

espaçolaser



11

26

#ESPA3 | Resultados

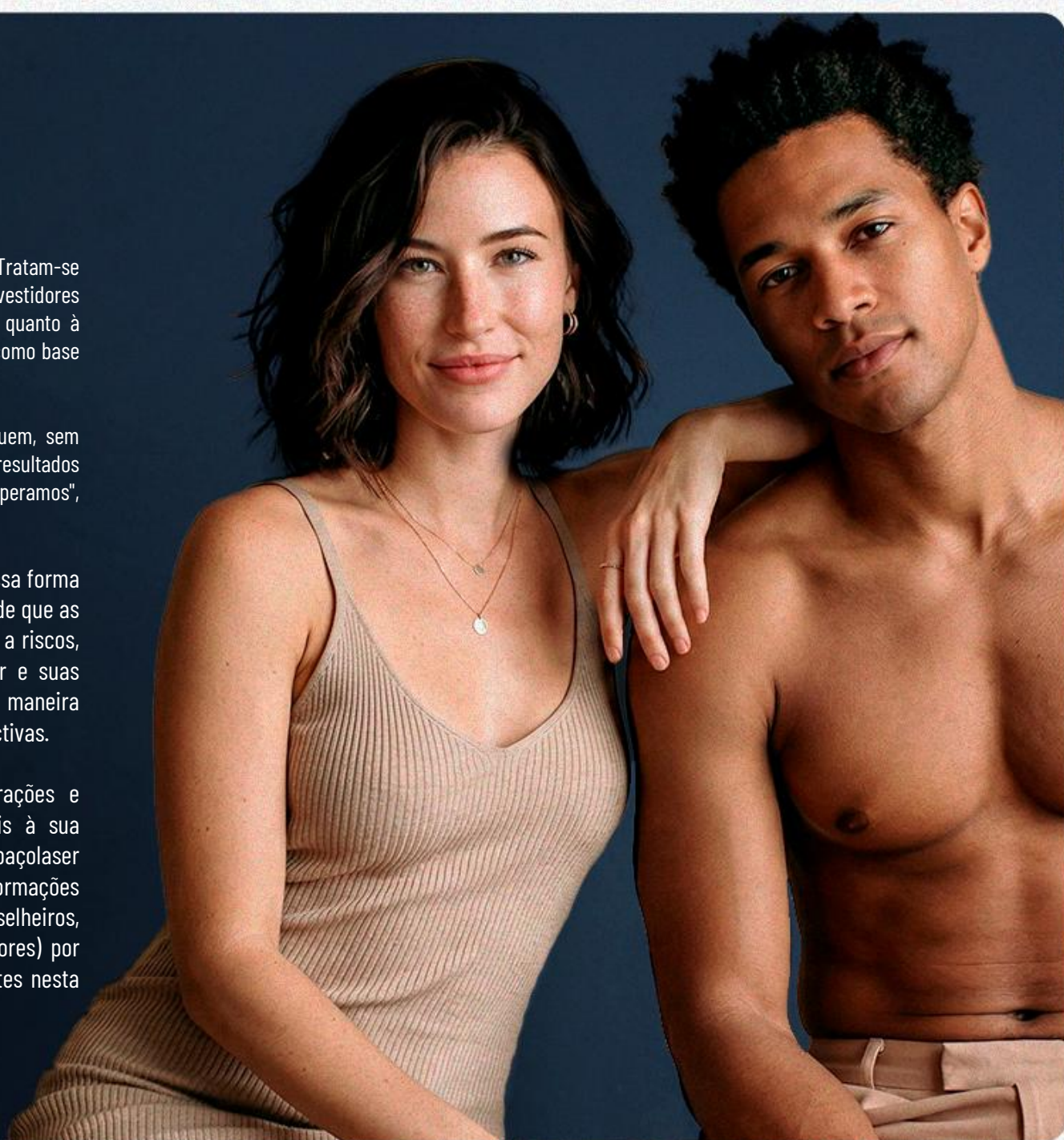
Disclaimer

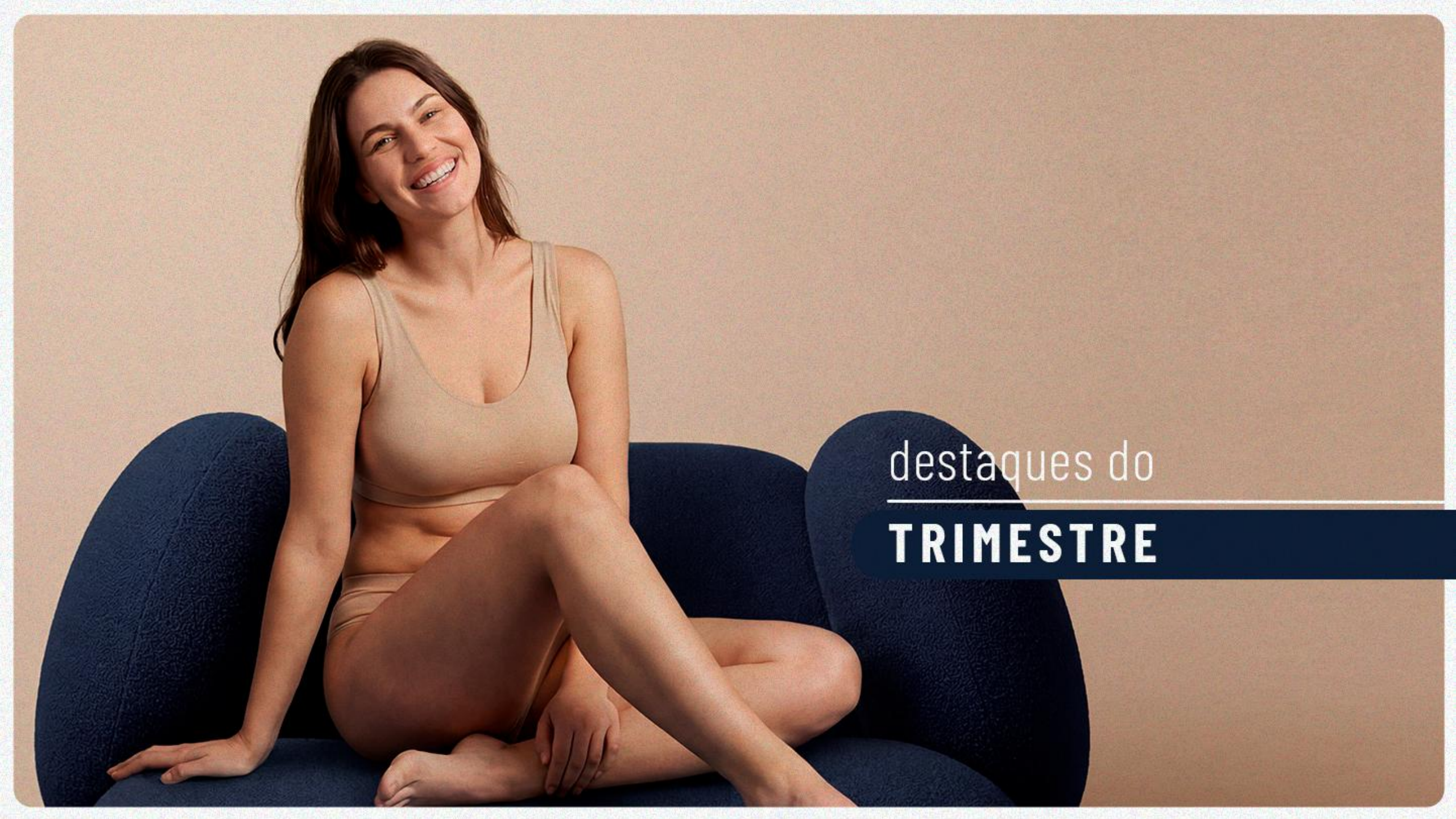
Esta é uma apresentação de informações gerais da MPM Corpóreos S.A ("Espaçolaser" ou "Companhia"). Tratam-se de informações resumidas sem intenção de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Não fazemos nenhuma declaração nem damos nenhuma garantia quanto à correção, adequação ou abrangência das informações aqui apresentadas, que não devem ser usadas como base para decisões de investimento.

