



MODA DE AUTOR DE DOBLE IMPACTO

ADOLFODOMINGUEZ

Equity Story

Mayo 2026

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 2025/26, 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. Visión y prioridades estratégicas
4. Adolfo Domínguez como oportunidad de inversión



1

Qué es Adolfo Domínguez



Somos una firma de moda de autor de doble impacto desde 1976

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

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

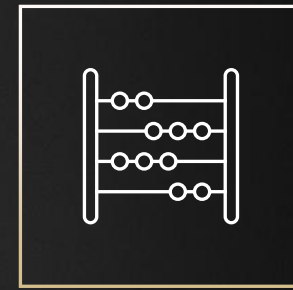
Valores



Excelencia | Creatividad | Impacto

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

Principales magnitudes, cierre de ejercicio 2025/26

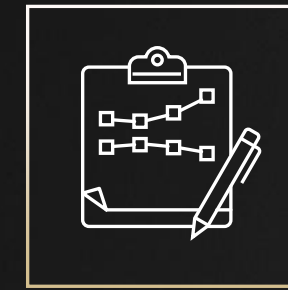


CIFRA DE NEGOCIO

€139,0M

Var. 2024/25:

1,84%



MARGEN BRUTO

59%

Var. 2024/25:

+3 p.p.



RESULTADO NETO

€1,6M

Var. 2024/25:

80,6%



EBITDA AJUSTADO

€22,4M

Var. 2024/25:

32,1%

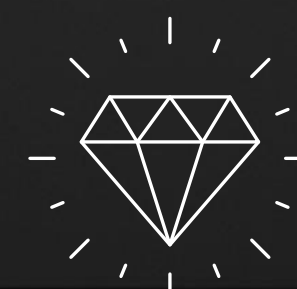


DFN*

(€0,97M)

Var. 2024/25:

C.S.



Capitalización
bursátil

€53M

28.02.2026

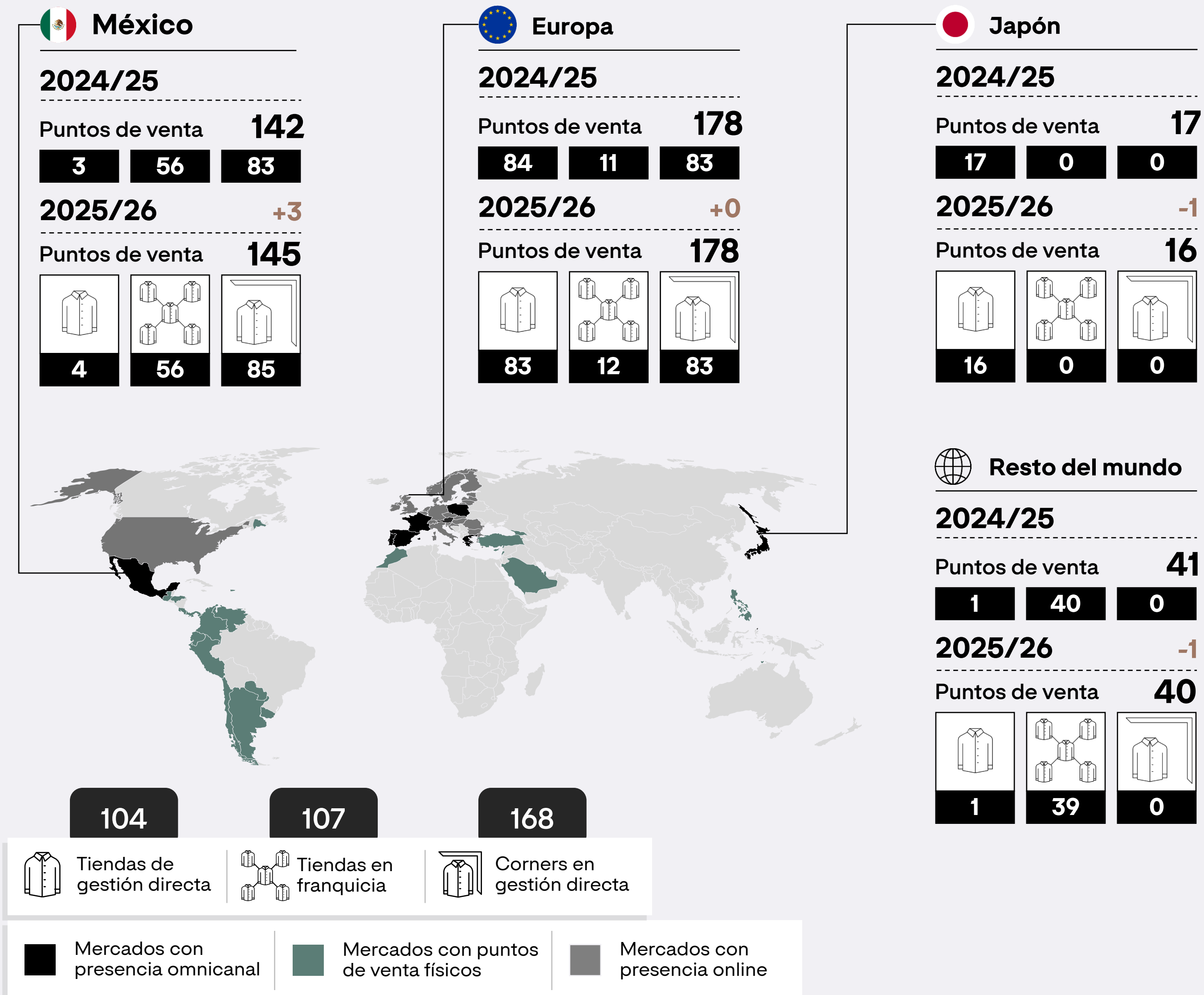
* Deuda Financiera Neta no incluye pasivo por arrendamiento.

