



MODA DE AUTOR DE DOBLE IMPACTO
ADOLFODOMINGUEZ

Equity Story

Mayo 2025

Nota legal

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Adolfo Domínguez e incluye información financiera extraída de los estados financieros de Adolfo Domínguez, S.A. y sus filiales para el ejercicio 2024/25, auditados por Mazars Auditores, S.L.P., así como declaraciones sobre perspectivas futuras.

La información y las declaraciones sobre perspectivas futuras de Adolfo Domínguez no son hechos históricos y se basan en numerosas hipótesis y están sujetas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de predecir y, en general, están fuera del control de Adolfo Domínguez. Por consiguiente, se advierte a los accionistas e inversores de que estos riesgos podrían hacer que los resultados y la evolución reales difirieran sustancialmente de los expresados, implícitos o proyectados en la información y previsiones de carácter prospectivo.

Con excepción de la información financiera a la que se hace referencia, la información y cualesquiera opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, no se ofrece garantía alguna, ni implícita ni explícita, en cuanto a la imparcialidad, exactitud, exhaustividad o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones aquí expresadas.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de Mercados de Valores y Servicios de Inversión y su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, venta o canje ni una solicitud de oferta de compra, venta o canje de valores, ni una solicitud de voto o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Índice

1. Qué es Adolfo Domínguez
2. Gestión y transformación
3. Resultados: consolidación y crecimiento
4. Visión y palancas de crecimiento
5. Adolfo Domínguez como oportunidad de inversión



1

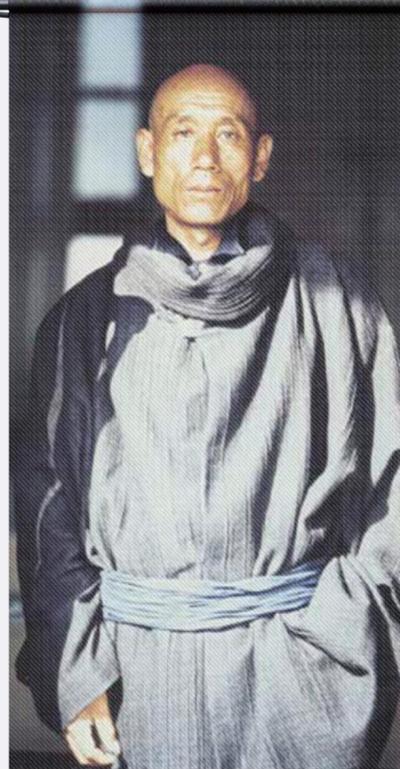
Qué es Adolfo Domínguez



Somos una firma de moda de autor

Nuestra historia

adolfo domínguez

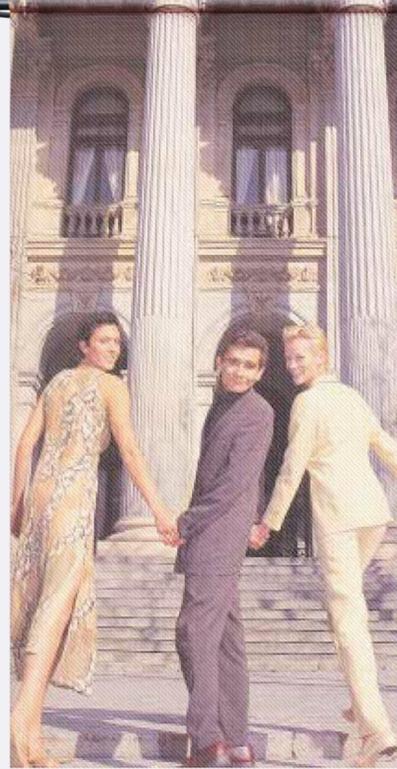


70's:

Dejamos de ser la sastrería El Faro y nos convertimos en Adolfo Domínguez, la marca de moda.

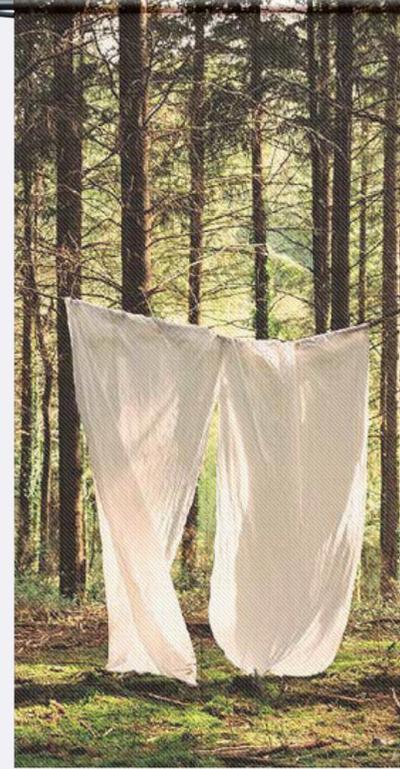
80's:

Internacionalización. Abrimos tiendas en París y Londres. Vestimos a la serie Miami Vice. Éxito rotundo del eslogan "La arruga es bella" que acompaña el vestir de una época.



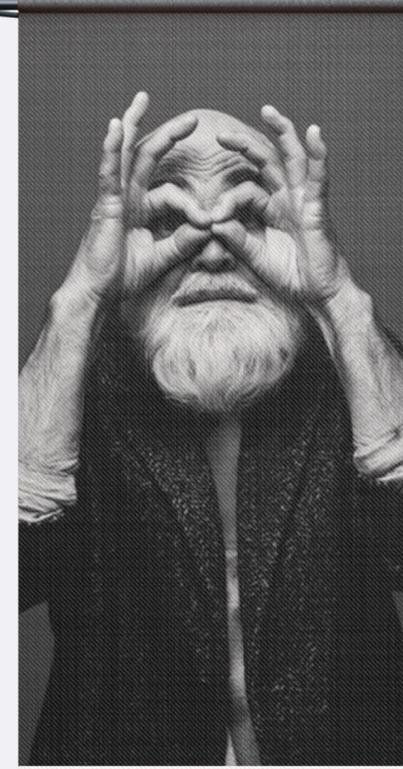
90's:

Bolsa. Fuimos la primera marca de moda española en ser cotizada.



2000's:

Lanzamos el Manifiesto Ecológico. Dejamos de utilizar pieles en nuestras prendas. Creamos la primera línea de bolsos amables con el medioambiente.



10's:

Reestructuración y reposicionamiento de la red de tiendas. Modernización de la empresa, marca e imagen. Lanzamiento de la campaña "Sé más viejo".



20's:

Método Ágora de diseño y Atrio de comunicación. Dan comienzo los proyectos innovadores de fidelización ADN BOX (suscripción), ADN RENT (alquiler) y ADN PREMIUM.

Nuestro propósito: desatar la belleza que hay en ti, que hay en todo.

Misión, visión y valores



Manifiesto Adolfo Domínguez

Misión

Ofrecer moda de autor a un precio cómodo.

Visión

Ser una empresa líder en el mundo de la moda de autor, cuya marca garantice productos con sonido propio.

Valores

Amabilidad.
Creatividad.
Excelencia.

Moda de autor de doble impacto

Nuestras prendas trascienden la edad, el género y el estatus social.

Somos una marca para personas que valoran:

- La poesía y la exclusividad de una marca de autor.
- La calidad y atemporalidad de la sostenibilidad.
- La mayoría de nuestros clientes son mujeres.
- Nuestro core target es de 35 a 55 años.
- El target que más crece es el de 18 a 34 años, seguido del de 35 a 44 años.

Nuestras colecciones:

