

DELTA GALIL
INDUSTRIES LTD.

ברוכים הבאים לשיחת הועידה לסיכום תוצאות רבעון שני 2020

DELTA GALIL
INDUSTRIES LTD.

RESULTS OVERVIEW Q2 2020

AUGUST 2020



האמור במצגת בכל הקשור לניתוח פעילותיה של החברה הינו תמצית בלבד. 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 בדו"חותיה, במצגות החברה או בדיווחיה בעבר, כאשר נתונים אלה נכונים למועד הצגתם בלבד. על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם מתמודדת החברה, יש לעיין בדיווחיה השוטפים של החברה לרבות בדוח השנתי לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2019 ובדוח הרבעוני לתקופה שהסתיימה ביום 30 ביוני 2020.

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. מצגת זו אינה מהווה תחליף לבחינת דיווחיה הציבוריים של החברה, לרבות הדוחות הכספיים שלה, לפני קבלת החלטה כלשהי באשר לניירות הערך של החברה.

האמור במצגת זו כולל גם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, כגון תחזיות, 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 שאינם בשליטת החברה ואשר לא ניתן להעריכם מראש, ובכלל זאת שינוי באיזה מגורמי הסיכון הרלוונטיים לפעילות החברה, התפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על החברה, לרבות השלכות השפעת נגיף הקורונה, כך, למשל, המשך התפשטות הנגיף והשפעותיו, החלטות של מדינות ורשויות שלטוניות בארץ ובעולם על דרך טיפולן בנגיף, התנהגות לקוחות וצרכנים כתוצאה מהמצב ושינויים נוספים שינבעו מהאמור, עלולים אף הם להשפיע על החברה ועל תוצאותיה, באופן שונה מהותית ממה שהיא מעריכה במצגת. 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 שני המסתיים בחודש יוני 2020.

Q2 2020 Highlights 1/2

- Our second quarter results are **better than expected**
- We expect to be **back to profitability** in 3rd Quarter
- **Our cash flow is strong** and cash balance is $256M
- Our inventory is **down by $88M** year over year
- Our net Debt is **down by $54.5M**
- Our business fundamentals **continue to improve** with particular strength in digital
- We have **started to implement** our restructuring in Q2



Q2 2020 Highlights 2/2

- **Sales** decreased 27% to $270.9M, organic sales decreased 36%
- **EBIT*** decreased by $33.4M to ($16.2M), reported down to ($55.4M)
- **Net Income*** decreased by $30.9M to ($23.0M), reported including restructuring expenses of $39.2M down to ($53.3M)
- **Operating cash flow** excluding IFRS16 at $65.9M, up +$44.8M
- **Inventory** excluding Bogart down $88M vs. June 2019
- **Online sales** triple digit growth
- **Net debt** decreased by $54.5M



* BEFORE ONE TIME ITEMS

RESTRUCTURING UPDATE



Q2 Restructuring Plan

($ million)

	2020-2021 IN CASH	NON CASH	TOTAL	PERFORMED TO DATE (CASH)
MANUFACTURING	12.3	3.4	15.7	4.8
SG&A	23.3	0.2	23.5	3.1
TOTAL	**35.6**	**3.6**	**39.2***	**7.9**

We will see benefits of this plan starting **Q3.** ROI within **12-18 months**

*The entire amount was recorded as an expense in Q2



Restructuring- Manufacturing Efficiencies

Moving to lower cost countries

- Strengthening our strategic production hubs in **Vietnam, Egypt and Bangladesh**
- Enhancing the production utilization /efficiencies of our **existing facilities**
- Implementing **systems and technology** to support future growth

DIVISION	# OF EMPLOYEES	PLAN	STATUS UPDATE
BOGART	1,150	MOVING TO THAILAND & MYNMAR	COMPLETED
GUM	976	MOVING TO VIETNAM & EGYPT- EL MINIA	IN PROCESS
EU BRANDS	535	MOVING TO BANGLADESH & EGYPT	IN PROCESS



Q2 UPDATE



Delta USA

- Material **reduction** in overhead:
  - **Combined** Men's and Socks division
  - **Combined** Private Label active wear & intimates division
- **Growing** our mass market business led by our strong leadership
- **Strong performance** of Ecom customers & clubs
- Signed production **agreement** to produce **Hanes kids** products in 2021



