli interessi (tra cui la quota di competenza del Gruppo dei risultati da *joint venture* e imprese collegate, se presenti) e delle imposte. Tale indicatore equivale all'utile operativo netto che il Gruppo utilizza per monitorare la propria redditività tenendo conto delle spese operative e del costo di utilizzo delle proprie immobilizzazioni materiali. Il margine di EBIT, calcolato rapportando l'EBIT ai ricavi netti totali, rappresenta un parametro chiave per DIS poiché indica la misura in cui i ricavi netti totali contribuiscono alla copertura dei costi fissi e variabili.

### ***ROCE (Return on capital employed)***

È un indice di redditività aziendale chiave che misura l'efficienza dell'utilizzo dei mezzi propri. È calcolato rapportando il risultato operativo (EBIT) al capitale impiegato, quest'ultimo definito come totale attivo al netto delle passività correnti. Il ROCE è particolarmente utile per valutare l'efficacia degli investimenti in conto capitale, in quanto fornisce un'indicazione della capacità della società di generare utili a partire dalle risorse complessivamente impiegate.



### **Investimenti lordi (CapEx)**

Tale indicatore rappresenta le spese in conto capitale per l'acquisto di immobilizzazioni, inclusi gli investimenti relativi a nuove navi in costruzione, nonché i costi capitalizzati per manutenzioni intermedie o speciali sulle navi e gli investimenti finalizzati al miglioramento delle navi di DIS. Gli Investimenti lordi (CapEx) sono riportati alla voce "Acquisto di immobilizzazioni" dei Flussi di cassa da attività di investimento e forniscono un'indicazione della pianificazione strategica e dell'espansione del Gruppo, evidenziando la natura ad alta intensità di capitale del settore in cui opera.

### **Indebitamento netto**

Comprende i finanziamenti bancari e le altre passività finanziarie, al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle attività finanziarie liquide e degli investimenti a breve termine, disponibili per far fronte a tali obbligazioni. Il Gruppo ritiene che l'Indebitamento netto sia un indicatore rilevante per gli investitori, in quanto riflette la posizione finanziaria complessiva della società, e il livello di ricorso al capitale di terzi. Una riconciliazione dettagliata tra l'indebitamento netto e le relative voci di stato patrimoniale è fornita nella sezione dedicata della relazione sulla gestione.

**IAP NON FINANZIARI:** non tratti da dati del bilancio consolidato intermedio sintetico:

### **Giorni-nave disponibili**

Tale indicatore rappresenta il numero teorico totale di giorni in cui una nave è disponibile per la navigazione in un periodo determinato. È utilizzato come indicatore dei potenziali utili della flotta del Gruppo durante tale periodo, tenendo conto delle date di consegna al Gruppo e di riconsegna dal Gruppo delle navi appartenenti alla flotta. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Altri dati operativi di sintesi nei Dati di sintesi.

### **Percentuale di copertura**

Tale rapporto indica la proporzione di giorni-nave disponibili che sono garantiti da contratti a tariffa fissa (contratti *time charter* o contratti di nolo). Fornisce un indicatore dell'esposizione del Gruppo alle fluttuazioni del mercato dei noli durante un periodo determinato. Per informazioni più dettagliate, si veda la sezione Ricavi base *time charter* in Sintesi dei risultati per il primo trimestre 2026.

### **Tariffa spot giornaliera o tariffa giornaliera TCE**

La tariffa *spot* giornaliera fa riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS nel mercato *spot* (o durante un viaggio). La tariffa giornaliera TCE fa invece riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS in contratti *time charter*. Per ulteriori spiegazioni e informazioni contestuali, si veda la definizione in Ricavi base *time charter* e la Sintesi dei risultati per il primo trimestre 2026.

### **Off-hire**

Fa riferimento al periodo in cui una nave non è in grado di svolgere i servizi per i quali è richiesta ai sensi di un contratto *time charter*. I periodi *off-hire* possono includere il tempo impiegato in riparazione, interventi di bacino (*drydock*) ed ispezioni, indipendentemente dalla loro programmazione. Tale indicatore è fondamentale per spiegare le fluttuazioni dei ricavi base *time charter* in periodi differenti. Per approfondimenti più dettagliati, si veda la sezione Ricavi in Sintesi dei risultati per il primo trimestre 2026.

