



fot. CCC

CCC

SHOES & BAGS

for

unicef 

**Q4
2018**

**PREZENTACJA
WYNIKÓW**

02 OŚWIADCZENIE

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez CCC S.A. z siedzibą w Polkowicach („CCC”). Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej CCC („Grupa CCC”). Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi kompletnej analizy sytuacji finansowej Grupy CCC. Dane zwarte w Prezentacji są aktualne na dzień jej sporządzenia, w związku z czym Prezentacja nie będzie podlegała zmianie, aktualizacji lub modyfikacji w celu przedstawienia zmian zaistniałych po tym dniu.

Prezentacji nie należy traktować jako porady inwestycyjnej, rekomendacji, oferty nabycia albo sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym Grupy CCC.

Prezentacja została przygotowana z zachowaniem należytej staranności, niemniej jednak CCC nie gwarantuje dokładności i kompletności informacji w niej zawartych, w szczególności w przypadku gdyby materiały, na których oparto się przy jej sporządzeniu okazały się niekompletne lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny. CCC zaleca, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną dotyczącą jakichkolwiek instrumentów finansowych Grupy CCC, opierała się na informacjach ujawnionych w oficjalnych raportach CCC sporządzonych i opublikowanych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, które są wiarygodnym źródłem danych dotyczących Grupy CCC.

CCC oraz członkowie jej organów, a także pracownicy i współpracownicy oraz doradcy biorący udział w opracowaniu Prezentacji ani żaden podmiot z Grupy CCC nie ponoszą odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w Prezentacji lub wynikające z jej treści ani za jej dowolne wykorzystanie. Ponadto Prezentacja nie stanowi jakiegokolwiek oświadczenia żadnej z ww. wymienionych osób.

Prezentacja oraz opisy w niej zawarte mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwanych wyników finansowych, nie mogą być jednak traktowane jako prognozy wyników finansowych. Zawarte w Prezentacji stwierdzenia dotyczące przyszłości są obarczone szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników (także pozostających poza kontrolą CCC), które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności bądź osiągnięcia Grupy CCC oraz CCC mogą istotnie odbiegać od stwierdzeń wskazanych w Prezentacji, w tym oczekiwanych wyników finansowych opisanych w Prezentacji.



03 AGENDA

— KLUCZOWE WYDARZENIA

— WYNIKI FINANSOWE

— PODSUMOWANIE

Q4

— PERSPEKTYWY

— PYTANIA I ODPOWIEDZI





KLUCZOWE WYDARZENIA

05 GRUPA CCC W LICZBACH - Q4 2018*

65% WZROST PRZYCHODÓW E-COMMERCE

-9% LFL W SKLEPACH STACJONARNYCH

25% WZROST PRZYCHODÓW GRUPY

660 tys. m² powierzchni
+39% rdr

+102 tys. m² organicznego wzrostu rdr

SPRZEDAŻ W 23 KRAJACH

15 KRAJÓW ONLINE
18 KRAJÓW OFFLINE

SPADEK KOSZTÓW SKLEPÓW CCC /m² o 10%

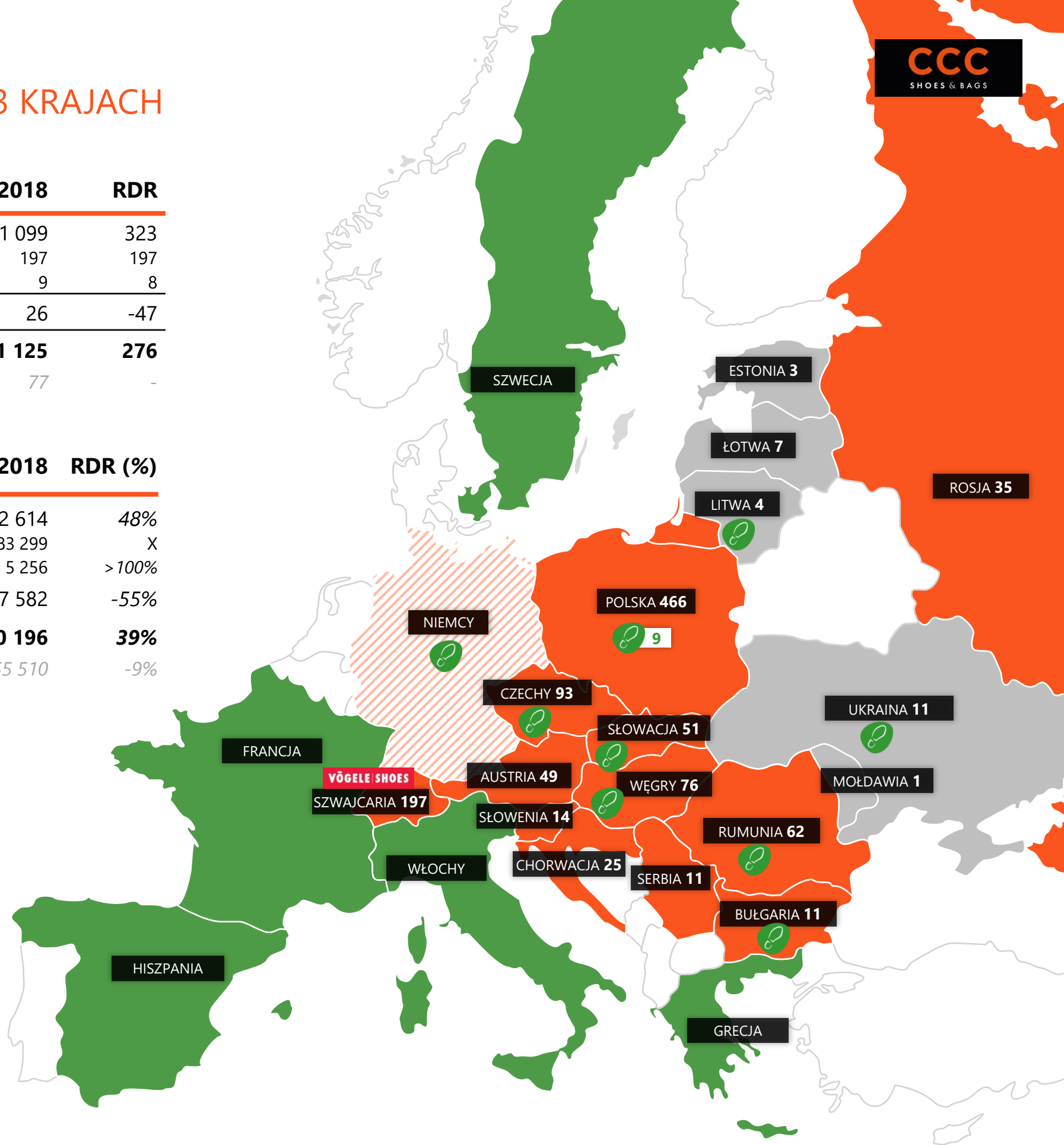
WZROST FINANSOWANIA ZAPASÓW ZOBOWIĄZANAMI HANDLOWYMI
(+572 mln PLN zobowiązań handlowych)

* Bez działalności zaniechanej CCC Germany

06 GRUPA CCC OBECNA W 23 KRAJACH

LICZBA SALONÓW	Q4 2017	Q4 2018	RDR
Własne, w tym:	776	1 099	323
- KVAG	-	197	197
- eobuwie.pl	1	9	8
Franczyza	73	26	-47
Razem [liczba]	849	1 125	276
CCC Germany (dział. zaniechana)	77	77	-

POWIERZCHNIA HANDLOWA	Q4 2017	Q4 2018	RDR (%)
Własne, w tym:	435 574	642 614	48%
- KVAG	-	83 299	X
- eobuwie.pl	348	5 256	>100%
Franczyza	39 505	17 582	-55%
Razem [m²]	475 079	660 196	39%
CCC Germany (dział. zaniechana)	61 114	55 510	-9%



07 DZIAŁANIA ZREALIZOWANE W Q4 2018 KLUCZOWE DLA ROZWOJU GRUPY W PERSPEKTYWIE STRATEGICZNEJ

10
2018

URUCHOMIENIE ESIZE.ME



eobuwie.pl

11
2018

WSTĘPNA UMOWA SPRZEDAŻY CCC GERMANY



OBJĘCIE UDZIAŁÓW
W HR GROUP

11
2018

ROZWÓJ W ZRÓWNOWAŻONY SPÓSÓB

PARTNERSTWO



WSTĄPIENIE DO GRONA
FIRM RESPECT INDEX



12
2018

OGŁOSZENIE WEZWANIA NA GINO ROSSI



ROZWÓJ OFERTY
PRODUKTOWEJ
O MARKĘ PREMIUM

08 ESIZE.ME GENERATOREM DODATKOWEGO POTENCJAŁU SPRZEDAŻOWEGO EOBUIE.PL





 **99%** zeskanowanych par obuwia

> 150 000 skanów 

10 sklepów

25 wysp



 sklepy eobuwie.pl  wyspy esize.me

- Wzrost wartości koszyka o 30%*
- Pozyskanie nowych klientów przez eobuwie.pl
- Wyższy wskaźnik konwersji
- Redukcja poziomu zwrotów

* Średnia wartość zamówienia wyższa u klientów korzystających z usługi esize.me

Stan na dzień 14.03.2019r.

09 INWESTYCJA W BUDOWĘ WIZERUNKU FIRMY ODPOWIEDZIALNEJ SPOŁECZNIE

CCC
TEAM

for

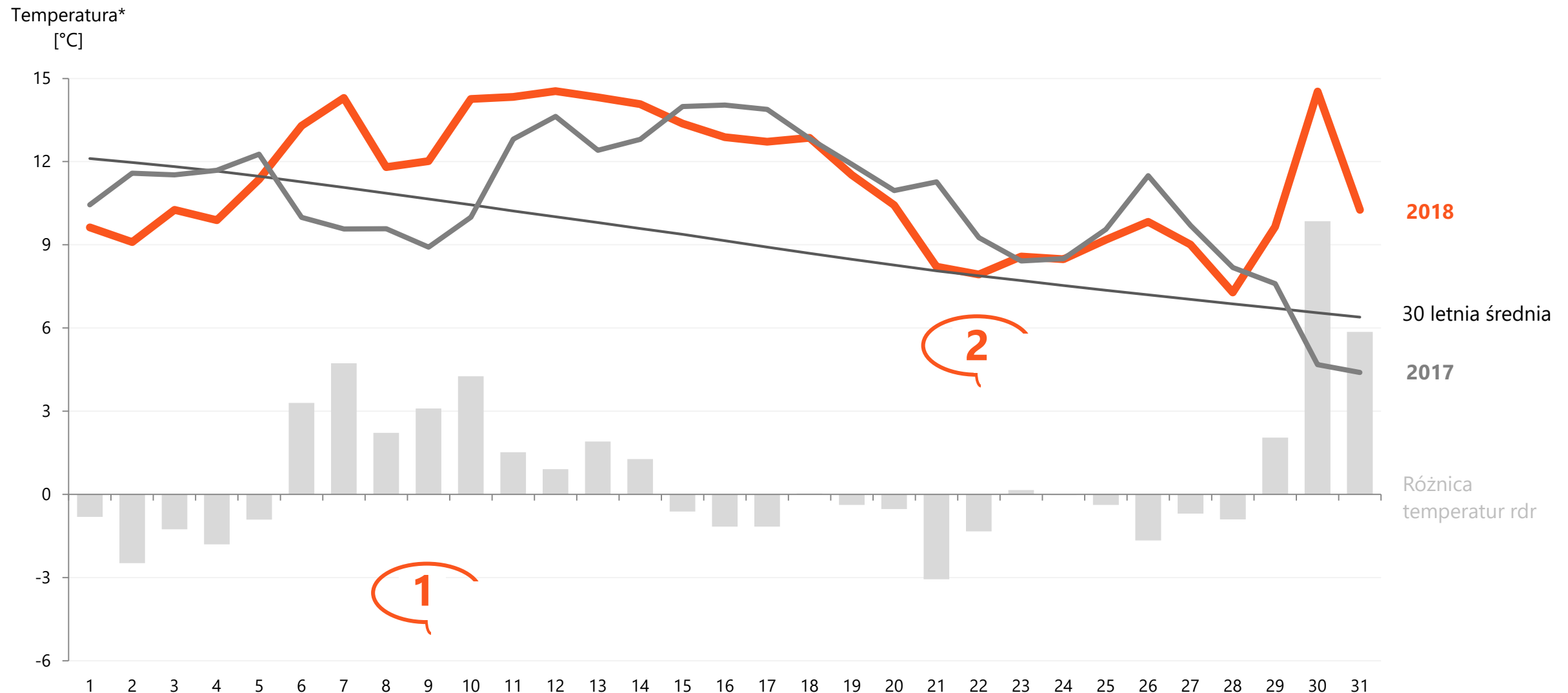
unicef 
for every child



#CCCTeam4UNICEF

POGODA W PAŹDZIERNIKU, NAJWAŻNIEJSZYM DLA CCC MIESIĄCU, WYWARŁA ISTOTNY WPŁYW NA WYNIKI CAŁEGO KWARTAŁU

PORÓWNANIE TEMPERATURY W PAŹDZIERNIKU 2017 I 2018



1

Kontynuacja trendu z września - znacznie cieplejsza pierwsza połowa najważniejszego miesiąca dla Grupy nie sprzyjała sprzedaży kolekcji AW w pierwszej cenie.

2

Względne unormowanie się warunków pogodowych oraz rozpoczęcie sezonu przecen.

* Średnia temperatura w Europie w październiku, Bloomberg



WYNIKI FINANSOWE

Dla zachowania porównywalności rok do roku, wyniki finansowe wszędzie, gdzie nie jest zaznaczone inaczej, prezentowane są zgodnie z MSSF5 („działalność zaniechana”), ale bez zmian wynikających z wprowadzenia standardu MSSF16.

12 SPOSÓB PREZENTOWANIA WYNIKÓW FINANSOWYCH SPÓŁKI W ZWIĄZKU Z NOWYM STANDARDEM RACHUNKOWOŚCI (MSSF16) ORAZ SPRZEDAŻĄ CCC GERMANY

Q4

Z działalnością zaniechaną

Działalność kontynuowana

MSSF16

EBITDA **251** mln PLN
Zysk netto **37** mln PLN

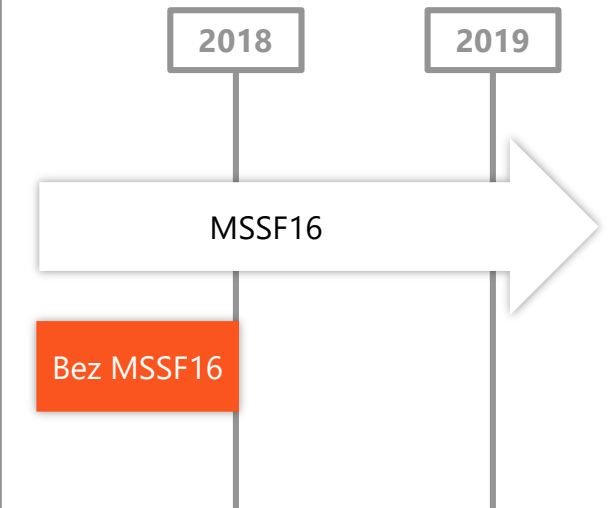
EBITDA **334** mln PLN
Zysk netto **127** mln PLN

Począwszy od 2019 roku CCC prezentować będzie informacje wynikowe wyłącznie z zastosowaniem MSSF16. Zachowana zostanie porównywalność danych z poprzednim rokiem, ze względu na wdrożenie standardu w Spółce w styczniu 2018 roku.