Esta apresentação contém declarações e informações prospectivas. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante.

Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros, e dessa forma são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da Espaçolaser e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais de tais sociedades podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas.

Embora a Espaçolaser acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a Espaçolaser não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A Espaçolaser isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações e informações prospectivas. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.



A woman with long brown hair, smiling, is sitting on a dark blue, textured armchair. She is wearing a beige, form-fitting, long-sleeved bodysuit. The background is a plain, light beige wall.

destaques do

TRIMESTRE

DESTAQUES

1T26

R\$ 459,3 mi

System-Wide Sales

+1,6% vs 1T25

+88,7 pts

NPS recorde

+1,7 pts vs 1T25

R\$ 290,2 mi

Receita Líquida

+0,2% vs 1T25

40,5%

Margem Bruta Ajustada

no 1T26

R\$ 76,1 mi

EBITDA Ajustado

no 1T26, margem de **26,2%**

R\$ 67,8 mi

Geração de Caixa Operacional

+39,5% vs 1T25

89,0%

Conversão de EBITDA em Caixa

+28,4 p.p. vs 1T25

'A(br)'

Fitch
Ratings

Aumento de Classificação de Rating

Dívida Líquida/EBITDA

2,06x no 1T25

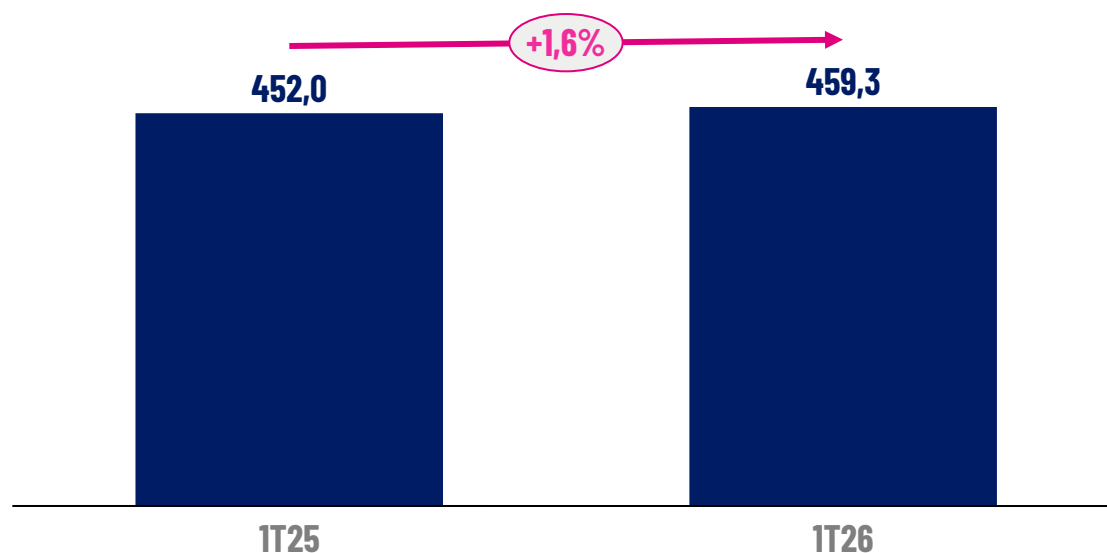
1,77x

Com redução de ~R\$ 32MM na Dívida Líquida

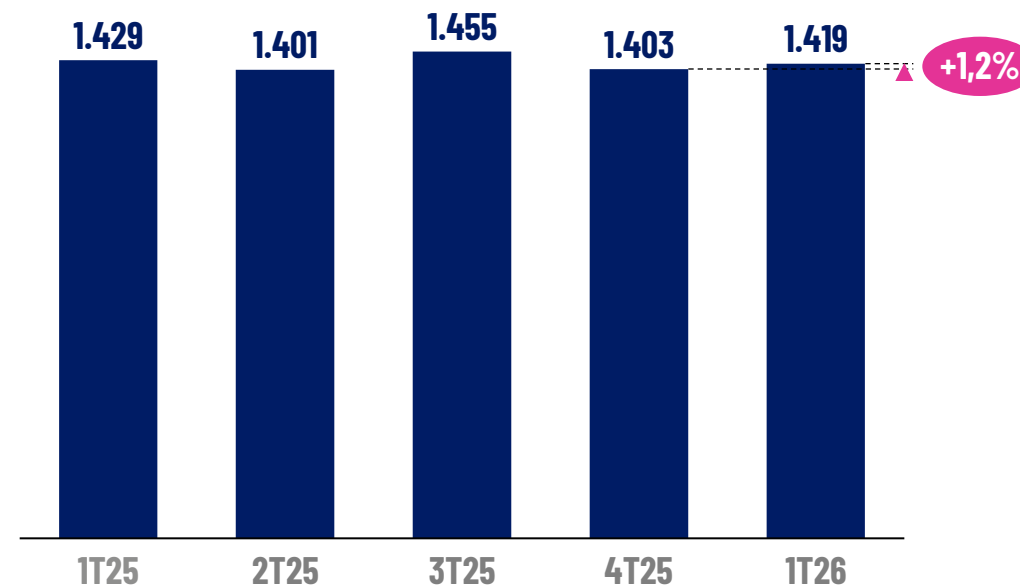


System-wide sales de R\$ 459,3 milhões (+1,6%) e same-store sales de +1,6%, com sustentação do ticket médio.

System-wide-sales EL Brasil¹
(Em R\$ MM)



Ticket Médio (Em R\$)