DGPB

- **Most challenging** division due to department store sales channel.
- **High double digits growth** in Ecom sales
- **Strong Splendid orders** from clubs for Q4/2020 and Q1/2021
- **Growth from Jen7** sub brand at lower price point
- Significant overhead **reduction**
- Closing **9 stores** out of 74

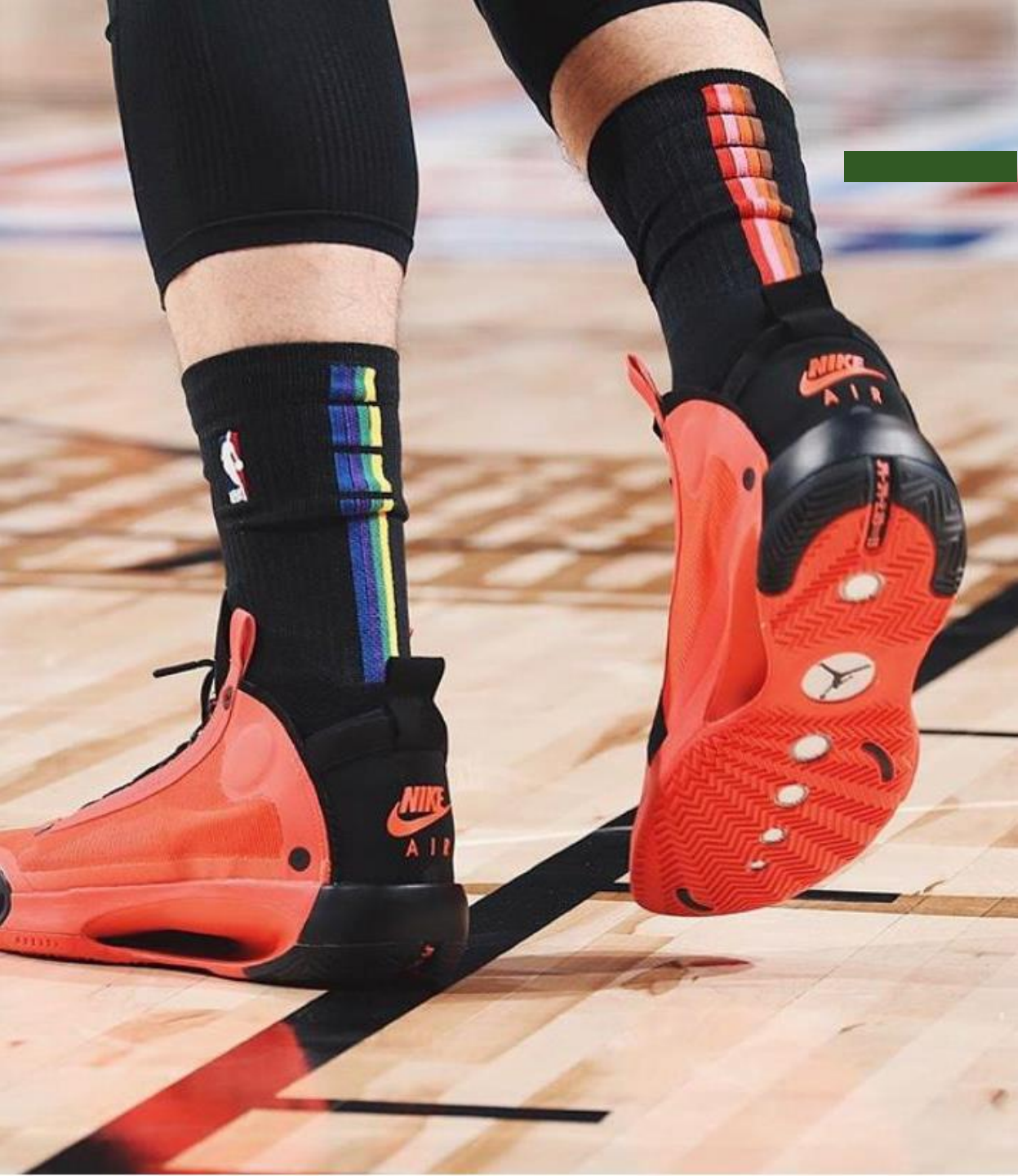


DG European Brands

SCHIESSER

Eminence
POUR HOMME

- **EBIT at 3.0M$ (+33%) to LY**, despite of reduced sales, due to mask sales and efficiency measures
- Restructuring plan implementation will allow us to be **more profitable in 2021**
- **July comp 41% increase** in retail chain
- **Strong Ecom growth continues**. Q2 increased by 169%
- Sales of **5 million** masks in Q2. More than **1 million** expected in Q3