Bez MSSF16

EBITDA **124** mln PLN
Zysk netto **37** mln PLN

EBITDA **214** mln PLN
Zysk netto **128** mln PLN

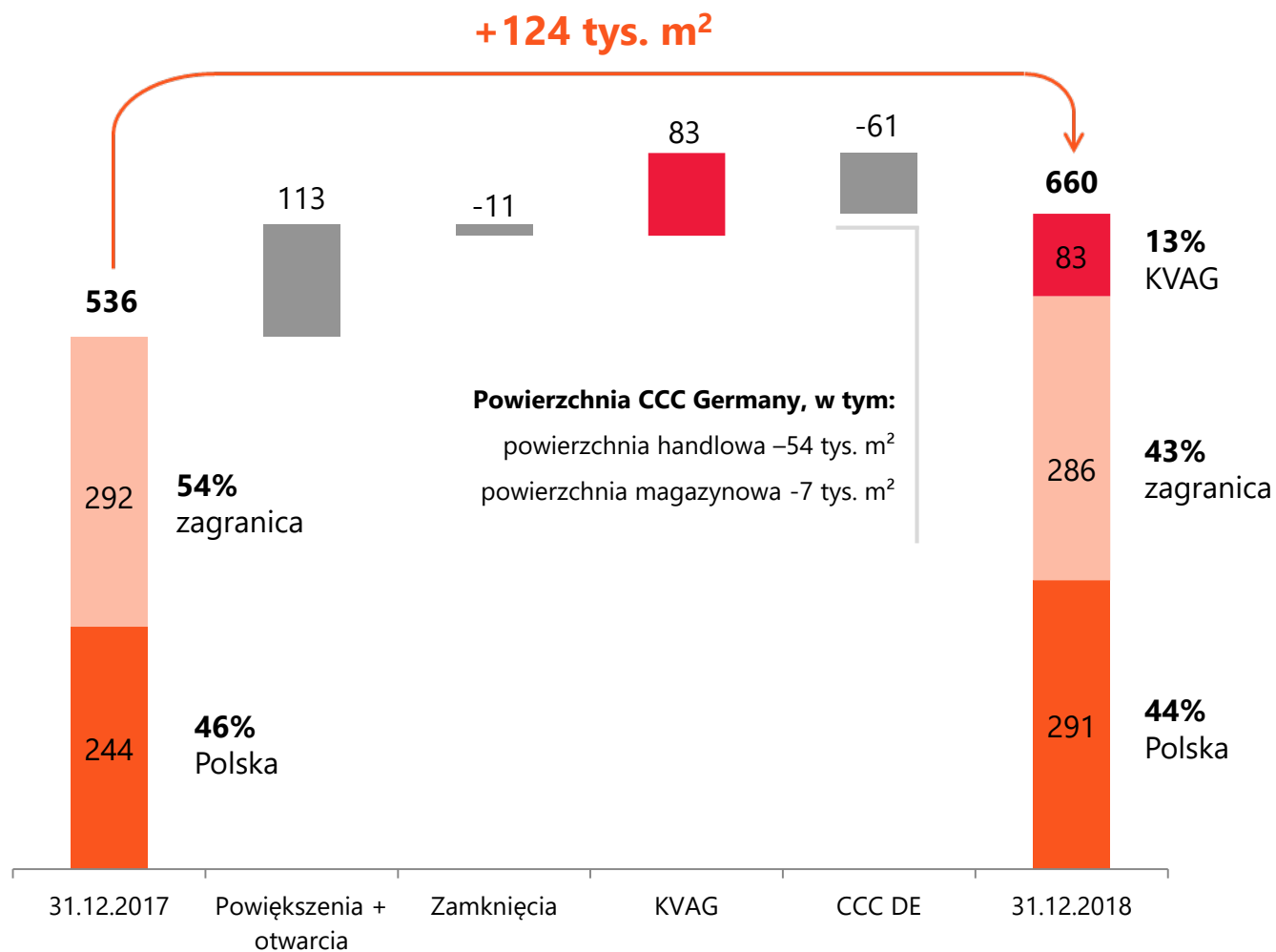


W 2018 roku Spółka, ze względu na zachowanie porównywalności danych, zastosowała konwencję prezentowania informacji finansowych nieuwzględniającą MSSF16.

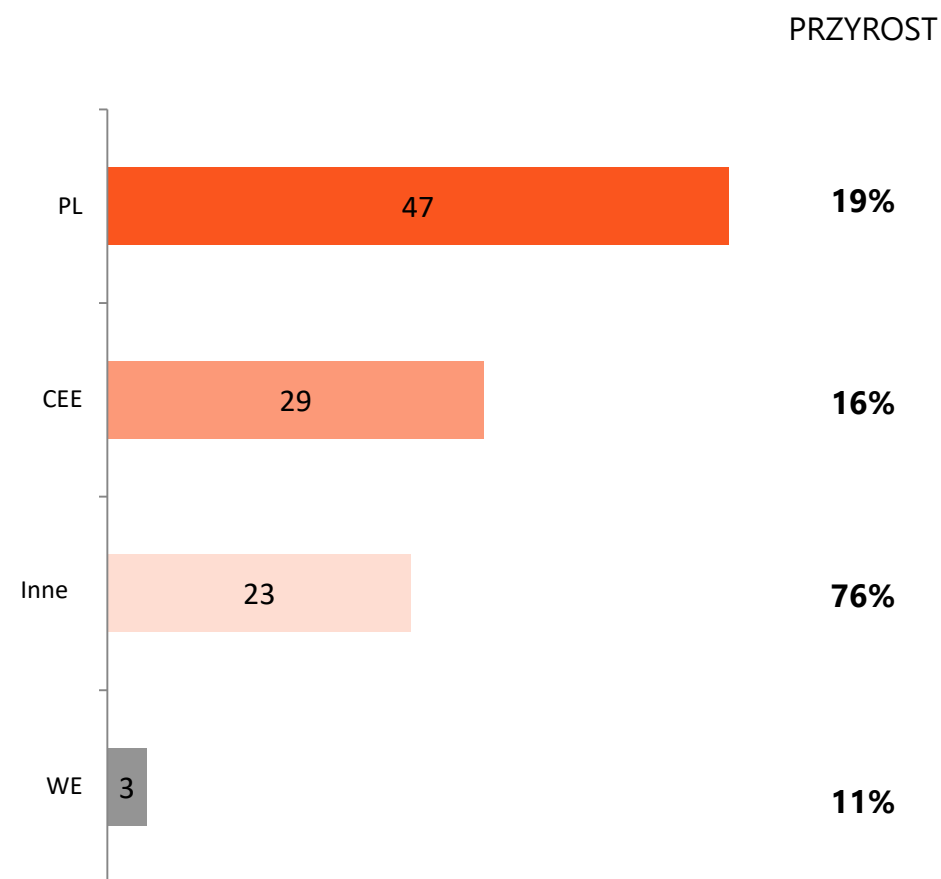
Także dla zachowania porównywalności danych, informacje wynikowe prezentowane są zgodnie z MSSF5.

13 DYNAMICZNY PRZYROST POWIERZCHNI

ZMIANA POWIERZCHNI
OD POCZĄTKU ROKU [tys. m²]



WZROST ORGANICZNY POWIERZCHNI OD POCZĄTKU
ROKU WEDŁUG SEGMENTÓW [tys. m²]



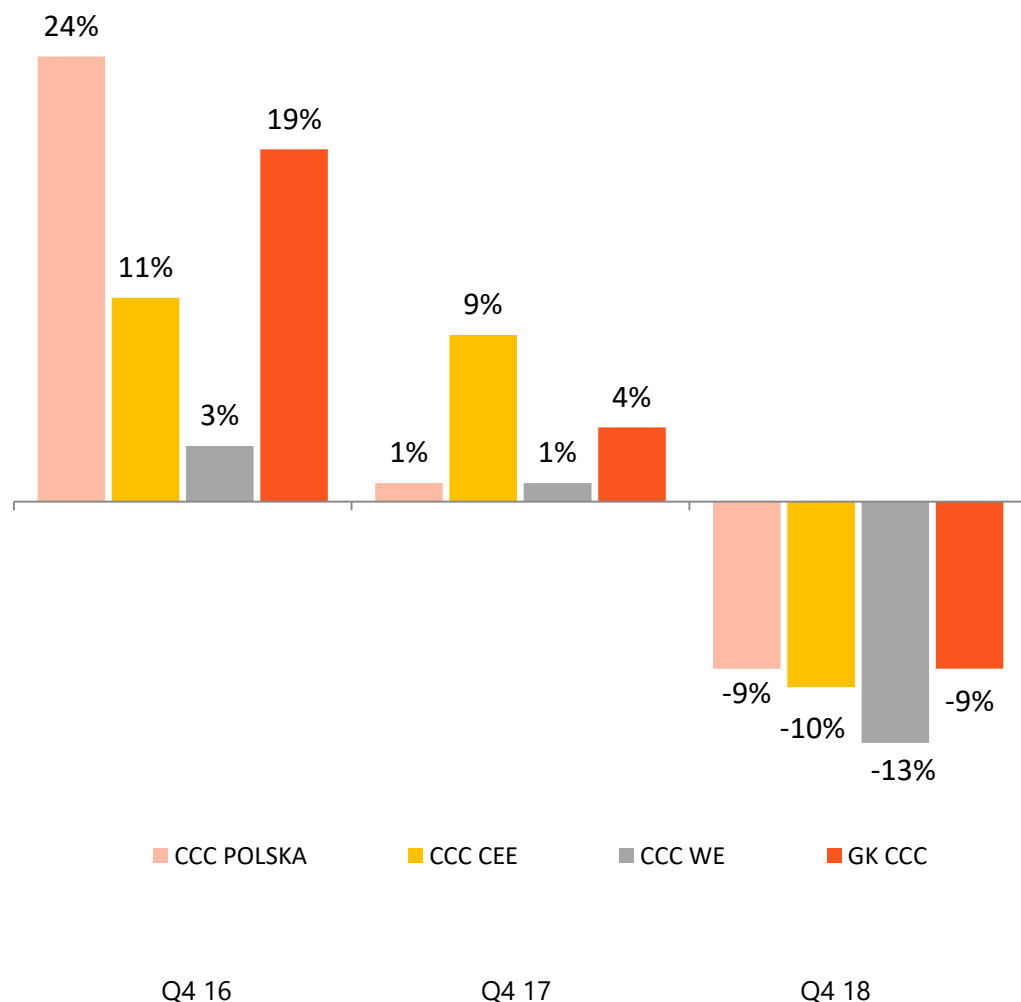
Nowa powierzchnia handlowa otwarta zgodnie z planem.



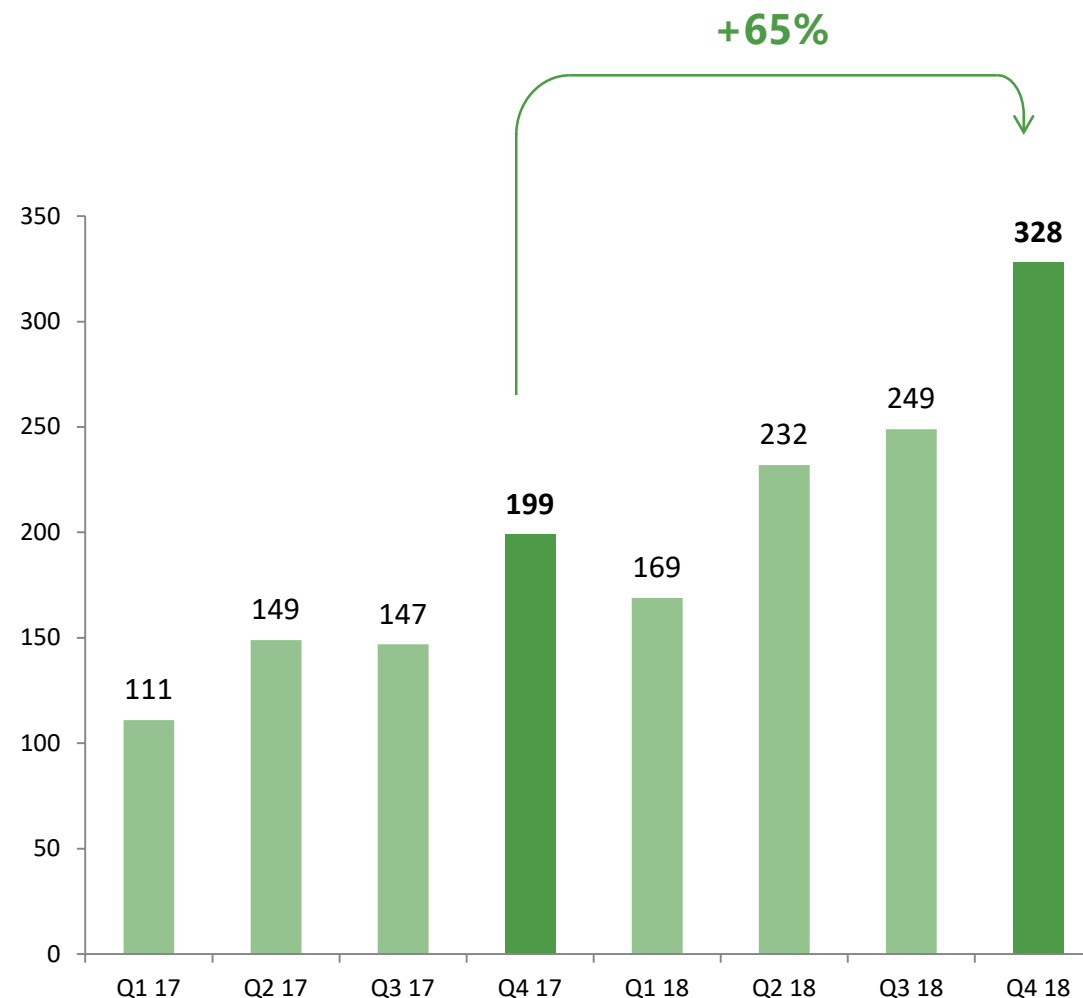
Największa dynamika wzrostu organicznego (tys. m²):
Rosja +14 (+101%), Ukraina +3 (+87%),
Serbia +4 (+102%) i Rumunia +8 (+28%).

14 SPRZEDAŻ LFL POD PRESJĄ POGODY, DALSZY WZROST E-COMMERCE

LFL WEDŁUG REGIONÓW*
[%]



PRZYCHODY E-COMMERCE
[mln PLN]



Wpływ niższej sprzedaży na metr kwadratowy częściowo zneutralizowany redukcją kosztów funkcjonowania sklepów /m².