2

Gestión y transformación



Gestión activa de la red de distribución: 379 puntos de venta y presencia global en 54 países



Total puntos de venta Feb. 2022

360

Aperturas 2021-2026

137

Total puntos de venta Feb. 2026

379

Cierres 2021-2026

107

Tiendas de gestión directa

72%

Adolfo Domínguez: el enfoque de la marca en los tipos de tienda

Febrero 2026: 3

AD Flagship



Rol de tienda

- Inspirar al cliente
- Visibilidad global de las últimas tendencias
- Pirámide completa

Tamaño

- Superficie $\geq 400\text{m}^2$

Localización

- Alto tráfico en calles de ciudades principales

Febrero 2026: 20

AD Experience



Rol de tienda

- Inspirar al cliente
- Visibilidad a la ciudad de las últimas tendencias
- Colección seleccionada

Tamaño

- $150\text{m}^2 < \text{Superficie} \leq 400\text{m}^2$

Localización

- Alto tráfico en calles y centros comerciales de provincia

Febrero 2026: 31

AD Heritage



Rol de tienda

- Ofrecer al cliente la colección
- Visibilidad de marca en tiendas más reducidas
- Colección seleccionada

Tamaño

- Superficie $\leq 150\text{m}^2$

Localización

- Tiendas destino en capitales de provincia

Febrero 2026: 164

AD Touch



Rol de tienda

- Ofrecer al cliente la colección
- Visibilidad de marca en tiendas departamentales
- Colección seleccionada

