

WYNIKI MODIVO PLATFORM

MODIVO PLATFORM [mln PLN]	Q1 2025 (II'25 – IV'25)	Q1 2026 (II'26 – IV'26)	Δ Q1'26- Q1'25	RDR
Przychody	2 346	2 436	90	4%
Zysk brutto ze sprzedaży	1 185	1 262	78	7%
<i>marża brutto [%]</i>	50,5%	51,8%		1,3 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	1 025	1 224	199	19%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	43,7%	50,3%		6,6 p.p.
PPO/PKO i odpisy	56	-16	-72	-129%
EBIT	216	22	-194	-90%
<i>marża EBIT [%]</i>	9,2%	0,9%		-8,3 p.p.
EBITDA	377	230	-147	-39%
<i>marża EBITDA [%]</i>	16,1%	9,4%		-6,6 p.p.
Skorygowana* EBITDA	278	296	17	6%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	11,9%	12,1%		0,3 p.p.

* EBITDA skorygowana o saldo PPO/PKO i zdarzenia jednorazowe (w tym wpływ konsolidacji worldbox i odpisy)

- Przychody grupy wyższe rdr o 4%. Dynamika offline +19%, online -8%. Sprzedaż LFL +1% rdr.
- Najwyższy od 10 lat poziom marży brutto (blisko 52%), wyższy rdr o ponad 1 p.p. - głównie za sprawą rosnącego udziału marek licencyjnych we wszystkich sztydach. Do poprawy marży Grupy pozytywnie kontrybuowały wszystkie główne linie biznesowe (CCC, HalfPrice i Modivo.com).
- Dynamika kosztów sprzedaży i administracji (19%) niższa od tempa rozwoju powierzchni handlowej (40%). Wysoka dyscyplina w obszarze kosztów stałych – koszty ogólnego zarządu +3% rdr.
- EBITDA grupy pod wpływem wyniku worldbox (-49 mln PLN) oraz salda PPO/PKO (-16 mln PLN vs +56 mln PLN w ubiegłym roku). EBITDA na podstawowej i porównywalnej działalności (skorygowana o wpływ salda PPO/PKO oraz wynik działalności nieporównywalnej rdr) na poziomie 296 mln PLN (+6% rdr).
- Wyniki worldbox są ściśle powiązane z udziałem marek licencyjnych w ofercie, który sekwencyjnie wzrastał na przestrzeni kwartału. W pierwszej połowie kwartału oferta worldbox była zdominowana przez zapas marek partnerskich, z dawnego portfolio sklepów kaes, a marża brutto wyniosła 24%. W kwietniu 2026 udział marek licencyjnych w worldbox przekroczył 40%, a marża brutto osiągnęła poziom ok. 55%, tj. zgodny z założeniami. W maju 2026 marża brutto osiąga poziom 57%. Wraz z osiągnięciem znaczącego udziału marek licencyjnych, uruchomione zostają działania promocyjne ukierunkowane na budowanie rozpoznawalności sztydu wśród klientów, a tym samym wzrost odwiedzalności sklepów i sprzedaży/m2.

WYNIKI SEGMENTÓW

CCC* [mln PLN]	Q1 2025 (II'25 – IV'25)	Q1 2026 (II'26 – IV'26)	Δ Q1'26- Q1'25	RDR
Przychody	943	925	-19	-2%
Zysk brutto ze sprzedaży	544	560	16	3%
<i>Marża brutto [%]</i>	57,7%	60,6%		2,9 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	492	521	29	6%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	52,2%	56,3%		4,1 p.p.
PPO/PKO i odpisy	51	-14	-65	-128%
EBIT	102	25	-77	-75%
<i>marża EBIT [%]</i>	10,9%	2,7%		-8,1 p.p.
EBITDA	196	127	-68	-35%
<i>marża EBITDA [%]</i>	20,7%	13,7%		-7,0 p.p.
Skorygowana** EBITDA	145	141	-4	-3%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	15,4%	15,3%		-0,1 p.p.

*Począwszy od bieżącego kwartału segment CCC obejmuje wyłączenie działalności omnichannel szyldu (retail i online). Dotychczas w ramach szyldu ujmowano również wyniki m.in. Szopex i Boardriders

** EBITDA skorygowana o saldo PPO/PKO i zdarzenia jednorazowe

- Przychody w segmencie CCC na poziomie 925 mln PLN. Przychody offline na podobnym poziomie rdr, dynamika w segmencie online na poziomie -25%.
- Marża brutto na poziomie 61%, wyższa rdr o 3 p.p., głównie za sprawą wyższego udziału produktów licencyjnych w sprzedaży szyldu - na poziomie niemal 38% (+7 p.p. rdr).
- Dynamika kosztów sprzedaży i administracji (6%) niższa od tempa rozwoju powierzchni handlowej (9%). Koszty ogólnego zarządu niższe o 15% rdr.
- Wynik operacyjny pod wpływem salda PPO/PKO (-14 mln PLN vs +51 mln PLN w ubiegłym roku).
- Marża EBITDA skorygowana o wpływ salda PPO/PKO na podobnym rdr poziomie.