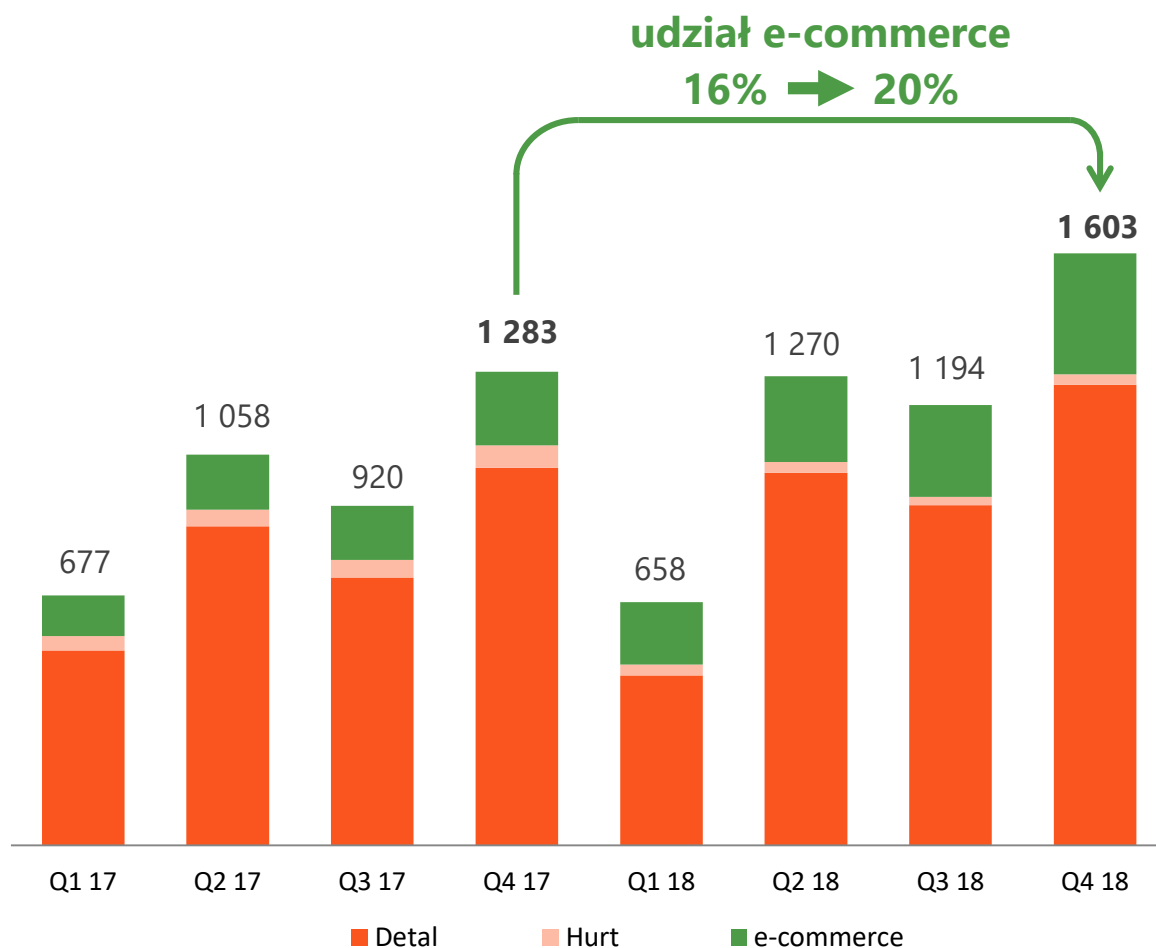


W segmencie e-commerce eobuwie.pl stanowiło 309 mln PLN, e-commerce KVAG 14 mln PLN, DeeZee 5 mln PLN.

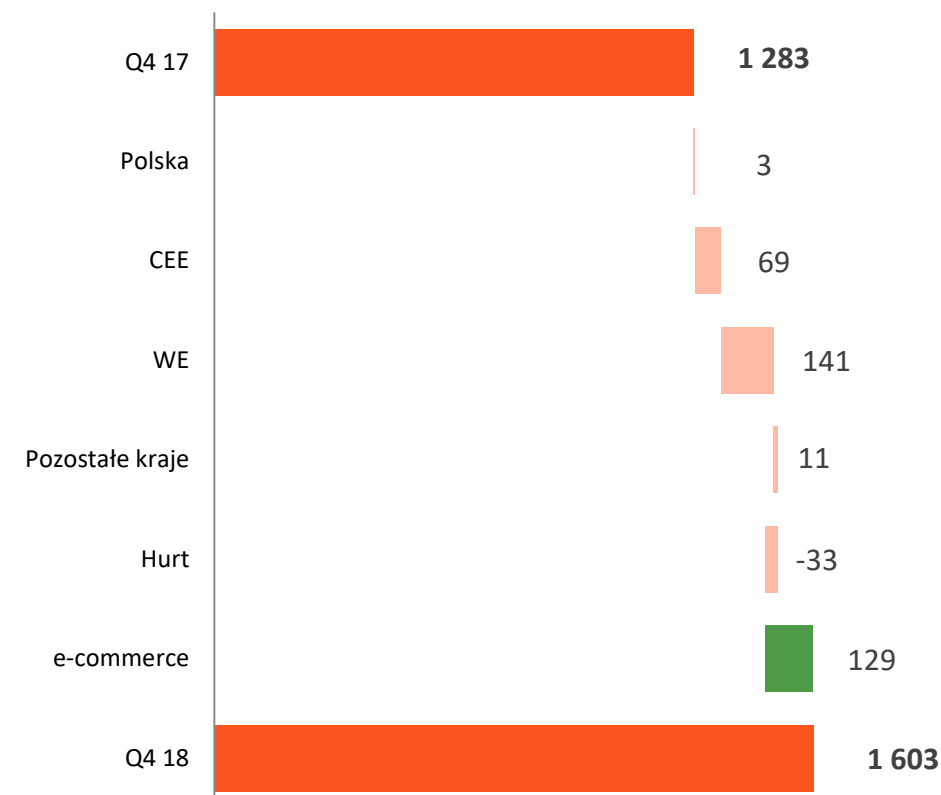
* Bez działalności zaniechanej CCC Germany

15 ZMIENIAJĄCA SIĘ STRUKTURA PRZYCHODÓW GRUPY*

KWARTALNE PRZYCHODY
[mln PLN]



ZMIANA WG SEGMENTÓW
[mln PLN]



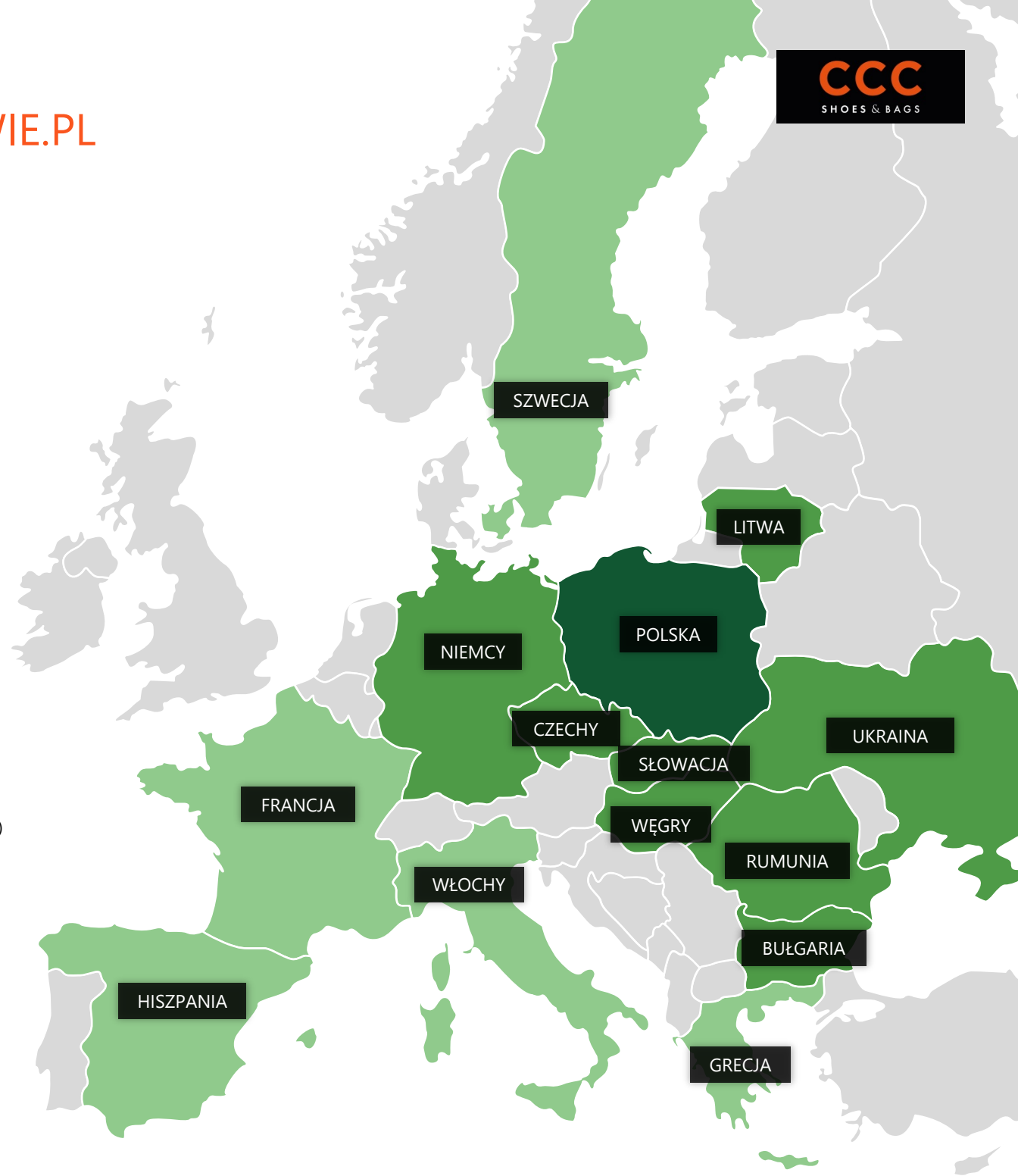
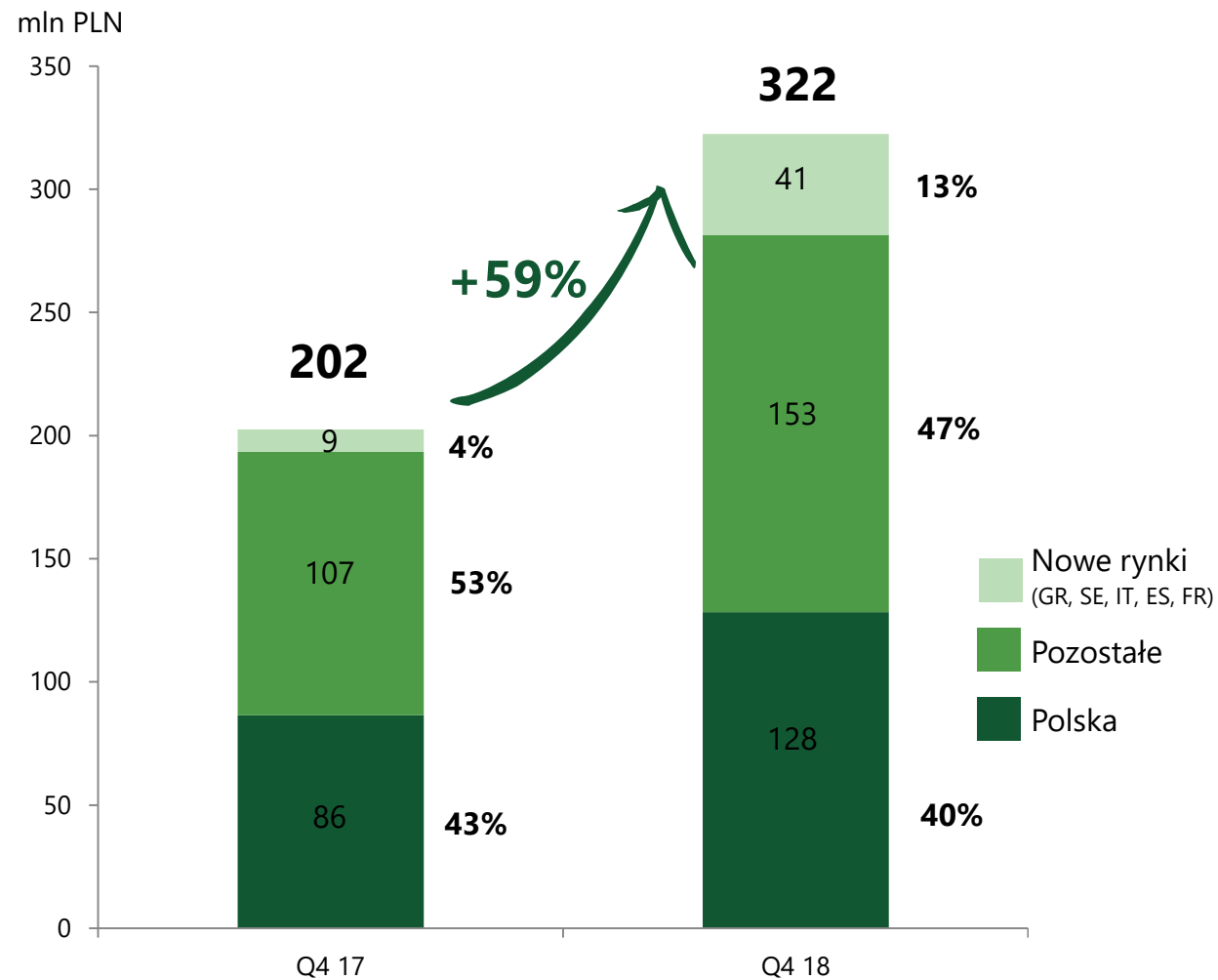
Grupa CCC zgodnie z planem zwiększa udział e-commerce w sprzedaży – aktualnie stanowi on już 20% przychodów.

Istotny wpływ na wzrost przychodów miało e-commerce oraz przejęcie KVAG (segment WE).

* Bez działalności zaniechanej CCC Germany

16 KONTYNUACJA UDANEJ EKSPANSJI EOBUIE.PL

PRZYCHODY EOBUIE.PL*
[mln PLN]



Bardzo dynamicznie rosnący udział sprzedaży na nowo otwartych rynkach.



Oferta eobuie.pl dostępna już na 14 europejskich rynkach.

* We wszystkich kanałach

17 RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT POD WPŁYWEM WARUNKÓW POGODOWYCH I SPRZEDAŻY CCC GERMANY

mIn PLN	BEZ MSSF 16			MSSF 16	
	Q4 2017	Q4 2018	RDR	RÓŻNICE WYNIKAJĄCE Z MSSF 16	Q4 2018
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA					
Przychody	1 282,9	1 603,3	25,0%		1 603,3
Zysk brutto na sprzedaży	661,1	817,7	23,7%		817,7
<i>Marża brutto</i>	51,5%	51,0%	-0,5 p.p.		51,0%
Wynik operacyjny	194,4	170,2	-12,4%	4,8	175,0
EBITDA	220,1	214,2	-2,7%	120,2	334,4
<i>Marża EBITDA</i>	17,2%	13,4%	-3,8 p.p.		20,9%
Zysk przed opodatkowaniem	168,1	133,2	-20,8%	1,8	135,0
Zysk netto z działalności kontynuowanej	155,0	127,5	-17,7%	-0,9	126,6
DZIAŁALNOŚĆ ZANIECHANA					
<i>Zysk netto z działalności zaniechanej</i>	-7,0	-90,2	>100%	0,6	-89,6
<i>Zysk netto</i>	148,0	37,3	-74,8%	-0,3	37,0



Czynniki wpływające na sprzedaż:

- LFL -9%,
- powierzchnia +124 tys. m²,
- e-commerce +65%.



Wzrost kosztów w związku z rozwojem organicznym i strukturalnym.



Strata operacyjna CCC Germany i odpis z tytułu aktywów.

