

# Q1-2024

## RESULTS

MAY 2024

DELTA GALIL   
INDUSTRIES LTD.



מצגת זו אינה מהווה ואין לפרשה כהצעה או הזמנה לרכישה ו/או הקצאת ניירות ערך של דלתא גליל תעשיות בע"מ ("החברה"). מצגת זו אינה מתיימרת לכלול את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל. האמור במצגת הינו תמצית בלבד ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ואינו יכול להחליף עיון בתשקיף המדף של החברה ובדוחות השנתיים, התקופתיים והמיידים שפרסמה החברה (ובכלל זה, הדוח הרבעוני לרבעון ראשון 2024 שפורסם ביום 22 מאי 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-050725) ("הדוח התקופתי"), הכוללים את המידע המלא והמחייב אודות החברה וניירות הערך שתציע, בטרם קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות הערך של החברה.

האסטרטגיה העסקית של החברה המוצגת במצגת נכונה למועד זה ועשויה להשתנות בעתיד, בין היתר, בהתחשב בתנאי השוק ובהתאם להחלטות האורגנים המוסמכים של החברה. העובדות והנתונים ששימשו בסיס למידע המפורט במצגת זו מבוססים על מידע כפי שהוא ידוע לחברה במועד הכנת מצגת זו, ובכלל זה נתונים שפורסמו על ידי גופים חיצוניים לחברה, אשר תוכנם לא נבדק על ידי החברה באופן עצמאי ולפיכך החברה אינה אחראית לנכונותם.

האמור במצגת זו כולל גם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968 כגון תחזיות, יעדים, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ועניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס אך ורק על הערכה סובייקטיבית של החברה במועד הכנת המצגת.

המידע הצופה פני עתיד הכלול במצגת עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מכפי שנצפה, לרבות עקב השפעת גורמים חיצוניים רבים אשר אינם בשליטת החברה, כגון שינויים בסביבה המאקרו כלכלית של החברה, שינויים במגמות עולמיות, שינויים בסביבת הריבית והאינפלציה, שינויים בשערי חליפין, שינויים במחירי השינוע, החלטות נגידי הבנקים בעולם ובישראל, שינויים במצב השווקים בהם פועלת החברה או הרגלי הצריכה של הצרכנים בשווקים אלה, המצב הכלכלי והביטחוני בשווקי היעד, שינויים בשיעורי המיסוי במדינות בהן פועלת החברה וכן מהתרחשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בדוח התקופתי.

בנוסף, המצגת עשויה לכלול מידע המוצג באופן שונה מהאופן שבו הוצג בדיווחי החברה לציבור עד כה, כך שבמצגת עשויים להיכלל נתונים המוצגים באופן ו/או אפיון ו/או בעריכה ו/או בפילוח שונים מאלה שהוצגו בדוחותיה, במצגות החברה או בדיווחיה בעבר, כאשר נתונים אלה נכונים למועד הצגתם בלבד. החברה אינה מחויבת בעדכון או שינוי כל תחזית או הערכה הכלולים במצגת זו כאמור על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד המצגת. לפיכך, קוראי מצגת זו מוזהרים, כי התוצאות וההישגים בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים באופן מהותי מאלה שהוצגו במצגת זו, ויש לקחת בחשבון כי נתוני עבר אינם מצביעים בהכרח על ביצועים בעתיד.

בהעדר אינדיקציה אחרת, הנתונים הכספיים הנכללים במצגת זו מתייחסים לרבעון ראשון המסתיים בחודש מרץ 2024, כמפורט בדוח רבעון 1.