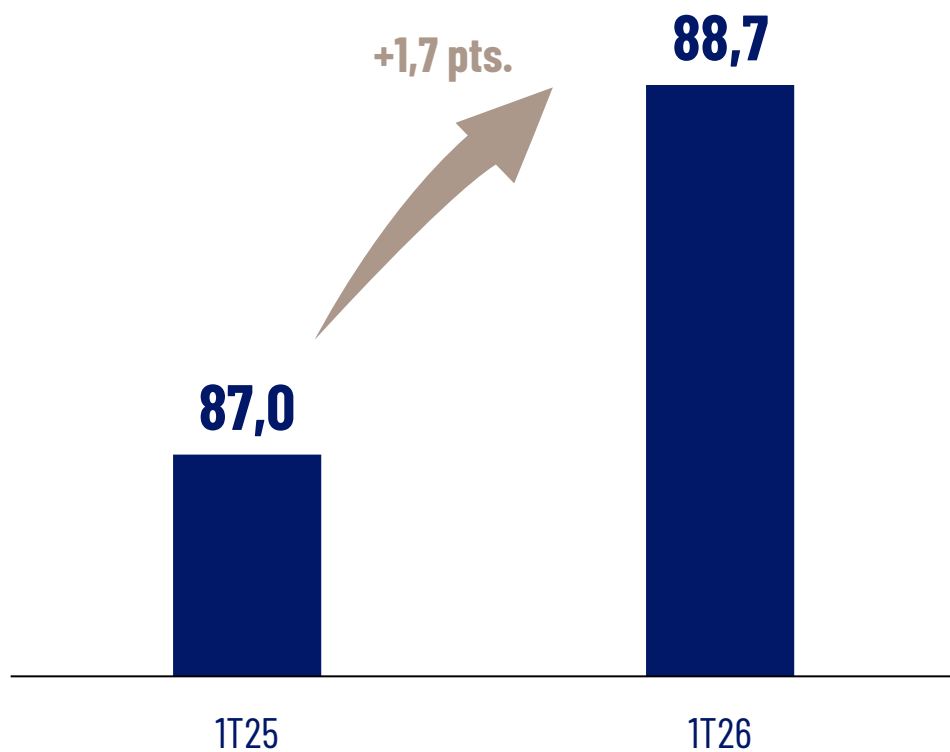
- No 1T26, as vendas brutas da rede totalizaram **R\$ 459,3 milhões**, com **crescimento de 1,6%** em relação ao 1T25, e *same-store sales* no mesmo patamar. O resultado ocorreu sobre uma base de comparação elevada, considerando o início do reestabelecimento de preços no 1T25.
- O 1T26 marca a **maturação** da evolução do nosso **ticket médio**, que atingiu R\$ 1.419 no período, apresentando expansão sequencial em relação ao 4T25 e **mantendo-se acima** do patamar de **R\$ 1.400**, sustentando a **base de preços estabelecida** ao longo de 2025.

¹ O System-wide Sales corresponde às vendas brutas totais (*sell-out*) das unidades EspaçoLaser (próprias e franquias).

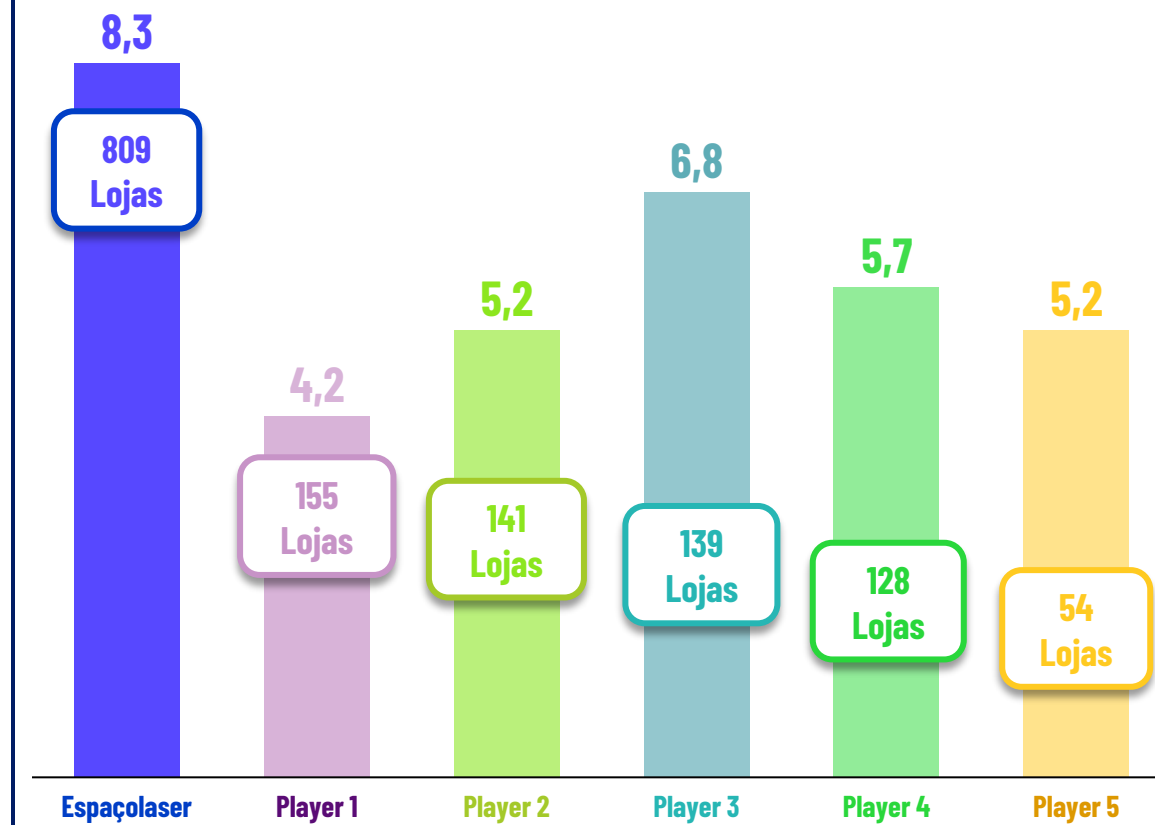


Mantendo um alto índice de satisfação de clientes.

Net Promoter Score (NPS)



Reclame Aqui¹ (nota 0 a 10) | Quantidade de Lojas no Brasil



¹ Dados públicos em 30 de abril de 2026 (últimos 12 meses).