Textil mujer:
ADW

Textil hombre:
ADM

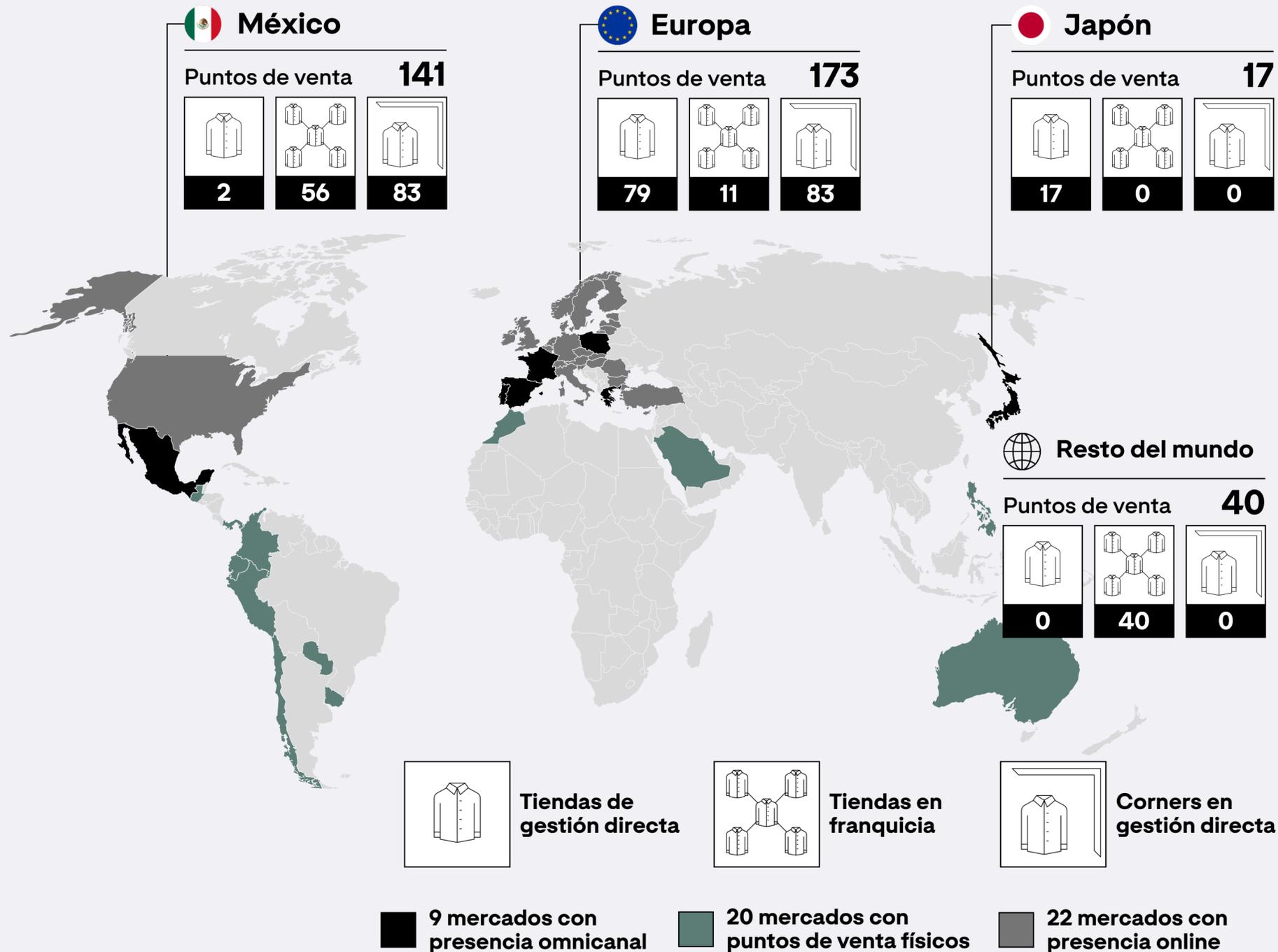
Perfumes

Accesorios mujer:
ADCW

Accesorios hombre:
ADCM

Gafas

Nuestra red: 371 puntos de venta y presencia global en 51 países



Distribución ingresos por mercados geográficos 2024/25



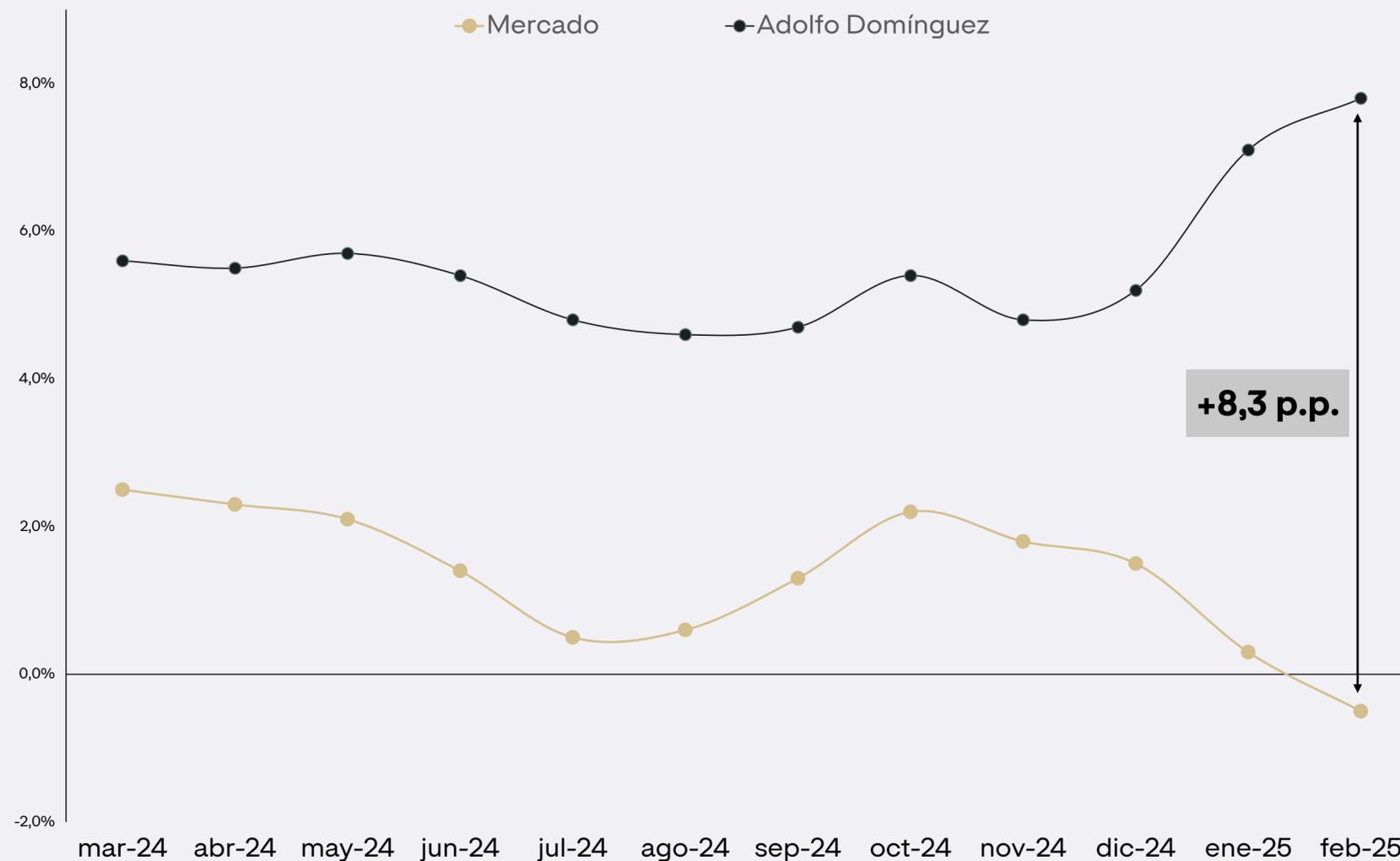
Distribución ingresos por tipo de canal 2024/25



Creemos más que el mercado y en todas las líneas de negocio

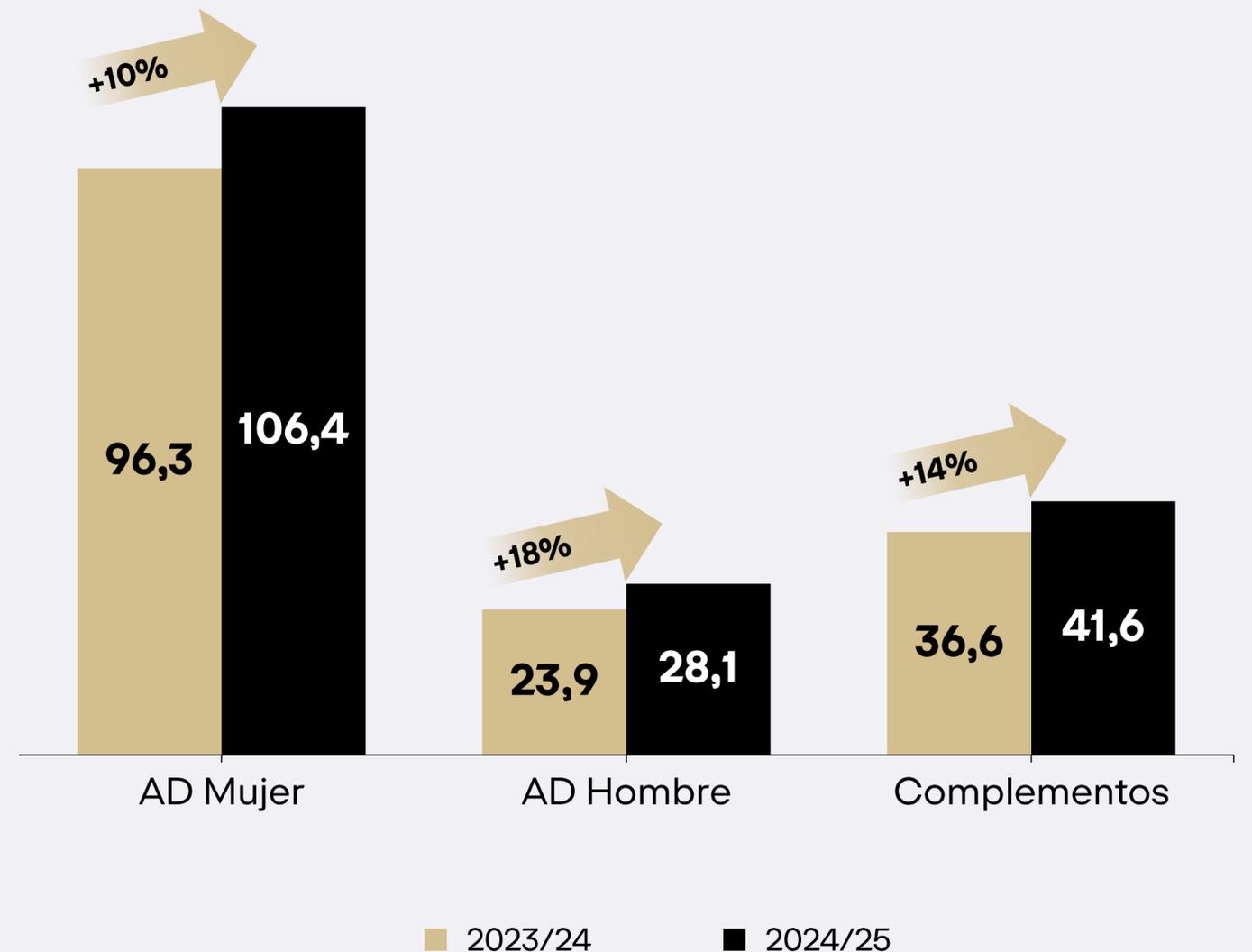
Evolución 12M de las ventas comparables AD vs. Sector Total Textil y Accesorios para Mujer y Hombre