HalfPrice [mln PLN]	Q1 2025 (II'25 – IV'25)	Q1 2026 (II'26 – IV'26)	Δ Q1'26- Q1'25	RDR
Przychody	443	600	157	35%
Zysk brutto ze sprzedaży	225	310	84	38%
<i>marża brutto [%]</i>	50,8%	51,6%		0,8 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	201	281	80	40%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	45,5%	46,9%		1,4 p.p.
PPO/PKO i odpisy	7	1	-5	
EBIT	30	30	0	0%
<i>marża EBIT [%]</i>	6,9%	5,1%		-1,8 p.p.
EBITDA	70	84	14	20%
<i>marża EBITDA [%]</i>	15,8%	14,0%		-1,8 p.p.
Skorygowana* EBITDA	64	83	19	31%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	14,4%	13,8%		-0,5 p.p.

* EBITDA skorygowana o saldo PPO/PKO i zdarzenia jednorazowe

- Przychody wyższe o 35% rdr. Przyspieszająca kdk dynamika sprzedaży HalfPrice. Sprzedaż LFL +6%.
- Marża brutto na poziomie 51,6%, wyższa o blisko 1 p.p. rdr, m.in. dzięki rosnącemu udziałowi wysokomarżowych produktów licencyjnych w sprzedaży – do poziomu 29% (+7 p.p. rdr). Spodziewany pozytywny wpływ rosnącego udziału marek licencyjnych na marżę brutto HalfPrice w kolejnych kwartałach w związku z rosnącym wolumenem produkcji własnej odzieży.
- Dynamika kosztów sprzedaży i administracji (40%) pod wpływem przyspieszającego rozwoju HalfPrice – niższa od tempa rozwoju powierzchni handlowej (54%).
- Zysk EBITDA na poziomie 84 mln PLN, wyższy rdr o 20%. Rentowność EBITDA segmentu HalfPrice za ostatnie 12 miesięcy na poziomie blisko 15% – wysokim na tle globalnej branży off-price.

Modivo.com* [mln PLN]	Q1 2025 (II'25 – IV'25)	Q1 2026 (II'26 – IV'26)	Δ Q1'26- Q1'25	RDR
Przychody	779	719	-60	-8%
Zysk brutto ze sprzedaży	357	330	-27	-7%
marża brutto [%]	45,8%	45,9%		0,1 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	323	295	-28	-9%
wsk. kosztów [%]	41,4%	41,0%		-0,4 p.p.
PPO/PKO i odpisy	-1	-3	-2	
EBIT	33	32	-1	-4%
marża EBIT [%]	4,2%	4,4%		0,2 p.p.
EBITDA	60	63	3	5%
marża EBITDA [%]	7,7%	8,7%		1,1 p.p.
Skorygowana* EBITDA	61	66	5	9%
skorygowana marża EBITDA [%]	7,8%	9,2%		1,4 p.p.

* Sztyldy eobuwie i MODIVO łącznie

** EBITDA skorygowana o saldo PPO/PKO i zdarzenia jednorazowe

- Przychody Modivo.com na poziomie 719 mln PLN. Dynamika sprzedaży -8%, m.in z uwagi na optymalizację wydatków na performance marketing, ukierunkowaną na poprawę rentowności.
- Marża brutto na podobnym rdr poziomie, ok. 46% - najwyższym na przestrzeni ostatnich 5 lat. Powyższe związane jest głównie ze wzrostem udziału marek licencyjnych i własnych w sprzedaży sztyldy do poziomu 20% (+8 p.p. rdr). Przewidywane dalsze umocnienie marży brutto w kolejnych okresach w związku z szerszym wprowadzeniem marek licencyjnych i własnych do oferty Modivo.com.
- Ograniczenia kosztów w ujęciu rdr o 9%. Koszty performance marketingu w relacji do sprzedaży na poziomie 12% (-6 p.p. rdr; niższe o 50 mln zł rdr) – poprawa efektywności i zastępowanie ruchem organicznym poprzez MODIVOclub.
- Wynik EBIT i EBITDA na poziomie odpowiednio 32 i 63 mln PLN. Marża EBITDA wyższa rdr o ponad 1 p.p.

ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY OFFLINE MODIVO PLATFORM

	30.04.2025	30.04.2026	Δ 30.04.2026- 30.04.2025	RDR
Powierzchnia [m ²], w tym:	877 122	1 226 668	349 546	40%
CCC	533 093	581 920	48 827	9%
eobuwie	30 737	37 066	6 329	21%
HalfPrice	310 581	477 937	167 356	54%
worldbox (w tym kaes)	0	121 676	121 676	
Liczba sklepów, w tym:	1 052	1 286	234	22%
CCC	831	915	84	10%
eobuwie	50	70	20	40%
HalfPrice	159	231	72	45%
worldbox (w tym kaes)	0	275	275	

- Rozwój powierzchni handlowej MODIVO PLATFORM zgodnie z zapowiedzianą strategią ekspansji – wzrost powierzchni grupy o 40% rdr i 44% kdk.
- Wyhamowanie ekspansji worldbox (obniżenie liczby otwarć w 2026 r. o ok. 70% względem pierwotnego planu) – do czasu potwierdzenia założeń biznesowych. Otwarcia wyłącznie sklepów „pod klucz”, z czynszem od obrotu i klauzulą CAP OCR, tj. na bardzo dobrych warunkach najmu. Wstrzymanie rozwoju worldbox za granicą.
- Strategiczna koncentracja na rozwoju biznesu off-price.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

MODIVO PLATFORM [mln PLN]	31.01.2026	30.04.2026	Δ 30.04.2026- 31.01.2026	KDK
Zadłużenie brutto	2 145	2 285	140	7%
(-) Gotówka	436	512	76	17%
Zadłużenie finansowe netto	1 708	1 773	65	4%
(+) Faktoring odwrotny	1 246	1 461	215	17%
Ekspozycja netto	2 954	3 234	280	9%

- Zadłużenie finansowe netto na podobnym kdk poziomie (+4%).
- Wzrost zadłużenia brutto o 140 mln PLN (7% kdk) oraz zwiększone wykorzystanie faktoringu odwrotnego o 215 mln PLN (17% kdk) spowodowane trwającym sezonem zakupowym na AW26.
- Grupa efektywnie wykorzystuje dostępne limity faktoringowe w celu przyspieszenia rotacji gotówki i optymalizacji kosztów finansowych.

KAPITAŁ OBROTOWY

	31.01.2026	30.04.2026	Δ 30.04.2026-31.01.2026	KDK
Zapasy [mln PLN], w tym:	3 847	4 156	309	8%
CCC	1 724	1 607	-117	-7%
HalfPrice	844	1 094	250	30%
Modivo.com	960	1 087	127	13%
worldbox	207	241	34	16%

* Zawiera towary w drodze, nabywane na warunkach FOB (towary na morzu)

	30.04.2025	30.04.2026	Δ 30.04.2026-30.04.2025	RDR
Zapasy [mln PLN], w tym:	3 862	4 156	294	8%
CCC	1 853	1 607	-246	-13%
HalfPrice	761	1 094	333	44%
Modivo.com	1 246	1 087	-159	-13%
worldbox	-	241	-	-

* Zawiera towary w drodze, nabywane na warunkach FOB (towary na morzu)

- Zapasy 3 głównych linii biznesowych (CCC, HalfPrice, Modivo.com) niższe o 2% rdr. Po uwzględnieniu nowych linii biznesowych (worldbox, Szopex, Boardriders) zapas MODIVO PLATFORM wyższy o 8% rdr, przy powierzchni handlowej rosnącej o 40% rdr. Zapasy/m2 na poziomie grupy niższe o 15% rdr.
- Poziom zapasów w szyldzie CCC niższy o 13% rdr i o 7% kdk. Zapas/m2 niższy rdr o 22%. Widoczne efekty planowej optymalizacji poziomu zapasów.
- Zapasy w segmencie HalfPrice wyższe o 44% rdr, przy dynamicznym rozwoju sieci sprzedaży (+54%).
- Zapasy w Modivo.com niższe o 13% rdr. Widoczne efekty planowej optymalizacji zapasów (m.in. ograniczenie portfolio marek obcych – współpraca tylko ze strategicznymi partnerami, oczyszczenie zapasu z „długiego ogona” marek obcych). Bardzo dobra struktura wiekowa zapasu – udział kolekcji bieżących (SS26, FW25, SS25) w zapasie na poziomie 88%, +12 p.p. rdr (względem udziału SS25, FW24, SS24).

AKTUALNE TRENDY SPRZEDAŻOWE

W okresie 1-18 maja 2026 sprzedaż MODIVO PLATFORM wzrosła o 22%, w tym: HalfPrice +54%, CCC +10%, Modivo.com +7%. Sprzedaż LFL na poziomie grupy była wyższa o 12%, w tym: HalfPrice +19%, CCC +6%. Operacyjna marża brutto była wyższa o 2 p.p. rdr, w tym: HalfPrice +1 p.p., CCC +1 p.p., Modivo.com +3 p.p.