Tamaño

- $25\text{m}^2 < \text{Superficie} < 60\text{m}^2$

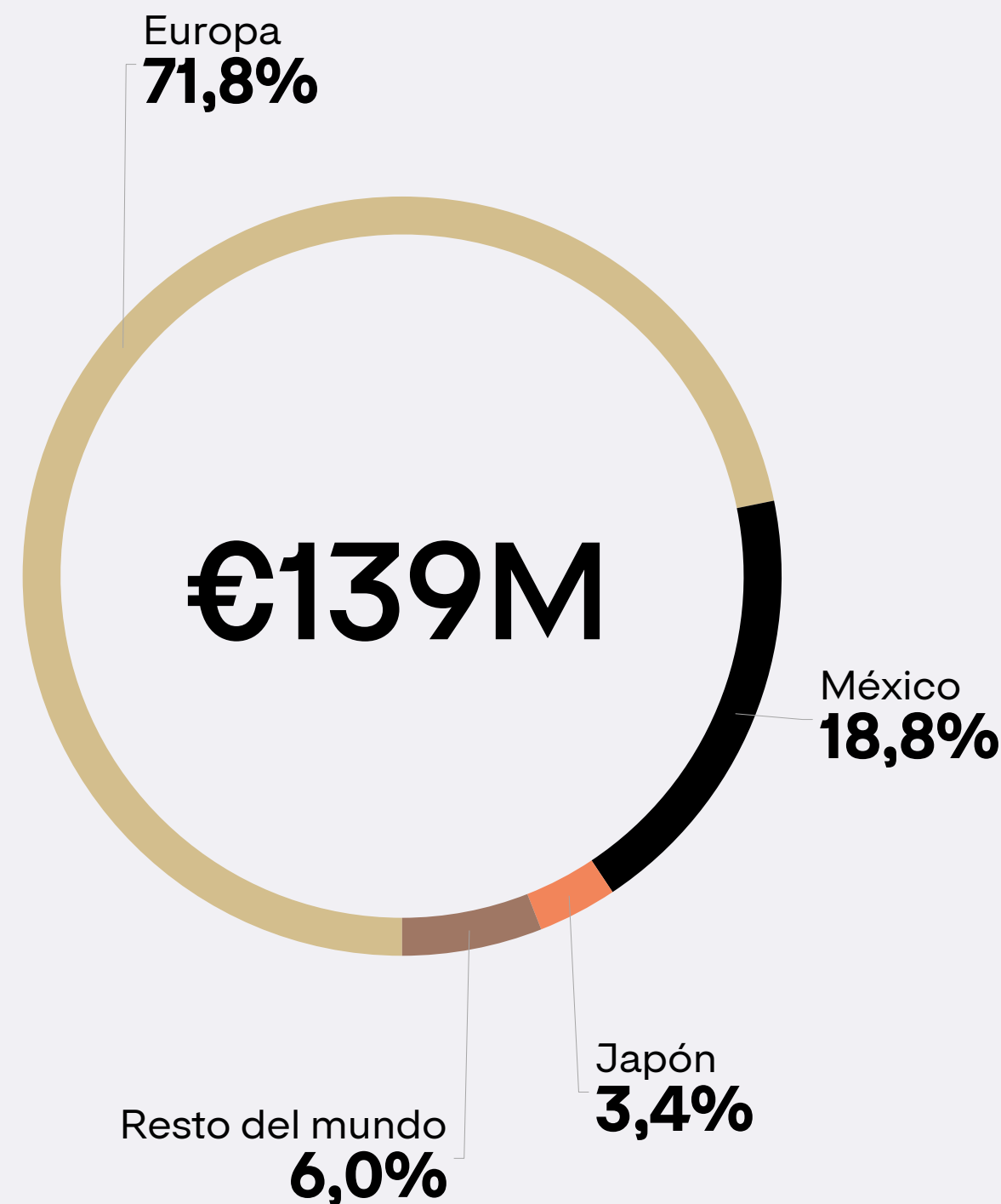
Localización

- Tiendas destino en capitales de provincial y aeropuertos

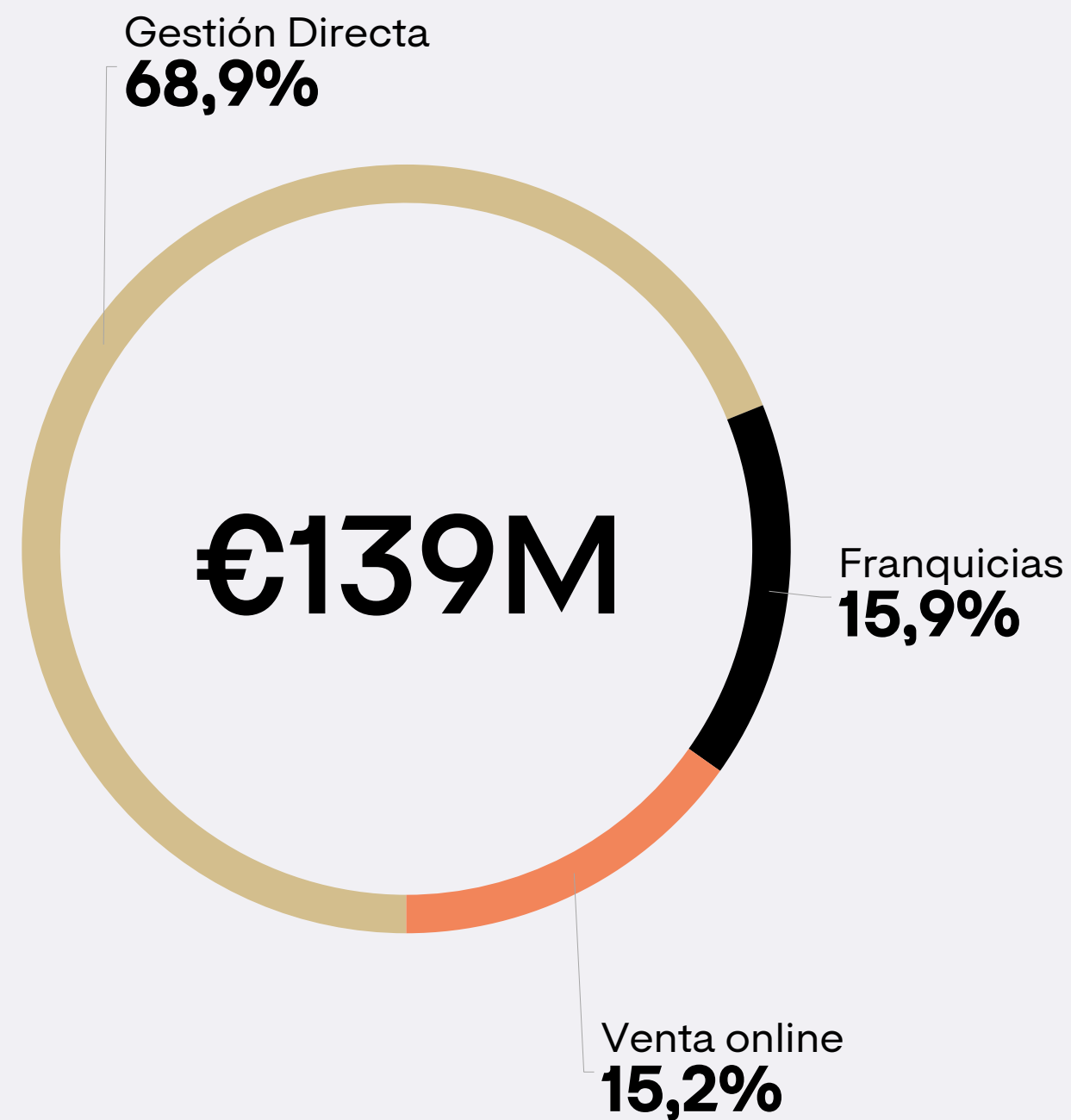
Diversificación internacional y por canal

El 43% de las ventas se generan fuera de España

Distribución ingresos por mercados geográficos 2025/26



Distribución de ingresos por canales de distribución 2025/26



Ventas 2025/26
Efecto Like-for-Like exforex

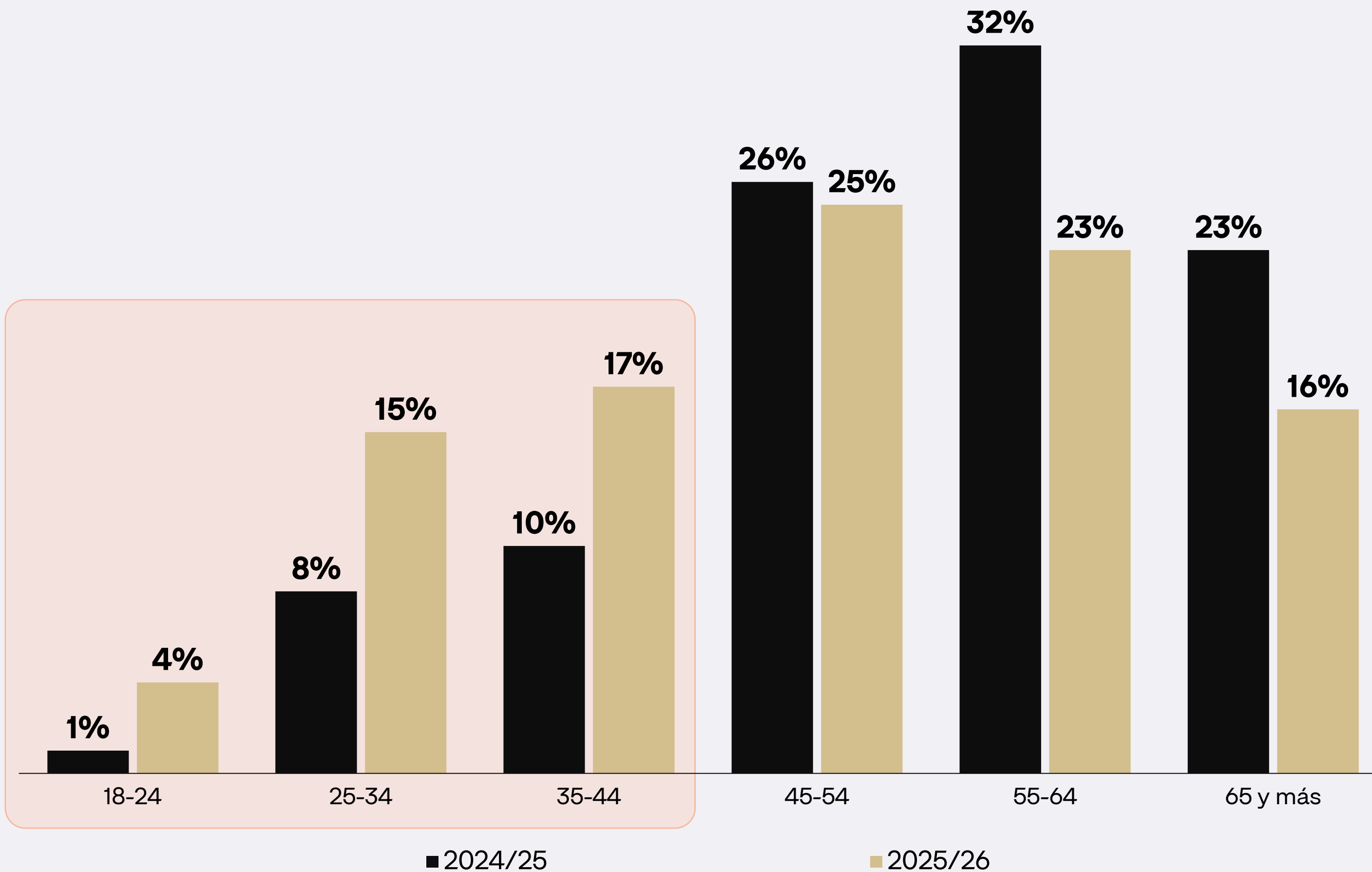
Crecimiento LfL 3,5%

	Gestión directa	1,4%
<hr/>		
	Full price	3,6%
	Factory	(3,5%)
<hr/>		
	Franquicias	9,4%
<hr/>		
	Venta online	7,2%

Rejuvenecimiento de la marca

Se duplica el volumen de nuevos clientes entre 18 y 44 años, que representan un 36% del total.