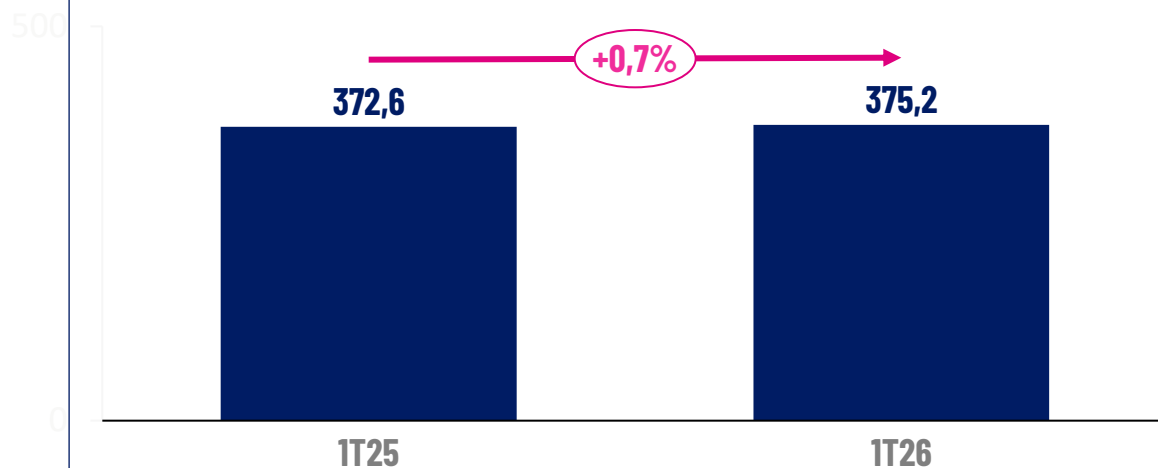


desempenho

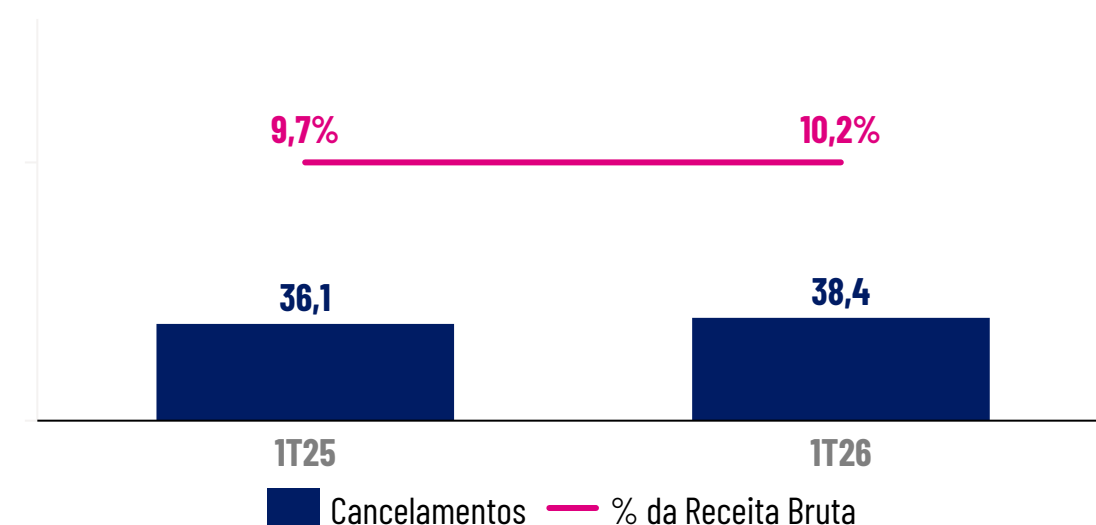
FINANCEIRO

Receita bruta avança 0,7%, atingindo R\$ 375,2 milhões no 1T26. O indicador cancelamentos encerrou o trimestre com 10,2%.

Receita Bruta (Em R\$ MM)



Cancelamentos (% da Receita Bruta)



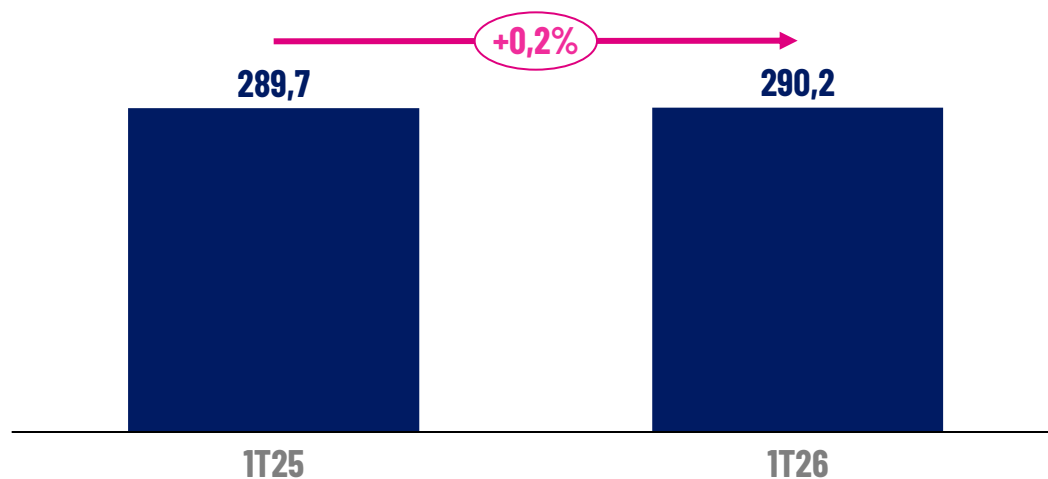
- No **1T26**, a **receita bruta** atingiu **R\$ 375,2 milhões**, com **crescimento de 0,7%** quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior.
- O trimestre reflete a **resiliência** da **estratégia comercial** e da **marca**, mesmo em um **ambiente de consumo** mais **pressionado**.

- O indicador de cancelamentos encerrou o trimestre em **10,2%**, com leve aumento de 0,5 p.p. em relação ao 1T25, mas **redução de 0,9 p.p.** na comparação sequencial, mesmo em um **ambiente de crédito e inadimplência** ainda **desafiador** no **varejo**.
- Esse desempenho reforça a **efetividade** das **iniciativas de retenção** e a maior disciplina na originação de vendas.

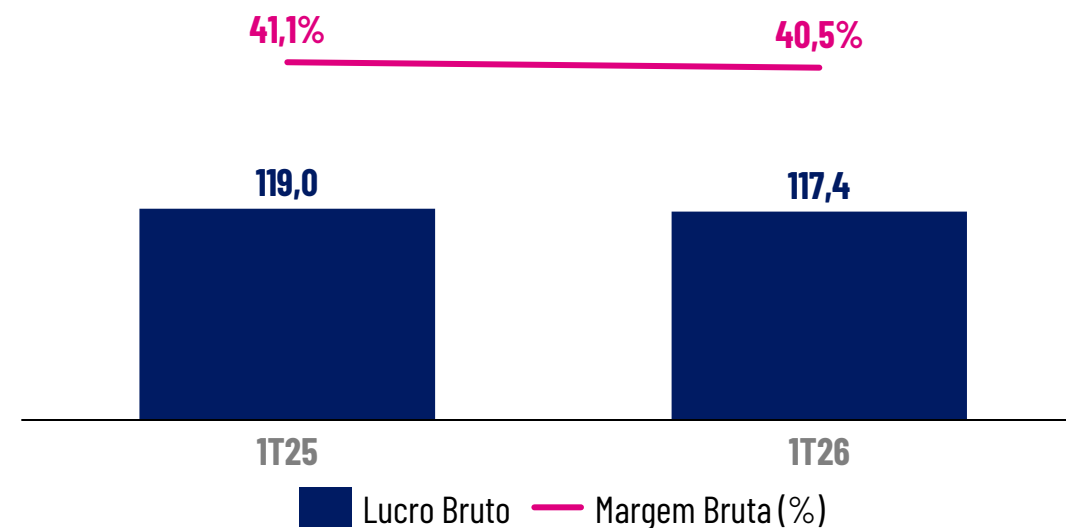


No 1T26, a receita líquida atingiu R\$ 290,2 milhões, crescimento de 0,2% no trimestre. O lucro bruto registrou R\$ 117,4 milhões com margem bruta de 40,5%.

Receita Líquida Ajustada¹ (Em R\$ MM)



Lucro Bruto Ajustado² (Em R\$ MM)



- **Receita líquida de R\$ 290,2 milhões** no trimestre, **crescimento de 0,2%** com relação ao 1T25.

- **O lucro bruto do 1T26 foi de R\$ 117,4 milhões** com **margem de 40,5%**.

