

A group of approximately 15 diverse women are posing for a photo outdoors. They are wearing athletic or casual clothing, including crop tops, leggings, and a denim jacket. The women are arranged in a group, some standing and some crouching, all smiling at the camera. The background shows a concrete bridge structure under a clear sky.

DELTA GALIL
INDUSTRIES LTD.

WELCOME TO Q1 2021 RESULTS

MAY 2021

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 בדוחותיה, 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 2020 ובדוח הרבעוני לתקופה שהסתיימה ביום 31 במרס 2021.

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 טיפול 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 ראשון המסתיים בחודש מרס 2021.

Our Strategy

**OPTIMIZE OUR
GLOBAL INTIMATES,
SLEEPWEAR AND
PERFORMANCE
SOCKS PORTFOLIO**

**GROWTH OF
GLOBAL
BRANDED
FOOTPRINT**

**ACCELERATE
IN DIGITAL
CHANNEL**

Q1-'21 back to growth while achieving record profitability for 3 consecutive quarters

REVENUES

\$416.1M
+25%

EBITDA*

\$36.5M

OPERATING CASH FLOW*

\$21.4M

GROSS MARGIN

38.2%
+400 bps

EBIT MARGIN

6.7%

DIGITAL

+272%

Q1 2021 Highlights

- Business fundamentals continue to improve with strength in Digital, European brands, Mass Channel, Delta Israel and our PJ categories
- Net debt* is down from \$366.4M to \$150.2M year over year
- Inventory is down by \$25.8M year over year (Excluding Bare Necessities)
- Our cash flow continues to be strong and our cash balance is \$312.9M
- Our restructuring plan will further benefit us in the near future
- Successful IPO of Delta Israel – trading at ~1.6B NIS market cap
- Much higher profitability compared with 2019, driven by strong performance in all segments except from 7FAM