Distribución de nuevos clientes por franja de edad 2024/25 – 2025/26 (%)

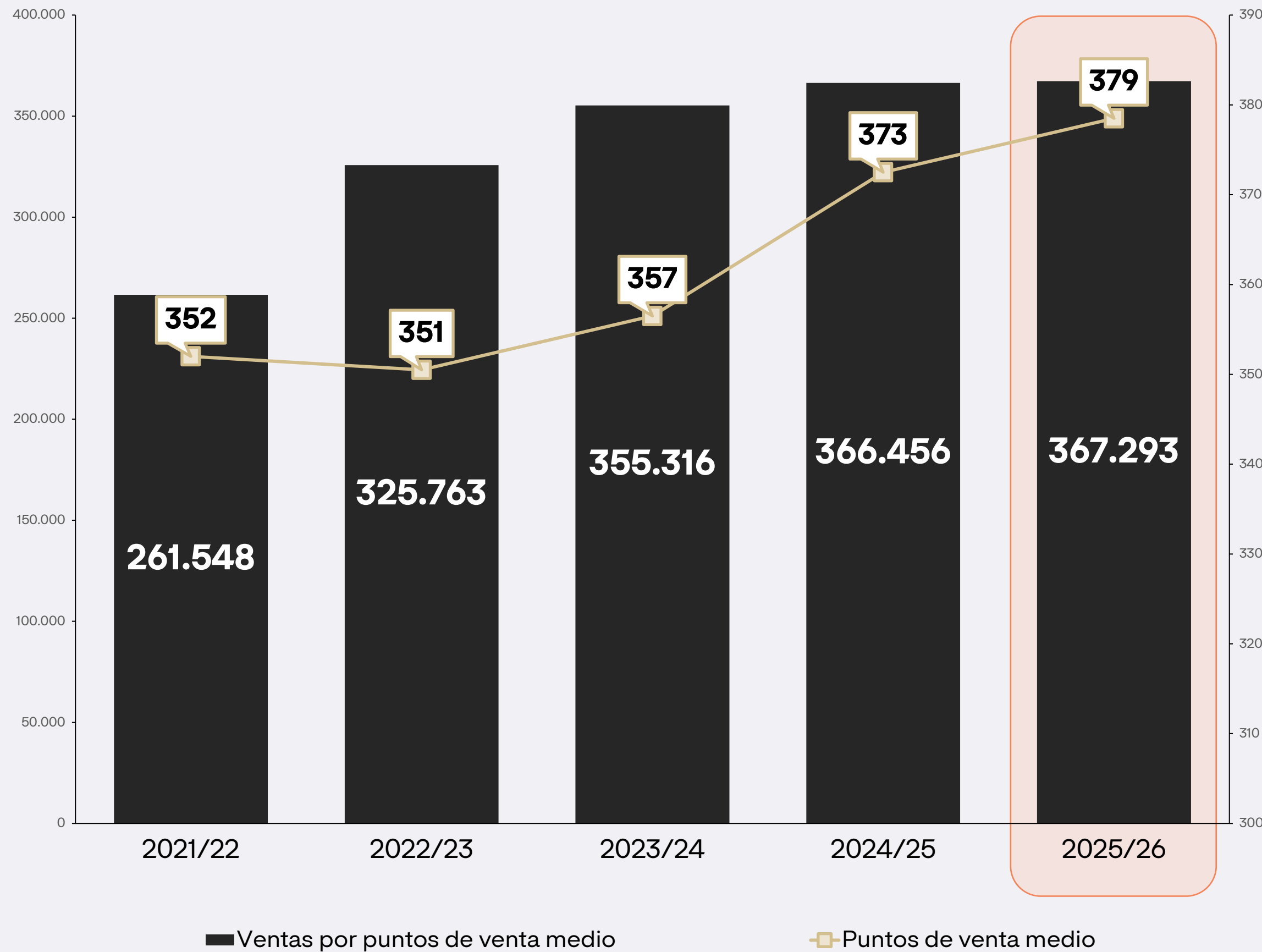


Qué compran

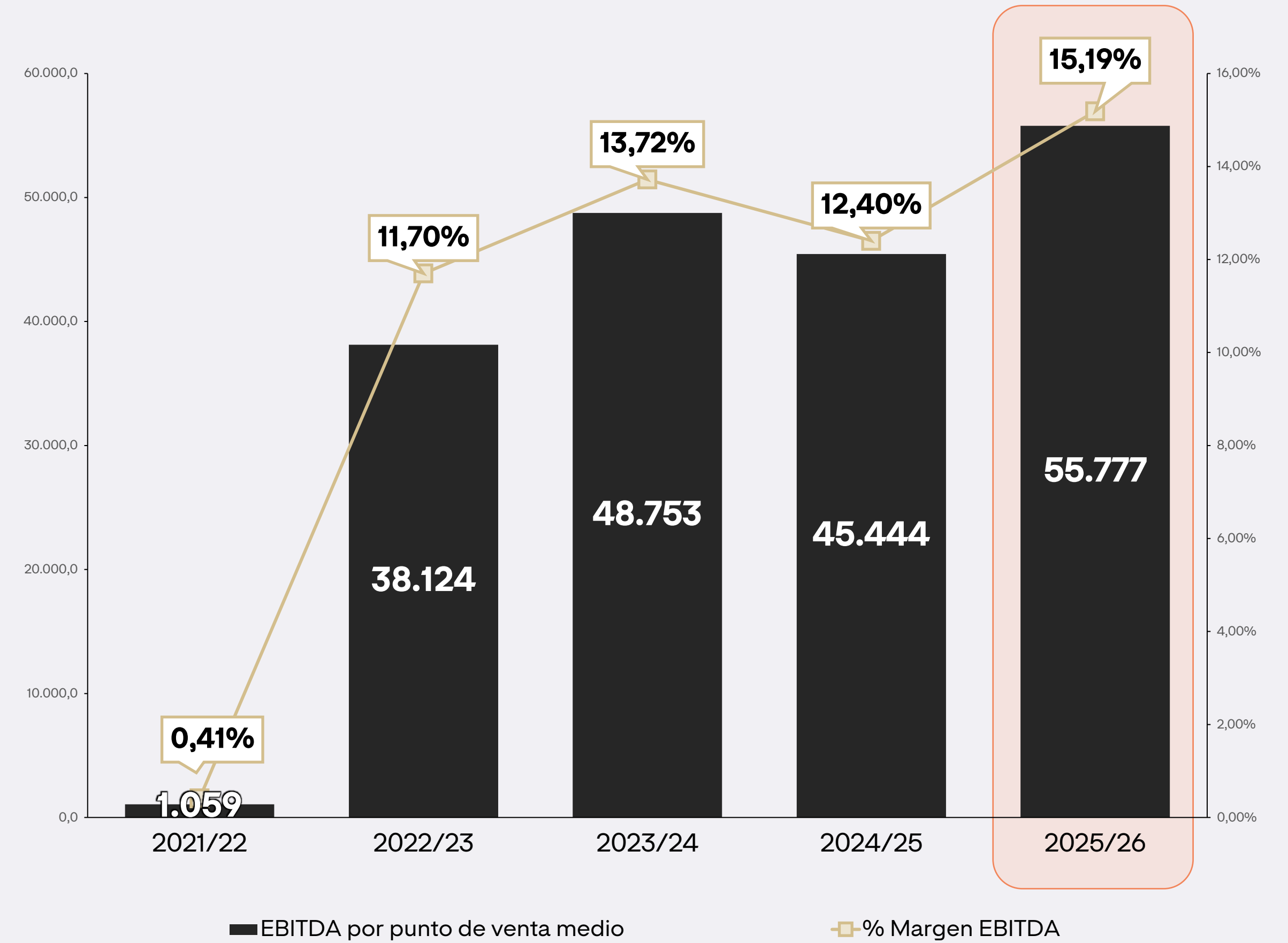
- **Ágora y DTW**, lo que más compran los jóvenes
- **Exteriores y camisas**, lo que más compran los **hombres jóvenes**
- **Bolsos y exteriores**, lo que más compran las **mujeres jóvenes**