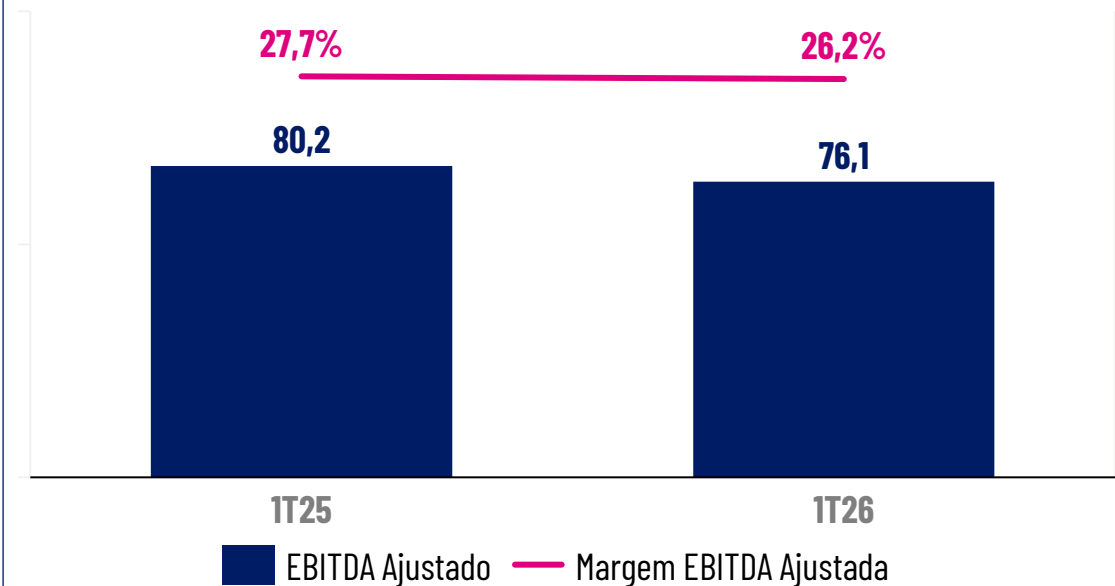
¹ Receita líquida ajustada por: (i) efeitos não recorrentes de cancelamentos.

² Lucro Bruto ajustado por: (i) exclusão de custos não recorrentes; e (ii) exclusão dos efeitos relacionados ao IFRS-16.

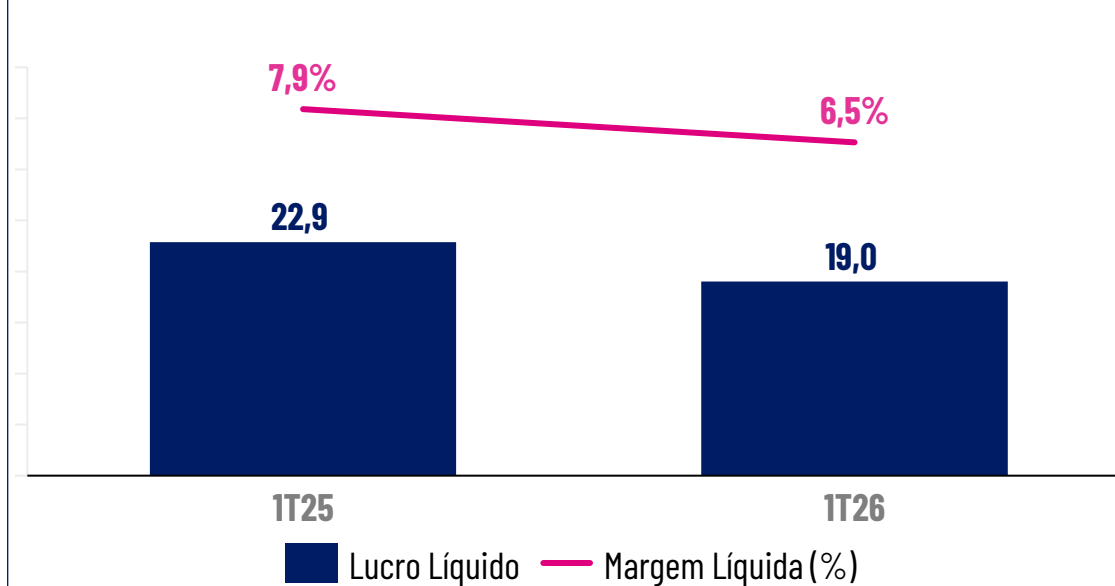


EBITDA Ajustado de R\$ 76,1 milhões no 1T26, com margem de 26,2% e lucro líquido ajustado de R\$ 19,0 milhões com margem líquida de 6,5%.

EBITDA Ajustado¹ (Em R\$ MM)



Lucro Líquido Ajustado (Em R\$ MM)



- No 1T26, o **EBITDA ajustado** totalizou **R\$ 76,1 milhões**, com margem EBITDA ajustada de **26,2%**.
- O **EBITDA contábil** atingiu **R\$ 79,9 milhões**, crescimento de **8,3%**, com margem EBITDA de 27,7%, registrando um **ganho de 1,3 p.p.**

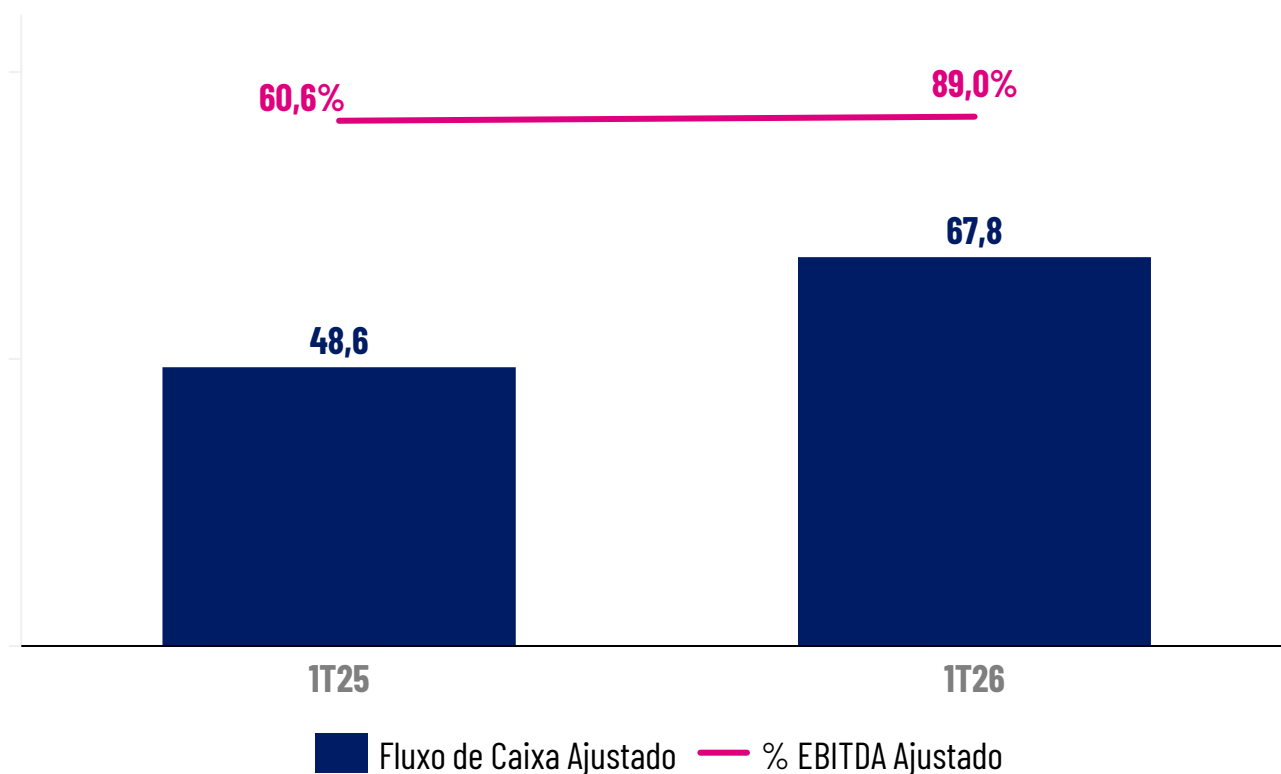
- O **lucro líquido ajustado** atingiu **R\$ 19,0 milhões no 1T26**, com **margem líquida de 6,5%**.