# Q1-2024 RESULTS

Back to **growth** in **sales** with strong **profitability** and operating **cash-flow**

SALES

**\$450.8M**

+2%

GROSS MARGIN

**42.3%** ★

+320 BPS

EBIT\*

**\$29.4M**

+48%

EBIT MARGIN\*

**6.5%**

+200 BPS

NET PROFIT\*

**\$14.5M**

+86%

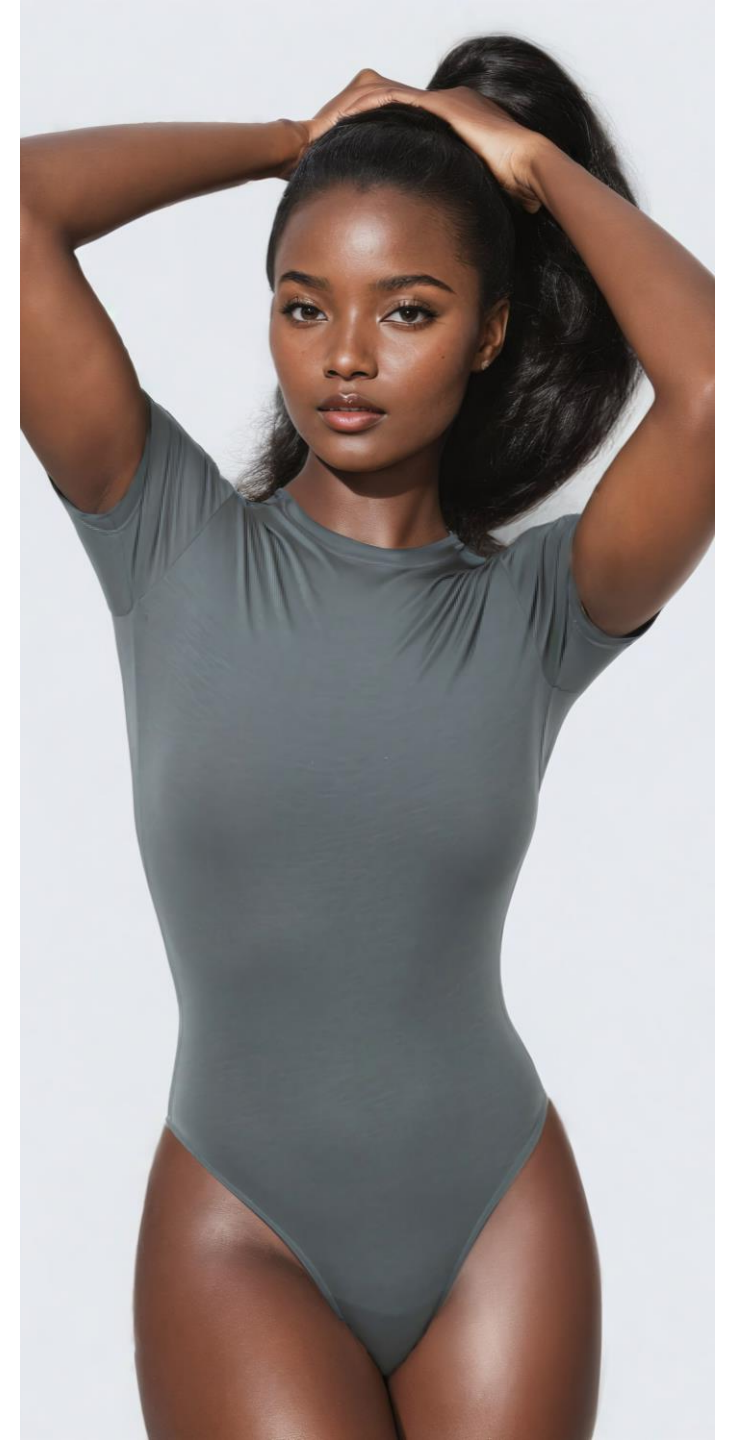
OPERATING CF\*\*

**\$23.5M** ★

+\$12.5M

★ Quarterly record

Rounded numbers. \*Before one-time items \*\*Excludes IFRS 16 impact



# Q1-2024 HIGHLIGHTS

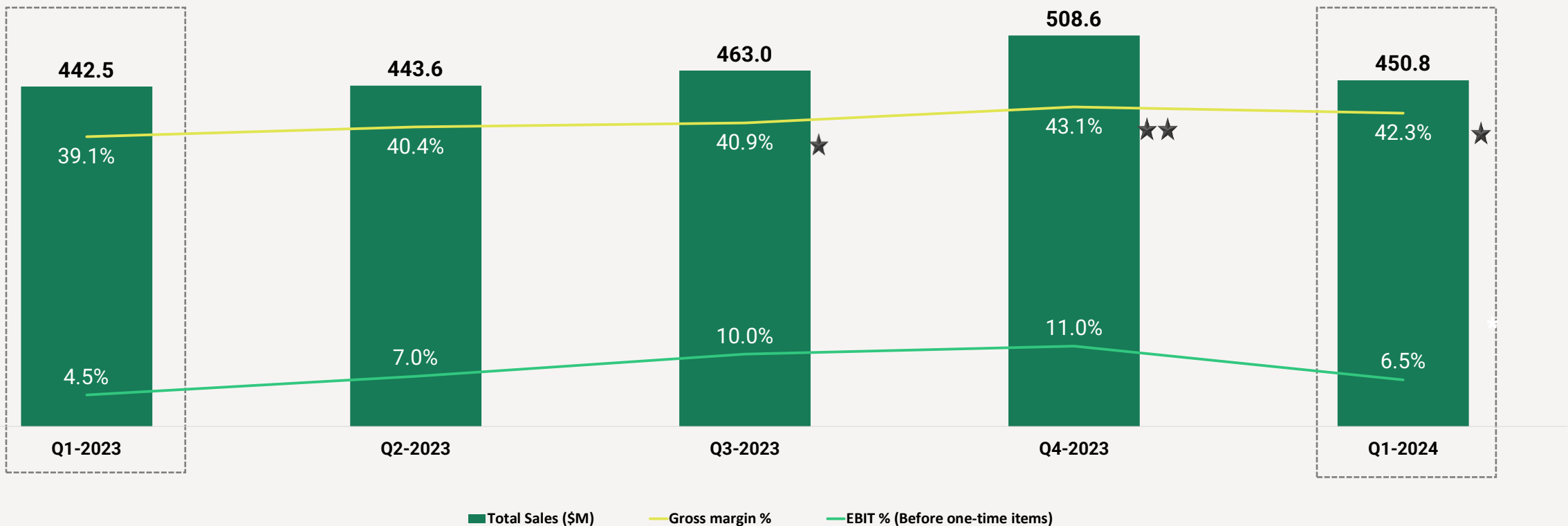
- **Sales Growth:** 2% increase vs. Q1-2023
- **Record Retail Sales:** Q1 record for owned-store sales
- **Gross Profit and Margin:** Q1 record of \$190.5M and 42.3%
- **EBIT\* Margin:** Increased from 4.5% to 6.5%, driven by higher sales and gross margin
- **Net Profit\*:** Strong increase of 86% to \$14.5M
- **Delta Israel Performance:** Q1 record sales and profitability (in NIS)
- **Private Label Sales Growth:** Nike and Victoria's Secret strong growth; Segment's Q1 gross profit and EBIT at record levels
- **Operating Cashflow\*\*:** Q1 record level of \$23.5M
- **Strong Balance Sheet:** Equity of \$764.6M, Net Debt / EBITDA of 0.7
- **Successful Acquisition:** Completed acquisition of Passionata from Chantelle
- **Dividend Declaration:** \$8.0M for Q1-2024, doubled from Q1-2023
- Based on the **strong start to the year** and our **current order backlog**, we expect 2024's annual financial results to be in the **mid – upper range** of the original Guidance

\*Before one-time items \*\*Excludes IFRS 16 impact



# QUARTERLY TREND ANALYSIS

- Sales back to growth with 2% increase vs. Q1-2023
- Gross margin at Q1 record level of 42.3%, mainly due to favorable customer and channel mix, higher manufacturing efficiency and reduced freight cost
- EBIT margin\* increased to 6.5%, driven by higher gross margin, partially offset by higher SG&A costs