* Excluding IFRS16 Impact



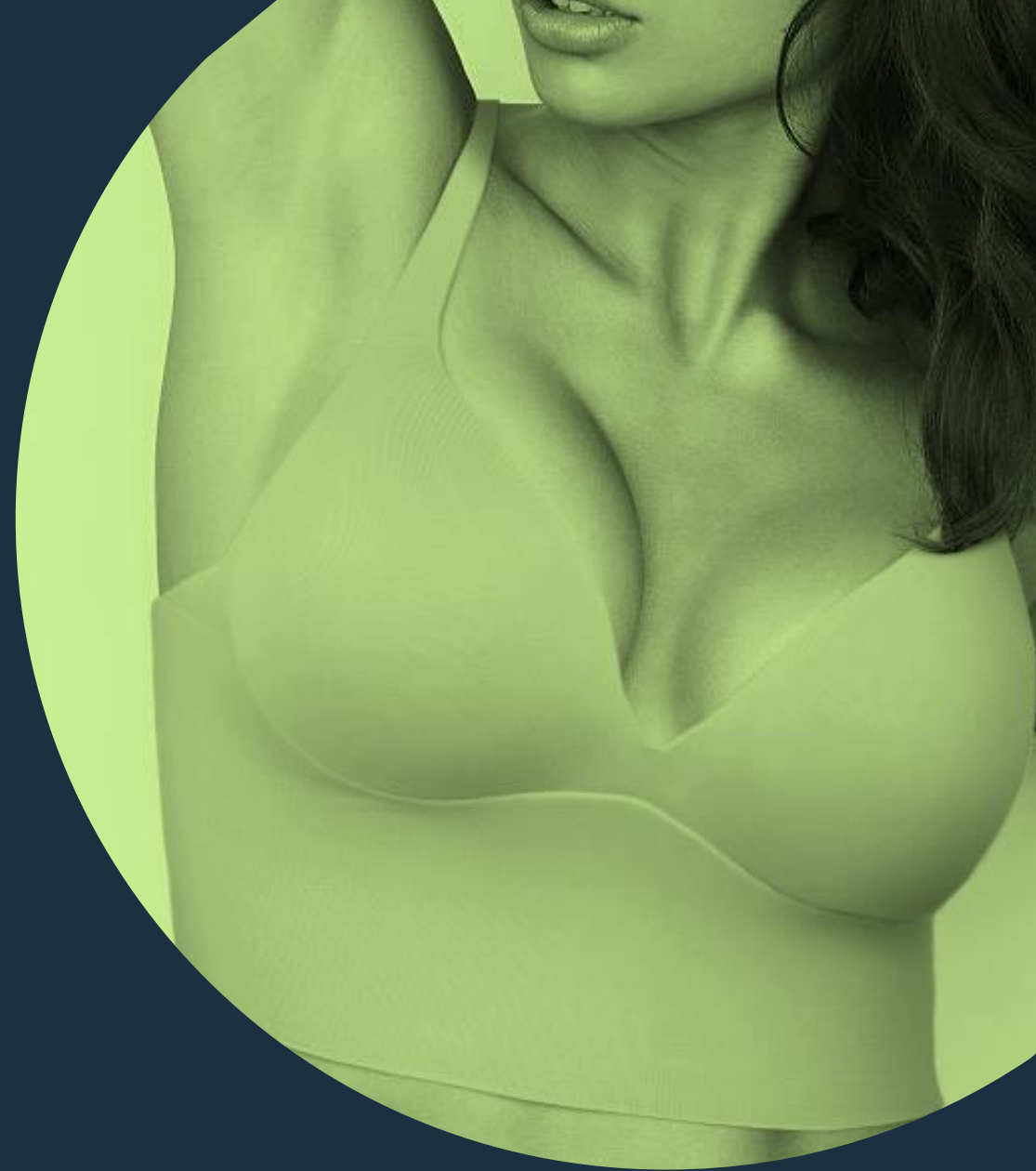
Q1
2021

DELTA | RESULTS OVERVIEW

Q1 UPDATE BY SEGMENT

Delta USA

- EBIT significantly **increased** by \$15.7M to \$5.9M, EBIT margin at 6.6%
- **Grew our mass market segment**, driven by strength at Walmart and Target
- **Strength in our branded segment**, particularly with PJ Salvage and clubs
- New customer pipeline including **Third Love and Soma**
- SKIMS business continued its **strong momentum** into 2021 and 2022
- We consolidated our distribution centers from 3 to 2 – will yield additional cost savings
- We will launch Sofia Vergara in 500 Walmart stores in July 2021





DGPB

- Sales increased by 15% to \$59.2M, from \$51.5M
- EBIT improved by \$5.4M to (\$3.7M)

7FAM

- The retail channel continues to be challenging, though traffic has improved in the past month
- Implementing additional restructuring measures that will benefit us in H2
- Recovery trend in EU led by Digital sales and cost savings
- Strong consumer demand for wider leg openings, where 7FAM has a leadership position

DGPB (cont'd)

Splendid

- Second consecutive profitable quarter with sales improvement despite COVID
- Traffic trend in stores is improving
- Successful launch of Sundown in Macys, Nordstrom's, Dillard's and Bloomingdales
- Strong Splendid orders from clubs continues



DG European Brands

SCHIESSER **Eminence**
POUR HOMME

- Sales in EURO at the same level, despite lengthy shutdown of retail stores
- EBIT increased from \$1.2M to \$7.8M (11% of sales)
- Restructuring plan implementation will allow further reduction of costs in the second half of 2021 and early 2022
- Strong digital growth continues both in owned websites and Ecom customers
- Uncover brand by Schiesser well accepted by leading mass market customers



GUM

- Sales increased 21% to \$123.9M, from \$102.2M
- EBIT increased by \$6.6M to \$7.3M
- Performance socks business **continues to trend well with significant growth opportunities**
- **Shapewear segments** are rebounding with opportunities in **Spanx, VS** and **Wacoal**
- Continued strong **growth with our digital customers**
- **Supporting growth** with opening factories in Vietnam & Egypt



Delta Israel



- **Successful IPO with \$77M (net)** in proceeds raised from leading institutional investors
- **Sales increased by 36% to \$59.4M** (28% in NIS), despite closure of retail stores for 50 days
- **EBIT increased by \$10.3M to \$12.2M**, representing 21% of sales
- **Digital sales represented 33% of sales and grew 367% with high profitability**
- **Strong growth opportunities:**
 - Bras and casual wear
 - Expanding baby category
 - Launching BBW in Israel
 - Penetration into new categories such as Sport

Q1 Financial Highlights

\$ in millions

Q1 change

+25%

Sales in original
currency up 22%

+400 bps

Gross
margin

+\$44.2M

EBITDA*

	Q1 2021	Q1 2020	Change vs last year
TOTAL SALES	416.1	332.7	83.5
GROSS PROFIT	159.0	113.7	45.3
% from sales	38.2%	34.2%	
OPERATING PROFIT (Before one-time items)	28.0	(15.9)	43.8
% from sales	6.7%	-4.8%	
NET INCOME (LOSS) (Before one-time items)	15.1	(20.0)	35.1
OPERATING CASH FLOW *	21.4	(7.8)	29.2
EBITDA *	36.5	(7.7)	44.2
CAPEX	8.2	6.6	1.6
EPS BEFORE ONE TIME (\$ per share)	0.57	(0.78)	1.35

