

## WYNIKI SEGMENTÓW

CCC [mln PLN]	Q2 2024 (V'24 - VII'24)	Q2 2025 (V'25 - VII'25)	Δ Q2'25- Q2'24	RDR
Przychody	1 105	1 280	175	16%
Zysk brutto ze sprzedaży	658	719	61	9%
<i>marża brutto [%]</i>	59,6%	56,2%		-3,4 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	463	514	51	11%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	41,9%	40,2%		-1,7 p.p.
PPO/PKO i odpisy	5	13	8	165%
EBIT	200	218	18	9%
<i>marża EBIT [%]</i>	18,1%	17,0%		-1,1 p.p.
EBITDA	284	312	28	10%
<i>marża EBITDA [%]</i>	25,7%	24,4%		-1,3 p.p.
Skorygowana* EBITDA	279	299	20	7%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	25,3%	23,4%		-1,9 p.p.

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

- Przychody w segmencie CCC wyższe rdr o 16%, przy powierzchni handlowej rosnącej o 4%.
- Marża brutto szyldu CCC niższa rdr w związku z wyższą inwestycją w rabat, ukierunkowaną na lepszą odsprzedaż kolekcji w niesprzyjającym otoczeniu biznesowym.
- Utrzymywana jest wysoka dyscyplina kosztowa, w wyniku której wskaźnik kosztów był niższy rdr o blisko 2 p.p. Dynamika kosztów była niższa od tempa wzrostu przychodów i wynikała przede wszystkim z realizowanej zgodnie z planem ekspansji powierzchni handlowej.
- Wynik operacyjny wyższy o 18 mln PLN (+9% rdr), a zysk EBITDA o 28 mln PLN (+10% rdr).
- Rentowność EBITDA segmentu CCC utrzymana na zbliżonym rdr, bardzo wysokim poziomie 24%.

HalfPrice [mln PLN]	Q2 2024 (V'24 – VII'24)	Q2 2025 (V'25 – VII'25)	Δ Q2'25- Q2'24	RDR
Przychody	412	503	91	22%
Zysk brutto ze sprzedaży	210	239	29	14%
<i>marża brutto [%]</i>	50,9%	47,4%		-3,5 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	158	217	58	37%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	38,4%	43,0%		4,7 p.p.
PPO/PKO i odpisy	0	1	2	
EBIT	52	24	-28	-54%
<i>marża EBIT [%]</i>	12,5%	4,7%		-7,8 p.p.
EBITDA	83	69	-14	-17%
<i>marża EBITDA [%]</i>	20,1%	13,6%		-6,5 p.p.
Skorygowana* EBITDA	83	67	-16	-19%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	20,2%	13,4%		-6,8 p.p.

Dane w tabeli obejmują wyniki segmentu Halfprice omnichannel

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

- Wzrost sprzedaży HalfPrice o 22%. HalfPrice pozostaje najszybciej rozwijającą się linią biznesową Grupy CCC.
- Poziom marży brutto HalfPrice pod wpływem planowej optymalizacji poziomu zapasu (redukcja zapasów/m<sup>2</sup> o 28% rdr) oraz przesunięcia popytu na przestrzeni kwartału na okres sezonowo wyższej aktywności promocyjnej. Spodziewany pozytywny wpływ rosnącego udziału marek licencyjnych na marżę brutto HalfPrice w drugim półroczu 2025 w związku z rosnącym wolumenem produkcji własnej odzieży.
- Dynamika kosztów sprzedaży i administracji pod wpływem przyspieszającego rozwoju HalfPrice, niższa od tempa ekspansji powierzchni handlowej (+45% rdr). Inwestycje w dobrą widoczność i rozpoznawalność szyldu w nowo otwartych lokalizacjach.
- Rentowność EBITDA segmentu HalfPrice za ostatnie 12 miesięcy na poziomie 18% (b.z. rdr) – ponadprzeciętnie wysokim na tle globalnej branży off-price.