\*Before one-time items

★★ All-time record   ★ Quarterly Record

# EBIT MARGIN ANALYSIS

Strong EBIT due to record Q1 GM, despite investments in new businesses

Q1-2023 Gross margin	39.1%	Var
Favorable customer mix		^
Higher utilization of our factories		^
Favorable channel mix		^
Lower discounts & promotions		^
Restructuring savings		^
Lower freight Cost		^
<b>Q1-2024 Gross margin</b>	<b>42.3%</b>	<b>3.2%</b>

Q1-2023 EBIT margin	4.5%	Var
<b>SG&amp;A</b>		
SG&A leverage		^
New businesses SG&A investment		v
SG&A cost increase		v
<b>Q1-2024 EBIT margin</b>	<b>6.5%</b>	<b>2.0%</b>

# Q1-2024 FINANCIAL HIGHLIGHTS VS. Q1-2023

Total Sales			Gross Profit			EBIT*		
Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024	
\$442.5M	\$450.8M	↑	\$172.9M	\$190.5M*	↑	\$19.8M	\$29.4M	↑
Own Branded Websites Sales**			Gross Margin			EBIT Margin*		
Vs. Q1-2023			Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024	
	18%	↑	39.1%	42.3%*	↑	4.5%	6.5%	↑
EBITDA***			Net Income*			Net Debt / EBITDA***		
Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024	
\$28.5M	\$37.7M	↑	\$7.8M	\$14.5M	↑	1.1	0.7*	↓
Operating CF***			Days Inventory Outstanding			CAPEX		
Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024		Q1-2023	Q1-2024	
\$11.0M	\$23.5M*	↑	159	136	↓	\$9.7M	\$15.7M	↑

**\*\*Excluding Bare Necessities 5 consecutive quarters of double-digit online growth**

\*Before one-time items; \*\*\*Excluding IFRS 16 ★Quarterly record



# Q1-2024

## UPDATE BY SEGMENT

# PRIVATE LABEL

We are the partner of choice to iconic and digitally-native global brands

## Q1 Record EBIT and EBIT margin

(\$M)	Q1-2024	Q1-2023	Var
SALES	186.8	182.1	3%
EBIT	22.4	14.4	56%
EBIT%	12.0%	7.9%	4.1%

SALES increased 3%, mainly driven by growth of leading customers

EBIT % increased by 410 BPS, mainly driven by favorable customer mix and higher utilization of our factories

Strong order backlog for the next 6 months

### Growth initiatives

- Growth with **Skims** and **VS** in both existing and new categories
- Growth with **Nike** through increased penetration into the US market
- **Walmart** cross category lifestyle collection launch in Q3
- Focus on growth in strategic categories: **activewear**, **loungewear** and **bras**
- Penetrating new categories with **Costco Private Label** (Denim)



Fully vertical  
operating model  
from design to  
distribution

# BRANDS

Our Brands segment includes a comprehensive portfolio of top intimate apparel and activewear brands

## Q1 record of DTC sales across all of our brands

(\$M)	Q1-2024	Q1-2023	Var
<b>SALES</b>	<b>135.2</b>	<b>130.9</b>	<b>3%</b>
<b>EBIT</b>	<b>2.5</b>	<b>3.9</b>	<b>(37%)</b>
<b>EBIT%</b>	<b>1.8%</b>	<b>3.0%</b>	<b>(1.2%)</b>

**SALES** increased 3%, driven by DTC growth across own brands, partially offset by reduction in wholesale customers

**EBIT %** decreased by 120 BPS, despite higher GM, driven by higher SG&A mainly related to new licenses and business launches. Excluding these SG&A expenses EBIT margin was slightly higher than Q1-2023.

