

MONNARI TRADE S.A.

Wyniki za rok 2025 r.

07.05.2026 r.

monnari

FEMESTAGE

5.10.15.

QUIOSQUE



ZASTRZEŻENIE

Niniejsza prezentacja (dalej Prezentacja) została przygotowana przez MONNARI TRADE S.A. (dalej Spółka) z przeznaczeniem dla inwestorów, akcjonariuszy Spółki, klientów oraz analityków finansowych. Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży, zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych lub instrumentów finansowych, jak również Prezentacja ta nie jest jakąkolwiek poradą lub rekomendacją w odniesieniu do tychże papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych. Niniejsze Prezentacja może obejmować stwierdzenia dotyczące przyszłości Spółki, przyszłych planów oraz strategii lub planowanych zdarzeń. Mając na uwadze, że stwierdzenia zostały przyjęte na podstawie oczekiwań i projekcji dotyczących przyszłych wydarzeń, są one obarczone ryzykiem oraz niepewnością. Spółka nie jest zobowiązana do uaktualniania lub publicznego ogłaszania jakichkolwiek zmian, aktualizacji i modyfikacji w odniesieniu do treści zawartych w Prezentacji.

Spółka ani jakikolwiek z jej przedstawicieli nie będzie ponosił odpowiedzialności za jakąkolwiek szkodę wynikającą z użycia Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych lub na innej podstawie pozostającej w związku z Prezentacją.

2025 r. Czynniki zewnętrzne kształtujące wyniki

(+)

- Wzrost PKB (wstępnie +3-4%r/r);
- Niska stopa bezrobocia rejestrowanego (5,2% na koniec roku);
- Wzrost nominalny przeciętnego wynagrodzenia (+8,8% r/r);
- Spadek stóp procentowych
- Wzrost dynamiki sprzedaży detalicznej (+4,3% w skali roku)
- Stabilny poziom inflacji (3-4%)
- Wzmocnienie PLN do USD (-6% w skali roku)

(-)

- Wskaźnik PMI poniżej poziomu neutralnego przez większość roku
- Niekorzystne - ujemne wskaźniki ufności konsumenckiej, chociaż z lekką poprawą r/r
- Wzrost minimalnego wynagrodzenia.

Rok 2025 r. - najważniejsze zdarzenia

RETAIL

- Nabycie wierzytelności wobec PBH S.A. i AKARDO S.A.
- Spłata zobowiązania z tytułu pożyczki przez Redan S.A.
- Nabycie udziałów w HEMOCA HOLDINGS LIMITED
- Zakup od PBH towarów handlowych i wyposażenia sklepowego i biurowego o wartości 12,6 mln
- W końcówce roku przejęcie znaków towarowych o wartości 8,3 mln

- Wzrost powierzchni sieci r/r o 28% do **60,4** tys. mkw. (w tym 13,5 tys. mkw. powierzchni nabytych marek) i liczby sklepów o 60% do **338**

NIERUCHOMOŚCI

- Umowa zakupu udziału w nieruchomości przy ul. Piotrkowskiej 295/305 (Ogrody Geyera)
- 25% udziałów w nieruchomości przy ul. Piotrkowskiej 108,
- nieruchomość przy ul. Wróblewskiego 16/18,
- nieruchomość przy ul. Dąbrowskiego 277,
- przedsiębiorstwo w Bogatyni przy ul. Ignacego Daszyńskiego,
- dzierżawa przedsiębiorstwa przy ul. Okopowej 18

Rok 2025

Podsumowanie

- Wzrost przychodów o **13%**
- Wzrost marży brutto na sprzedaży o **0,4 p.p.**
- Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu o **17%**
- Wynik na sprzedaży niższy r/r
- Zysk na poziomie operacyjnym, brutto i netto wyższy r/r