¹ EBITDA Ajustado por (i) exclusão de custos e despesas não recorrentes; e (ii) eliminação dos efeitos relacionados ao IFRS-16.



A geração de caixa operacional totalizou R\$ 67,8 milhões no 1T26 crescimento de 39,5%, com conversão de EBITDA em caixa de 89,0% com crescimento de 28,4 p.p. vs 1T25.

Geração de Caixa Operacional Ajustada¹ (Em R\$ MM)

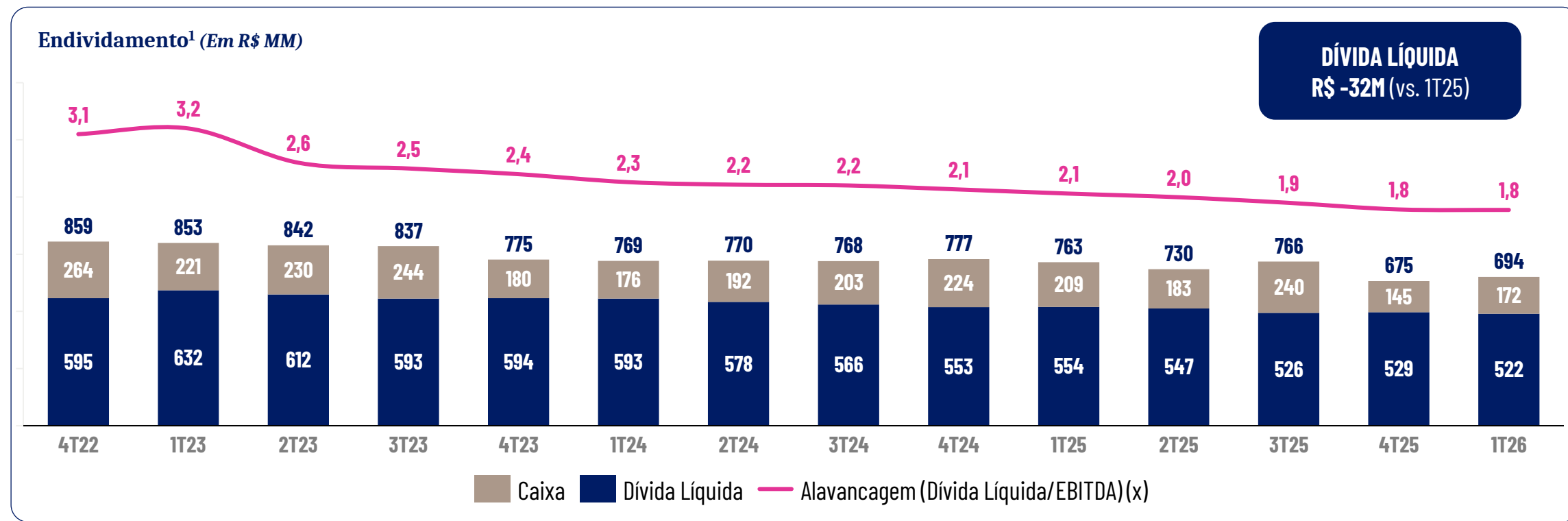


- No 1T26, a **geração de caixa** operacional totalizou **R\$ 67,8 milhões**, crescimento de **39,5%**, com conversão de EBITDA em caixa de **89,0%**, **28,4 p.p.** acima dos **60,6%** registrados no 1T25.
- A melhora foi impulsionada pela **menor variação do capital de giro**, refletindo menor impacto de **contas a receber** e **maior eficiência** na gestão financeira.

¹Geração de Caixa Operacional Ajustado é calculado baseado na conta de caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais, deduzido do impacto do resultado financeiro do período.



Redução de Alavancagem



- No 1T26, a alavancagem seguiu a trajetória de queda, atingindo o **menor patamar** dos últimos **18 trimestres**. O indicador encerrou o período em **1,77x**, queda de **0,3 p.p** quando comparado com os **2,06x** do **1T25**.
- Em 30 de abril, a Fitch **elevou o rating** da **Espaçolaser** de A- para **A**, com perspectiva estável, destacando a forte **geração de caixa** e a **redução da alavancagem**. A agência também reconheceu a **liderança** no **mercado** e a **capacidade** de **crescimento sustentável** com foco em **rentabilidade**.

FitchRatings

¹ Considera o EBITDA Contábil excluindo efeito de custos e despesas não recorrentes dos últimos doze meses.





outras

INICIATIVAS

Projeto Resfriadores - Actual e Forecast

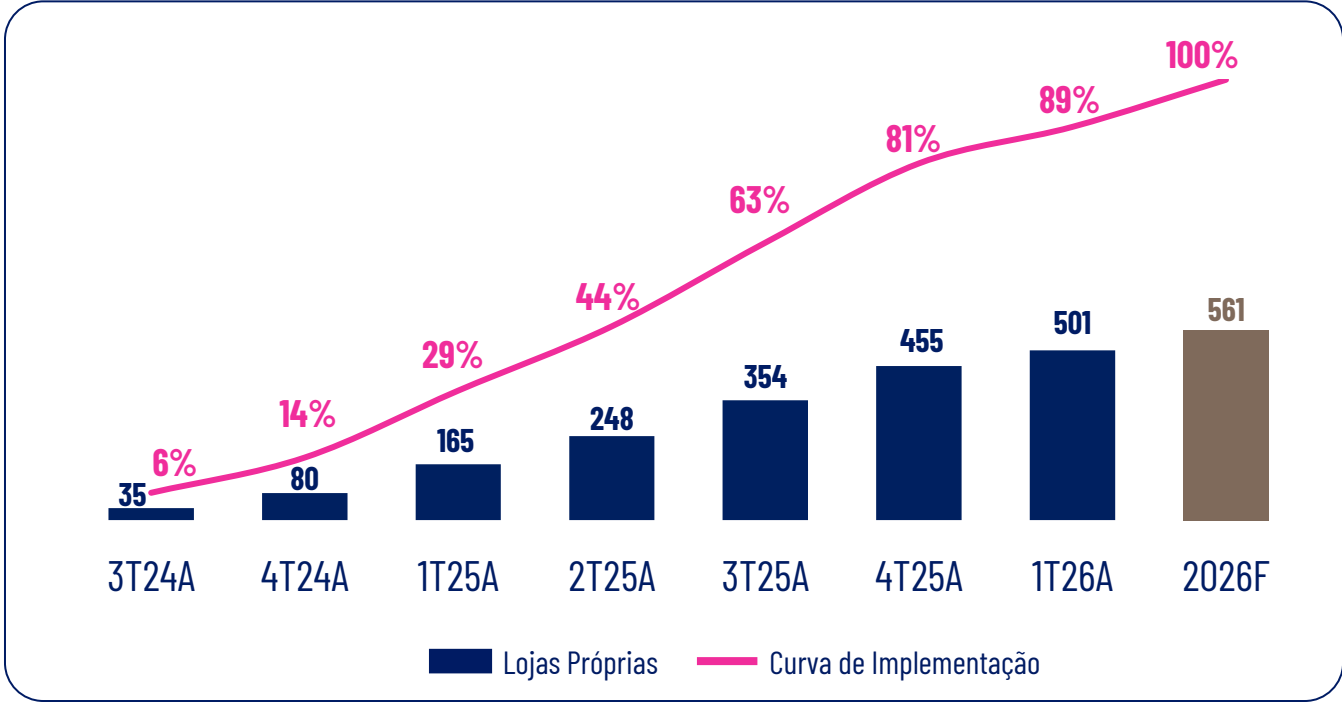


Espaçolaser - Copyright ©Espaçolaser 2026. Todos os direitos reservados.