18 WYNIKI OPERACYJNE WEDŁUG SEGMENTÓW - ZMIANA WYNIKU W SEGMENTCIE CEE PROPORCJONALNA DO WZROSTU SPRZEDAŻY*

mIn PLN	PRZYCHODY			WYNIK SEGMENTU**		
	Q4 2017	Q4 2018	RDR	Q4 2017	Q4 2018	RDR
Polska	644,5	647,8	0,5%	153,7	106,3	-30,8%
CEE	305,5	375,3	22,8%	65,7	81,3	23,7%
WE	46,3	187,4	>100%	-5,4	-23,7	>100%
Pozostałe kraje	26,3	37,2	42,0%	3,2	-2,1	X
Działalność detaliczna	1 022,6	1 247,7	22,0%	217,2	161,8	-25,5%
e-commerce	199,1	327,6	64,5%	24,2	19,6	-19,0%
Hurt	61,2	28,0	-54,2%	2,6	8,3	>100%
RAZEM	1 282,9	1 603,3	25,0%	244,0	189,7	-22,3%

** Zysk operacyjny z wyłączeniem kosztów ogólnego zarządu oraz pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych (bez MSSF 16)

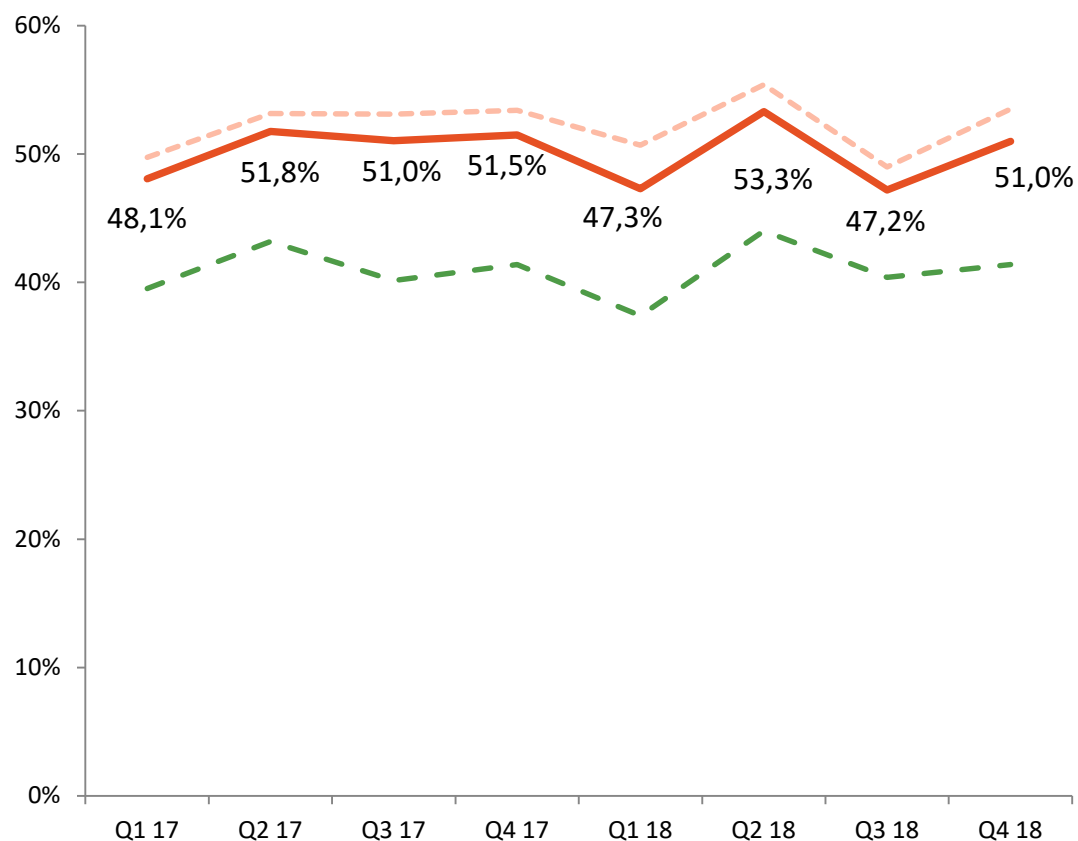
Wzrost sprzedaży w Europie Zachodniej po przejęciu KVAG.
Przeniesienie sprzedaży Rumunii z hurtu do CEE.

Pogorszenie wyniku we wszystkich segmentach
za wyjątkiem Europy Środkowo-Wschodniej.

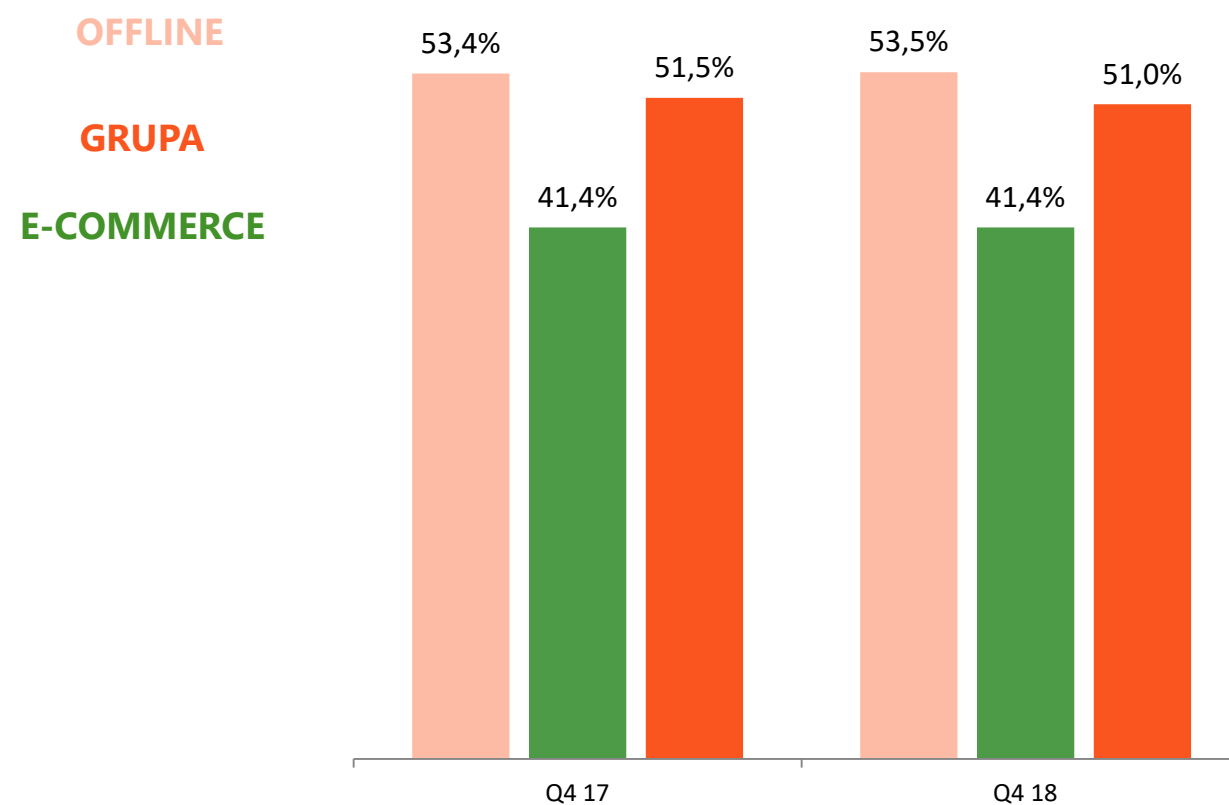
* Bez działalności zaniechanej CCC Germany

19 STABILNA MARŻA BRUTTO W KAŻDYM Z KANAŁÓW SPRZEDAŻY*

KWARTALNA
MARŻA BRUTTO [%]



MARŻA BRUTTO [%]
Q4 2017 vs Q4 2018



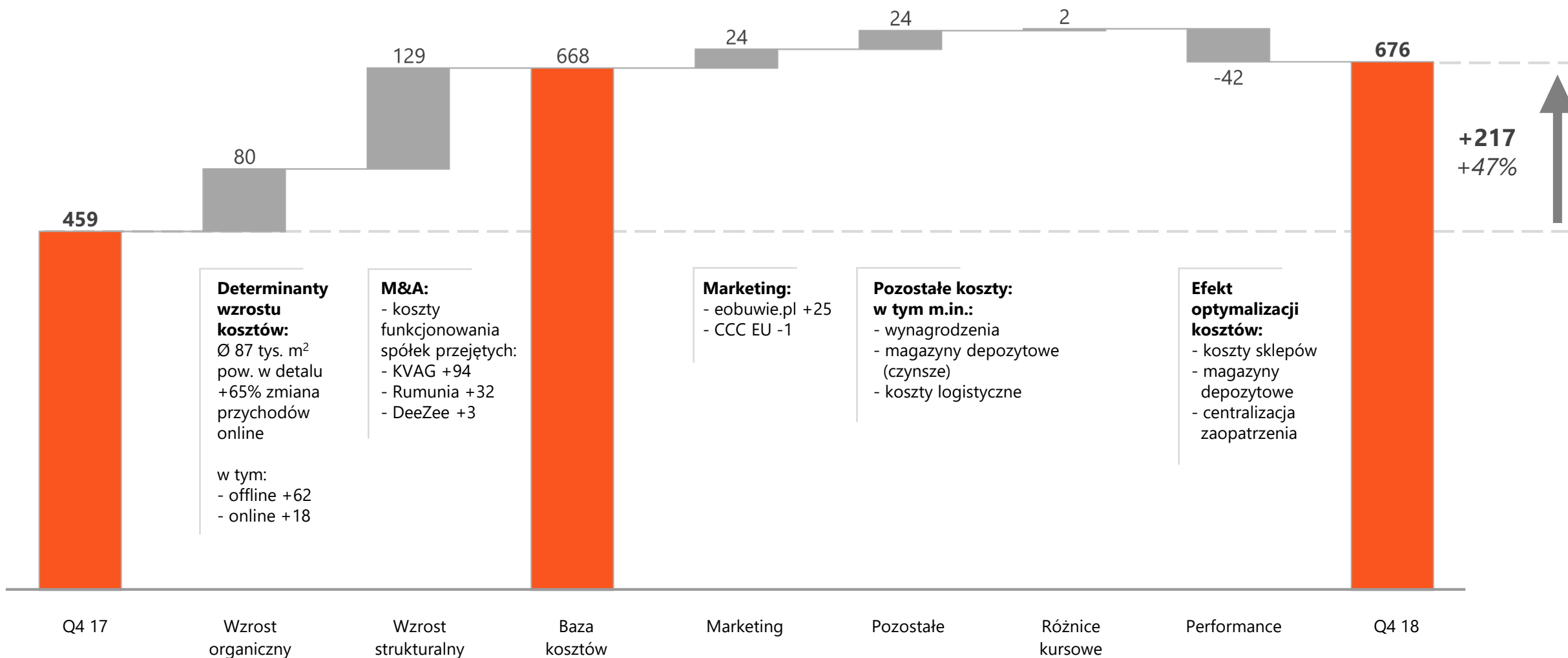
Rozwodnienie marży na poziomie Grupy w związku z rosnącym udziałem sprzedaży e-commerce.

Nieznaczny spadek marży brutto na poziomie Grupy, pomimo niższej sprzedaży kolekcji AW w cenach pierwszych.

* Bez działalności zaniechanej CCC Germany

20 PRZYROST KOSZTÓW SG&A, W WYNIKU DYNAMICZNEJ EKSPANSJI GRUPY, NEUTRALIZOWANY PROGRAMEM OPTYMALIZACJI

KOMPONENTY ZMIANY [mln PLN]

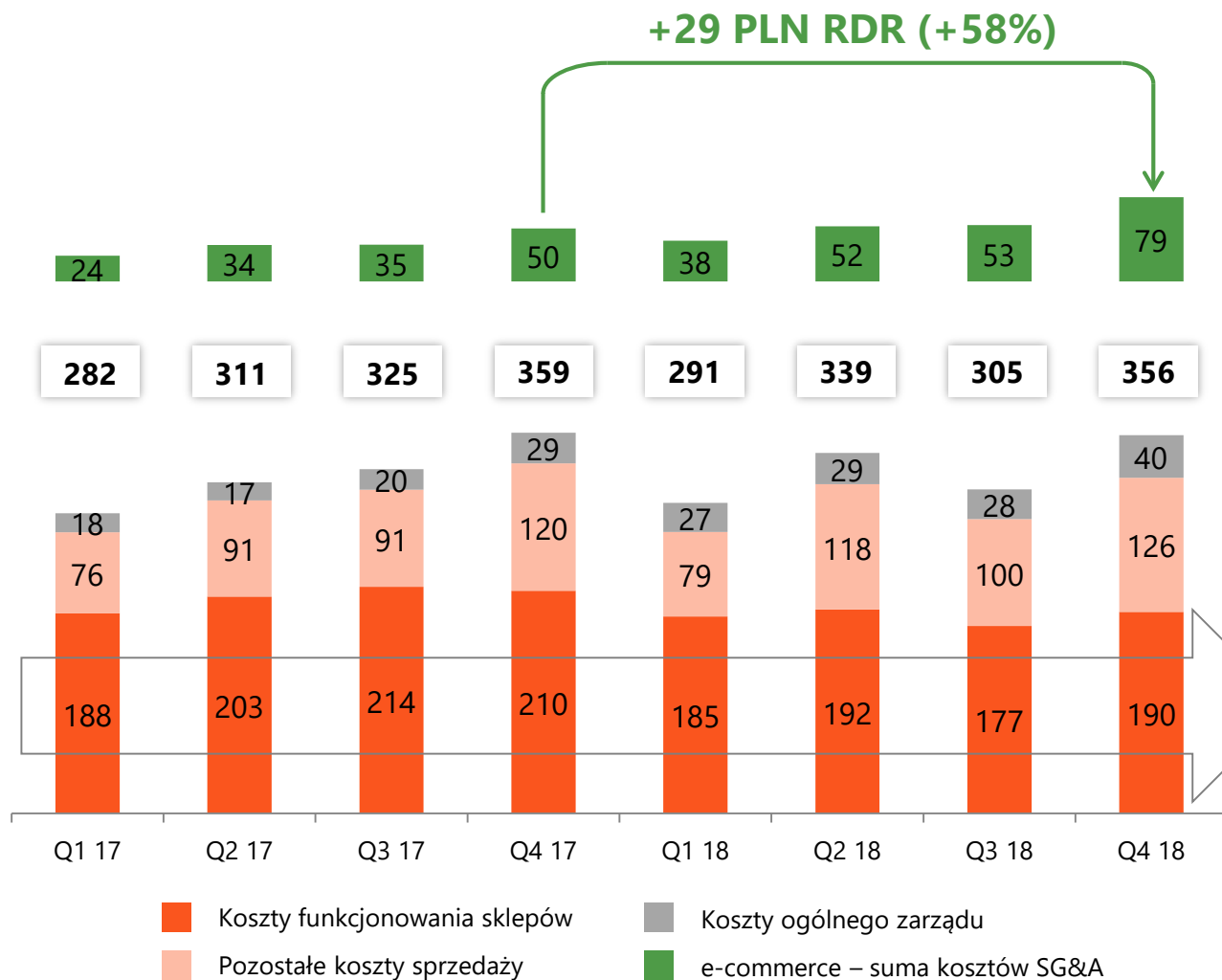


Główne komponenty zmiany kosztów wynikają ze wzrostu organicznego i M&A. Widoczny wpływ KVAG na podnoszenie bazy kosztów jeszcze w Q1 i Q2 2019.