### GROWTH INITIATIVES

- Further expand our DTC channel including opening new stores for Schiesser, Eminence & Splendid
- Continue expansion of adidas sales globally
- Florence by Mills launch with Amazon and selected retailers
- Launch of 'Lauren by Polo Ralph Lauren' in Q2-2024
- Passionata launch in July-2024
- Eminence French police strategic project



#### Owned:

Schiesser, Eminence,  
Splendid, P.J. Salvage,  
Florence by Mills

#### Licensed:

Columbia, Polo Ralph Lauren,  
Tommy Hilfiger,  
Calvin Klein Kids,  
adidas, Wolford

# FRENCH POLICE / Gendarmerie Project

## 4 YEAR PUBLIC CONTRACT WITH AN EXTENSION OPTION OF 2 MORE YEARS

### *Project launch in Q1-2025*

- A fully integrated model for production, supply-chain and delivery to 300K security agents of complete set of uniforms, clothing and protection items
- Awarded to a strong team co-led by Eminence
- €369M overall project scope with an estimated yearly turnover of €61M per year
- **Estimated potential for Eminence of ~ €70M over 6 years**



# DELTA ISRAEL

Delta, our legacy brand, is the leading intimate apparel brand in Israel with a unique proposition of selling to the entire family

## Achieved Q1 record sales and profitability in NIS

(\$M)	Q1-2024	Q1-2023	Var
SALES	70.9	62.7	13%
EBIT	11.7	6.3	84%
EBIT%	16.5%	10.1%	6.3%

**SALES** in NIS increased by 18%, driven by strong stores comps in all brands (+19%) and higher online sales (+27%)

**EBIT %** increased 630 BPS, mainly driven by higher sales, higher GM due to: favorable weather conditions, products and channels mix, partially offset by NIS devaluation, and SG&A leverage

**Net Profit** in NIS increased by 120% from 15.1M to 33.2M (from 6.8% to 12.8% of sales, respectively)

**Strong operating cashflow\*** in NIS of 69.1M vs. 45.9M in Q1-2023

\* Including IFRS-16 impact



The leading Israeli intimate apparel company for the entire family (Delta), and teenagers (fix) activewear (Panta Rei)  
Licensee of the leading global apparel brands including Victoria's Secret and Bath & Body Works

digital, 210 retail stores and wholesale channels

# DELTA ISRAEL

## Opening of Victoria's Secret and Bath & Body Works in Israel



**VICTORIA'S SECRET**  
Opened 4 stores  
and website



**BATH & BODY WORKS**  
Opened 5 stores  
and website



# BATH & BODY WORKS

Opening of 5 stores and e-commerce website



# VICTORIA'S SECRET

Opening of 4 stores and e-commerce website





VICTORIA'S SECRET



# VICTORIA'S SECRET



# VICTORIA'S SECRET







# 7 FOR ALL MANKIND

7 For All Mankind is the originator of American Premium Denim, born in LA in 2000

## Back to a premium brand strategy

(\$M)	Q1-2024	Q1-2023	Var
SALES	48.0	53.1	(10%)
EBIT	0.0	1.4	
EBIT%	0.1%	2.5%	(2.5%)

**SALES** decreased by 10%, mainly driven by continuous weakness in the department stores channel in US & EU and lower DTC performance due to a more premium price strategy

**EBIT %** decreased by 250BPS due to lower sales, \$0.6M layoff costs and SG&A de-leverage

## GROWTH INITIATIVES

- Drive growth through increased innovation in Women's denim
- Expand RTW product categories in H2-2024
- Continuing international expansion including Brazil, China, Mexico and new markets
- Leverage global organizations to increase margins and efficiencies
- Gain market share through impactful marketing campaigns and social content



**The originator of American Premium Denim**

**The brand that forever changed the way people think about denim**

Marketed through DTC and wholesale channels globally

# OTHERS (BARE NECESSITIES & ORGANIC BASICS)

*Focus on major reduction of losses in 2024 with path to profitability in 2025*

(\$M)	Q1-2024	Q1-2023	Var
SALES	17.5	21.4	(18%)
EBIT	(3.9)	(5.6)	
EBIT%	(22.5%)	(26.1%)	3.6%

SALES decreased 18%, due to:

- A reduction of 23% in BN sales, mainly driven by initial implementation of new business model with **significant reduction of 3rd party brands**
- **OB sales increased \$0.7M (65%)** driven by strong US sales and product portfolio expansion