Variación acumulada 12 meses



Ventas sell-out por línea

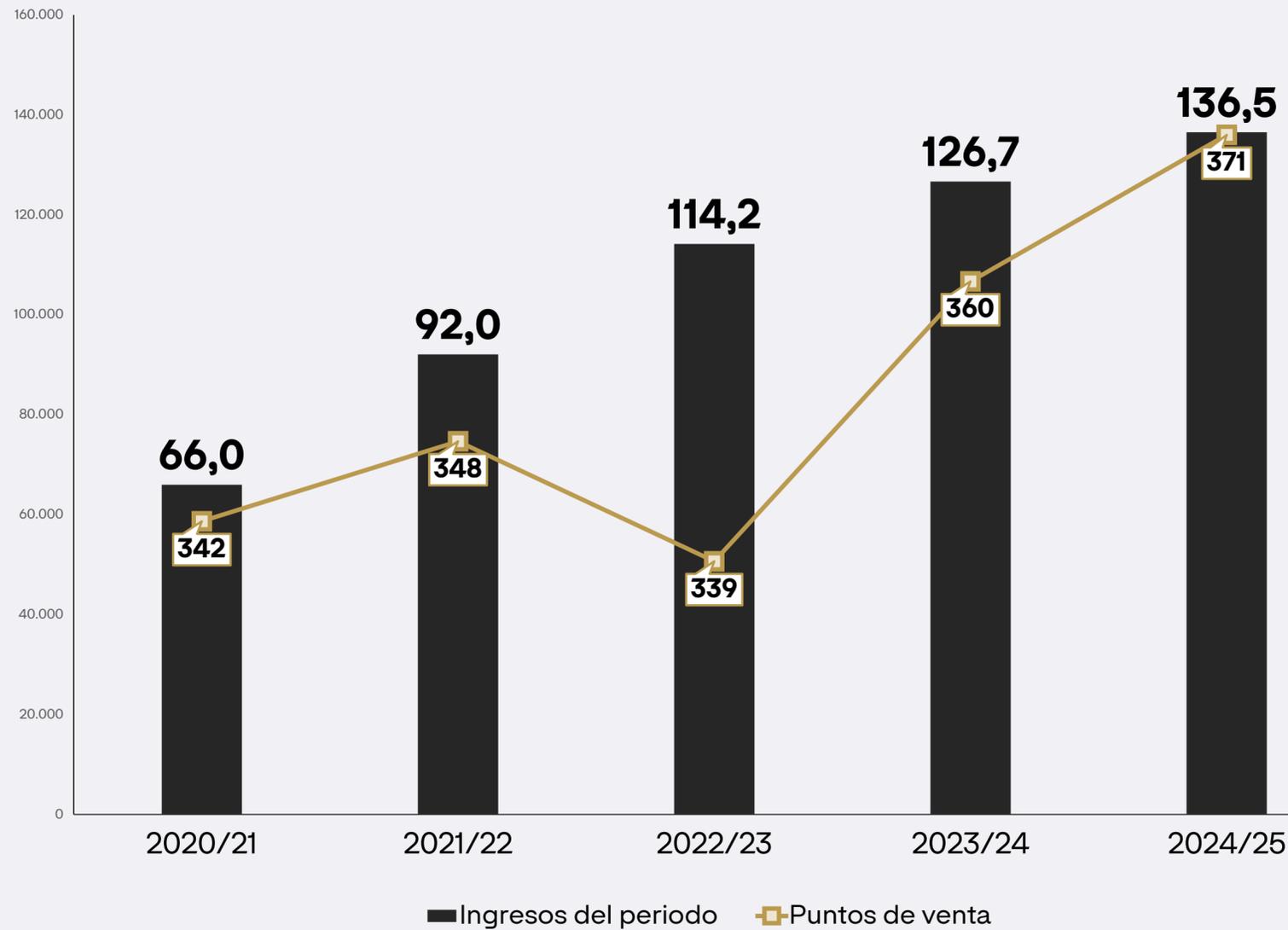
Cifras expresadas en millones de euros



Evolución positiva de la estrategia de reposicionamiento de los puntos de venta

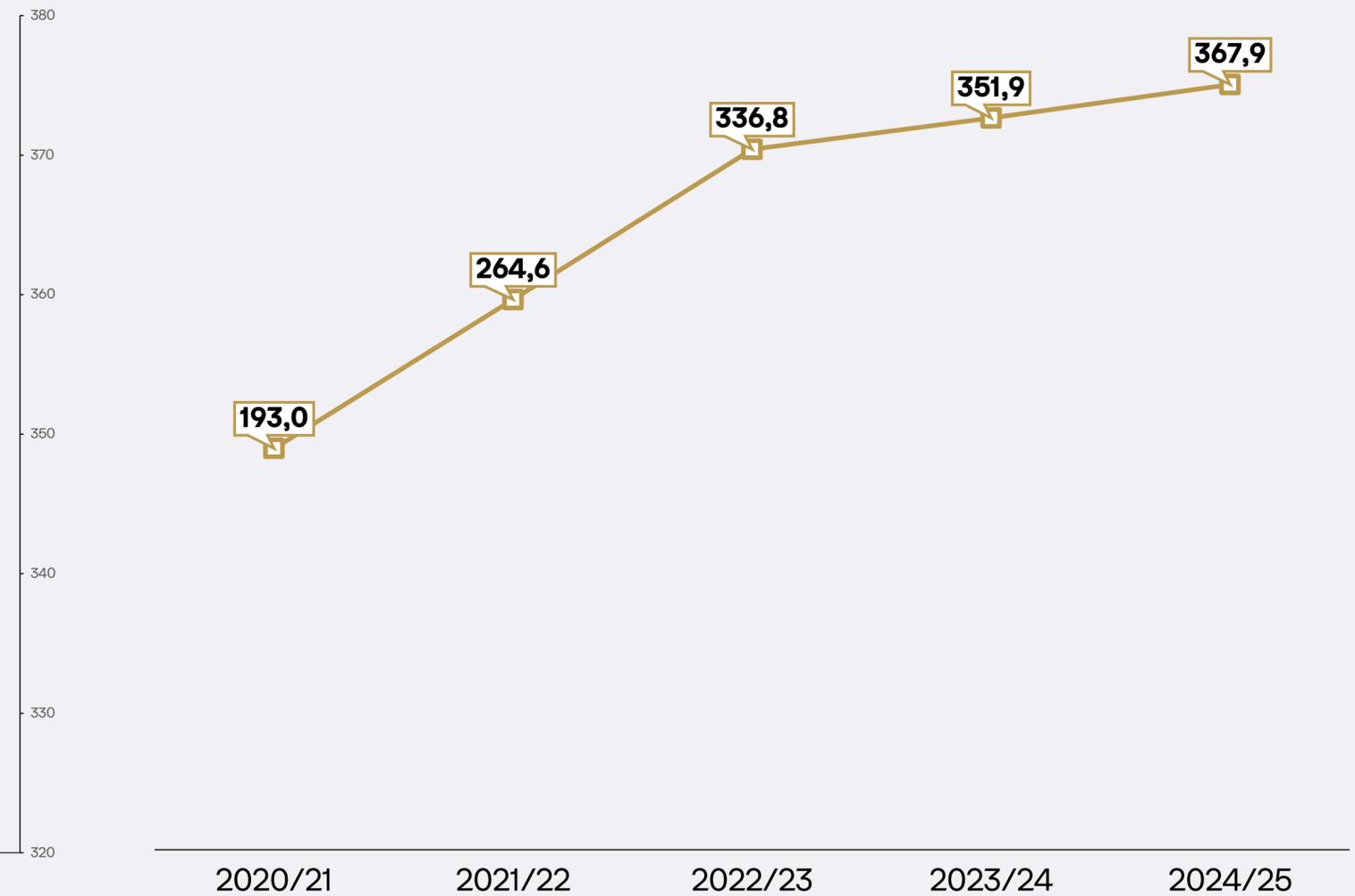
Evolución anual de ventas y puntos de venta