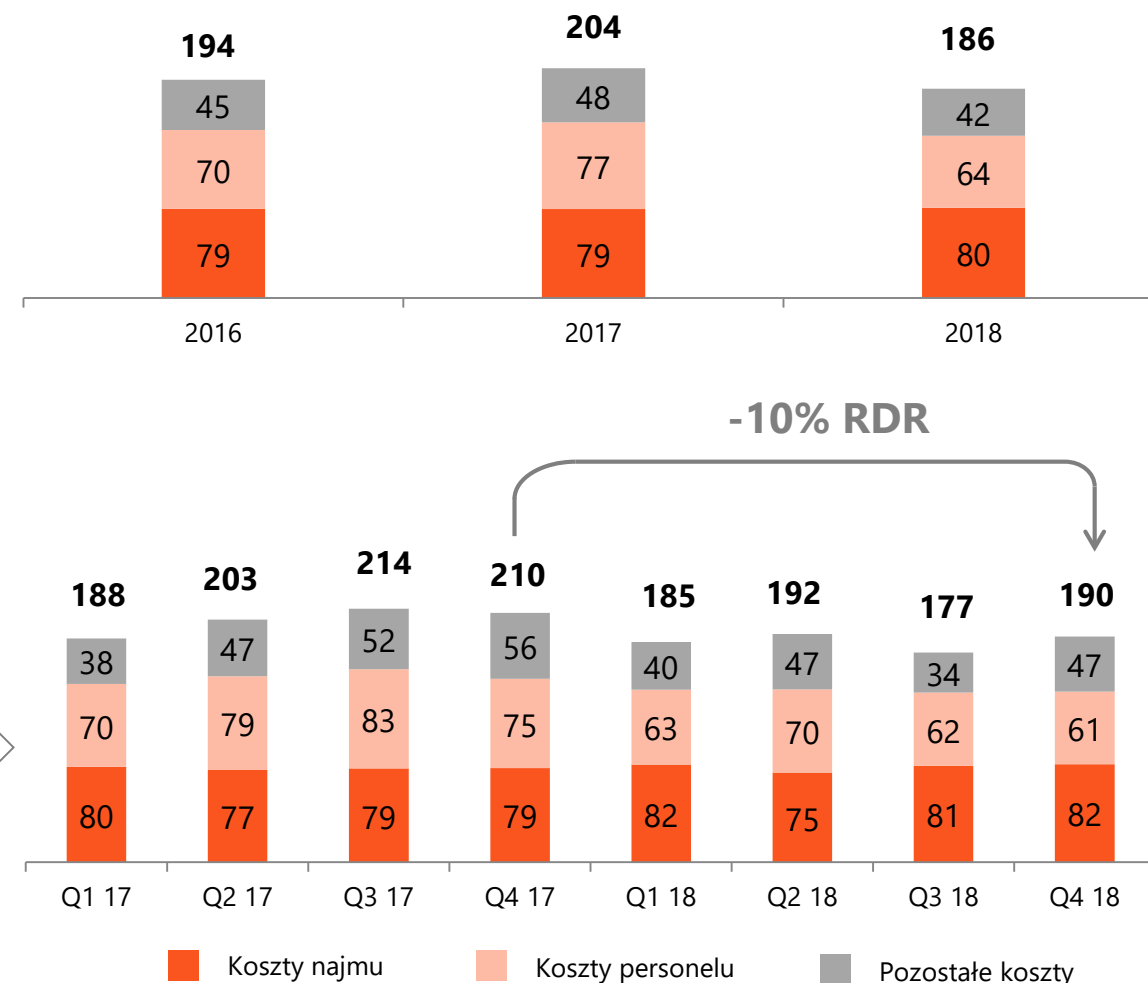
Widoczne dalsze efekty programu optymalizacji kosztów.

21 SPADEK KOSZTÓW FUNKCJONOWANIA SKLEPÓW NA METR KWADRATOWY

SG&A /m²
[PLN na m-c]*



KOSZTY FUNKCJONOWANIA SKLEPÓW /m²
[PLN na m-c] ANALITYKA



Widoczne dalsze postępy optymalizacji procesów biznesowych. Tempo wzrostu kosztów eobuwie.pl niższe niż dynamika przychodów.

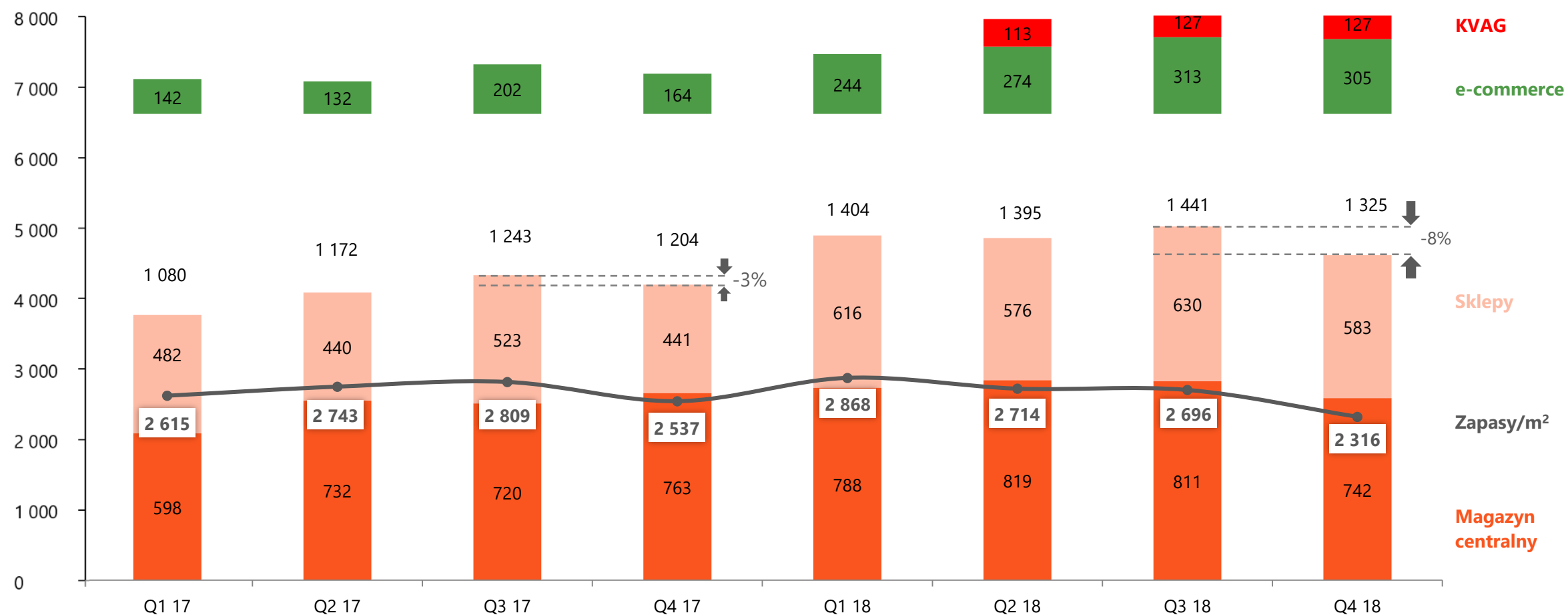
Istotny spadek kosztów funkcjonowania sklepów w przeliczeniu na metr kwadratowy – zwł. optymalizacja kosztów personalnych (-19% rdr).

* Z wyłączeniem Shoe Express, KVAG, DeeZee oraz działalności zaniechanej CCC Germany

22 KONSEKWENTNA REDUKCJA ZAPASÓW /M²

ZAPASY [mln PLN]*

ZAPASY/m²
[PLN]



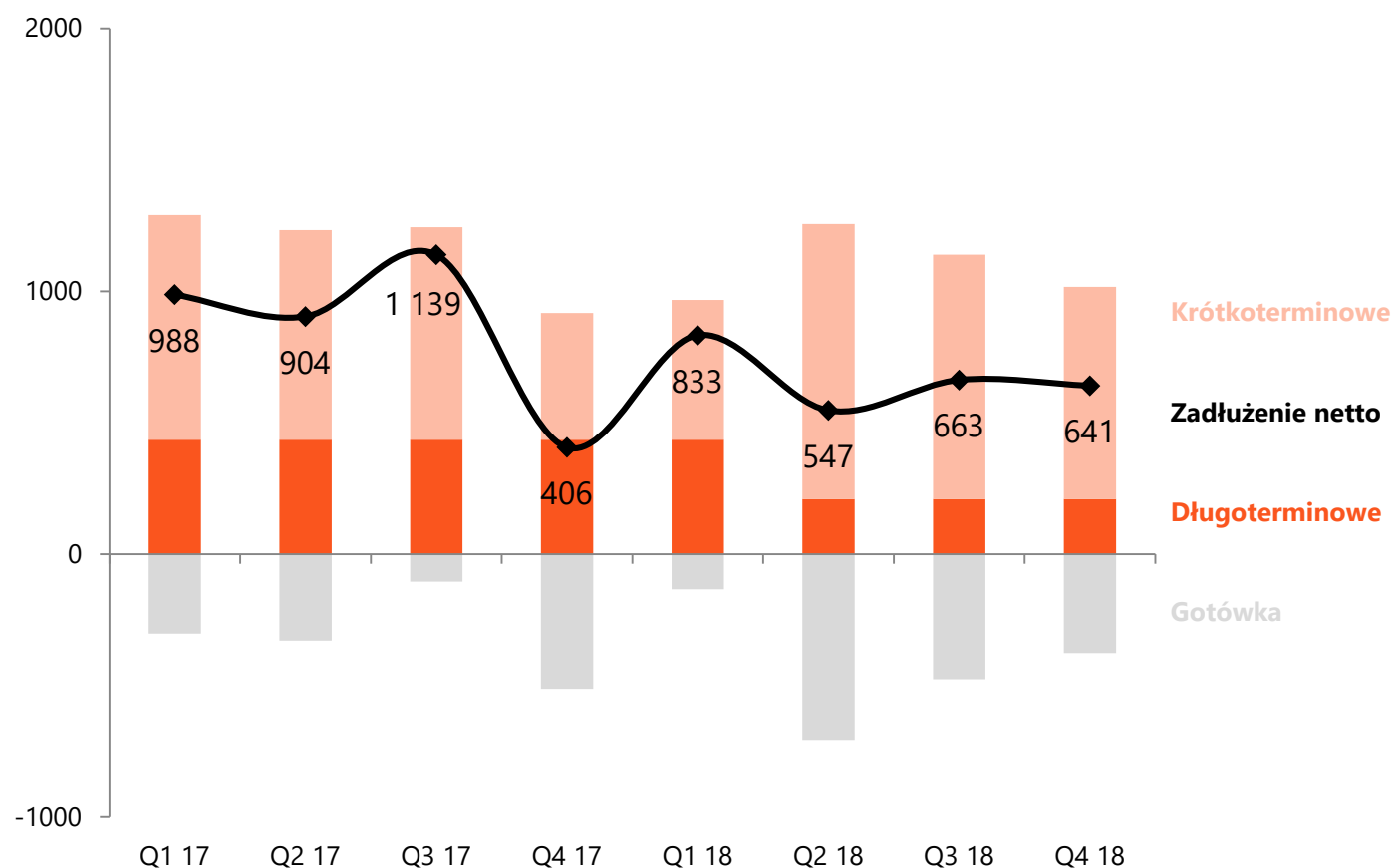
Zapasy pod kontrolą w każdym z segmentów.

Spadek zapasów /m² w kanale stacjonarnym CCC o 9% rdr.
Najniższy poziom od dwóch lat.

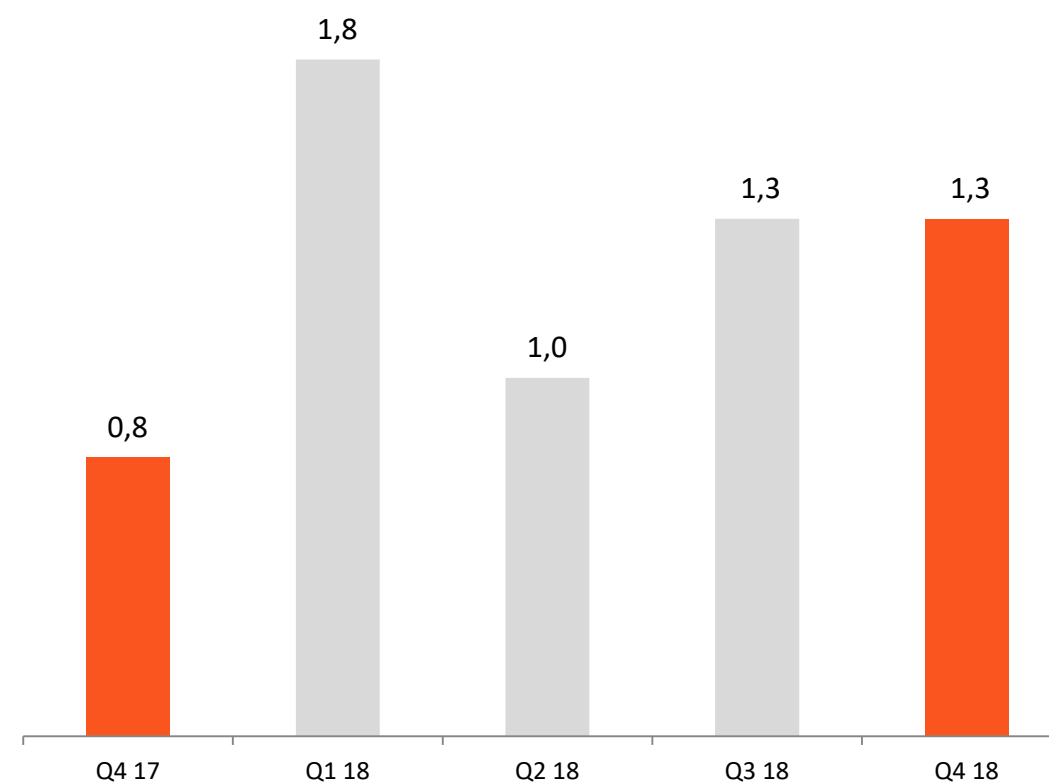
* Bez działalności zaniechanej CCC Germany

23 STABILNY POZIOM PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ POMIMO INTENSYWNEGO PROGRAMU INWESTYCYJNEGO

ZADŁUŻENIE NETTO [mln PLN]



DŁUG NETTO / EBITDA*



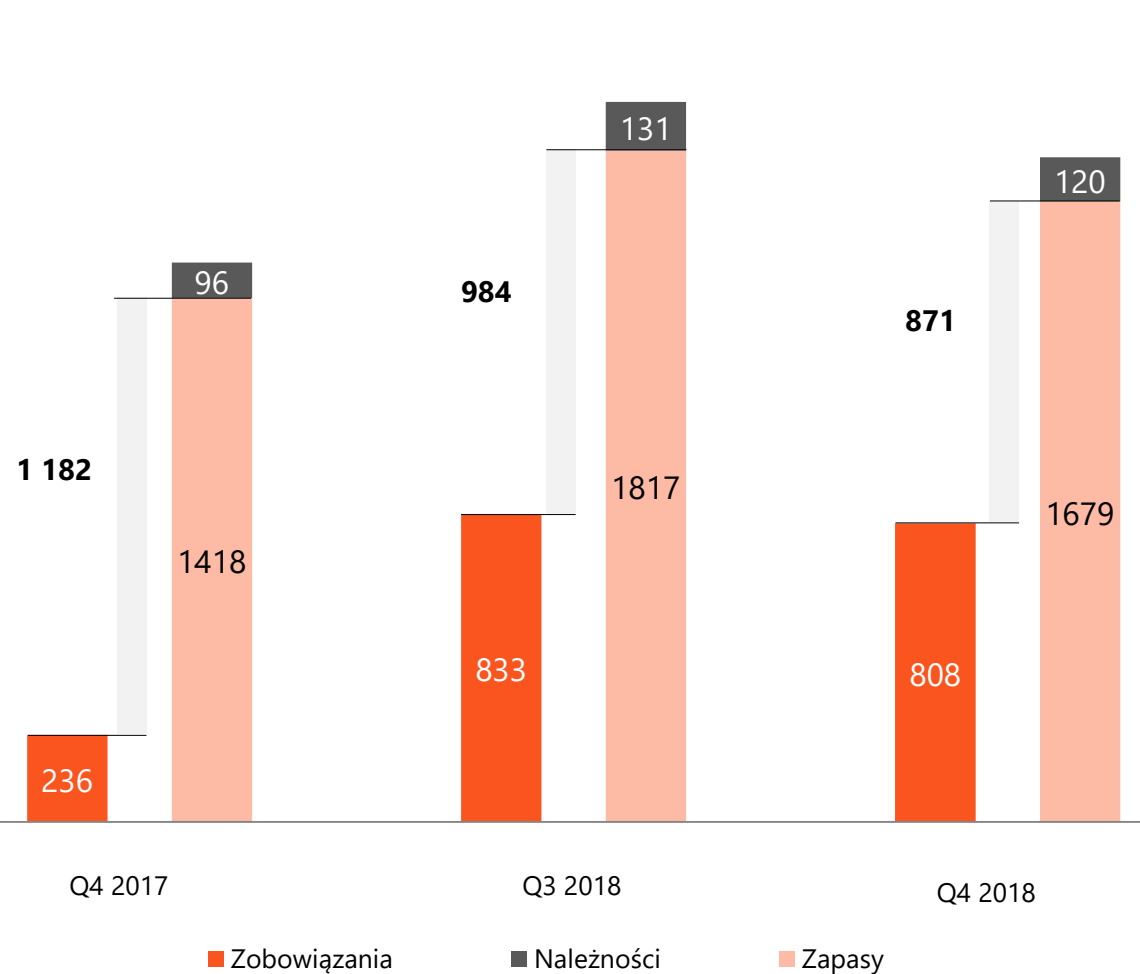
Spadek zadłużenia netto o 22 mln PLN kwartał do kwartału.