rok 2025 - wyniki skonsolidowane

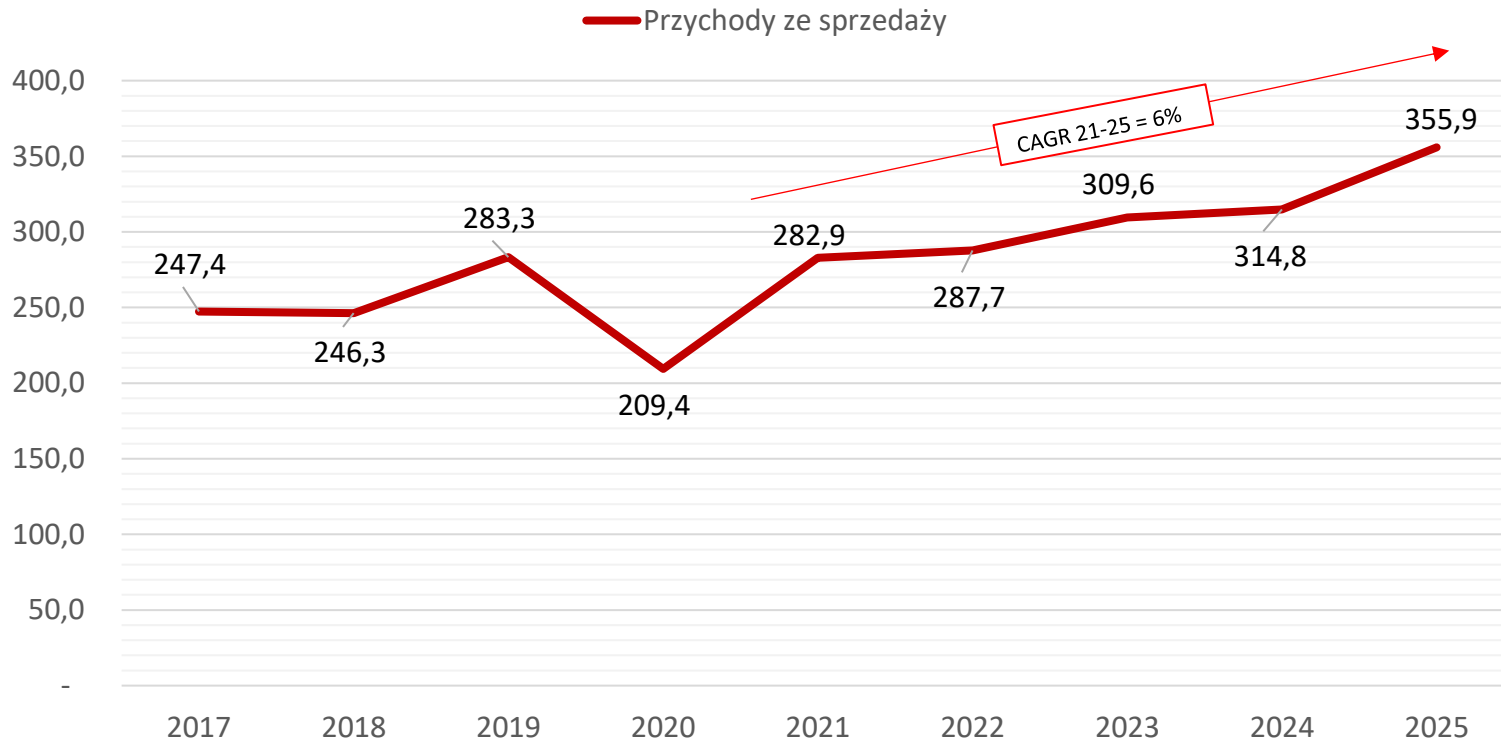
| dane raportowane, tys. zł | 2025 | zm rdr | rentowność * | |
|---|----------------|--------|--------------|----------|
| | | | 2024 | zm rdr |
| | 2024 | % | 2024 | pp |
| Przychody ze sprzedaży | 355 881 | | - | |
| | 314 833 | 13,0% | - | |
| zysk brutto na sprzedaży | 221 725 | 13,8% | 62,3% | 0,4 pp. |
| | 194 793 | | 61,9% | |
| koszty SG&A | 201 715 | 17,2% | 56,7% | 2,0 pp. |
| | 172 099 | | 54,7% | |
| EBIT | 26 906 | 52,5% | 7,6% | 2,0 pp. |
| | 17 640 | | 5,6% | |
| EBITDA | 34 866 | 32,5% | 9,8% | 1,4 pp. |
| | 26 317 | | 8,4% | |
| Zysk / strata przed opodatkowaniem | 29 045 | 16,1% | 8,2% | 0,2 pp. |
| | 25 015 | | 7,9% | |
| podatek dochodowy | 6 168 | 77,7% | 1,7% | 0,6 pp. |
| | 3 471 | | 1,1% | |
| Zysk / strata netto | 22 877 | 6,2% | 6,4% | -0,4 pp. |
| | 21 543 | | 6,8% | |
| Zysk / strata netto dla akcjonariuszy jednostki dominującej | 23 581 | 7,5% | 6,6% | -0,3 pp. |
| | 21 939 | | 7,0% | |