*Excluding IFRS16 Impact

The numbers are rounded

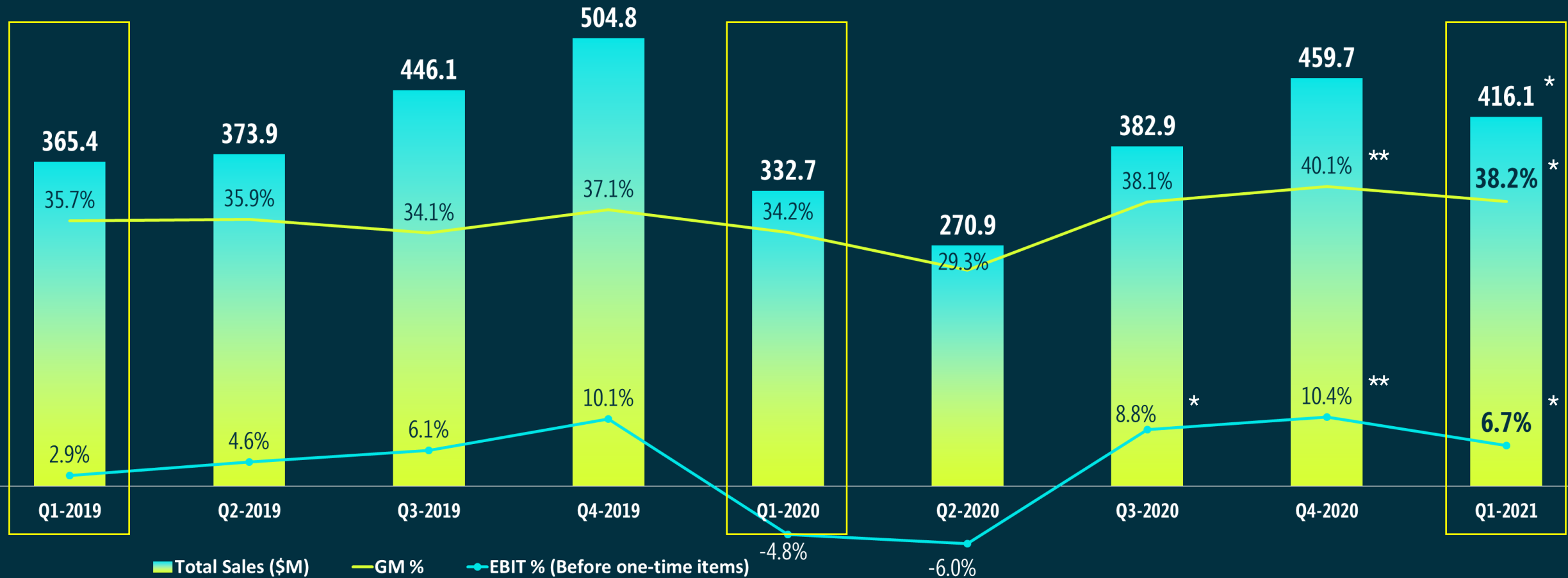
Q1 Sales and EBIT by Segment

\$ in millions

	SALES				EBIT		
	Q1 2021	Q1 2020	% change	% change in original currency	Q1 2021	Q1 2020	% change
DELTA USA	88.9	74.0	20%	20%	5.9	(9.8)	
% of sales					7%	(13%)	
GLOBAL UPPER MARKET	123.9	102.2	21%	21%	7.3	0.7	921%
% of sales					6%	1%	
DELTA EUROPEAN BRANDS	72.6	67.4	8%	(1%)	7.8	1.2	567%
% of sales					11%	2%	
DELTA PREMIUM BRANDS	59.2	51.5	15%	12%	(3.7)	(9.0)	
% of sales					(6%)	(18%)	
DELTA ISRAEL	59.4	43.9	36%	28%	12.2	1.9	548%
% of sales					21%	4%	
OTHER	26.9				(0.8)	(0.2)	
% of sales					(3%)		
INTERSEGMENT SALES	(14.8)	(6.2)					
OTHERS					(0.7)	(0.6)	
TOTAL SALES / EBIT before one-time items	416.1	332.7	25%	22%	28.0	(15.9)	
% of sales					6.7%	-4.8%	
ONE-TIME ITEMS, NET						(12.9)	
REPORTED EBIT					28.0	(28.8)	