EBIT increased \$1.6M despite lower Bare Necessities sales and gross margin, driven mainly by the implementation of the realignment plan

## Bn Bare Necessities

is a leading online multi-brand intimate apparel and swimwear retailer

### GROWTH INITIATIVES – BARE NECESSITIES

- Propel Delta-Owned Brands through BN's ~1+ million monthly visitors
- Launch and Expansion of New Private label brands
- Celebrity Padma Lakshmi line to launch

## Organic Basics

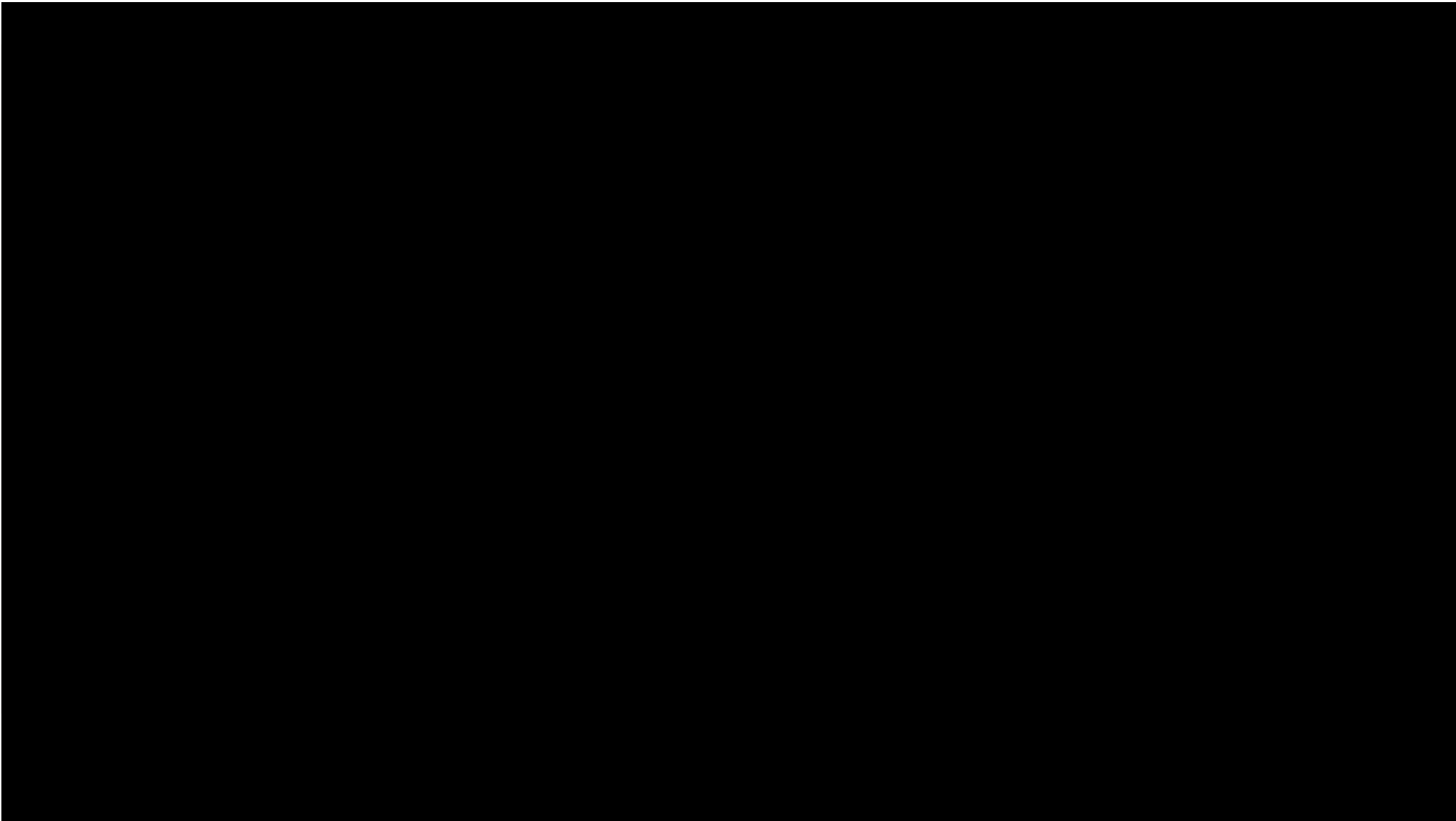
is a sustainable digital apparel brand which we acquired in Q3-2022