### **Ricavi base *time charter* giornalieri**

Questo indicatore misura i ricavi giornalieri medi di una nave o della flotta di DIS. Il metodo di calcolo dei ricavi base *time charter* giornalieri rispetta gli *standard* di settore e richiede di dividere i ricavi di viaggio (al netto delle spese di viaggio) per i giorni di noleggio del periodo di tempo determinato. Si tratta di un indicatore fondamentale nel settore dei trasporti marittimi, utilizzato principalmente per comparare le variazioni della *performance* di una compagnia di navigazione tra un periodo e l'altro. Tale indicatore non è influenzato dalle variazioni nel *mix* di contratti di noleggio (ossia noleggi *spot*, noleggi *time charter* e contratti



di nolo), agevolando il confronto della *performance* del Gruppo con le controparti di settore e i *benchmark* di mercato. Per ulteriori dettagli, si veda la sezione Dati di sintesi.

### **Numero medio di navi**

Tale indicatore rappresenta il numero medio di navi in un periodo calcolato come la somma tra i prodotti dei giorni nave disponibili totali per ogni nave in quel periodo e la partecipazione del Gruppo (diretta o indiretta) in ogni nave, divisa per il numero di giorni solari in quel periodo. Fornisce un'indicazione delle dimensioni della flotta e della capacità del Gruppo in termini di utili potenziali nel corso del periodo. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Dati di sintesi.

## **ALTRE DEFINIZIONI**

### **Noleggio a scafo nudo**

Tipo di contratto in cui al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato a un noleggio giornaliero pattuito per un periodo di tempo determinato. Ai sensi di tale accordo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, nonché di tutte le sue spese operative. Un noleggio a scafo nudo è noto anche come *demise charter* o *time charter by demise*.

### **Noleggio**

È un contratto per il noleggio di una nave per un periodo di tempo specifico o per svolgere un trasporto merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il contratto è comunemente noto come contratto di noleggio. Ne esistono tre tipologie principali: noleggio a scafo nudo, noleggio a viaggio e noleggio *time charter*. Per le definizioni dettagliate di ogni tipologia, si rimanda alle definizioni fornite in questa sezione.

### **Contratto di nolo (contract of affreightment - COA)**

È un accordo tra il proprietario e il noleggiatore, in cui il proprietario si impegna a fornire una nave al noleggiatore per il trasporto di quantità specifiche di merci a una tariffa fissa per un periodo di tempo determinato. A differenza dei singoli noleggi a viaggio, un COA non prevede navi o programmi di viaggio specifici, offrendo al proprietario una maggiore flessibilità operativa.

### **Proprietario conduttore**

È l'entità che controlla una nave, sostituendosi a tutti gli effetti al proprietario registrato, attraverso un contratto *time charter* o un noleggio a scafo nudo. Tale controllo può comportare tutte le responsabilità operative associate alla nave durante il periodo del noleggio.

### **Contratti a tariffa fissa**

Per DIS, tali contratti fanno solitamente riferimento ai ricavi generati da contratti *time charter* o da contratti di nolo (*contract of affreightment*). Per maggiori dettagli, si vedano le definizioni in questa sezione. Anche se i noleggi a scafo nudo sono solitamente a tariffa fissa, in tali contratti DIS controlla le navi anziché limitarsi ad impiegarle.

### **Noleggio spot o noleggio a viaggio**

Tale tipo di contratto consente al proprietario registrato o al proprietario conduttore (si veda la definizione precedente in questa sezione) di ottenere un pagamento per il trasporto di merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il pagamento al proprietario o al proprietario conduttore avviene a tariffa per tonnellata o in forma forfettaria, ed è comunemente noto come nolo. Il proprietario o il proprietario conduttore sostiene le spese di viaggio, mentre il noleggiatore è generalmente responsabile di eventuali ritardi nei porti di carico e scarico, risarciti con le controstallie. La gestione tecnica della nave, compresi equipaggio e spese operative, resta responsabilità del proprietario della nave o del noleggiatore a scafo nudo ai sensi dei noleggi a viaggio.



### ***Time charter***

In tale tipo di contratto, al proprietario registrato o al proprietario conduttore della nave (si veda la definizione precedente in questa sezione) viene generalmente corrisposto un importo mensile anticipato, basato su una tariffa giornaliera pattuita per un periodo di tempo specificato, spesso ai sensi di un contratto a tariffa fissa. Ai sensi dei contratti di *time charter*, il noleggiatore è responsabile delle spese di viaggio e dell'assicurazione di viaggio aggiuntiva. Il proprietario della nave o il noleggiatore a scafo nudo che gestisce la nave in *time charter* è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, e sostiene le spese operative.