Grupa Modivo [mln PLN]	Q2 2024 (V'24 – VII'24)	Q2 2025 (V'25 – VII'25)	Δ Q2'25- Q2'24	RDR
Przychody*	1045	1066	21	2%
eobuwie.pl	809	789	-19	-2%
Modivo	236	277	40	17%
Zysk brutto ze sprzedaży	399	433	35	9%
<i>marża brutto [%]</i>	38,1%	40,6%		2,5 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	401	359	-42	-10%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	38,4%	33,7%		-4,7 p.p.
PPO/PKO i odpisy	6	2	-4	-70%
EBIT	4	76	72	2008%
<i>marża EBIT [%]</i>	0,3%	7,1%		6,8 p.p.
EBITDA	32	102	70	223%
<i>marża EBITDA [%]</i>	3,0%	9,6%		6,5 p.p.
Skorygowana** EBITDA	26	100	75	293%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	2,4%	9,4%		7,0 p.p.

\* Przychody bez uwzględnienia transakcji zrealizowanych z Grupą CCC. Wartość transakcji wewnątrzgrupowych w omawianym okresie wyniosła 29,6 mln PLN (okres porównawczy 32,5 mln PLN).

\*\* EBITDA skorygowana o saldo PPO/PKO i odpisy (w tym zdarzenia jednorazowe).

- Przychody Grupy Modivo wyższe rdr o 2% (eobuwie -2%, Modivo +17%). Dynamika sprzedaży w eobuwie pod wpływem: 1) strategicznych decyzji związanych z zakończeniem działalności na mniej rentownych rynkach (m.in. Francja, Szwecja, Szwajcaria, Austria) i koncentracji na kluczowym regionie Europy Środkowo-Wschodniej; 2) zapowiadanego ograniczenia wydatków na performance marketing i ich koncentracji na pozyskaniu ruchu do najbardziej rentownych produktów.
- Marża brutto wyższa rdr o ponad 2 p.p., głównie za sprawą: 1) ponad dwukrotnego wzrostu udziału sprzedaży produktów licencyjnych - do poziomu ponad 5%; 2) wzrostu udziału marek własnych i marek z portfolio CCC w strukturze sprzedaży o 7 p.p. do poziomu blisko 21%; 3) kontynuowanego delistowania nierentownych marek z portfolio produktowego.
- Skokowy spadek kosztów sprzedaży i administracji – o 10%. Ósmy z rzędu kwartał ograniczenia kosztów w ujęciu rdr. Kontynuacja działań mających na celu odbudowę i umocnienie rentowności – szeroko zakrojona integracja oraz maksymalne wykorzystanie synergii z Grupą CCC.
- Szósty z rzędu kwartał poprawy rentowności Grupy Modivo w ujęciu rdr. Wynik operacyjny wyższy o 72 mln PLN oraz skokowy wzrost marży EBITDA (o blisko 7 p.p. rdr), głównie za sprawą wysokiej dyscypliny kosztowej i umocnienia marży. Rentowność EBITDA Grupy Modivo za ostatnie 12 miesięcy na poziomie 11% (+12 p.p. rdr).

## WYNIKI GRUPY CCC

Grupa CCC [mln PLN]	Q2 2024 (V'24 - VII'24)	Q2 2025 (V'25 - VII'25)	Δ Q2'25- Q2'24	RDR
Przychody	2 589	2 884	295	11%
Zysk brutto ze sprzedaży	1 282	1 405	122	10%
<i>marża brutto [%]</i>	49,5%	48,7%		-0,8 p.p.
Koszty sprzedaży i administracji	1 039	1 107	68	7%
<i>wsk. kosztów [%]</i>	40,1%	38,4%		-1,7 p.p.
PPO/PKO i odpisy	19	15	-3	-18%
EBIT	263	313	51	19%
<i>marża EBIT [%]</i>	10,1%	10,9%		0,7 p.p.
EBITDA	407	481	74	18%
<i>marża EBITDA [%]</i>	15,7%	16,7%		1,0 p.p.
Skorygowana* EBITDA	388	466	77	20%
<i>skorygowana marża EBITDA [%]</i>	15,0%	16,1%		1,1 p.p.