La estrategia de reposicionamiento de los puntos de venta genera mayor rentabilidad

Evolución puntos de venta medio¹ (uds.) y venta media por puntos de venta (€)



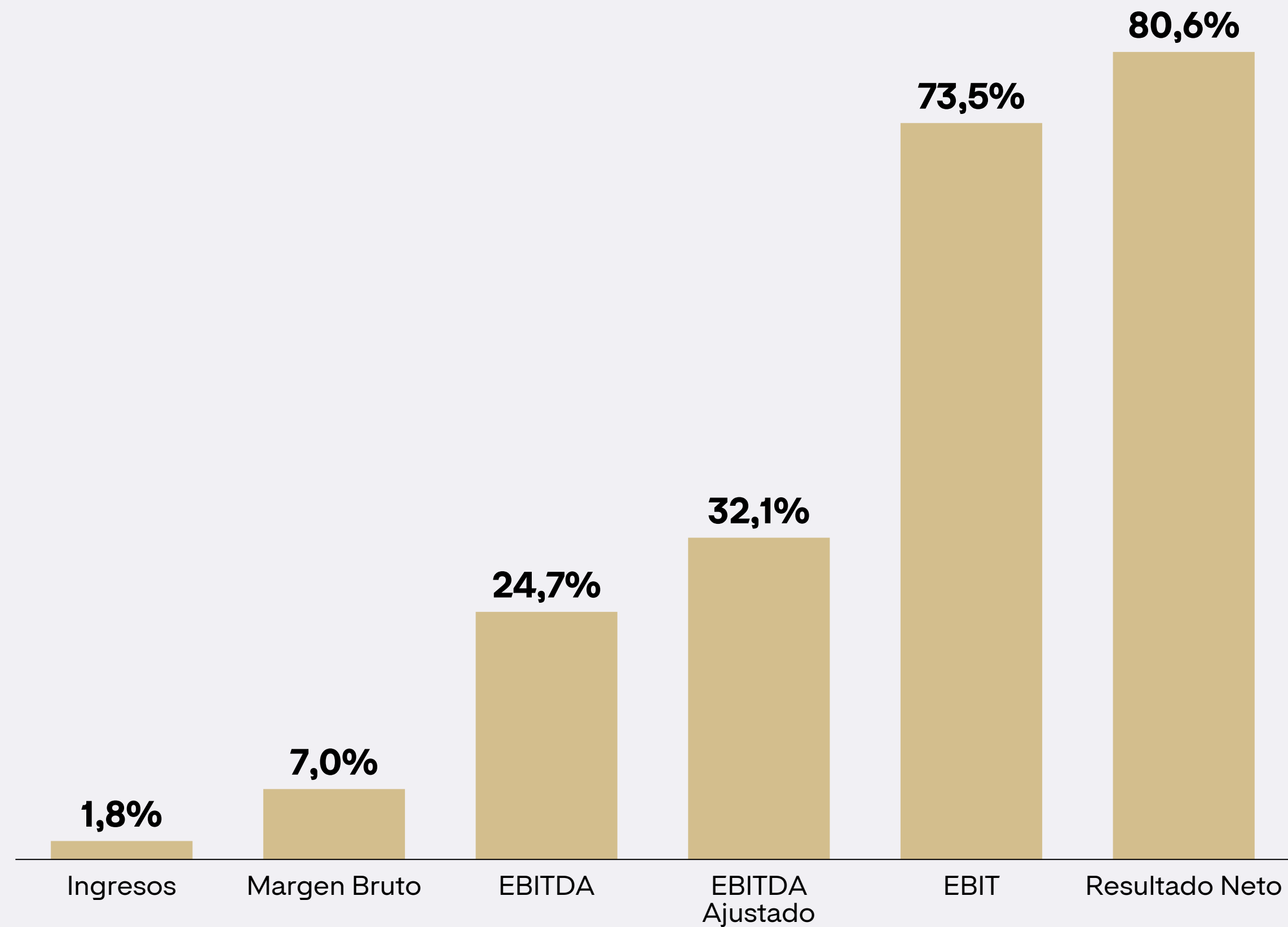
Evolución de EBITDA medio por punto de venta (€) y Margen EBITDA (%)