GUM

- Socks business **continues to trend well with significant growth expected in coming years**.
- Factories are **full with orders** until year end
- Offsetting challenges with traditional department stores and mall customers by **growing with pure player Ecom customers**
- **Entering new product categories** such as Leisure wear and Active wear



Delta Israel

- **Continue to increase market share**

- **EBIT at 6.6M$, + 3.6M$ (+122%)** despite of slight reduction in sales, due to store closure

- **Ecom sales strong triple-digit growth with high profitability**. Continue investing in Ecom sites with a focus on personalization

- Launched **New bra collection** in collaboration with Bogart in July

- Launching **leisure wear collection using innovative fabrics**

Q2 & YTD Financial Highlights

$ millions

	Q2 2020	Q2 2019	Change vs last year	YTD 2020	YTD 2019	Change vs last year
TOTAL SALES	270.9	373.9	(102.9)	603.6	739.3	(135.6)
OPERATING PROFIT (LOSS) (Before one-time items)	(16.2)	17.2	(33.4)	(32.1)	27.6	(59.7)
NET INCOME (LOSS) (Before one-time items)	(23.0)	7.9	(30.9)	(43.0)	10.9	(53.9)
OPERATING CASH FLOW *	65.9	21.0	44.8	58.1	4.8	53.3
EBITDA *	(8.4)	23.9	(32.4)	(16.0)	41.2	(57.2)
CAPEX	4.6	7.5	(2.9)	11.2	15.2	(4.0)
EPS BEFORE ONE TIME ($ per share)	(0.89)	0.31	(1.20)	(1.67)	0.43	(2.10)

* Excluding IFRS16 Impact

The numbers are rounded

Q2 2020 vs. Estimation provided in Q1

$ millions

	Q2/2020- ACTUAL	Q2/2020 - ESTIMATION	$ CHANGE	% CHANGE
REVENUES EXCLUDING COVID-19 IMPACT	417.8	388 - 408	9.8 - 29.8	2% - 8%
COVID-19 IMPACT ON REVENUES	(146.8)	(140) - (150)	(6.8) - 3.2	
REVENUES INCLUDING COVID-19 IMPACT	**270.9**	**248 - 258**	**12.9 - 22.9**	**5% - 9%**
EBIT BEFORE ONE-TIME EXCLUDING COVID-19 IMPACT	20.7	18 - 20	0.7 - 2.7	3% - 15%
COVID-19 IMPACT ON EBIT	(36.9)	(38) - (45)	1.1 - 8.1	
EBIT (LOSS) BEFORE ONE TIME INCLUDING COVID-19 IMPACT	**(16.2)**	**(20) - (25)**	**3.8 - 8.8**	**19% - 35%**
RESTRUCTURING EXPENSES	(39.2)	(40.0)	0.8	
EBIT (LOSS) REPORTED	**(55.4)**	**(60) - (65)**	**4.6 - 9.6**	**8% - 15%**

Actual Q2 results better than estimation

The numbers are rounded

Q2 2020 Results

Change

(27%) **Sales**
In original currency decreased (27%)
Excluding Bogart decreased (36%)

(33.4) **Operating Profit (loss)** before one-time items
Reported OP decreased (69.7)

(30.7) **EBITDA**
Excluding IFRS16 decreased (32.4)

(30.9) **Net income (loss)** before one-time items
Reported Net income decreased (58.4)

$ millions

	Q2 2020	Q2 2019	Change vs last year
SALES	270.9	373.9	(102.9)
OPERATING PROFIT (LOSS)	(55.4)	14.3	(69.7)
% from sales	-20.4%	3.8%	
OPERATING PROFIT (LOSS) Before one-time items	**(16.2)**	**17.2**	**(33.4)**
% from sales	-6.0%	4.6%	
EBITDA	6.7	37.3	(30.7)
% from sales	2.5%	10.0%	
NET INCOME (LOSS)	(53.3)	5.1	(58.4)
NET INCOME (LOSS) Before one-time items	**(23.0)**	**7.9**	**(30.9)**
DILUTED EPS ($ per share)	(2.08)	0.20	(2.28)
Diluted EPS ($ per share) Before one-time items	**(0.89)**	**0.31**	**(1.20)**
OPERATING CASH FLOW	80.9	34.5	46.4