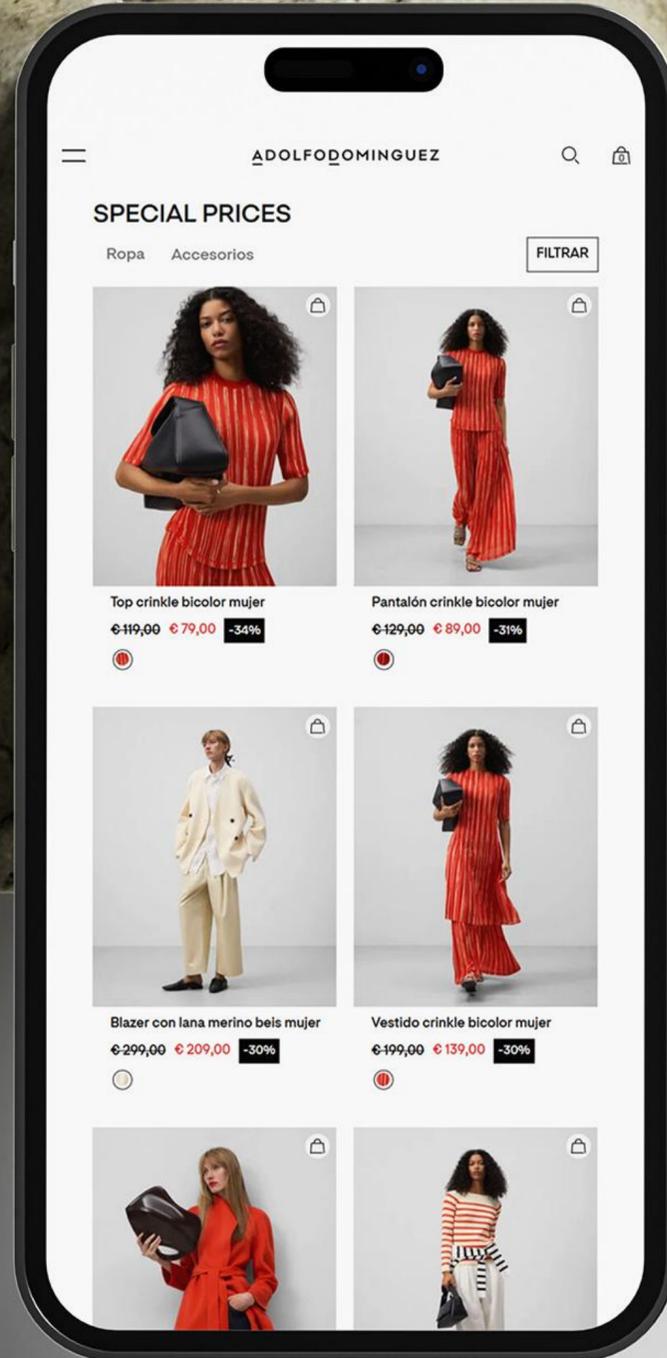
Cifras expresadas en millones de euros y puntos de venta al final del periodo



Ingreso medio por punto de venta

Cifras expresadas en miles de euros

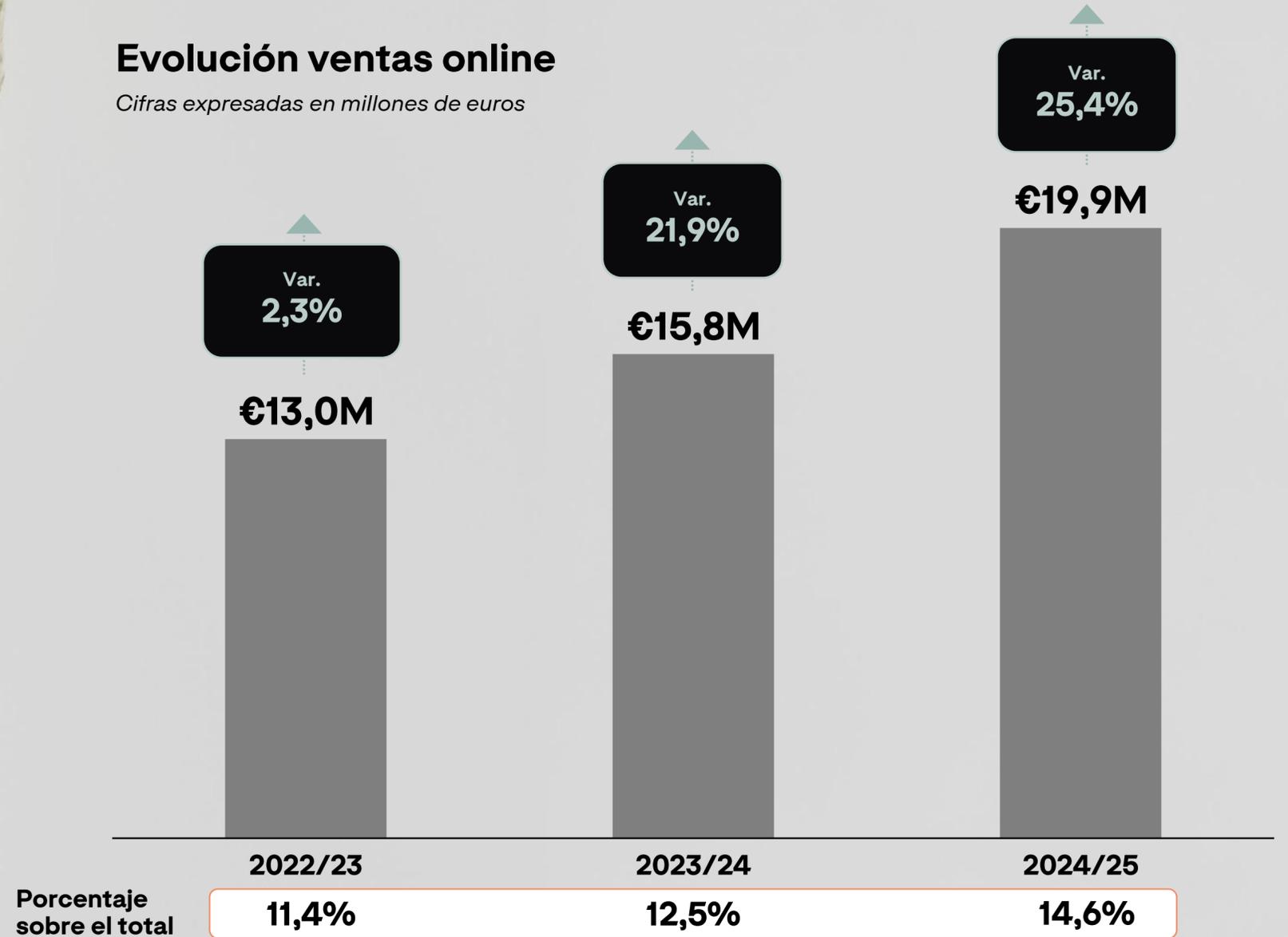




El canal online continúa creciendo a tasas mayores que en los últimos dos ejercicios

Evolución ventas online

Cifras expresadas en millones de euros



2

Gestión y transformación



Adolfo Domínguez: el reposicionamiento de una marca única



Adolfo Domínguez: Esencia de autor.



Ágora: Un método de creación y un concepto para crear colección.



Nuevo logotipo e imagen de marca.



Nuevo concepto de tienda: Espacios abiertos y luminosos. Materiales naturales y detalles de autor.



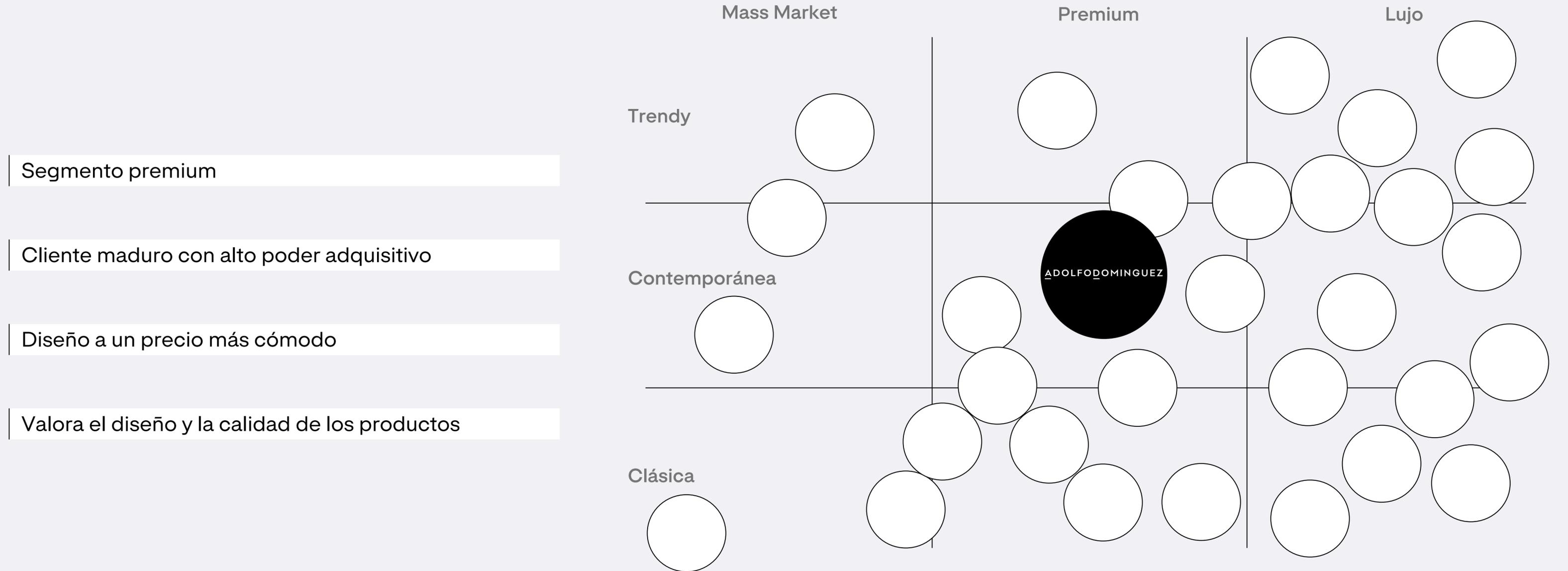
ESTE
TRAJE
TIENE
40 AÑOS.

COMPRA ROPA
QUE DURE
MÁS QUE LAS MODAS.
SÉ MÁS VIEJO.

ADOLFODOMINGUEZ

Impulso de un nuevo diálogo con la sociedad a través de las campañas de comunicación.
Sé Más Viejo.