No primeiro trimestre de 2026, a implementação de máquinas resfriadoras manteve **forte evolução, alcançando 89%** da base de lojas próprias (**501 unidades**).

Resultando em **savings de aproximadamente R\$ 6,2 milhões** no custo operacional no 1T26 (vs. 1T25).

Curva de Implementação



CONVENÇÃO 2026 ESPAÇOLASER

CONEXÃO, ESTRATÉGIA E VISÃO DE FUTURO PARA OS PRÓXIMOS CICLOS



Alinhamento Estratégico

Evento reuniu lideranças, franqueados e parceiros de todo o Brasil, promovendo alinhamento estratégico para 2026.



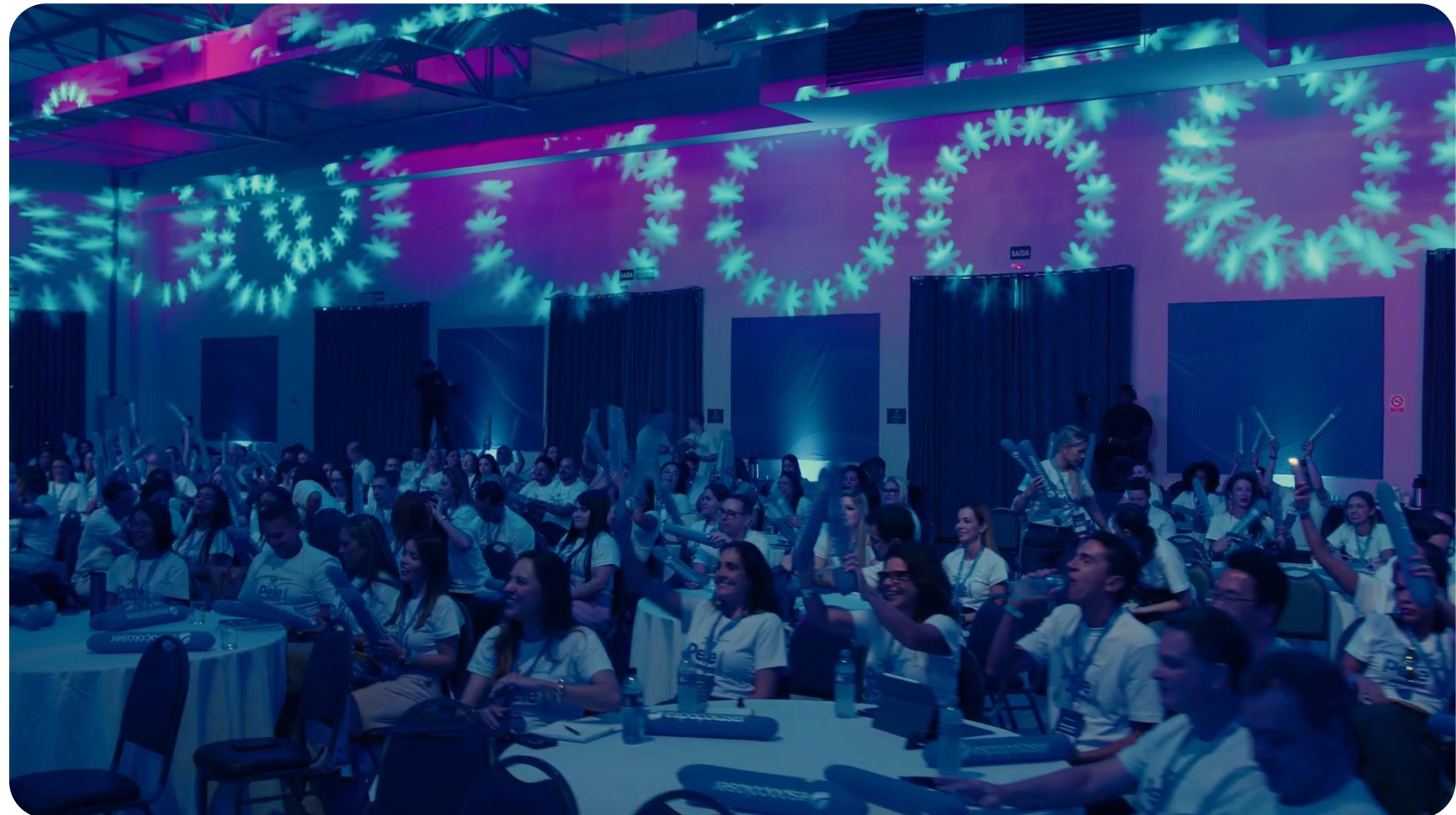
Insights e Mercado

Conteúdos relevantes e speakers trouxeram novas perspectivas sobre o varejo e os desafios do setor.



“Nossa pele, novo ritmo.”

Cultura de alta performance, colaboração e reconhecimento.



Reinauguração da loja de Moema, a primeira loja do grupo EspaçoLaser agora com um novo conceito

Com um design contemporâneo que equilibra sofisticação e acolhimento, a loja eleva a experiência do cliente a um novo patamar de bem-estar.



101,58 M²



Design
Contemporâneo



Duas salas de
atendimento



Tecnologia
padrão ouro



+36% de vendas
em março
vs. março 2025



Um novo conceito, a mesma essência: **cuidar de pessoas e transformar vidas.**

Excelência Operacional: Evolução dos Indicadores de Experiência do Cliente

Big Numbers | 1T26

NPS

89

Alcance em 2 meses seguidos (jan e fev/26).

Retenção¹

93%

Contatos com temas resolvidos via chatbot.

²Nível de Serviço

95%

Clientes atendidos dentro do NS 80/20.

³GMB

+922%

Nota recorde e crescimento de 922% em avaliações.



No 1T26, **reduzimos** de forma expressiva os contatos por indisponibilidade de **agenda** e fortalecemos os principais indicadores de **experiência** e **reputação**



NPS: crescimento de +19% nas tratativa com **nota recorde** de **89 pontos** nos primeiros 2 meses de 2026



A maior conquista do período é o crescimento expressivo no **Google MB**, com **922%** de crescimento em volume de avaliações