* dla kosztów SG&A % sprzedaży

- Sprzedaż +13% r/r m.in. dzięki poszerzeniu portfela marek
- Niższy wynik na sprzedaży na skutek szybszego przyrostu kosztów niż dynamiki sprzedaży
- Wyższe r/r saldo działalności operacyjnej
- Saldo działalności finansowej dodatnie ale niższe r/r – niższe przychody odsetkowe, w 2024 Grupa odnotowała zysk ze sprzedaży instrumentów finansowych
- Wyższe bieżące obciążenia podatkowe
- Sumarycznie wynik netto przypadający dla akcjonariuszy jednostki dominującej **23,6** mln zł wobec 21,9 mln zł. w 2024

rok 2025 r. – Przychody (1/2)

W roku 2025 r. GK wygenerowała przychody na poziomie **355,9** mln zł vs. 314,8 mln zł w roku poprzedzającym, co oznacza wzrost o 13%.



rok 2025 – Przychody (2/2)

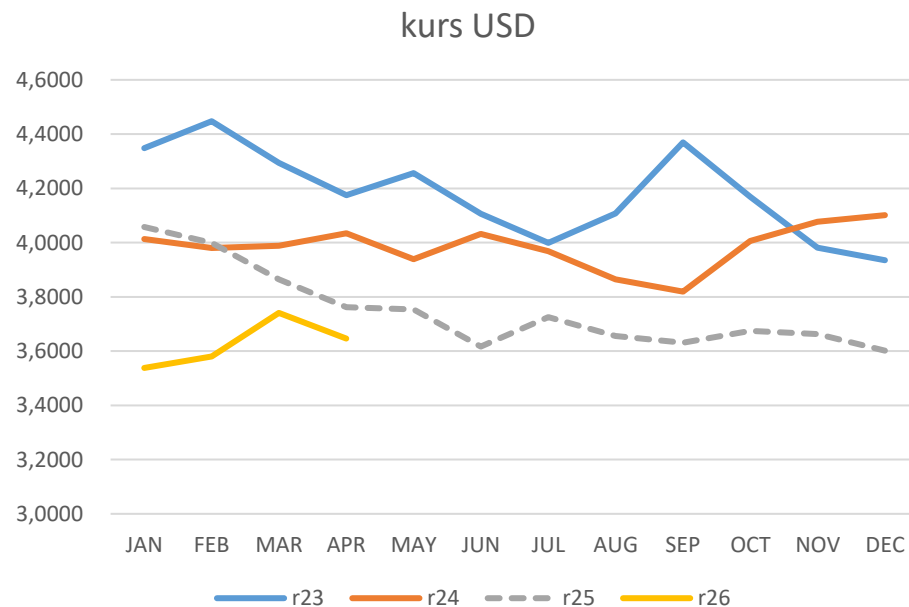
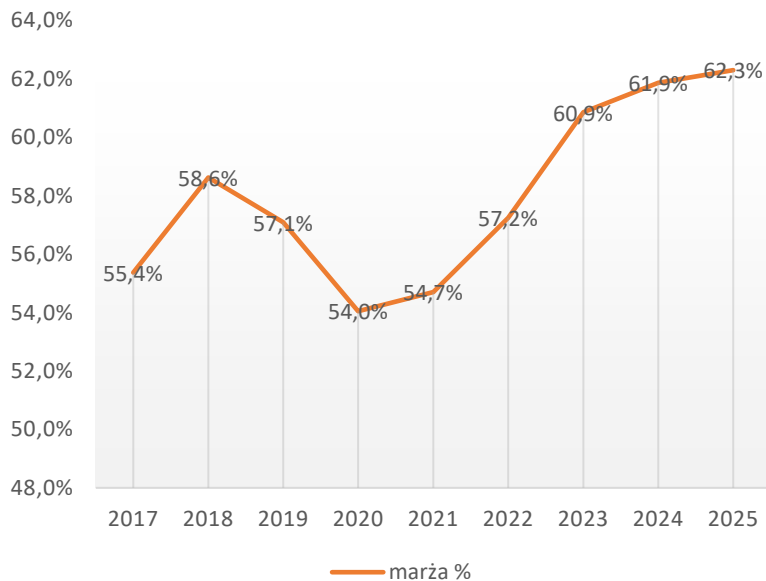
| | 2025 | 2024 | Δ% | Δ tys. pln |
|--|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Przychody ze sprzedaży towarów, w tym: | 343 705 | 305 781 | 12,4% | 37 923 |
| - w sieci stacjonarnej | 265 184 | 235 111 | 12,8% | 30 072 |
| - w kanale internetowym | 59 431 | 52 493 | 13,2% | 6 938 |
| - hurt | 19 090 | 18 177 | 5,0% | 913 |
| Przychody ze świadczenia usług | 12 102 | 8 969 | 34,9% | 3 133 |
| Przychody ze sprzedaży materiałów | 74 | 82 | -10,3% | -9 |
| RAZEM | 355 881 | 314 833 | 13,0% | 41 048 |