The numbers are rounded

YTD 2020 Results

Change YTD

(18%) **Sales**
In original currency down (18%)
Excluding Bogart down (28%)

(59.7) **Operating Profit (loss)** before one-time items. Reported OP decreased (108.9)

(53.7) **EBITDA**
Excluding IFRS16 decreased (57.2)

(53.9) **Net income (loss)** before one-time items. Reported Net income down (91.9)

$ millions

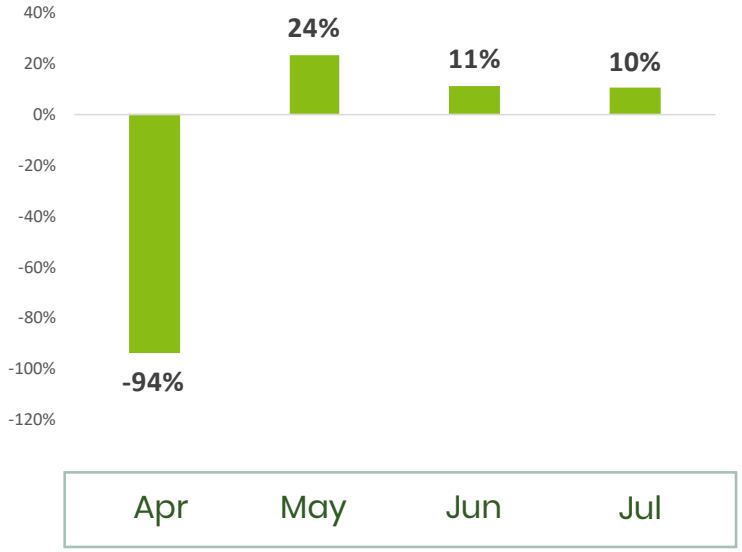
	Q1 2020	Q2 2020	YTD 2020	YTD 2019	Change
SALES	332.7	270.9	**603.6**	**739.3**	(135.6)
OPERATING PROFIT (LOSS)	(28.8)	(55.4)	**(84.1)**	**24.8**	(108.9)
% from sales	-8.6%	-20.4%	**-13.9%**	**3.3%**	-17.3%
OPERATING PROFIT (LOSS) Before one-time items	**(15.9)**	**(16.2)**	**(32.1)**	**27.6**	**(59.7)**
% from sales	-4.8%	-6.0%	**-5.3%**	**3.7%**	-9.0%
EBITDA	7.6	6.7	**14.2**	**68.0**	(53.7)
% from sales	2.3%	2.5%	**2.4%**	**9.2%**	-6.8%
NET INCOME (LOSS)	(30.5)	(53.3)	**(83.8)**	**8.1**	(91.9)
NET INCOME (LOSS) Before one-time items	**(20.0)**	**(23.0)**	**(43.0)**	**10.9**	**(53.9)**
DILUTED EPS ($ per share)	(1.19)	(2.08)	**(3.27)**	0.32	(3.59)
Diluted EPS ($ per share) Before one-time items	**(0.78)**	**(0.89)**	**(1.67)**	**0.43**	**(2.10)**
OPERATING CASH FLOW	7.5	80.9	**88.3**	**31.6**	56.7