Una marca premium y contemporánea



Segmento premium

Cliente maduro con alto poder adquisitivo

Diseño a un precio más cómodo

Valora el diseño y la calidad de los productos

Posicionamiento de Adolfo Domínguez entre el resto de marcas de retail

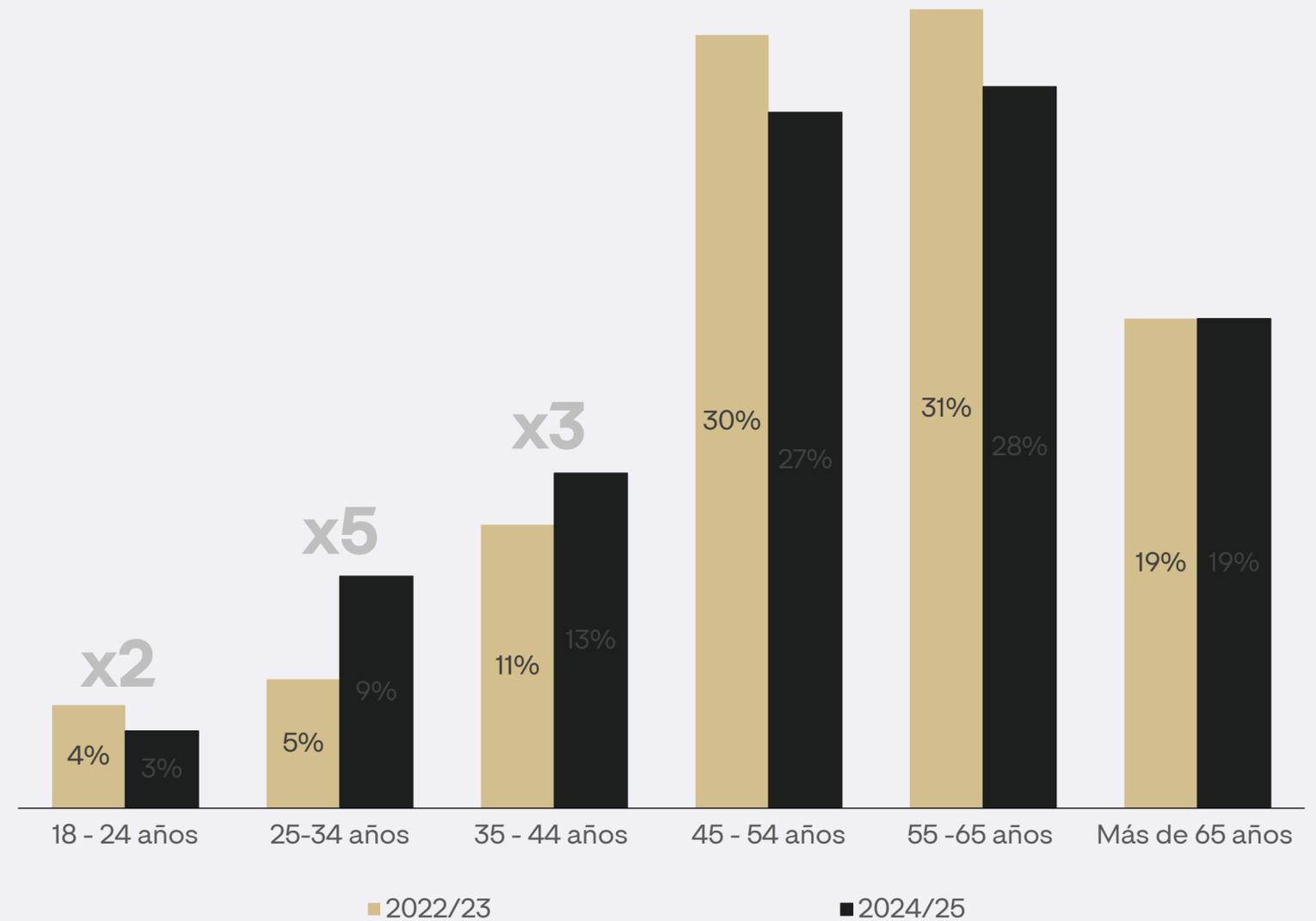
Ecosistema ADN: innovación y nuevos servicios

ADN

ADN SON MUCHAS COSAS Y GIRAN ALREDEDOR DE UN ÚNICO ELEMENTO: TÚ.
UN SERVICIO A MEDIDA DE TUS SUEÑOS Y TUS NECESIDADES.

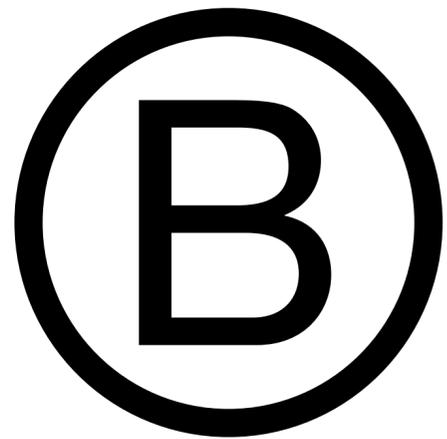
- ADN** BOX
- ADN** CLUB
- ADN** RENT
- ADN** LIVE
- ADN** PREMIUM

Evolución cartera ADN CLUB España y Portugal



Compromiso con la sostenibilidad: una marca con impacto positivo

Certified



Corporation

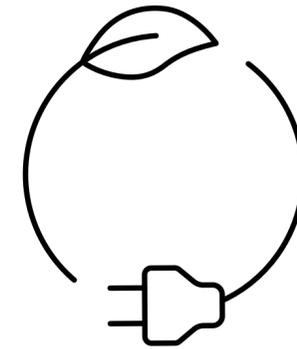
Primera gran empresa de moda de textil española con certificación B Corp.



Porcentaje de prendas con características sostenibles

44%

+5 pp vs. 2023/24



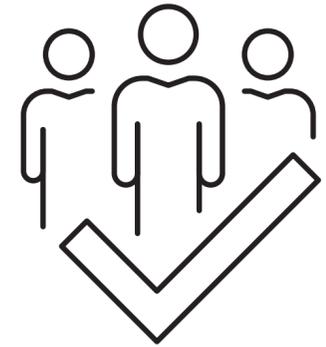
Alcanzamos el **96%** de energía renovable en España y continuamos reduciendo nuestras emisiones.

Emisiones de alcance 1 y 2:

-5,8% vs. 2023/24

Intensidad de emisiones sobre ingresos:

-14,1% vs. 2023/24



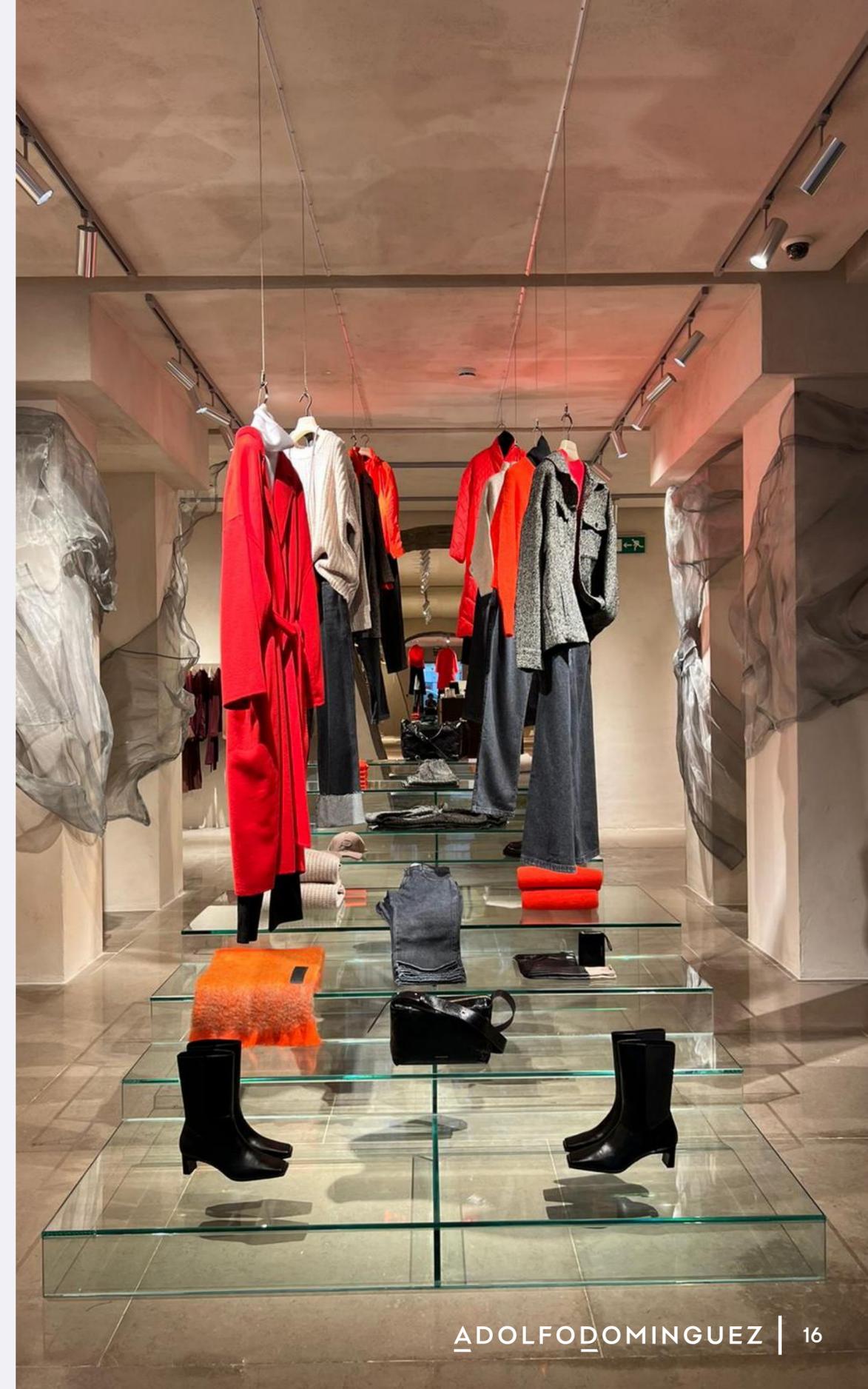
Aumenta el porcentaje de proveedores con auditorías sociales