rok 2025 r. - Marża brutto na sprzedaży.

Marża brutto na sprzedaży wyniosła **62,3%** w porównaniu do 61,9% w analogicznym okresie.

Nowe marki sprzedawane na nieznacznie wyższej marży (dominacja nowych kolekcji).

Marża brutto (%) na sprzedaży GK w latach 2017 - 2025



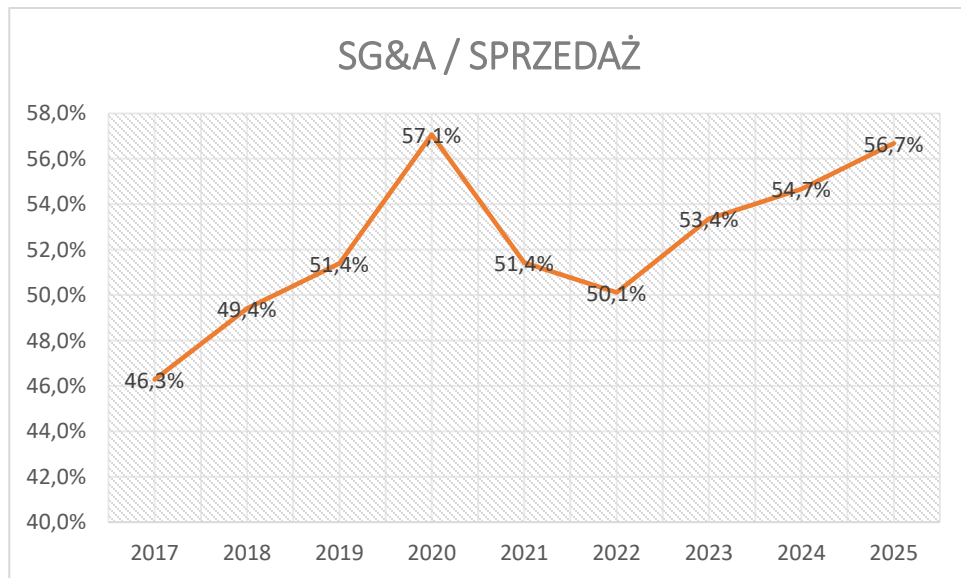
rok 2025 r. - koszty SG&A

GK w 2025 r. odnotowała wzrost kosztów ogólnych zarządu oraz kosztów sprzedaży, które wyniosły **201,7** mln zł vs 194,8 mln zł w 2024 r., co oznacza wzrost o 17,2% r/r.

Wzrost ten jest szybszy od wzrostu poziomu sprzedaży i udział kosztów SG&A w sprzedaży wzrósł do poziomu **56,7%** (+2,0 pp.).