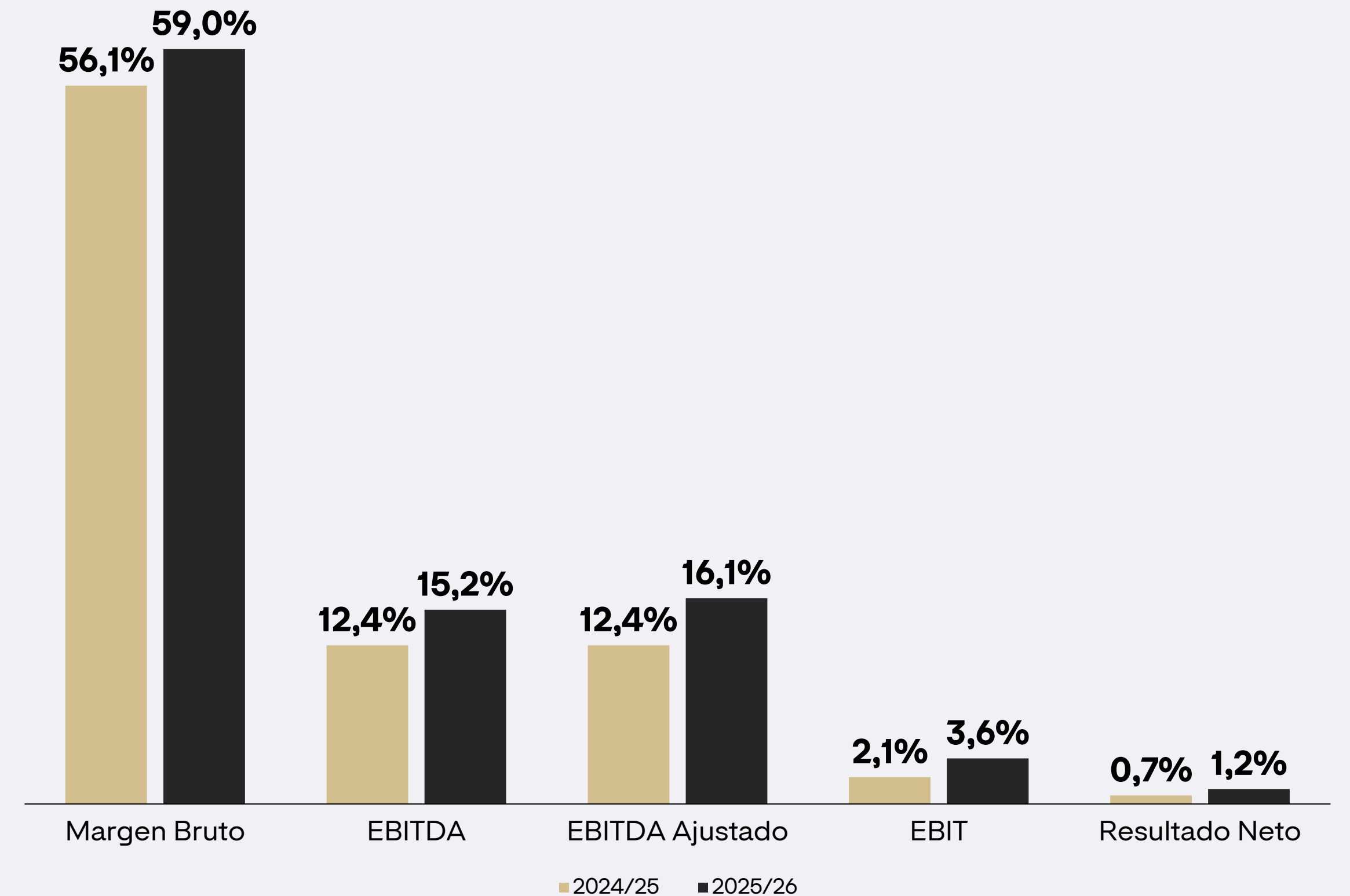
1. La compañía ha reorganizado la clasificación de sus puntos de venta online internacionales (6), transfiriéndolos a sus filiales correspondientes.

Estamos convirtiendo el crecimiento orgánico en incrementos mayores de rentabilidad en todas las líneas de márgenes...

**% Crecimiento principales magnitudes
2025/26 vs 2024/25**



**Evolución de los márgenes sobre ingresos
2024/25 - 2025/26 (% sobre ventas)**



... y en una mayor capacidad de generación de caja libre.

Generación de Caja Libre 2022/23 - 2025/26 (€K)

	2022/23	2023/24	2024/25	2025/26
Cash Flow Operaciones excl. variación en Capital Circulante	11.259	14.628	13.862	18.729
Variación en Capital Circulante	(3.146)	(233)	2.636	2.428
Pagos por arrendamientos	(9.672)	(12.144)	(13.221)	(13.236)
Flujos de efectivo por inversiones	(7.391)	(4.299)	(3.104)	(951)
Flujos de efectivo por desinversiones	1.586	10	3.746	782
Cash Flow Libre	(8.950)	(2.048)	173	6.970



Compromiso con la sostenibilidad: una marca con impacto positivo



Producto

- 57% de referencias sostenibles 2025
- 42% volumen sostenible en peso



Cadena de valor

- 100% de talleres mapeados
- 100 % talleres con auditoria social válida
- 100% trazabilidad en el Tier 2



BCorp

- Una de las empresas más grandes del mundo en ser BCORP

3

Visión y prioridades estratégicas



Visión 2026/29

Boutique rentable, internacional, única y premium.



Prioridades estratégicas 2026/29

1



Habitar el espacio premium

2



Crecimiento del
Margen Bruto

3



Internacionalización
selectiva

4



Más eficiencia
operativa

5



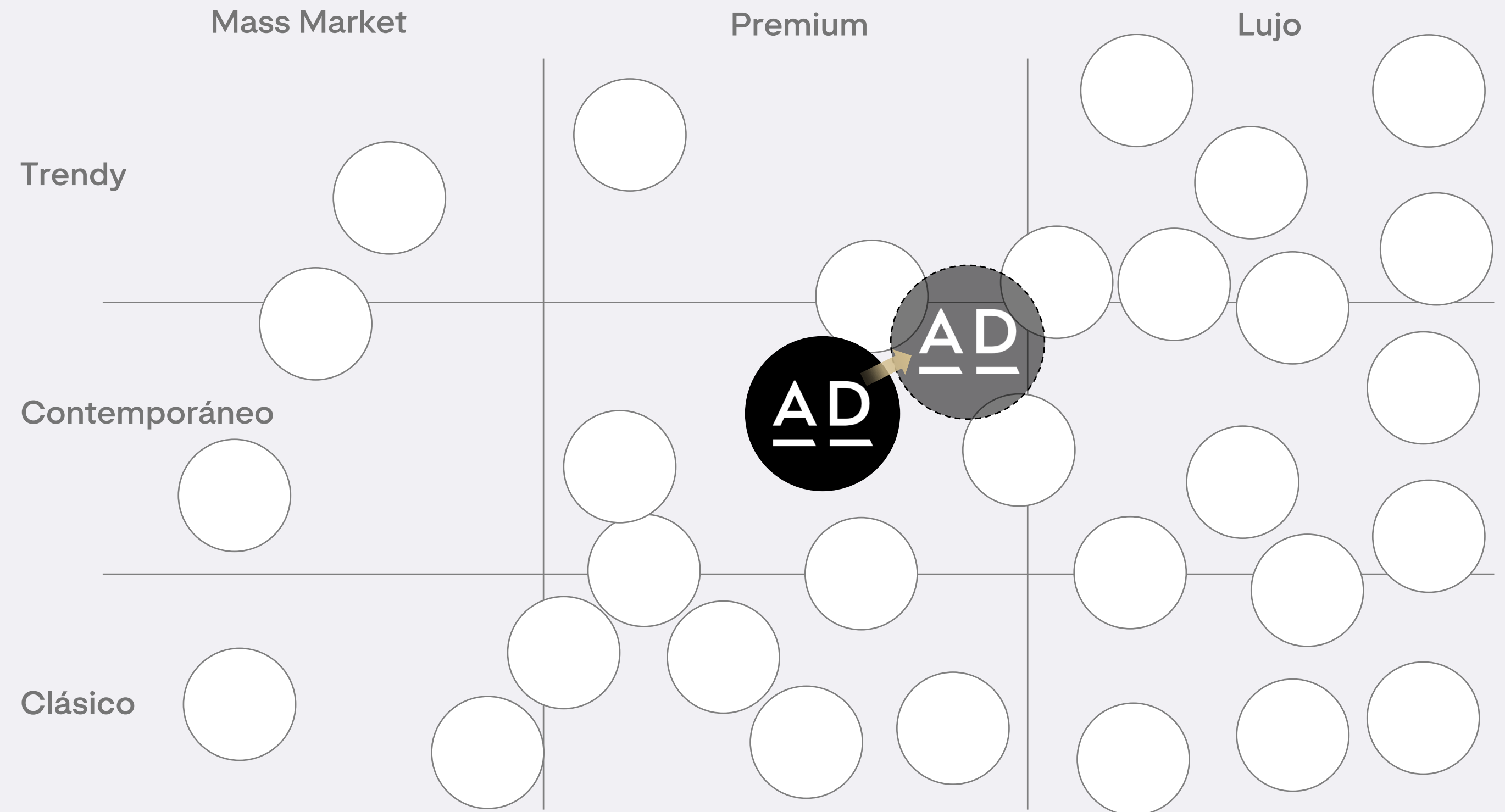
Consolidar una estructura financiera a largo plazo