The numbers are rounded

Qs Trend Analysis



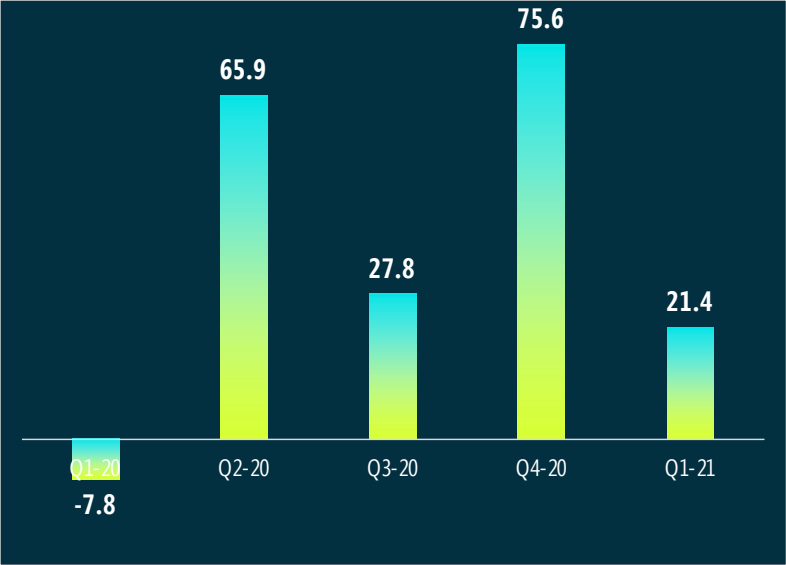
*Record for Quarter

**Record level

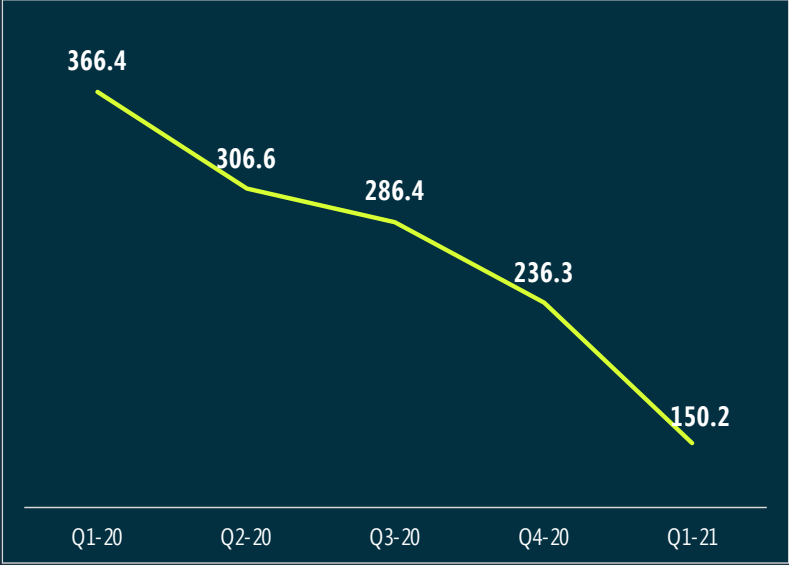
The numbers are rounded

Qs Trend Analysis

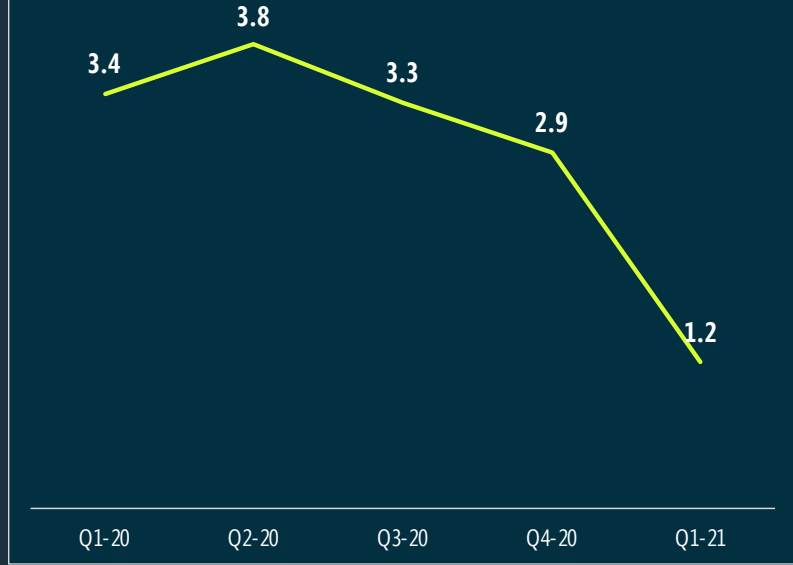
Operating CF (\$M)*



Net Debt (\$M)*



Net Debt / EBITDA*



* Excluding IFRS16 Impact
The numbers are rounded

Strong Balance Sheet

\$ in millions

\$312.9M

Cash balance

\$25.8M

Inventory decrease*

\$558.6M

Equity

*Exc. Bare Necessities

	Mar. 31 2021	% OF TOTAL	Mar. 31 2020	% OF TOTAL
CASH AND CASH EQUIVALENTS	312.9	18%	144.1	9%
INVENTORY	315.2	18%	323.1	21%
OTHER CURRENT ASSETS	243.6	14%	191.9	13%
TOTAL CURRENT ASSETS	871.6	49%	659.0	43%
NON CURRENT ASSETS	890.0	51%	872.4	57%
TOTAL ASSETS	1,761.6	100%	1,531.4	100%
CURRENT LIABILITIES	521.7	30%	410.6	27%
DEBENTURES	307.6	17%	332.0	22%
OTHER NON-CURRENT LIABILITIES	373.8	21%	331.5	22%
TOTAL LONG TERM LIABILITIES	681.4	39%	663.6	43%
EQUITY	558.6	32%	457.3	30%
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	1,761.6	100%	1,531.4	100%

The numbers are rounded

Financial Indicators

	31.03.2021	31.03.2020
Current ratio	1.67	1.61
Quick ratio	1.07	0.82
Days of Sales Outstanding	41	40
Days Payable Outstanding	72	45
Inventory Days	110	133
Operating cash flow (\$ in millions)*	21.4	(7.8)
EBITDA (\$ in millions)*	36.5	(7.7)