The numbers are rounded

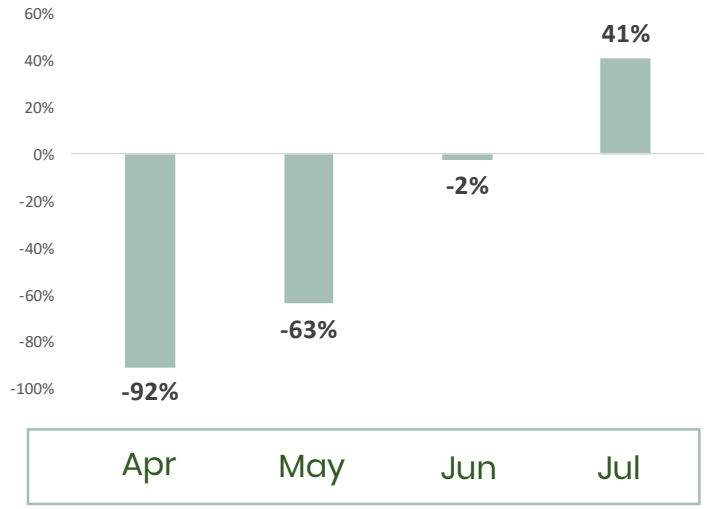
Consolidated DTC Revenue Trend vs LY

Brick & Mortar

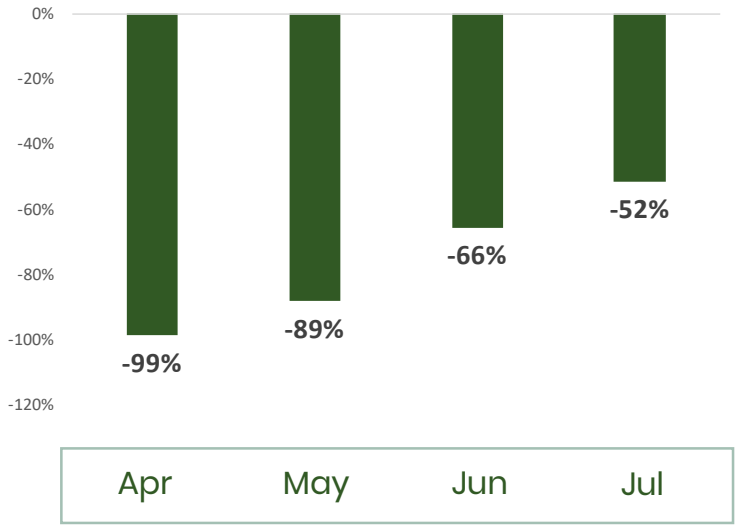
Delta Israel



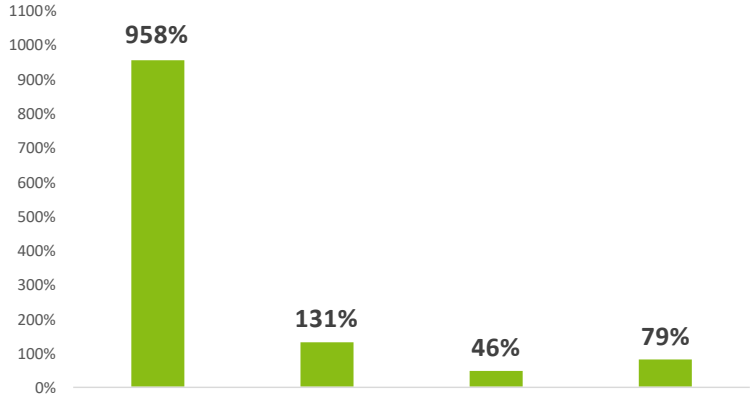
European Brands

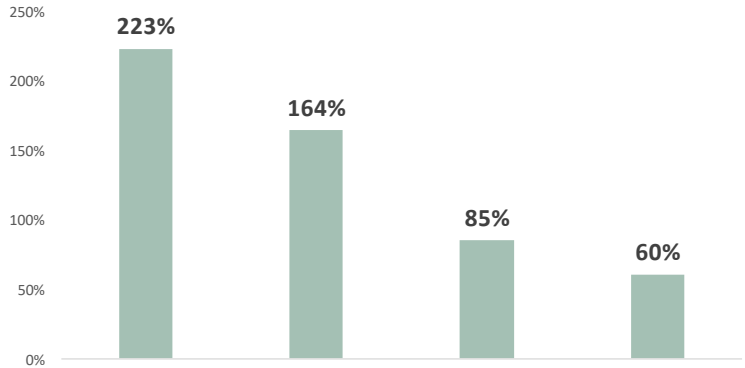


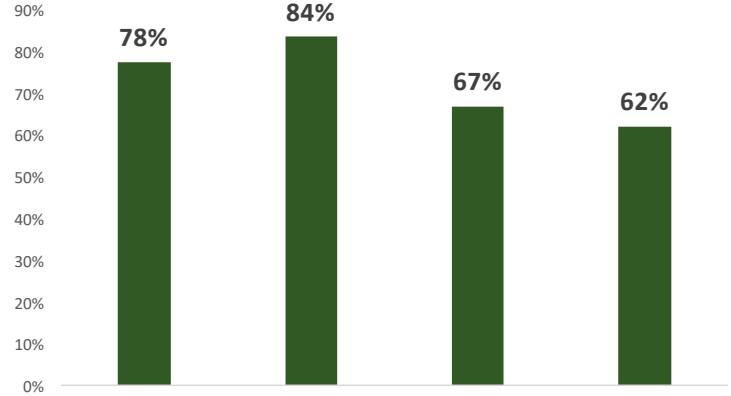
Premium Brands



Digital







Q2 Sales and EBIT by Segment

$ millions

	SALES			% change in original currency	EBIT	
	Q2 2020	Q2 2019	% change		Q2 2020	Q2 2019
DELTA USA	59,296	107,332	(45%)	(45%)	(4,968)	1,115
% from sales					(8%)	1%
GLOBAL UPPER MARKET	92,457	95,573	(3%)	(3%)	(4,082)	11,460
% from sales					(4%)	12%
DELTA EUROPEAN BRANDS	56,857	66,000	(14%)	(13%)	2,964	2,228
% from sales					5%	3%
DELTA PREMIUM BRANDS	24,285	64,910	(63%)	(62%)	(16,620)	1,043
% from sales					(68%)	2%
DELTA ISRAEL	44,156	45,892	(4%)	(6%)	6,571	2,959
% from sales					15%	6%
INTERSEGMENT SALES	(6,104)	(5,821)				
OTHERS					(93)	(1,648)
TOTAL SALES / EBIT before one-time items	**270,947**	**373,886**	**(27%)**	**(27%)**	**(16,228)**	**17,157**
% from sales					(6%)	5%
ONE-TIME ITEMS, NET					(39,154)	(2,842)
REPORTED EBIT					**(55,382)**	**14,315**