1. Nuestro posicionamiento: hacia una marca más premium y trendy

Entre el lujo y el mass market, Adolfo Domínguez ocupa el espacio premium desde la sobriedad y convicciones profundas.

Nuestras prendas atemporales, bien diseñadas y bien hechas, priorizan la calidad de los materiales, el cuidado en la confección y la durabilidad.

Un premium sin estridencias ni exceso, donde el valor no está en el precio elevado, sino en la honestidad del producto y en ofrecer diseño y calidad a un precio contenido.



2. Crecimiento del margen bruto

- Elevación del mix de producto (autor, calidad, cercanía y sostenibilidad).
- Reducción del descuento.
- Compras más flexible (OTB).



3. Internacionalización selectiva

- Acuerdos con socios expertos en sus áreas.
- Foco en Latam, Europa del Este y Asia Pacífico.
- Crecimiento online en EE.UU.



4. Más eficiencia operativa

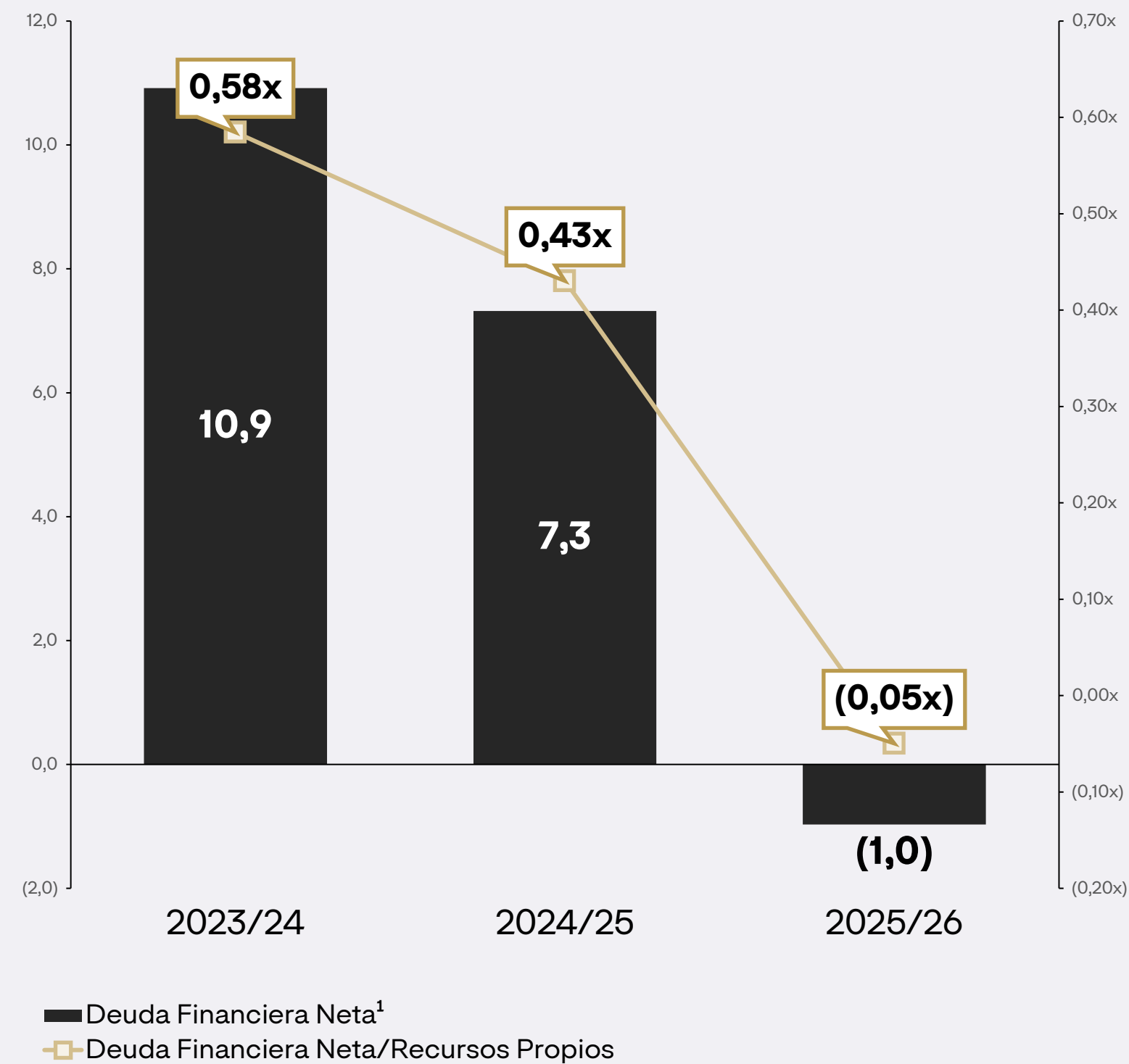
- Transformación de sistemas y logística (IA y RFID).
- Seguir potenciando la omnicanalidad.
- Aumentar la rentabilidad/m2.