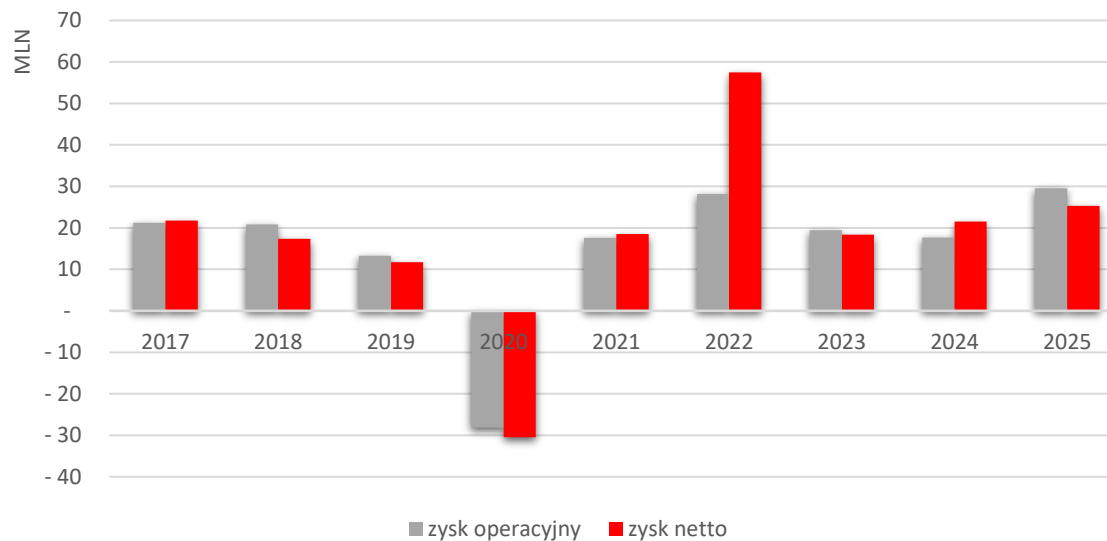
Największa zmiana dotyczy:

- wzrostu usług obcych, co wynika z m.in. ze zmian zachodzących w składzie GK (objęcia konsolidacją spółek związanych z marką 5-10-15, Arelan), wzrostu prowizji franczyzowych (sklepy 5-10-15), wzrostu kosztów logistycznych oraz kosztów najmu.
- wynagrodzeń w związku ze wzrostem płacy minimalnej oraz przejęciem obsługi sklepów Quiosque.

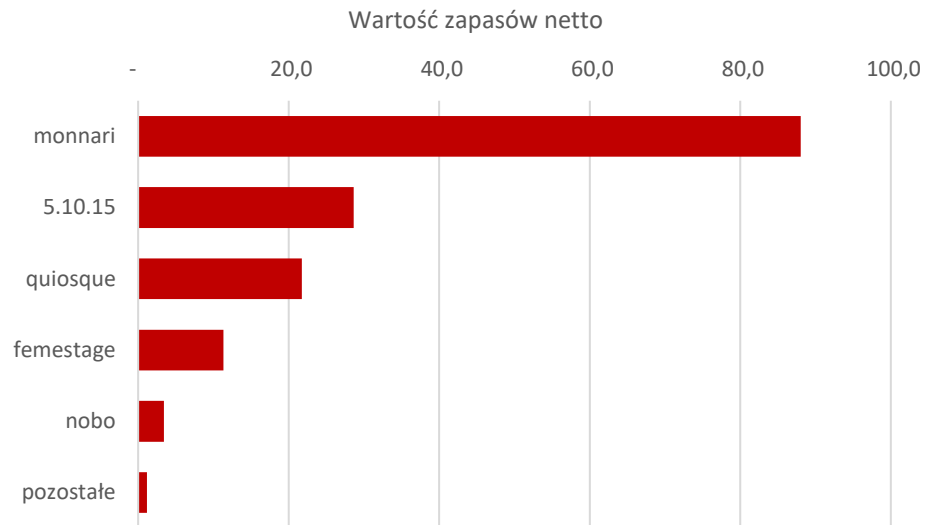


rok 2025 r. - Zysk operacyjny i zysk netto.

- GK wygenerowała zysk operacyjny na poziomie **26,9** mln zł vs 17,6 mln zł w 2024 r. Na poziomie wyniku netto, Grupa uzyskała zysk w wysokości **22,9** mln zł vs. 21,9 mln zł w 2024 r.