98%

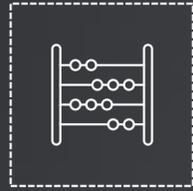
+12 pp vs. 2023/24

3

Resultados: consolidación y crecimiento



Principales magnitudes financieras de 2024/25



CIFRA DE NEGOCIO

€136,5M

Var. 2023/24: **7,8%**



EBITDA

€16,9M

Var. 2023/24: **(2,6)%**



EBIT

€2,9M

Var. 2023/24: **(17,3)%**



RESULTADO NETO

€0,9M

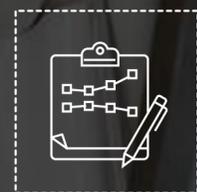
Var. 2023/24: **24,4%**



DFN

€7,3M

Var. 2023/24: **(32,9)%**



DFN / EBITDA

0,43x

Var. 2023/24: **(0,20) p.**



DFN / PATRIMONIO NETO

0,43x

Var. 2023/24: **(0,15) p.**



CAPIT. BURSÁTIL

€46M

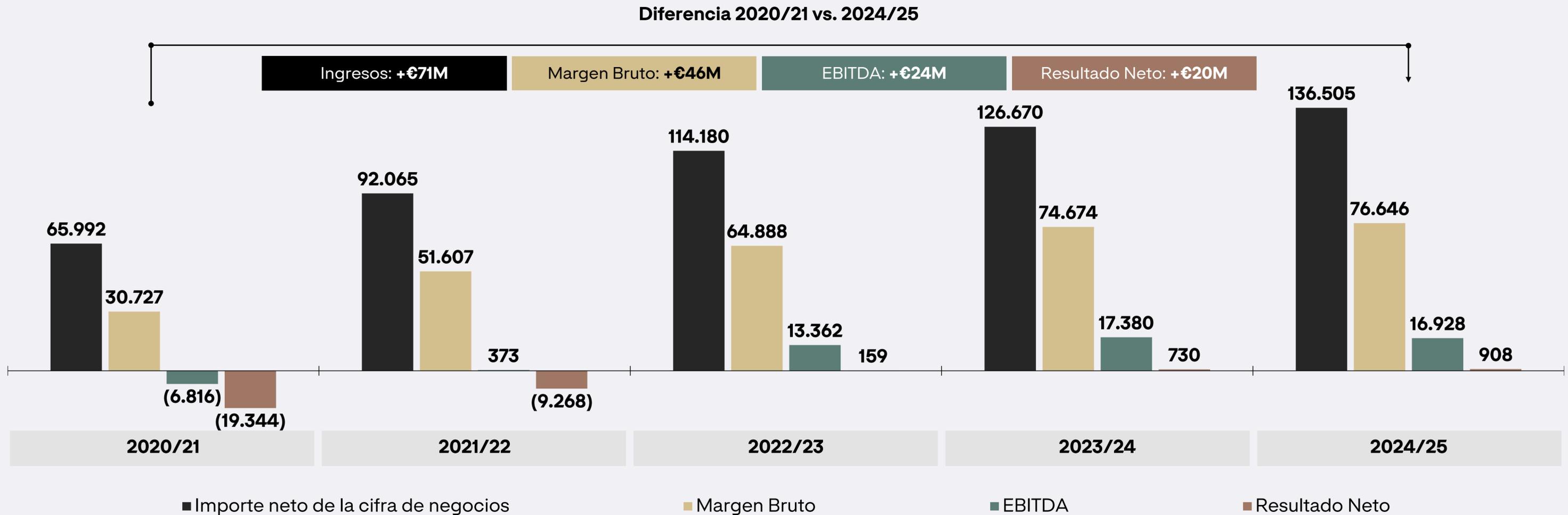
28.02.2025

* Deuda Financiera Neta no incluye pasivo por arrendamiento; el EBITDA no incluye efecto por reversión de NIIF16.

La firma genera €20M más de beneficio que en 2020/21

Evolución Ingresos vs Margen Bruto vs EBITDA vs Resultado Neto periodo ejercicios 2020/21 a 2024/25

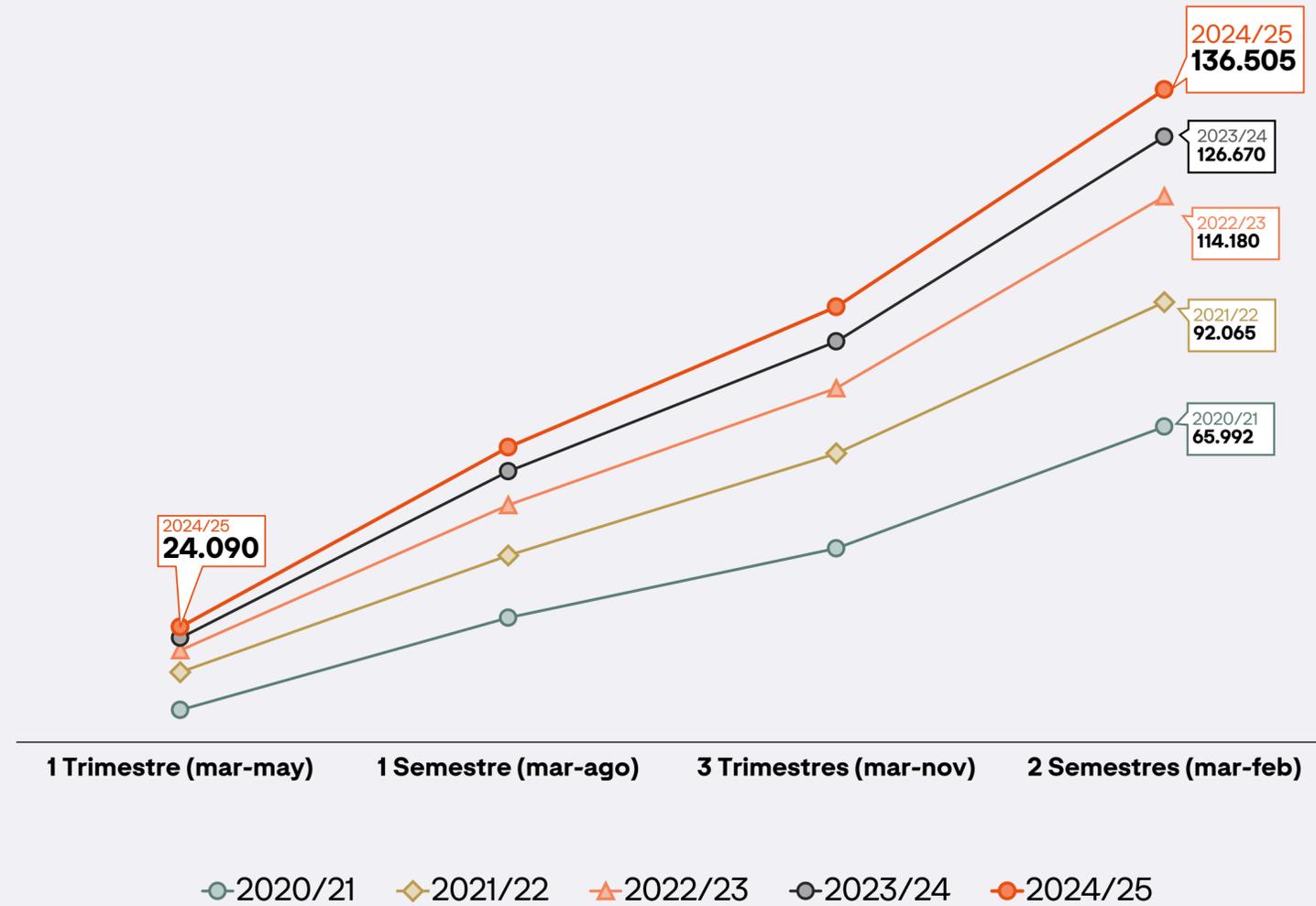
Cifras expresadas en miles de euros



Aumento interanual de las ventas en todos los trimestres de manera sostenida desde 2020/21