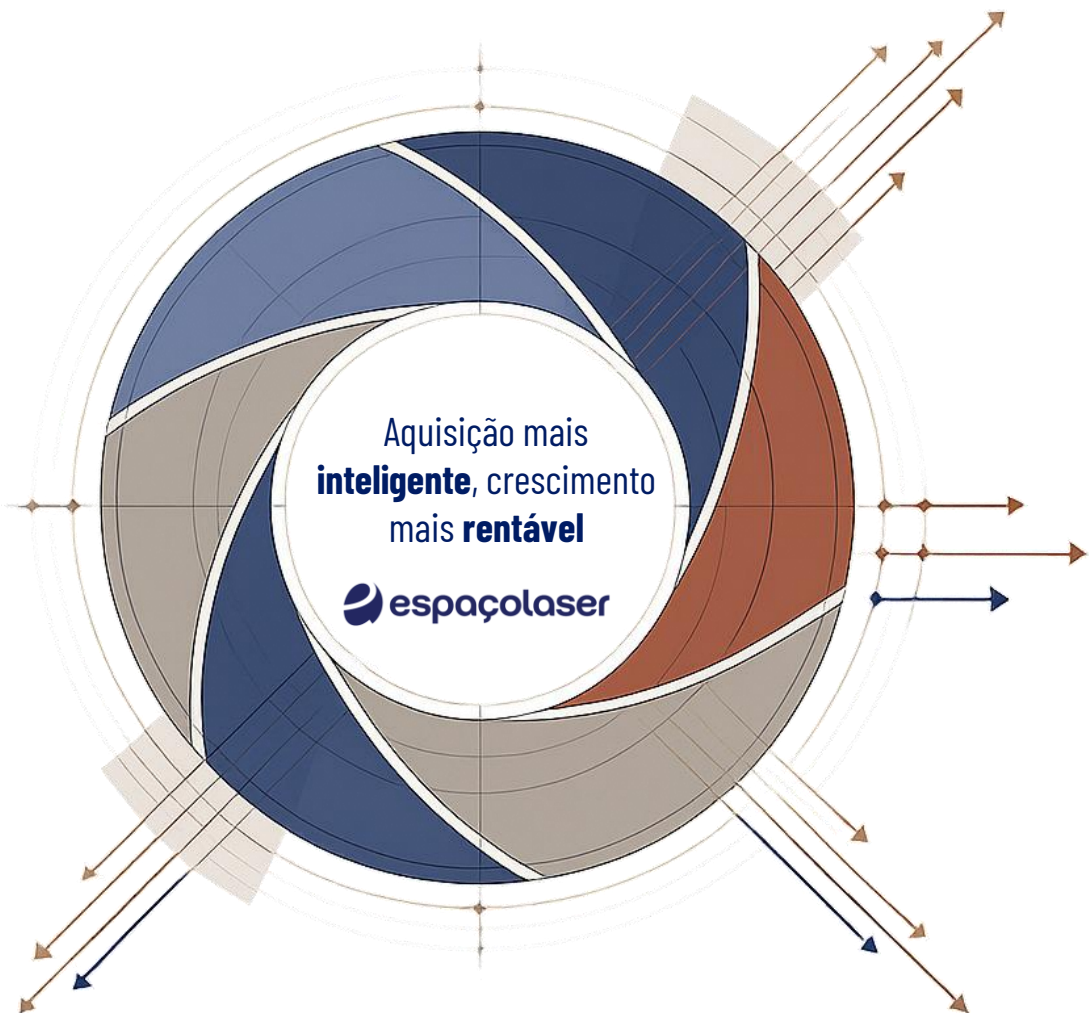
No ReclameAqui, a nota se mantém acima de **8** e garante o **selo ótimo**

Conquista do Reputation Awards 2026

O **Reputation Awards** é o **principal reconhecimento** de **reputação digital** no Brasil, promovido pela Harmo. A premiação **destaca marcas** que **transformam avaliações** e **reputação digital** em **vantagem competitiva real**, com base em dados de desempenho no Google e indicadores de experiência do cliente.



Iniciativas de Tecnologia



Tecnologia & Dados

IA Generativa e arquitetura unificada no Snowflake

- Elisa (GenAI) integrada ao nosso ambiente de dados
- Dashboards operacionais para gestores
- Evolução para cultura **AI-first**, com automação e *analytics* na operação



Performance Digital & CRM

Eficiência na aquisição com foco em qualidade de leads

- **+52%** na conversão imediata via BOT
- **CAC -16%** com **+18% nas vendas pagas**
- **"Filtro óptico"**: priorização de leads de alta propensão



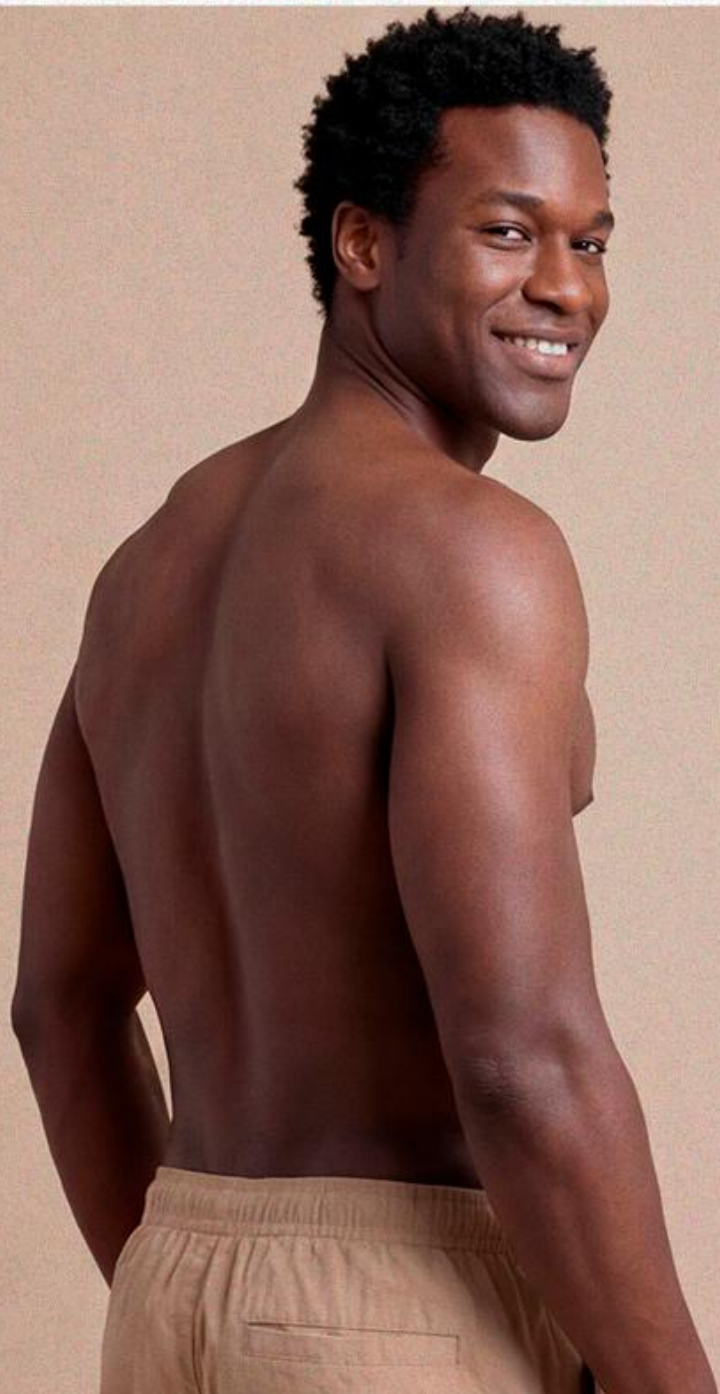
Marketing & Jornada do Cliente

Monetização e escala com maior personalização

- Campanhas personalizadas por **cluster de cliente**
- Expansão em *Retail Media* com maior ticket médio
- **+32 mil** agendamentos via jornadas automatizadas



#ESPA3




Q & A



considerações

FINAIS

Relações com Investidores

 ri.espacolaser.com.br

 dri@espacolaser.com.br