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

- Przychody Grupy wyższe rdr o 11% (LFL +4% w walutach stałych) w niesprzyjającym otoczeniu biznesowym.
- Marża brutto utrzymywana na zbliżonym rdr poziomie. Znaczący, pozytywny wpływ rosnącego udziału marek licencyjnych w ofercie Grupy na marżę brutto spodziewany w kolejnych kwartałach.
- Dynamika kosztów sprzedaży i administracji (+7%) istotnie niższa od tempa rozwoju powierzchni handlowej (+17%). Utrzymywana wysoka dyscyplina kosztowa w każdej linii biznesowej Grupy. Wskaźnik kosztów niższy o blisko 2 p.p. rdr (ósmy kwartał z rzędu poprawy).
- Wzrost wyniku operacyjnego i EBITDA o odpowiednio 19% i 18% rdr. Dalsze umocnienie rentowności EBITDA Grupy do poziomu blisko 17% (+1 p.p. rdr).

## ROZWÓJ KANAŁÓW SPRZEDAŻY OFFLINE GRUPY CCC

	31.07.2024	31.07.2025	Δ 31.07.2025- 31.07.2024	RDR
Powierzchnia [m <sup>2</sup> ], w tym:	800 904	938 246	137 342	17%
CCC	516 793	539 076	22 283	4%
eobuwie	34 195	31 976	-2 219	-6%
HalfPrice	246 833	357 340	110 507	45%
Liczba sklepów, w tym:	996	1 156	160	16%
CCC	798	842	44	6%
eobuwie	52	52	0	0%
HalfPrice	132	180	48	36%

- Rozwój powierzchni handlowej Grupy CCC zgodnie z zapowiedzianą strategią ekspansji.
- W 2025 roku Grupa zakłada otwarcie około 350 tys. m<sup>2</sup> nowej powierzchni handlowej - otwarcia nowych sklepów skumulowane są w drugiej połowie roku.
- Optymalizacja sieci salonów eobuwie – kontynuacja procesu zmiany ich formatu w kierunku sklepów z fizyczną ekspozycją produktów oraz przygotowanie do dalszego rozwoju w regionie CEE.
- Przyspieszenie tempa rozwoju HalfPrice – 21 nowych sklepów otwartych w Q2'25 (spośród 28 uruchomionych od początku roku).

## ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Grupa CCC [mln PLN]	30.04.2025	31.07.2025	Δ 31.07.2025-30.04.2025	KDK
Zadłużenie brutto	2 023	1 921	-102	-5%
(-) Gotówka	450	503	52	12%
Zadłużenie finansowe netto	1 573	1 419	-154	-10%
(+) Faktoring odwrotny	1 037	1 245	208	20%
Ekspozycja netto	2 610	2 663	54	2%

- Wzrost ekspozycji netto efektem sezonowego wzrostu zatarowania, sfinansowanego w dużej mierze poprzez faktoring odwrotny. Jednocześnie, dzięki dyscyplinie operacyjnej, Grupa odnotowała spadek zadłużenia finansowego netto o 154 mln PLN (-10% kdk).

Grupa Modivo [mln PLN]	30.04.2025	31.07.2025	Δ 31.07.2025-30.04.2025	KDK
Zadłużenie brutto	930	829	-101	-11%
(-) Gotówka	124	143	19	15%
Zadłużenie finansowe netto	805	686	-119	-15%
(+) Faktoring odwrotny	316	258	-58	-18%
Ekspozycja netto	1 122	944	-178	-16%

- Zadłużenie finansowe netto niższe o 119 mln PLN kdk (-15%) dzięki konsekwentnej realizacji programów oszczędnościowych.
- Ekspozycja netto niższa o 178 mln PLN (-16% kdk), m.in. dzięki optymalizacji zarządzania kapitałem obrotowym.