Wskaźnik dług netto / EBITDA na niskim, bezpiecznym poziomie.

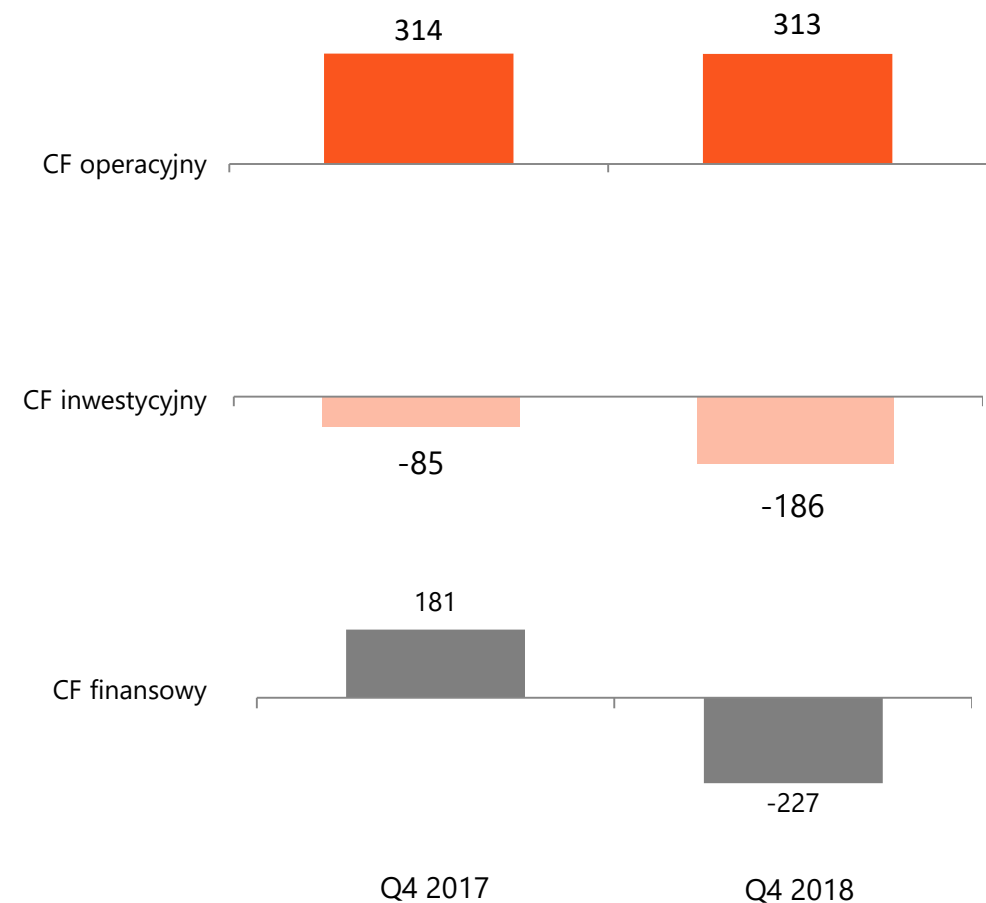
* Dane zanualizowane, liczone zgodnie z MSSF5, bez MSSF16

24 KONSEKWENTNA POPRAWA KAPITAŁU OBROTOWEGO

ZAANGAŻOWANIE W KAPITAŁ OBROTOWY [mln PLN]*



PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE [mln PLN]



Czwarty, kolejny kwartał wzrostu stopnia finansowania zapasów zobowiązaniami handlowymi. Wciąż duże pole do poprawy.

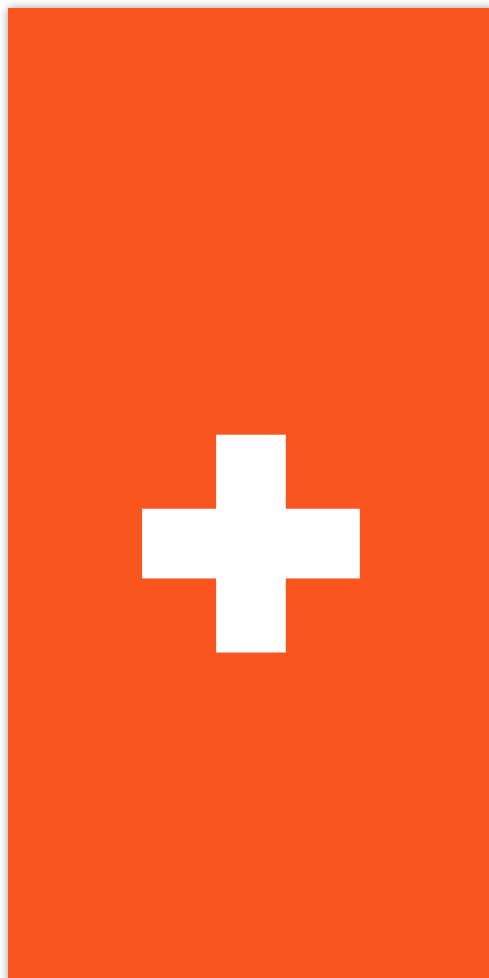
Zadowalający poziom przepływów z działalności operacyjnej, pomimo słabszego wyniku operacyjnego w Q4 2018.

* Dane nie zawierają KVAG



PODSUMOWANIE

26 CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYNIKI CCC W Q4 2018



Sprzedaż CCC Germany („stop loss”) eliminacja potencjalnych przyszłych strat

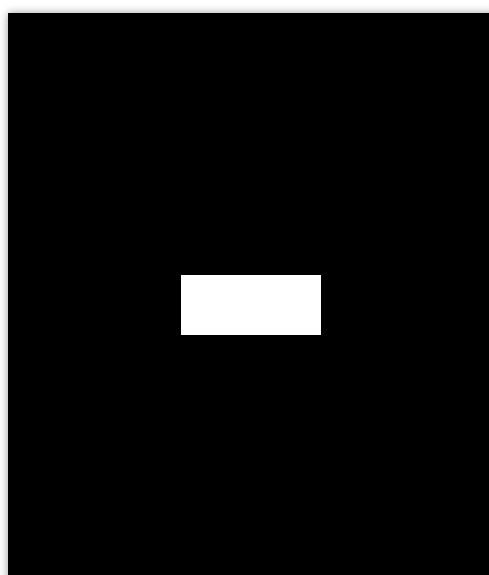
Efektywny rozwój kanałów sprzedaży (zwłaszcza omnichannel)

Dynamiczny rozwój technologii dla wsparcia realizacji celów strategicznych

Wzmocnienie pozycji rynkowej poprzez akwizycje

Stać poprawa kapitału obrotowego i parametrów kosztowych

Sprawną realizacją planu ekspansji + 100 tys. m² i nowe rynki e-commerce



Wciąż duża wrażliwość wyników na czynniki pogodowe (sprzedaż i marża)

Rozwój oferty produktowej wolniejszy od przyrostu powierzchni handlowej

Brak rentowności w segmencie DACH

Istotny, negatywny wpływ niedziel niehandlowych na sprzedaż



PERSPEKTYWY

CELE

- **Dwucyfrowy wzrost sprzedaży Grupy, dzięki rozwojowi salonów oraz e-commerce**
- **Poprawa marży brutto**
- **Wzrost powierzchni sprzedaży o 100 000 m²**
- **Dalsza poprawa kapitału obrotowego**
- **Integracja przejętych spółek**
- **Pełna koncentracja na istniejącym biznesie i jego optymalizacji**

SZANSE

- ▲ **Dalszy rozwój oferty produktowej – sport, fashion, premium, marki obce, akcesoria, MODIVO (w eobuwie.pl)**
- ▲ **Uruchomienie kolejnych cyfrowych punktów styku z klientem i kanałów CCC: e-commerce CCC, aplikacja mobilna, esize.me w salonach CCC**
- ▲ **Otwarcie salonów CCC w istniejących i nowych rynkach, m.in. GCC**
- ▲ **Wykorzystanie synergii – efekt skali**
- ▲ **Efektywne wykorzystanie nowej architektury technologicznej**

RYZYKA

- × **Niekorzystne warunki pogodowe**
- × **3 niedziele z zakazem handlu w Polsce**
- × **Niekorzystne tendencje na USD, EUR w stosunku do PLN**
- × **Spadek konsumpcji**

100 000 m²

Zakładany wzrost organiczny powierzchni handlowej w 2019 r.

Kraje o największym wzroście:

	PRZYROST	2018 [tys. m ²]		2019e [tys. m ²]
ROSJA	90%	28	+24	52
BUŁGARIA	80%	7	+6	13
SŁOWENIA	70%	8	+6	14
SERBIA	60%	8	+5	13
RUMUNIA	30%	35	+10	45
POLSKA	13%	286	+38	324

ROZWÓJ E-COMMERCE

Uruchomienie CCC online, aplikacji mobilnej, roll-out esize.me do CCC

Nowa platforma e-commerce w eobuwie.pl i CCC

Start MODIVO

Wybrany sklep Wyszukiwanie Znajdź sklep Wpisz i kliknij

CCC SHOES & BAGS Damskie Męskie Dziecięce Torby PRZECENY Klub CCC Inspiracje Wyszukaj

Nowa Kolekcja

MODIVO

Marki: Oczka Obuwie Torbki Akcesoria Bielizna Biżuteria Sport

NOVA KOLEKCJA

Sukienki Spring / Summer 2019

Sprawdź

Selekcja KЛУBU CCC

WYDATKI INWESTYCYJNE:

150 mln
na nową powierzchnię handlową

100 mln
na logistykę i IT

~110 mln
Nabycie 30,5% HR RENO GROUP

30 AKWIZYCJE WZMACNIAJĄCE GEOGRAFICZNY I PRODUKTOWY POTENCJAŁ GRUPY

	PRZESŁANKI	INWESTYCJA	OCZEKIWANIA	STATUS INTEGRACJI	ZREALIZOWANE DZIAŁANIA
	<ul style="list-style-type: none"> Konsolidacja pionowa biznesu w Polsce Łatwość integracji 	<ul style="list-style-type: none"> Kwiecień 2018 77 mln PLN za 100% 	<ul style="list-style-type: none"> Konsolidacja sieci sprzedaży w pld.-wsch. Polsce, uproszczenie struktury - wykup franczyzobiorcy Przy okazji - wsparcie dla rozwoju na Ukrainie 	<p>Zrealizowano</p>	<ul style="list-style-type: none"> Przejęcie 41 sklepów Ukraina: plan otwarcia 6 sklepów w 2019
	<ul style="list-style-type: none"> Konsolidacja pionowa biznesu w Rumunii jako b. perspektywicznym rynku Łatwość integracji 	<ul style="list-style-type: none"> Kwiecień 2018 (zamknięcie) 33 mln € za 100% 	<ul style="list-style-type: none"> Przyspieszenie rozwoju i zwiększanie skali / udziału w rynku 	<p>Zrealizowano</p>	<ul style="list-style-type: none"> Najwyższa, 60,7% marża brutto w rynkach krajowych CCC, za 2018 3 najlepszy rynek pod względem LFL, za 2018 8 nowych sklepów w 2018 i 11 w 2019
	<ul style="list-style-type: none"> Rozwój biznesu CCC w Europie Zach., na bazie lokalnej marki i zespołu (Analogicznie do Deichmann/Dosenbach) 	<ul style="list-style-type: none"> Maj '18 10 mln CHF za 70% (opcje do 100%) 	<ul style="list-style-type: none"> Wszystkie założenia – bez zmian m.in. EBITDA >0 w 2019 6 nowych sklepów w koncepcie CCC w 2019 Maksymalizacja sprzedaży marek/produkcji CCC (>50%) 	<p>Zgodnie z założeniami</p>	<ul style="list-style-type: none"> 26% wzrost LFL za 01-02.2019 >200 tys. par butów marek CCC w sprzedaży za 01-02.2019 Pierwsze otwarcia – powyżej oczekiwań
	<ul style="list-style-type: none"> Ekspozycja na nowe pokolenie klientek Inne podejście do kolekcji Know-how social media i wzmocnienie online Łatwość integracji 	<ul style="list-style-type: none"> Lipiec '18 13 mln PLN za 51%, opcja +24% za 7 mln PLN Docelowo dojście do 100% 	<ul style="list-style-type: none"> Rozwój kategorii fashion (na bazie DeeZee) w sieci sklepów stacjonarnych CCC Wykorzystanie istniejącej infrastruktury ecommerce GK CCC (logistyka, platforma ecommerce) 	<p>Zgodnie z założeniami</p>	<ul style="list-style-type: none"> Wprowadzenie kolekcji DeeZee do sklepów CCC od marca 2019 Wzrost obrotów 60% za 01-02.2019 rdr.
	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedaż nierentownej sieci CCC w Niemczech – efekt „stop-loss” Pozostawienie opcji ew. powrotu na największy rynek w Europie 	<ul style="list-style-type: none"> Listopad '18 30,5% za 5,8 mln EUR + 20,1 mln EUR pożyczki akcjonariusza Opcja call nabycia 100% w ciągu 2 lat 	<ul style="list-style-type: none"> > 10 mln EUR synergii kosztowych rocznie od 2020 r. (HRG i CCC razem) Rozwój produktu na DACH / zdobywanie know-how w CCC 	<p>Zgodnie z założeniami</p>	<ul style="list-style-type: none"> Współpraca przy przygotowaniu kolekcji marek własnych na bazie CCC, już na AW'19 (choć mniejszy wolumen vs. plan) Wspólne zakupy marek obcych Pierwsze rebrandingi CCC na Reno - II poł. marca
	<ul style="list-style-type: none"> Silna marka, zdolna przyciągnąć dodatkowy traffic (miasta w Polsce) Dodatkowa półka cenowa produktu powyżej Lasocki Zdolności projektowe/wytwórcze 	<ul style="list-style-type: none"> Luty '19 Około 58 mln PLN za 66% akcji i dług bankowy* <p>* Ostateczna kwota może być nieco mniejsza</p>	<ul style="list-style-type: none"> Na późniejszym etapie - transakcja w toku 	<p>NWZ planowane na 20.03</p>	<p>Na późniejszym etapie (transakcja w toku)</p>