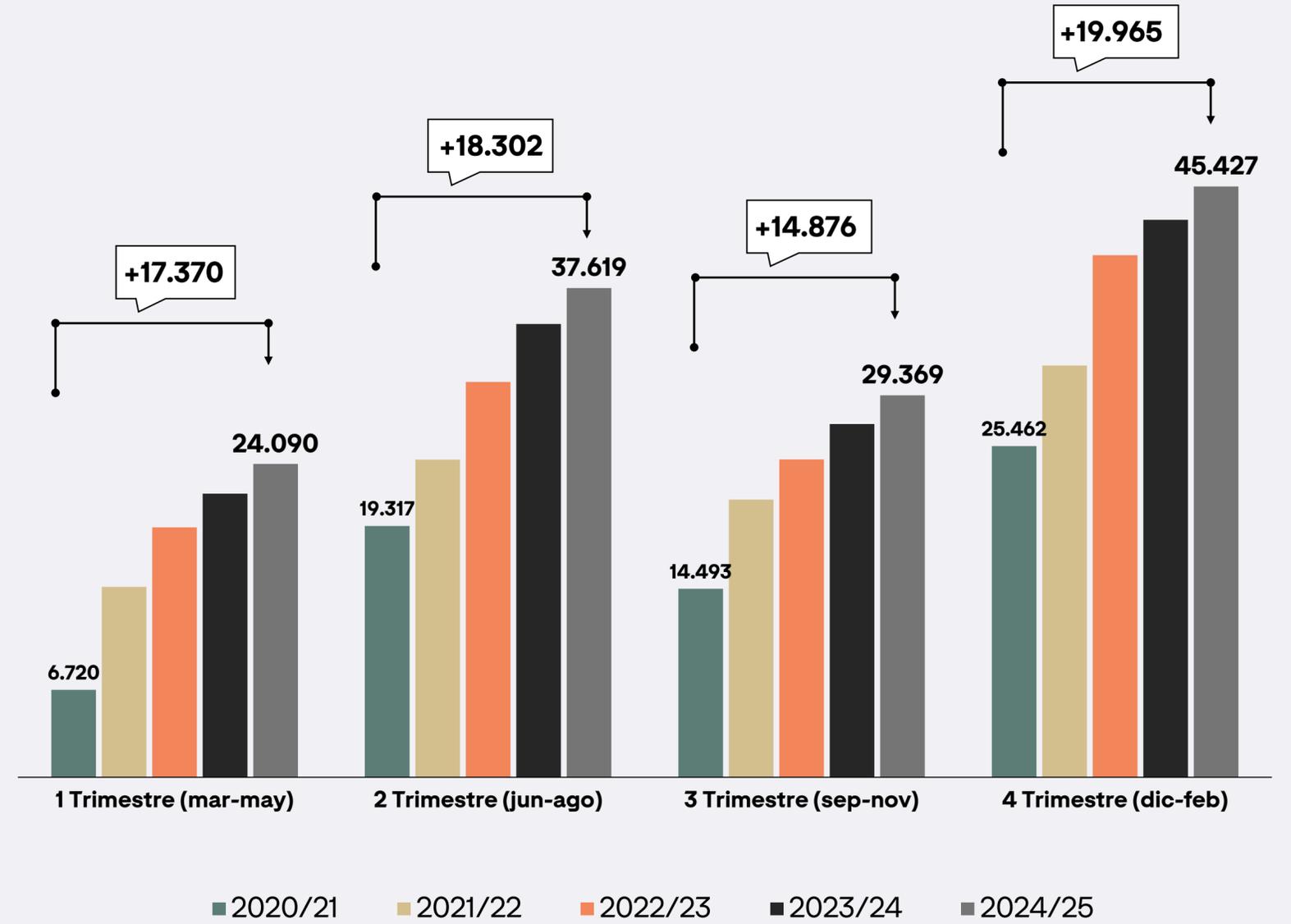
Evolución de ventas trimestrales acumuladas

Cifras expresadas en miles de euros



Evolución de ventas trimestrales

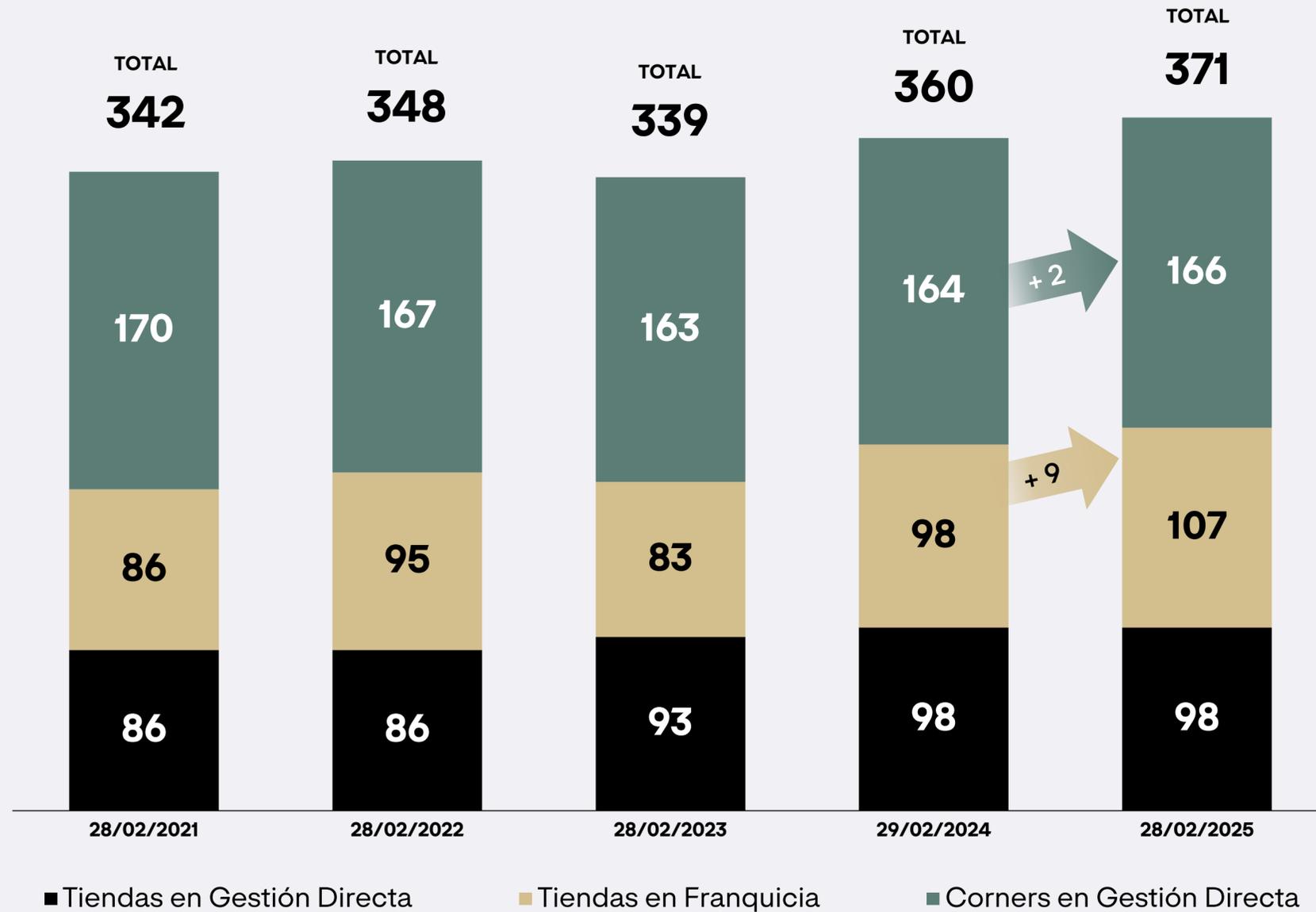
Cifras expresadas en miles de euros



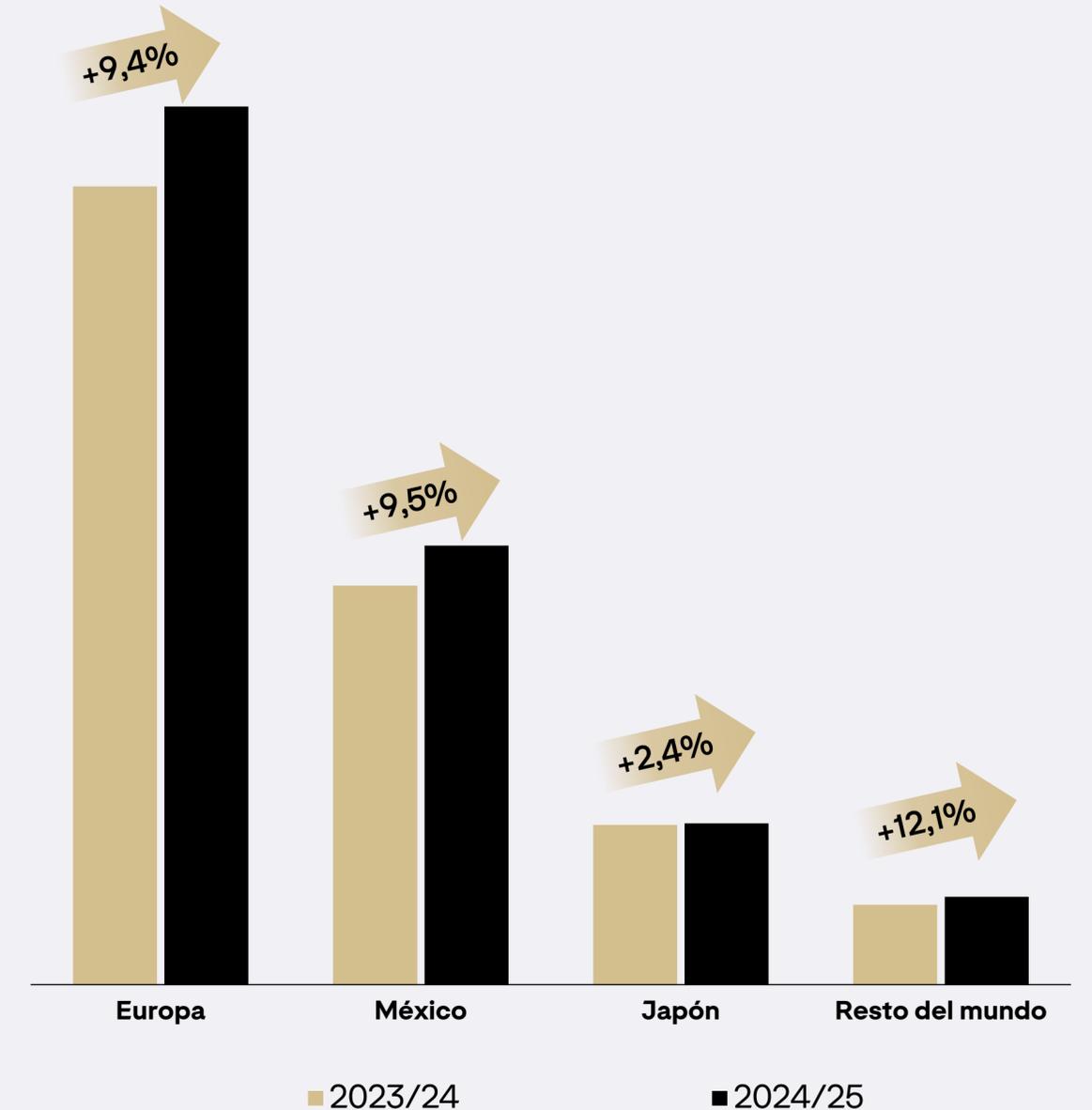
Gestión activa de la red de distribución con foco en zonas premium y mayor eficiencia y crecimiento LfL en todos los mercados