The numbers are rounded

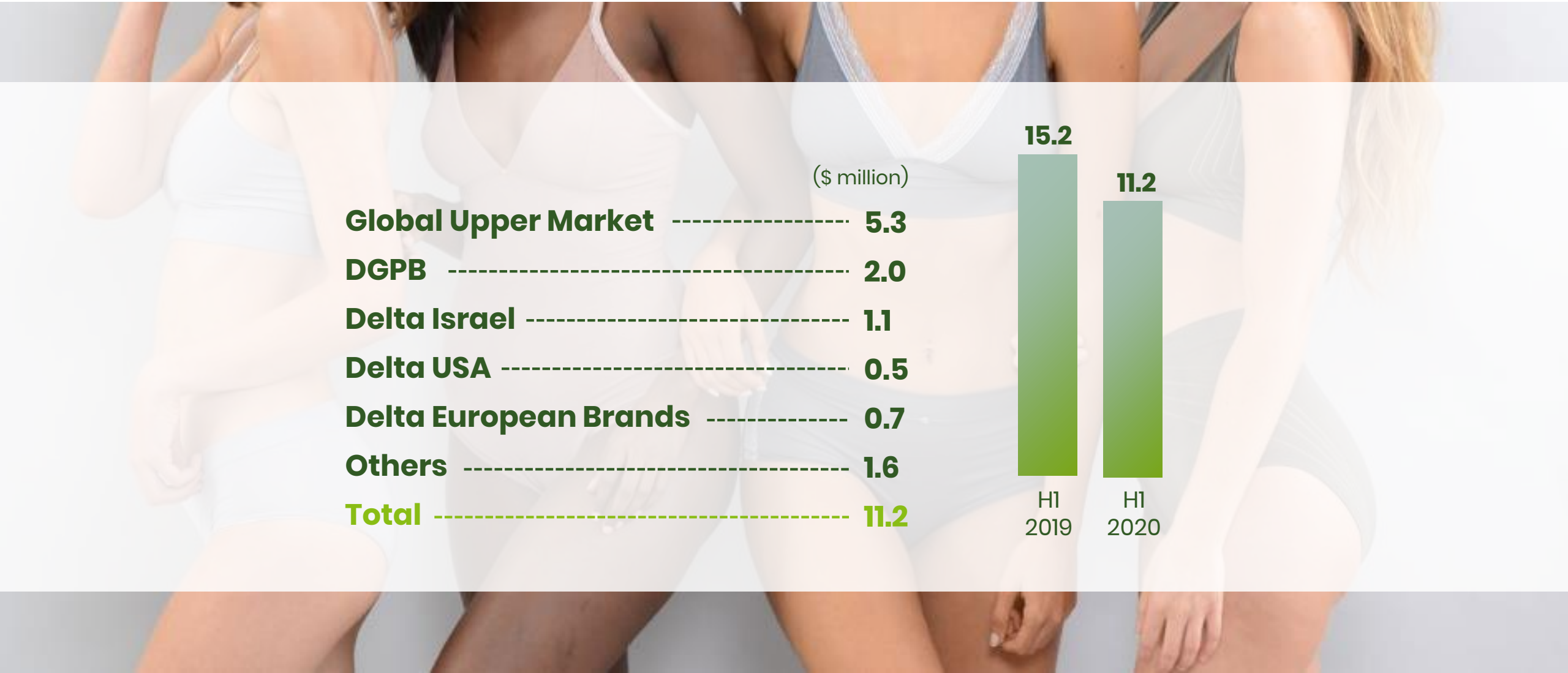
Q2 Sales Analysis by Geographic Area

($ thousands)

	2020	% of sales	2019	% of sales	% change	% change in original currency
U.S.A	123,711	46%	197,819	53%	(37%)	(37%)
EUROPE (excluding Germany)	53,615	20%	70,124	19%	(24%)	(22%)
GERMANY	32,449	12%	42,140	11%	(23%)	(22%)
ISRAEL	44,467	16%	45,968	12%	(3%)	(5%)
OTHERS	16,704	6%	17,835	5%	(6%)	(6%)
Total	**270,947**	100%	**373,886**	100%	**(27%)**	**(27%)**

The numbers are rounded

Capital Expenditures



($ million)	
Global Upper Market	5.3
DGPB	2.0
Delta Israel	1.1
Delta USA	0.5
Delta European Brands	0.7
Others	1.6
Total	**11.2**

Balance Sheet

$256M Cash on hand

$410M Equity

25% Equity from total balance sheet

$ millions

	Jun. 30 2020	% FROM TOTAL	Jun. 30 2019	% FROM TOTAL
CASH AND CASH EQUIVALENTS	255.6	16%	39.8	3%
INVENTORY	290.0	18%	350.1	25%
OTHER CURRENT ASSETS	189.7	12%	254.4	18%
TOTAL CURRENT ASSETS	735.3	46%	644.3	46%
NON CURRENT ASSETS	875.6	54%	761.9	54%
TOTAL ASSETS	**1,610.9**	**100%**	**1,406.2**	**100%**
CURRENT LIABILITIES	499.9	31%	352.2	25%
DEBENTURES	338.1	21%	291.8	21%
OTHER NON-CURRENT LIABILITIES	362.5	23%	299.9	21%
TOTAL LONG TERM LIABILITIES	700.6	43%	591.7	42%
EQUITY	410.4	25%	462.3	33%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	**1,610.9**	**100%**	**1,406.2**	**100%**