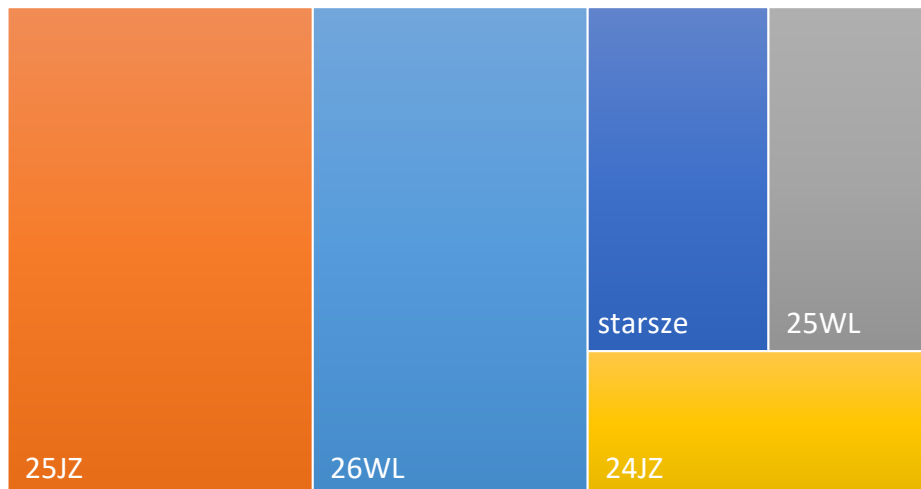


GK Monnari – zapasy 31/12/2025



- Stan zapasów po odpisach na koniec roku to 154 mln
- Z tego 57% stanowi marka Monnari
- Rosnący udział nowych marek
- Spada znaczenie Femestage – ograniczone kanały dystrybucji

Struktura wiekowa zapasu



- 62% zapasu to bieżące kolekcje
- Kolekcje bieżące i r-1 to już 86% zapasu

1Q 2026 r. – wstępne dane

- Szacunkowe przychody ze sprzedaży towarów za 1Q 2026 wzrosły o niecałe 8% r/r do 83,9 mln zł
- Przyrost marży% o +5 p.p. do 61,3%

Monnari Trade SA – sieć sprzedaży

| GK MONNARI | 31.03.2026 | 31.12.2025 | 31.12.2024 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Liczba sklepów | | | |
| MONNARI | 180 | 181 | 186 |
| MONNARI franczyza | 16 | 16 | 17 |
| Femestage | 3 | 4 | 8 |
| Sieć 5.10.15 franczyza | 93 | 97 | 0 |
| Sieć Quiosuque własne | 51 | 40 | 0 |
| Razem | 343 | 338 | 211 |
| powierzchnia - tys. mkw | | | |
| MONNARI | 41,9 | 42,3 | 42,4 |
| MONNARI franczyza | 3,9 | 3,9 | 3,7 |
| Femestage | 0,6 | 0,8 | 1,2 |
| Sieć 5.10.15 franczyza | 8,0 | 8,4 | 0,0 |
| Sieć Quiosuque własne | 6,6 | 5,1 | 0,0 |
| Razem | 60,9 | 60,4 | 47,3 |

Plany i wyzwania

| | |
|---|--|
| Poszukiwanie okazji do inwestycji | <ul style="list-style-type: none">■ Poszerzenie portfela nieruchomości inwestycyjnych i własnych, komercjalizacja posiadanych już nieruchomości |
| Poszerzenia portfolio marek | <ul style="list-style-type: none">■ Rozmowy z polskimi i zagranicznymi podmiotami oraz integracja już pozyskanych marek; budowa kanałów multibrandowych |
| Wzrost rentowności z działalności podstawowej | <ul style="list-style-type: none">■ Dyscyplina kosztowa na wszystkich poziomach, efekt synergii kosztowej dla wszystkich marek■ Sprzedaż za oczekiwaną marżę brutto |
| Zwiększanie sprzedaży on line | <ul style="list-style-type: none">■ Dalszy rozwój sklepów internetowych |



KONKTAKT DLA INWESTORÓW
Miłosz Kolbuszewski
Dyrektor Finansowy
664 043 651;
miłosz.kolbuszewski@monnari.com.pl

www.monnaritrade.com
www.emonnari.pl