Evolución de puntos de venta por categoría

Cifras expresadas en unidades



Ventas comparables* (variación interanual)



*Ventas en tiendas comparables que no tienen en cuenta aperturas, ni reformas durante el ejercicio. Sin efecto tipo de cambio.

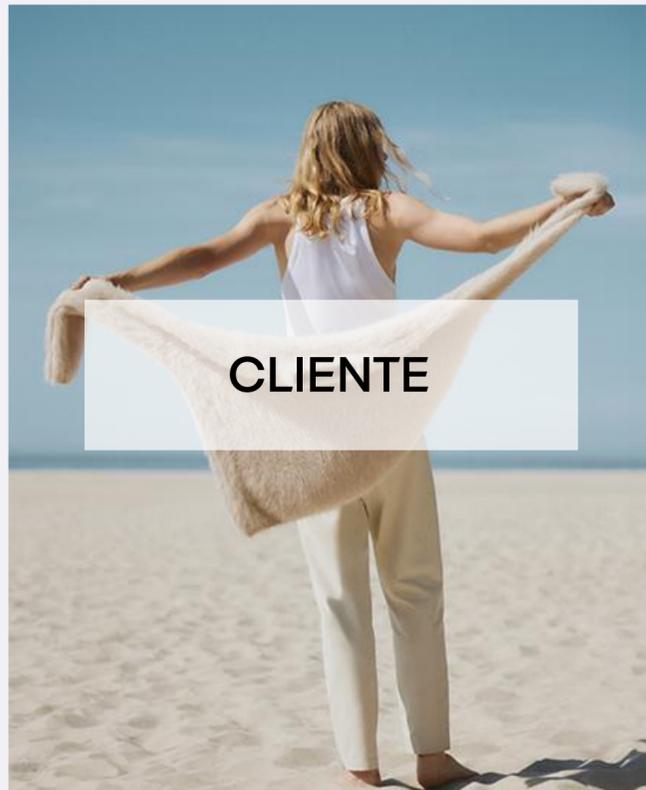
4

Visión y palancas de crecimiento



Palancas para capturar las nuevas oportunidades de crecimiento

MARCA



MODELO OPERATIVO

Una empresa a la altura de la marca



Moda de autor conectada con su momento



Inversión en Marketing y Comunicación enfocada hacia el cliente

Impulso de la estrategia para apoyar el refuerzo del posicionamiento de marca.

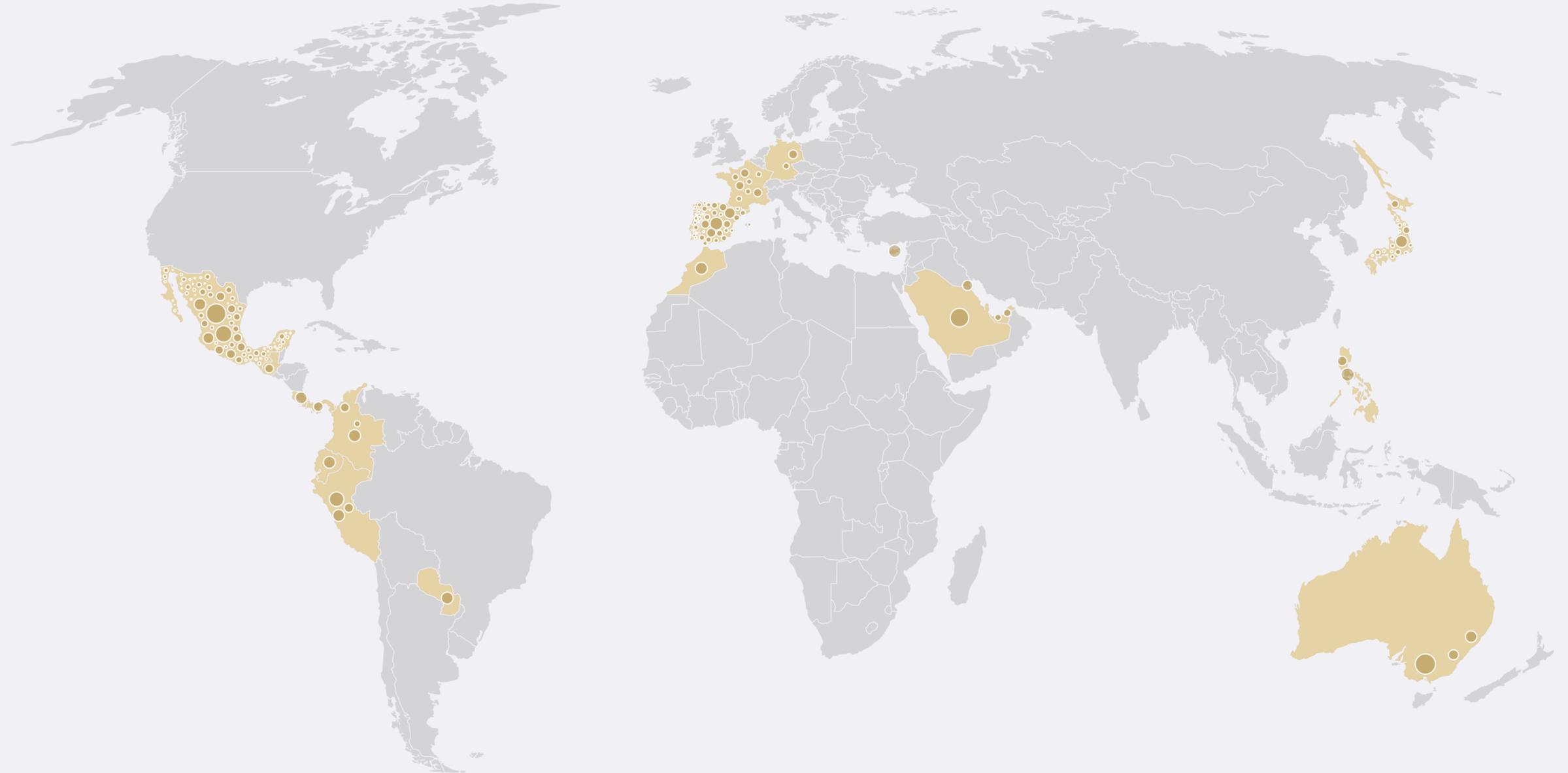
Consolidación del crecimiento del Ecosistema ADN para un mayor engagement y fidelización con la marca.

Potenciar presencia en redes sociales y difusión en canales sociales (social commerce).



Una red comercial optimizada y mejor posicionada

1. Mejora continua de la optimización de la red comercial (full price y outlet) y tienda online.
2. Impulso presencia mercados maduros afines a la marca y en nuevos mercados con aperturas selectivas.
3. Impulso a la estrategia de omnicanalidad.
4. Internacionalización a través de acuerdos clave.
5. Desarrollo canal online y presencia en marketplaces.
6. Optimización del canal outlet.



Modelo operativo

Continuidad de la digitalización de procesos.

Aumento de las eficiencias y sostenibilidad en la cadena de suministro.

Mayor agilidad en toma de decisiones basadas en el análisis de datos.



5

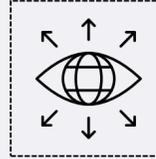
Adolfo Domínguez como oportunidad de inversión



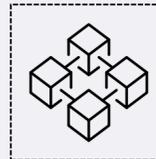
Por qué invertir en Adolfo Domínguez



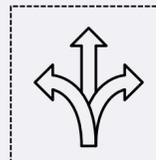
Fase de consolidación finalizada y entrada en un **nuevo ciclo de crecimiento**.



Alto reconocimiento de la propuesta de valor de la **marca** por parte de los clientes a nivel nacional e internacional.



Red comercial mejor **posicionada y optimizada**.



Estrategia **de omnicanalidad exitosa** y con potencial de crecimiento debido a su apuesta por servicios innovadores.



Consolidada experiencia **internacional** y con gran potencial de **crecimiento**.



Elevada capacidad de **generación de efectivo** junto con una sólida posición financiera neta.



Innovación tecnológica para un mejor servicio al cliente.



Bien posicionados en compromiso con la **sostenibilidad**.

Contacto

relacion.inversores@adolfodominguez.com

+34 988 398 705 (08:00 a 16:15)

Website y canal social corporativos para Accionistas e Inversores:

 adz.adolfodominguez.com

 www.linkedin.com/company/adolfo-domínguez-relaciones-con-inversores