Net financial debt (\$ in millions)*	150.2	366.4
Net financial debt to EBITDA* (based on Last 4 Quarters)	1.2	3.4
Equity / Total balance sheet	31.7%	29.9%
Equity (\$ in millions)	558.6	457.3
Net Debt / CAP*	14.0%	36.0%

*Excludes IFRS 16 impact

The numbers are rounded

Guidance

\$ in millions

	2019 ACTUAL	2021 GUIDANCE	% INCREASE GUIDANCE VS. 2019 ACTUAL
Sales	1,690.2	1,780 - 1,820	5% - 8%
EBIT*	106.0	140 -150	32% - 41%
EBITDA*	195.6	240 -250	23% - 28%
Net Income*	60.2	81.5 - 89.5	35% - 49%
Diluted EPS* (\$)	2.36	2.95 - 3.25	25% -38%

*Before one time items, includes IFRS 16 impact

The numbers are rounded

Compelling Platforms for Growth

STRENGTHS

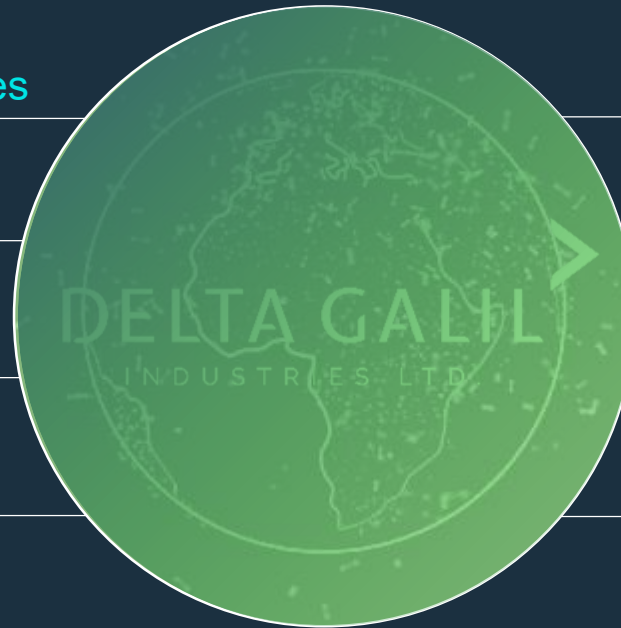
Longstanding strategic relationships with industry winners in multiple market categories

Innovation, through centers of excellence, drives our success

Competitive and flexible global manufacturing & sourcing capabilities

Diverse global portfolio

Growing digital through personalization (AI) and enhanced omni channel experience



GROWTH ENGINES

intimate, athleisure & active, all growing categories

New global licenses with winners

Expanding our manufacturing capabilities

Continue strong track record of accretive acquisitions

Our Goals

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



Thank
You