### UPDATES– ORGANIC BASICS

- #1 in Google Search in Organic Apparel and Intimate's category
- US sales tripled
- H2 celebrity collaboration and US wholesale launch

# PADMA x BARE NECESSITIES

COLLABORATION



DELTA G ALL RESULTS OVERVIEW

Q1  
24

# STRONG BALANCE SHEET



**\$189.2M**

Cash & short term deposits



**0.7** Net Debt /EBITDA \*

**\$139.0M** Net Debt



**1.60** Current Ratio

Same as Q1-2023



**\$764.6M** Equity

42% of total Balance Sheet

\$ in millions

	March 31 2023	% OF TOTAL	March 31 2024	% OF TOTAL
CASH PORTFOLIO	184.3	10%	189.2	10%
INVENTORY	476.2	26%	394.3	22%
OTHER CURRENT ASSETS	247.8	14%	258.1	14%
TOTAL CURRENT ASSETS	908.3	50%	841.6	46%
NON CURRENT ASSETS	895.2	50%	978.2	54%
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>1,803.5</b>	<b>100%</b>	<b>1,819.8</b>	<b>100%</b>
CURRENT LIABILITIES	568.5	32%	525.3	29%
NON CURRENT DEBENTURES	127.8	7%	95.0	5%
OTHER NON-CURRENT LIABILITIES	404.0	22%	434.9	24%
TOTAL LONG TERM LIABILITIES	531.9	29%	529.9	29%
EQUITY	703.1	39%	764.6	42%
<b>TOTAL LIABILITIES AND EQUITY</b>	<b>1,803.5</b>	<b>100%</b>	<b>1,819.8</b>	<b>100%</b>