Grupa CCC z wyłączeniem Grupy Modivo [mln PLN]	30.04.2025	31.07.2025	Δ 31.07.2025-30.04.2025	KDK
Zadłużenie brutto	1 094	1 092	-1	0%
(-) Gotówka	326	360	34	10%
Zadłużenie finansowe netto	768	733	-35	-5%
(+) Faktoring odwrotny	721	987	266	37%
Ekspozycja netto	1 488	1 719	231	16%

- Zadłużenia brutto na zbliżonym poziomie w ujęciu kwartalnym, pomimo okresu zakupowego na sezon AW25.
- Zwiększone zaangażowanie w faktoring odwrotny o 266 mln PLN (+37% kdk), zgodnie z przyjętą wcześniej strategią, umożliwia finansowanie zakupu kolekcji bez zwiększania wykorzystania limitów kredytowych lub gotówki.

## KAPITAŁ OBROTOWY

	30.04.2025	31.07.2025	Δ 31.07.2025- 30.04.2025	KDK
Zapasy [mln PLN], w tym:	3 862	3 996	134	3%
CCC	1 855	1 943	88	5%
HalfPrice	761	818	57	7%
Grupa Modivo	1 246	1 235	-11	-1%

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

	31.07.2024	31.07.2025	Δ 31.07.2025- 31.07.2024	RDR
Zapasy [mln PLN], w tym:	3 577	3 996	419	12%
CCC	1 702	1 943	241	14%
HalfPrice	783	818	36	5%
Grupa Modivo	1 070	1 235	165	15%

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

- Zapasy Grupy wyższe o 3% w ujęciu kdk i 12% rdr. Poziom zapasów Grupy jest adekwatny do planów rozwoju powierzchni handlowej w 2025 roku.
- Poziom zapasów w szyldzie CCC wynika z: 1) planowanego rozwoju sieci sprzedaży (ok. 70 otwarć nowych sklepów w drugim półroczu 2025); 2) przyspieszenia dostaw kolekcji AW25 w celu optymalnego rozpoczęcia nowego sezonu (w tym okresu Back To School); 3) zabezpieczenia towarów licencyjnych na potrzeby pozostałych linii biznesowych Grupy. Zapasy szyldu składają się wysokomargiowych towarów, w tym produktów marek licencyjnych, których udział w ofercie skokowo wzrasta (32% w Q2'25 vs 21% rok wcześniej). W związku z zakończeniem fazy pierwotnej inwestycji w widoczność marek licencyjnych, zamówienia kolekcji AW25 i SS26 są niższe w ujęciu rdr o ok. 30%, co pozwoli na zoptymalizowanie stanu zapasów na koniec roku, umożliwiając jednocześnie realizację planów sprzedażowych.
- Zapasy w segmencie HalfPrice wyższe o 5% rdr, przy wzroście przychodów o 22% i dynamicznym rozwoju sieci sprzedaży. Zapasy/m2 niższe rdr o 28%. Zakładane dalsze przyspieszenie rotacji zapasem do końca roku obrotowego.
- Zapasy w Grupie Modivo wyższe o 15% rdr, głównie w związku z przyspieszeniem dostaw przed sezonem AW25, ukierunkowanym na optymalne rozpoczęcie nowego sezonu (w tym okresu Back To School) – blisko dwukrotnie wyższy rdr udział przyjęć nowej kolekcji do magazynu na koniec Q2. Rozwój sieci sklepów stacjonarnych eobuwie w nowym formacie (z fizyczną ekspozycją produktu) istotnym czynnikiem wpływającym na poziom zapasu.