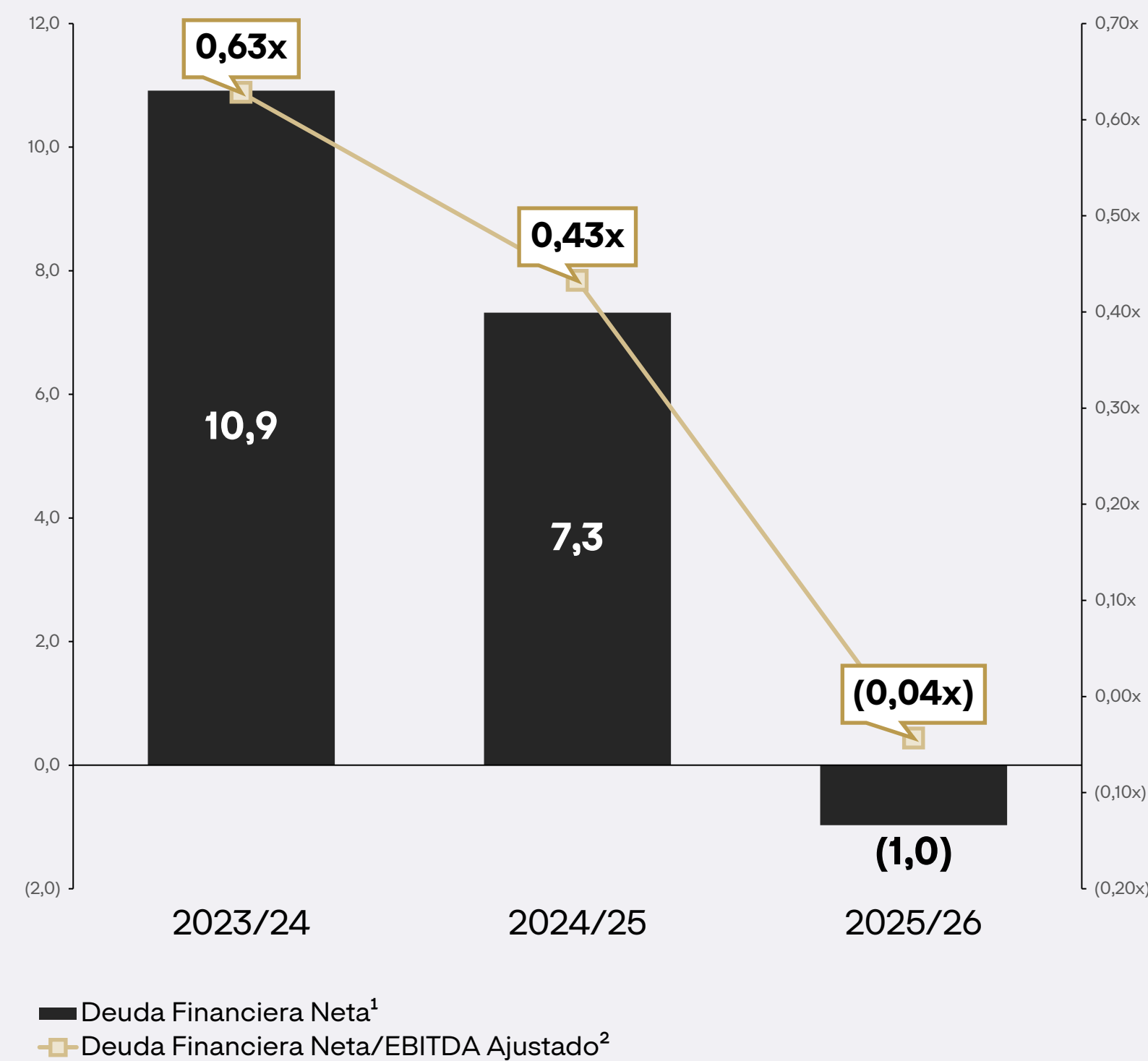
* Filial de Chalhoub para Latam.

5. Hacia un modelo de financiación bancaria con un equilibrio entre corto y largo plazo

**Evolución Deuda Financiera Neta¹ (€M)
vs DFN/Recursos Propios (x)**



**Evolución Deuda Financiera Neta¹ (€M)
vs DFN/EBITDA Ajustado² (x)**



1. Deuda Financiera Neta no incluye pasivo por arrendamiento.
2. EBITDA Ajustado no incluye efecto por reversion de NIIF 16.

4

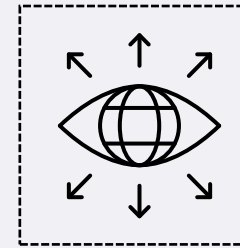
Adolfo Domínguez como oportunidad de inversión



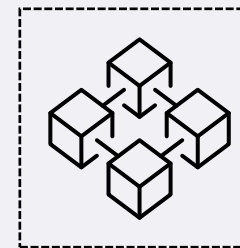
Por qué invertir en Adolfo Domínguez



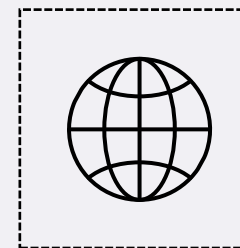
Fase de consolidación finalizada y entrada en un **nuevo ciclo de crecimiento de rentabilidad operativa y generación de caja.**



Alto reconocimiento de la propuesta de valor y **rejuvenecimiento de la marca** con actualización de los modelos de tienda en espacio premium.



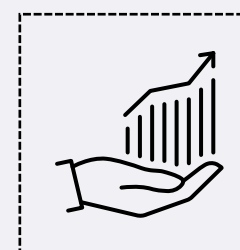
Red comercial adecuadamente **posicionada** y **estrategia de omnicanalidad exitosa.**



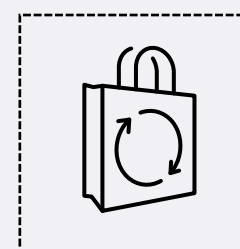
Potencial de **crecimiento** mediante estrategia de **internacionalización selectiva** con partners especialistas en sus mercados.



Espacio para continuar ganando en **eficiencia operativa**, y por tanto en **crecimiento de márgenes.**



Avance hacia un modelo de financiación bancaria con un **equilibrio entre corto y largo plazo.**



Reconocido posicionamiento en compromiso con la **sostenibilidad.**


Contacto

relacion.inversores@adolfodominguez.com

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

Páginas para Accionistas e Inversores:

 adz.adolfodominguez.com

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