\*Excluding IFRS16 impact Rounded numbers

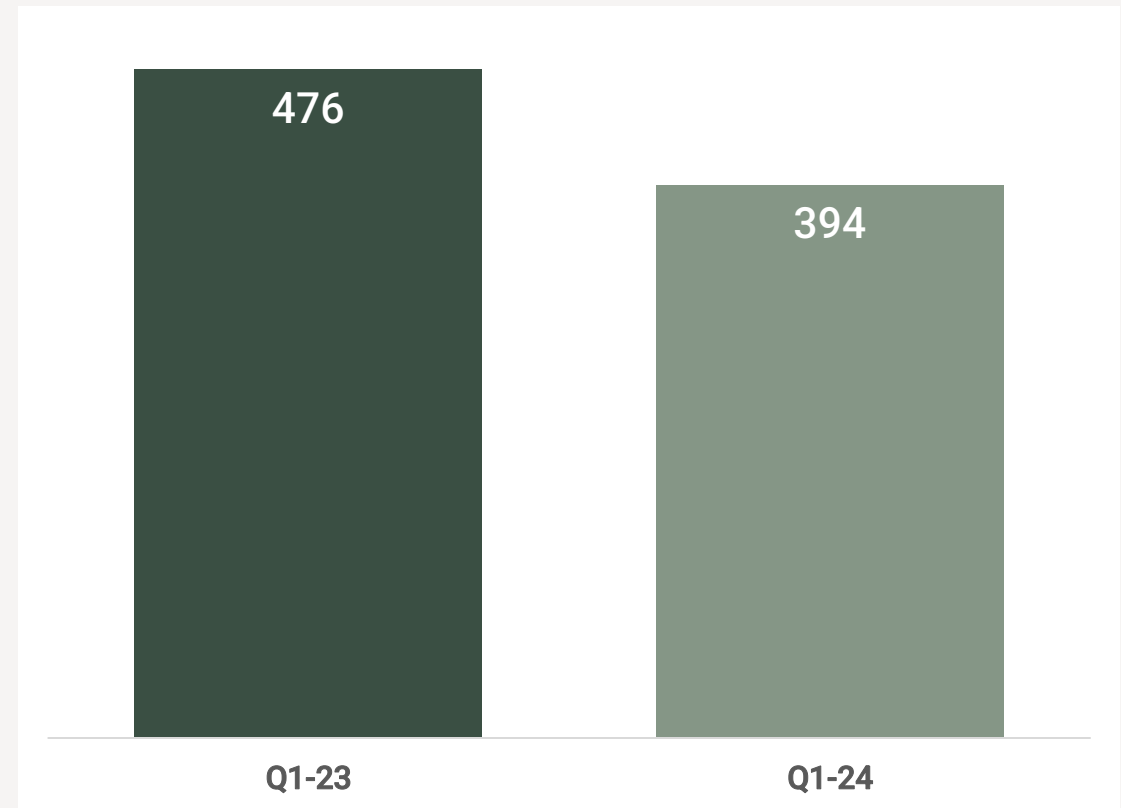
# INVENTORY TREND ANALYSIS

- Reduction of \$82M or 17% vs. Q1-2023 despite new brands launch and preparation for sales growth
- Inventory days decreased from 159 in Q1-2023 to 136
- 4 consecutive quarters of YoY reduction

The significant reduction vs. March-2023 is driven by our commitment to reduce inventory levels by:

- Enhanced planning and purchasing
- Selling existing basics / NOS items
- Stringent management
- Clearance of aged items

INVENTORY VALUE, \$M



# 2024 GUIDANCE

Based on the **Strong Start to the Year** and our **current order backlog**, we expect 2024's Annual Financial Results to be in the **Mid – Upper Range** of the Original Guidance

\$ in millions

	2023 ACTUAL	PREVIOUS 2024 GUIDANCE		
Sales	1,857.7	1,951.0	-	2,031.0
EBIT*	153.0	163.0	-	183.0
EBITDA*	246.8	256.3	-	276.3
Net Income*	91.6	99.1	-	114.7
Diluted EPS* (\$)	3.25	3.52	-	4.11

2024 guidance is based on forecasted ex-rates of \$1.05 to 1 Euro and NIS 3.74 to 1\$, and is based on current tax rates

\*Before one time items, includes IFRS 16 impact

# 2024 GUIDANCE

Based on the **Strong Start to the Year** and our **current order backlog**, we expect 2024's Annual Financial Results to be in the **Mid – Upper Range** of the Original Guidance

\$ in millions

	2023 ACTUAL	UPDATED 2024 GUIDANCE		
Sales	1,857.7	1,991.0	-	2,031.0
EBIT*	153.0	173.0	-	183.0
EBITDA*	246.8	266.3	-	276.3
Net Income*	91.6	106.9	-	114.7
Diluted EPS* (\$)	3.25	3.82	-	4.11

2024 updated guidance is based on forecasted ex-rates of \$1.05 to 1 Euro and NIS 3.70 to 1\$, and is based on current tax rates

\*Before one time items, includes IFRS 16 impact

# 2024 INDICATORS OF CONTINUED STRONG PERFORMANCE

1

**Strong Private Label Backlog:** Key customers projecting growth including **Skims, Nike, VS, Target & Walmart**

2

**Focused Expansion in Active Wear** with key customers including **Target, Skims & Lululemon**

3

**Strategic Acquisitions:** **Passionata & Organic Basics** driving increased sales

4

**New Brand Launches Including:** **Lauren by Ralph Lauren** and **Florence by Mills**

5

**Egypt Socks Factory Operational:** Servicing US market (**Nike**)

6

**Delta Israel:** Strong Growth with **Victoria's Secret, Bath & Body Works & Panta Rei**





THANK YOU

DELTA GALIL   
INDUSTRIES LTD.