PYTANIA I ODPOWIEDZI



WOJCIECH LATOCHA

IR Manager

T: +48 76 84 58 519

E: wojciech.latocha@ccc.eu



TOMASZ POKORA

IR Analyst

T: +48 76 84 58 747

E: tomasz.pokora@ccc.eu



Marzec

18-19.03.2019 ■ CEE Capital Markets PKO BP – Londyn

Kwiecień

01.04.2019 ■ Publikacja danych o sprzedaży w marcu 2019

01-03.04.2019 ■ RAIFFEISEN CENTROBANK AG Investor Conference – Zuers

04-05.04.2019 ■ CEEMEA Consumer & Retail Day Goldman Sachs – Londyn

10.04.2019 ■ EMEA Consumer & Retail Day RAIFFEISEN CENTROBANK – Nowy Jork

11-12.04.2019 ■ CEMEA PKO BP Conference – Nowy Jork

Maj

06.05.2019 ■ Publikacja danych o sprzedaży w kwietniu 2019

15.05.2019 ■ Publikacja sprawozdania finansowego Grupy CCC za Q1 2019, konferencja wynikowa (wstępne wyniki zostaną opublikowane wcześniej)



DZIĘKUJEMY



SLAJDY POMOCNICZE

36 KONSEKWENTNY ROZWÓJ SIECI SPRZEDAŻY

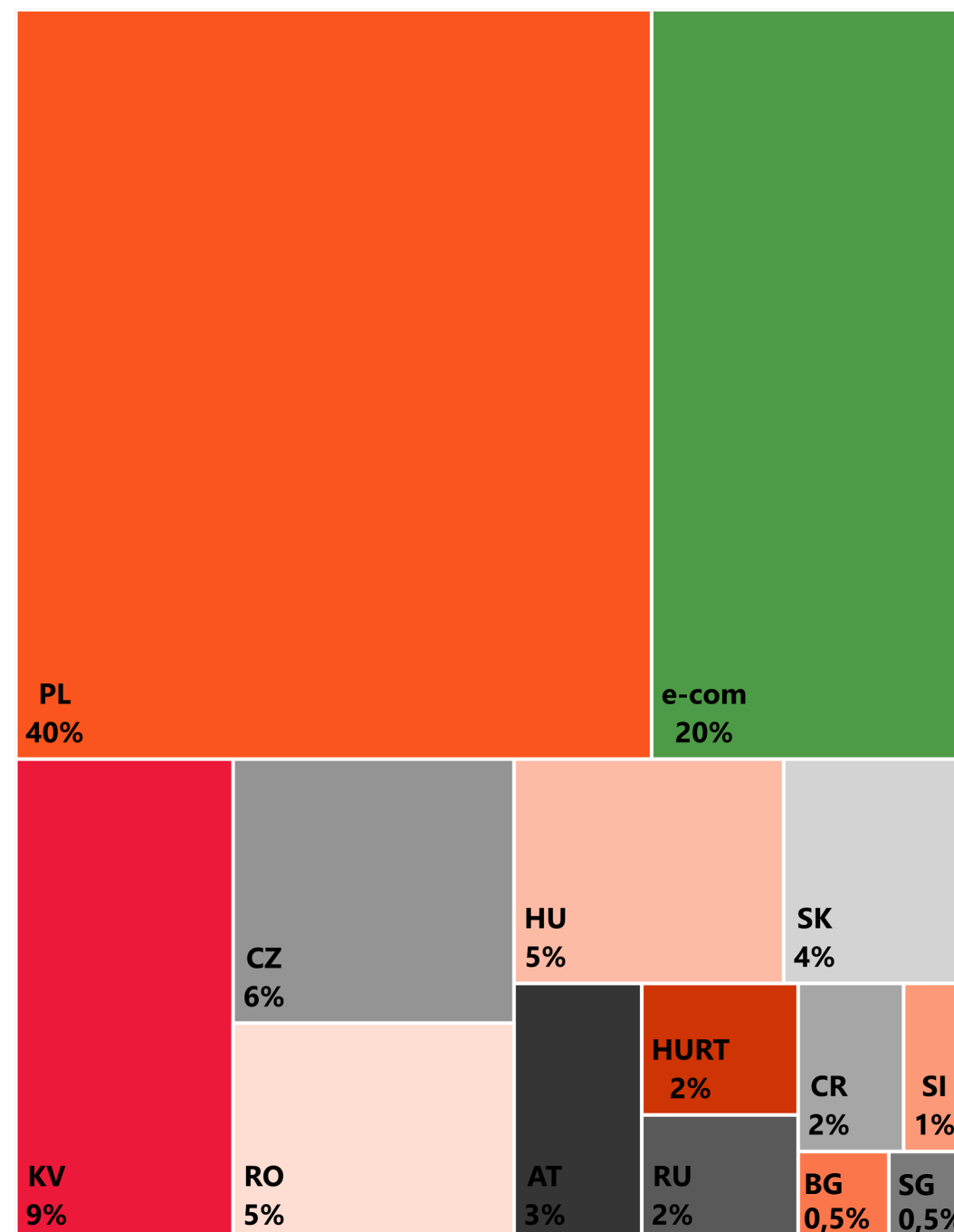
TYP	KRAJ	31.03.2017		30.06.2017		30.09.2017		31.12.2017		31.03.2018		30.06.2018		30.09.2018		31.12.2018	
		m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba	m ²	liczba
Własne	Polska, w tym:	214 696	433	220 795	439	228 154	441	243 839	448	252 293	450	268 063	462	273 867	465	285 782	466
	- własne	196 770	394	201 865	399	209 110	402	222 947	409	231 162	411	246 033	423	273 329	464	285 244	465
	- agencyjne	17 926	39	18 930	40	19 044	39	20 892	39	21 131	39	22 030	39	538	1	538	1
	Czechy	41 065	84	41 946	85	42 152	85	44 701	88	44 589	87	44 989	87	46 827	88	51 497	93
	Węgry	39 134	69	40 607	71	41 709	69	45 247	73	46 148	73	47 620	74	51 036	76	51 843	76
	Austria	25 131	41	26 301	43	26 939	44	27 431	45	27 908	46	28 351	46	30 239	49	30 378	49
	Słowacja	24 180	44	24 180	44	26 139	47	28 198	50	29 546	51	29 581	50	30 566	51	31 500	51
	Chorwacja	12 342	21	12 342	21	12 915	22	13 561	23	14 018	24	14 018	24	14 018	24	16 061	25
	Rosja	7 580	12	9 314	14	10 153	15	13 923	19	16 675	22	18 168	24	20 655	27	28 041	35
	Słowenia	6 882	12	6 882	12	7 687	13	7 687	13	7 687	13	7 687	13	8 528	14	8 528	14
	Bułgaria	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	6 562	10	7 430	11
	Serbia	1 089	2	1 917	3	3 348	5	4 078	6	4 078	6	6 061	9	7 382	10	8 237	11
	Rumunia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28 005	55	29 562	57	34 762
CCC własne RAZEM		378 661	728	390 846	742	405 758	751	435 227	775	449 499	782	499 105	854	510 242	871	554 059	893
Franczyza	Rumunia	24 386	50	26 290	53	25 808	52	27 148	54	28 005	55	-	-	-	-	-	-
	Ukraina	3 827	6	3 827	6	3 827	6	3 827	6	3 827	6	5 027	7	5 840	8	7 147	11
	Łotwa	3 809	7	3 809	7	4 408	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7	4 409	7
	Litwa	1 787	3	1 787	3	1 787	3	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4	2 657	4
	Estonia	724	1	724	1	724	1	724	1	724	1	1 774	2	1 774	2	2 629	3
	Mołdawia	-	-	-	-	-	-	740	1	740	1	740	1	740	1	740	1
CCC franczyza RAZEM		34 533	67	36 437	70	36 554	69	39 505	73	40 362	74	14 607	21	15 420	22	17 582	26
eobuwie.pl		-	-	-	-	-	-	348	1	2 298	2	2 298	2	3 012	4	5 256	9
KVAG		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	86 774	208	88 126	205	83 299	197
CCC RAZEM		413 194	795	427 283	812	442 312	820	475 080	849	492 159	858	602 784	1 085	616 800	1 102	660 196	1 125
CCC Germany – dział. zaniechana		58 127	75	60 671	77	61 114	77	61 114	77	62 013	78	57 272	79	57 080	79	55 510	77

37 SPRZEDAŻ PO KRAJACH

SPRZEDAŻ

mln PLN	Q4 2017	Q4 2018	RDR
Polska (PL)	644,5	647,8	0,5%
e-commerce (e-com), w tym:	199,1	327,6	64,5%
<i>eobuwie.pl</i>	199,1	309,2	55,3%
KVAG	0,0	13,6	X
DeeZee	0,0	4,8	X
KVAG (KV)	0,0	142,6	X
Czechy (CZ)	110,1	100,8	-8,4%
Rumunia (RO)	0,0	83,3	X
Węgry (HU)	79,6	82,3	3,4%
Słowacja (SK)	64,9	57,8	-10,9%
Austria (AT)	46,3	44,8	-3,2%
Hurt	61,2	28,0	-54,2%
Rosja (RU)	21,0	26,9	28,1%
Chorwacja (CR)	23,8	24,1	1,3%
Słowenia (SI)	16,1	15,9	-1,2%
Bułgaria (BG)	11,0	11,1	0,9%
Serbia (SG)	5,3	10,3	94,3%
RAZEM	1 282,9	1 603,3	25,0%

UDZIAŁ SPRZEDAŻY Q4 2018



38 STABILNA STRUKTURA SPRZEDAŻY*

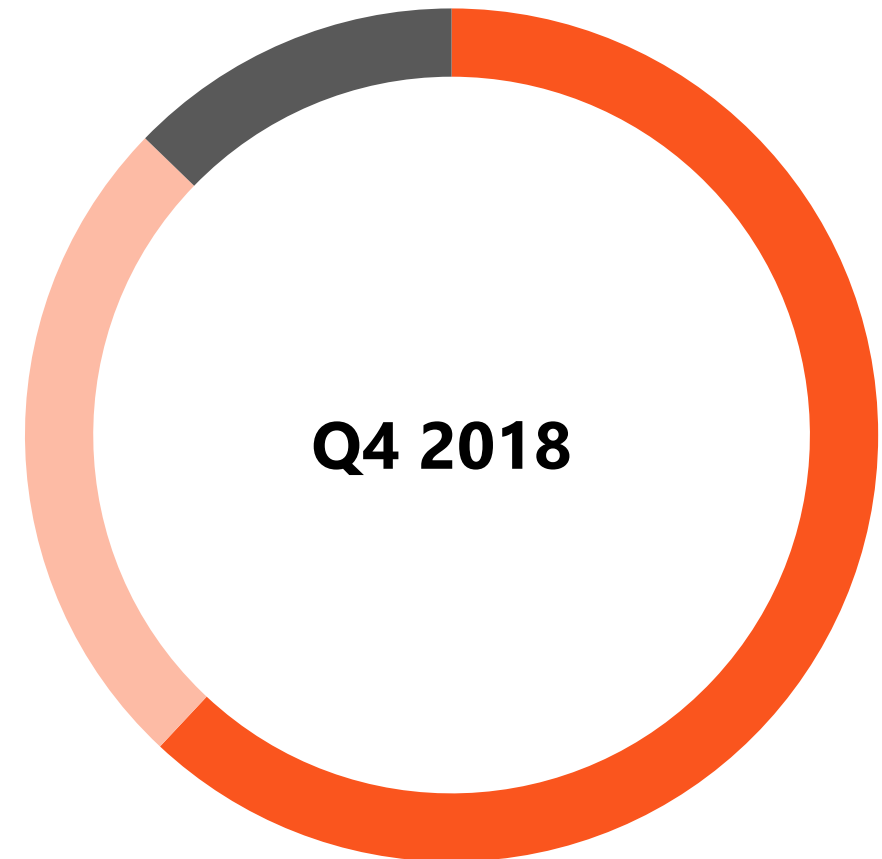
STRUKTURA SPRZEDAŻY

- Obuwie 88% (Q4 17: 89%)
- Torebki 6% (Q4 17: 6%)
- Kosmetyki i akcesoria 6% (Q4 17: 5%)



STRUKTURA SPRZEDAŻY OBUWIA

- Damskie 62% (Q4 17: 62%)
- Dziecięce 13% (Q4 17: 14%)
- Męskie 25% (Q4 17: 24%)



* Sprzedaż wartościowo

39 HISTORYCZNE WYNIKI KWARTALNE

PO WDROŻENIU MSSF 16

mln PLN	1Q 17	2Q 17	3Q 17	4Q 17*	1Q 18	2Q 18	3Q 18	4Q 18*	4Q 18*
Sprzedaż	720,4	1 125,8	987,3	1 282,9	694,1	1 332,3	1 247,7	1 603,3	1 603,3
Zysk brutto na sprzedaży	350,7	587,7	503,1	661,1	332,0	716,5	595,4	817,7	817,7
Marża brutto	48,7%	52,2%	51,0%	51,5%	47,8%	53,8%	47,7%	51,0%	51,0%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	-366,3	-411,1	-442,7	-458,5	-441,4	-549,8	-616,7	-675,5	-670,7
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	-0,5	3,4	-8,2	-8,2	-3,6	71,6	24,7	28,0	28,0
Wynik operacyjny	-16,1	180,0	52,2	194,4	-113,0	238,3	3,4	170,2	175,0
Marża operacyjna	-2,2%	16,0%	5,3%	17,2%	-16,3%	17,9%	0,3%	10,6%	10,9%
Koszty finansowe netto	-18,5	-15,6	-4,0	-26,4	-9,6	15,2	-29,9	-37,0	-40,0
Zysk przed opodatkowaniem	-34,6	164,4	48,2	168,1	-122,6	253,5	-26,5	133,2	135,0
Podatek	-3,0	-13,7	-7,0	-13,1	-6,3	-10,5	-14,9	-5,7	-8,4
Zysk netto	-37,6	150,7	41,2	155,0	-128,9	243,0	-41,4	127,5	126,6
Marża netto	-5,2%	13,4%	4,2%	12,1%	-18,6%	18,2%	-3,3%	8,0%	7,9%
Mniejszości	3,0	4,9	2,7	4,7	1,6	5,7	-4,3	-8,6	-8,6

* Dane na działalności kontynuowanej

40 HISTORYCZNY BILANS, AKTYWA

mIn PLN	31.03.2017	30.06.2017	30.09.2017	31.12.2017	31.03.2018	30.06.2018	30.09.2018	PO WDROŻENIU MSSF 16	
								31.12.2018*	31.12.2018*
Wartości niematerialne	181,2	189,2	193,0	197,5	200,5	213,7	218,4	261,7	261,7
Wartość firmy	106,2	106,2	106,2	106,2	106,2	149,9	188,8	202,5	202,5
Rzeczowe aktywa trwałe	679,2	736,9	753,1	787,0	825,5	1 026,7	1 091,4	1 144,3	1 144,3
Prawo do użytkowania aktywa	-	-	-	-	-	-	-	-	1 870,1
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	71,7	55,3	62,2	63,4	66,4	68,4	73,9	71,5	74,8
Udzielone pożyczki	-	-	-	-	-	1,9	-	-	-
Instrumenty finansowe	-	-	-	-	-	-	-	10,1	10,1
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,2
Należności długoterminowe	-	-	-	-	-	-	-	10,4	10,4
Aktywa trwałe	1 038,3	1 087,6	1 114,5	1 154,1	1 198,6	1 460,6	1 572,5	1 700,7	3 574,1
Zapasy	1 285,1	1 359,9	1 509,4	1 417,7	1 716,9	1 845,3	1 944,0	1 806,1	1 806,1
Należności handlowe	120,4	121,9	35,2	95,7	139,2	120,3	132,7	124,4	124,4
Należności z tytułu podatku dochodowego	25,4	27,6	21,5	25,8	34,8	6,8	6,5	6,8	6,8
Udzielone pożyczki	11,1	11,1	11,2	9,1	-	11,2	9,1	37,7	37,7
Pozostałe należności	117,5	140,7	58,0	155,4	96	318,2	302,5	306,4	306,4
Środki pieniężne	302,3	328,6	104,5	511,6	133,8	709,2	476,0	375,8	375,8
Instrumenty pochodne	-	-	-	0,5	-	15,8	-	1,3	1,3
Aktywa grupy do zbycia przeznaczone do sprzedaży	-	-	-	-	-	-	-	503,4	503,4
Aktywa obrotowe	1 861,8	1 989,8	1 739,8	2 215,8	2 120,7	3 026,8	2 870,8	3 161,9	3 161,9
Aktywa	2 900,1	3 077,4	2 854,3	3 369,9	3 319,3	4 487,4	4 443,3	4 862,6	6 736,0