The numbers are rounded

Financial Indicators

	30.06.2020	30.06.2019
Current ratio	**1.47**	1.83
Quick ratio	**0.89**	0.84
Days of Sales Outstanding	**50**	45
Days Payable Outstanding	**70**	54
Inventory Days	**136**	131
Operating cash flow - Q2 ($ million)	**80.9**	34.5
Operating cash flow - YTD ($ million)	**88.3**	31.6
EBITDA - Q2 ($ million)	**6.7**	37.3
EBITDA - YTD ($ million)	**14.2**	68.0
Net financial debt ($ million)	**306.6**	361.1
Net financial debt to EBITDA* (based on Last 4 Quarters)	**3.8**	2.8
Equity / Total balance sheet	**25.5%**	32.9%
Equity ($ million)	**410.4**	462.3
Net Debt / CAP	**30.1%**	40.1%

*EBITDA is adjusted to exclude IFRS 16 impact



Crisis Creates Opportunity for Significant Improvements

- Migrating production to **lower cost areas / countries** thus improving future margins and reducing risk
- Creating more **lean / efficient organization** while reducing overhead
- Enhancing focus on **digital platforms** and sales to customers and consumers
- **Implementing speed sourcing**
- **Major customers are growing** (e.g. Nike, Walmart, Target, Costco, TJM) while the company's exposure to department stores remains minimal
- Strategic initiatives will yield **increased profitability**

Our Mission

STRATEGICALLY POSITIONED TO DELIVER CONTINUOUS GROWTH & VALUE CREATION FOR OUR SHAREHOLDERS IN THE YEARS AHEAD