* Dane na działalności kontynuowanej

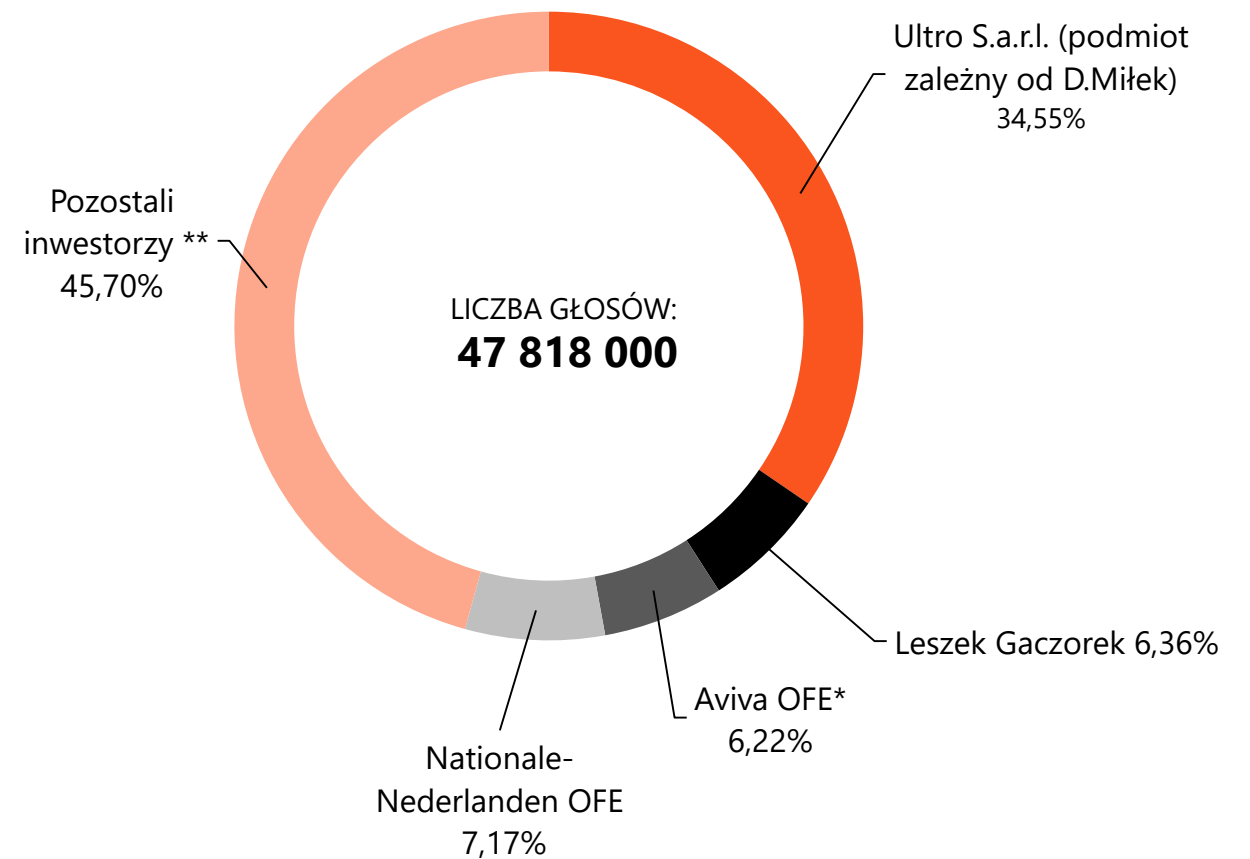
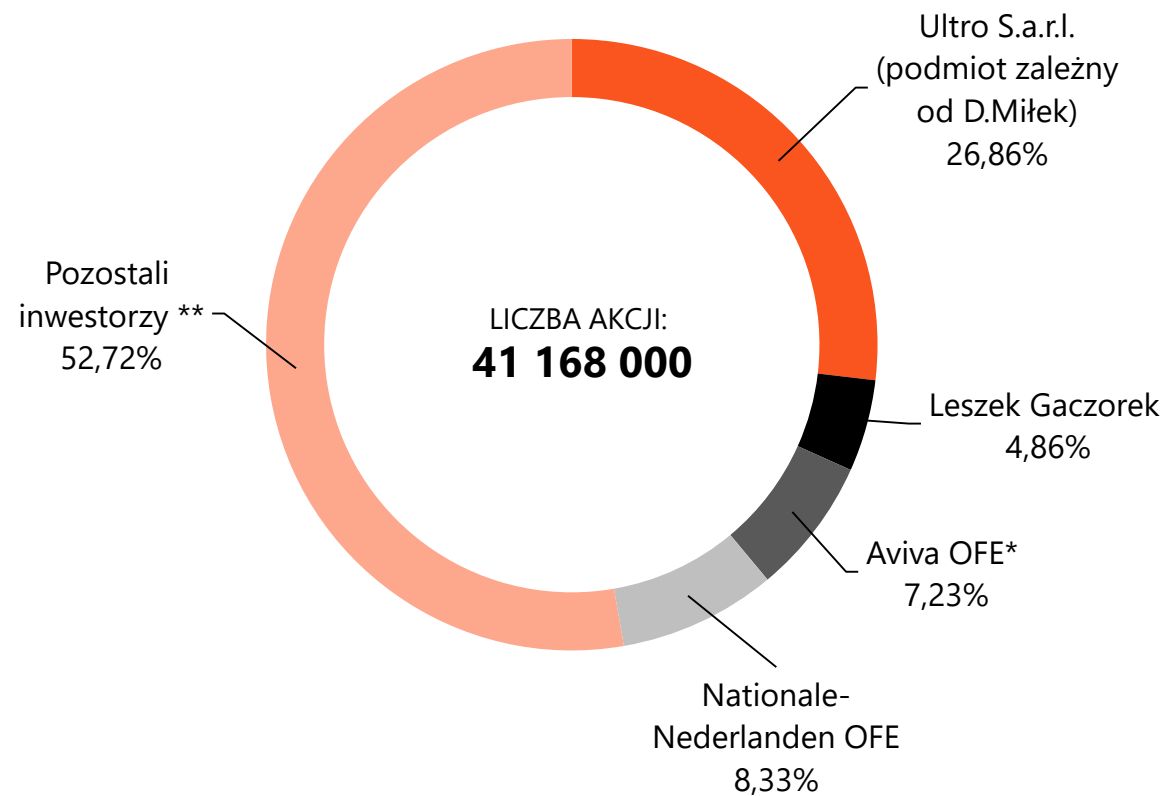
41 HISTORYCZNY BILANS, PASYWA

mIn PLN									PO
	31.03.2017	30.06.2017	30.09.2017	31.12.2017	31.03.2018	30.06.2018	30.09.2018	31.12.2018*	WDROŻENIU MSSF 16
Zadłużenie	436,0	436,0	436,0	436,0	436,0	210,0	210,0	210,0	210,0
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	34,6	33,4	32,3	33,2	34,7	40,7	41,0	34,2	34,2
Zobowiązania wobec pracowników	-	-	-	-	-	-	-	12,7	12,7
Rezerwy	7,2	7,3	7,3	9,4	9,2	17,2	17,2	12,1	12,1
Otrzymane dotacje	22,9	22,3	21,9	21,3	20,7	20,1	20,2	19,2	19,2
Obowiązek wykupu udziałów niekontrolujących	231,4	233,3	235,3	777,9	784,2	844,4	840,2	878,7	878,7
Zobowiązania z tytułu leasingu	-	-	-	-	-	4,2	0,0	-	1 484,0
Zobowiązania długoterminowe	732,1	732,3	732,8	1 277,8	1 284,8	1 136,6	1 128,6	1 166,9	2 650,9
Zadłużenie	854,5	797,3	807,9	481,1	530,7	1 046,4	929,2	806,8	806,8
Zobowiązania handlowe	264,0	291,8	103,6	235,8	327,5	763,8	852,7	864,2	864,2
Pozostałe zobowiązania	68,1	254,2	148,5	166,6	99,5	300,2	317,1	259,9	274,3
Zobowiązania z tytułu nabycia własnych akcji	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	17,4	7,1	22,2	26,6	6,7	13,0	0,4	29,0	29,0
Rezerwy	17,0	8,3	7,4	11,3	9,7	33,3	33,3	17,2	17,2
Otrzymane dotacje	5,7	2,7	5,9	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Pochodne instrumenty finansowe	-	-	-	-	7,7	-	-	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	-	-	-	-	-	-22,9	0,1	-	425,2
Zobowiązania związane z grupą do zbycia								518,2	518,2
Zobowiązania krótkoterminowe	1 226,7	1 361,4	1 095,5	923,8	984,2	2 136,4	2 135,2	2 497,7	2 937,3
Kapitał akcyjny i zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	123,1	125,3	125,4	649,0	649,0	649,0	649,0	649,2	649,2
Różnice kursowe z przeliczenia sprawozdań jednostek zagranicznych	-2,2	0,6	0,8	-1,3	0,1	6,6	1,6	2,9	2,9
Zyski zatrzymane	764,8	797,5	836,8	453,1	332,1	430,1	401,5	419,0	368,8
Udziały niekontrolujące	55,6	60,3	63,0	67,8	69,4	128,7	127,4	126,9	126,9
Wycena aktuarialna świadczeń na rzecz pracowników	-	-	-	-0,3	-0,3	-	-	-	-
Kapitały	941,3	983,7	1 026,0	1 168,3	1 050,3	1 214,4	1 179,5	1 198,0	1 147,8
Pasywa	2 900,1	3 077,4	2 854,3	3 369,9	3 319,3	4 487,4	4 443,3	4 862,6	6 736,0

* Dane na działalności kontynuowanej

42 SPÓŁKA KONTROLOWANA PRZEZ ZAŁOŻYCIELA

STRUKTURA AKCJONARIATU NA DZIEŃ 31.12.2018



*Dane pochodzą z informacji rocznej o strukturze aktywów Funduszy Aviva OFE na dzień 31.12.2018.
**Pozostali inwestorzy posiadający mniej niż 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.



MSSF16

44 WPŁYW MSSF16 – RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

mIn PLN	Q4 2018 BEZ EFEKTU LEASINGU	EFEKT UJĘCIA UMÓW LEASINGU	Q4 2018 DANE OPUBLIKOWANE
Zysk brutto na sprzedaży	817,7	-	817,7
Koszty SG&A, w tym:	-675,5	4,8	-670,7
Amortyzacja	-44,0	-115,4	-159,4
Koszty najmu	-164,0	120,3	-43,1
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	28,0	0,0	28,0
Wynik na działalności operacyjnej	170,6	4,8	175,0
EBITDA	214,2	120,2	334,4
Koszty finansowe, w tym:	-44,3	-3,0	-47,3
Odsetki	-10,4	-9,3	-19,7
Różnice kursowe	-16,8	6,3	-10,5
Zysk przed opodatkowaniem	133,2	1,8	135,0
Podatek	-5,7	-2,7	-8,4
Zysk netto	127,5	-0,9	126,6

WYJAŚNIENIE

Koszty stałych opłat leasingowych związane z wykorzystaniem aktywów będących przedmiotem leasingu, uprzednio ujęte w kosztach najmu, są obecnie prezentowane jako koszty amortyzacji.

Wynik na likwidacji aktywa lub zmianie zakresu umowy leasingowej.

Odsetki od zdyskontowanych zobowiązań leasingowych.

Różnice kursowe z tytułu wyceny zobowiązań leasingowych.

Podatek odroczony z tytułu różnicy przejściowej między podatkową i bilansową wartością aktywów i zobowiązań leasingowych.

45 WPŁYW MSSF16 – BILANS

mln PLN	STAN NA 31.12.2018 BEZ EFEKTU LEASINGU	EFEKT UJĘCIA UMÓW LEASINGU	STAN NA 31.12.2018 DANE OPUBLIKOWANE
Aktywa razem	4 862,6	1 873,4	6 736,0
Aktywa trwałe	1 700,7	1 873,4	3 574,1
<i>Prawo do użytkowania aktywów</i>	<i>0,0</i>	<i>1 870,1</i>	<i>1 870,1</i>
<i>Aktywa z tytułu odroczonego podatku</i>	<i>71,5</i>	<i>3,3</i>	<i>74,8</i>
Pasywa razem	4 862,6	1 873,4	6 736,0
Zobowiązania razem	3 679,0	1 923,6	5 588,2
<i>Zobowiązania z tytułu leasingu</i>	<i>0,0</i>	<i>1 909,2</i>	<i>1 909,2</i>
<i>Pozostałe zobowiązania</i>	<i>259,9</i>	<i>14,4</i>	<i>274,3</i>
Razem kapitały własne	1 183,6	-50,2	1 147,8

WYJAŚNIENIE

Aktywa z tytułu prawa do użytkowania wynikającego z zawartych umów najmu.

Podatek odroczone z tytułu różnicy przejściowej między podatkową i bilansową wartością aktywów i zobowiązań leasingowych.

Zobowiązanie leasingowe ustalone w wysokości zdyskontowanych przyszłych płatności w okresie trwania leasingu.

46 WPŁYW MSSF16 – RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

mIn PLN	Q4 2018 BEZ EFEKTU LEASINGU	EFEKT UJĘCIA UMÓW LEASINGU	Q4 2018 DANE OPUBLIKOWANE
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	313,3	127,1	440,4
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	-185,8	-	-185,8
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	-227,3	-127,1	-354,4
Przepływy pieniężne razem	-99,8	-	-99,8

WYJAŚNIENIE

Amortyzacja aktywa z tytułu prawa do użytkowania.

Płatności z tytułu leasingu okresowo rozliczają zobowiązanie leasingowe (ujmowane jako zobowiązanie finansowe).

POJĘCIE	WYJAŚNIENIE
CEE	Czechy, Słowacja, Węgry, Chorwacja, Bułgaria, Słowenia, Rumunia (Shoe Express)
WE	Niemcy, Austria, Szwajcaria (KVAG)
Pozostałe kraje	Rosja, Serbia
Inne	Rosja, Serbia, Litwa, Łotwa, Estonia, Ukraina, Mołdawia
Detal	Sieć sklepów własnych
Hurt	Sieć franczyzowa (Litwa, Łotwa, Estonia, Ukraina, Mołdawia) i sprzedaż do innych podmiotów na małą skalę
LFL	Sprzedaż podawana w walutach lokalnych, dane dla sklepów porównywalnych, które działały dłużej niż 12 miesięcy
Sprzedaż detaliczna na m²	Sprzedaż grupy (detaliczna) podzielona przez średnią wielkość pracującej powierzchni dla grupy (sklepów detalicznych)
RDR	Zmiana w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzedzającym
e-commerce	Sprzedaż realizowana przez kanał internetowy (eobuwie.pl, DeeZee, KVAG)
eobuwie.pl	Grupa eobuwie.pl zawierająca sprzedaż internetową i sklepy stacjonarne
Offline	Detal + Hurt

48 NOTATNIK

CCC

SHOES & BAGS