APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS **3T25**

LJQQ3

B3 LISTED

SMLL B3 • **IGCX** B3 • **IDIVERSA** B3 • **ICON** B3 • **IBRA** B3 • **ISEE** B3 • **IGC-NM** B3 • **IGCT** B3 • **ITAG** B3

Igor Sehn
RI

AGENDA

1 **NOSSOS** PILARES

2 **EXPANSÃO** E PROJETOS

3 **RESULTADOS** 3T25

4 **Q&A**

Peter Furukawa

CEO

NOSSOS PILARES

GANHAR MERCADO

SSS totalizou redução de 2% no 9M25, sendo um **decréscimo de 11,6% no 3T25,** reflexo da desaceleração da demanda (alta taxa de juros) e da forte base de comparação em eletro e móveis do período das enchentes no RS – alcançamos no 3T24 um forte crescimento de SSS de 10,6%.

5 lojas inauguradas no 3T25 e **19 no ano**, totalizando **584** lojas em operação.

EXCELÊNCIA EM CRÉDITO E COBRANÇA

Inadimplência controlada, com atraso sobre a Carteira VerdeCard[1] em 11,7% ao final do 3T25, mesmo valor que foi registrado no 2T25 e em linha com o desempenho histórico, mesmo em um cenário macroeconômico desafiador.

Crescimento de 14% da Carteira de Crédito.

FAZER MAIS COM MENOS

Lucro Bruto totalizou R$226 milhões no 3T25, reflexo da diminuição no volume de vendas e elevação do custo de *funding*.

Despesas com Vendas cresceram 5%, enquanto as **Despesas Administrativas cresceram 4%,** abaixo da inflação, no 3T25.

VENDA FIGITAL

No 3T25, todas as iniciativas Figitais representaram cerca de **25% das vendas**, em linha com o planejado.

CULTURA DE ALTO DESEMPENHO

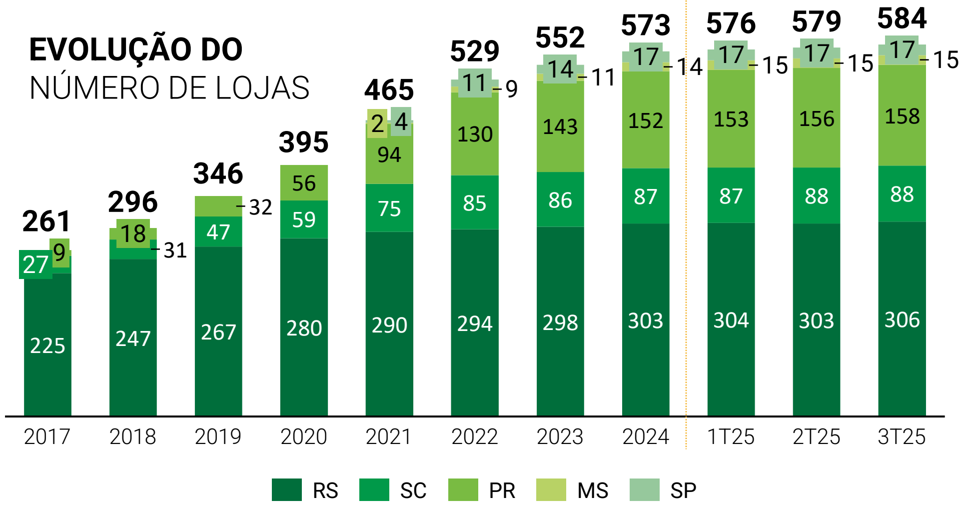
16 Gerentes de Loja formados e **23 Gerentes de Loja em formação** no final do 3T25.

339 colaboradores no **Programa Desponte** em set/25.

[1]Carteira bruta VerdeCard com juros (FIDC e Parcerias) e sem juros em atraso maior que 90 dias dividido pela carteira bruta VerdeCard com juros (FIDC e Parcerias) e sem juros até 360 dias, posições de final do mês.
[2] Dívida Líquida Ajustada/ EBITDA UDM

EXPANSÃO

EVOLUÇÃO DO
NÚMERO DE LOJAS



ÁREA DE VENDAS (milhares de m²)

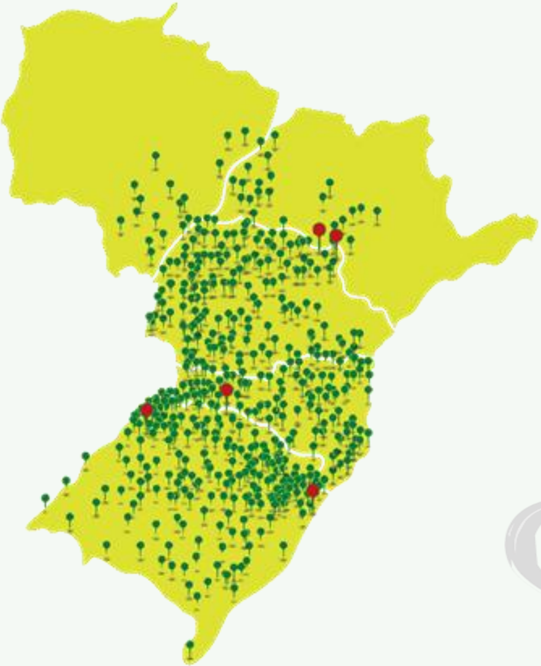
162	190	229	265	314	356	369	381	381	382	385

Abertura de 19 novas lojas ao longo do ano, **5 no 3T25**, e fechamento de 8 lojas em 2025.

584 lojas em operação em **495 cidades** nos estados do RS, SC, PR, MS e SP.

Reformas em 22 lojas ao longo do ano, **6 no 3T25**.

INAUGURAÇÕES
DE LOJAS 3T25

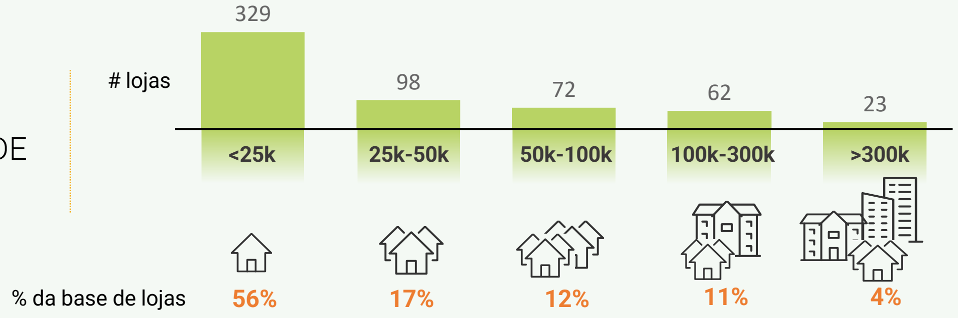


RIO GRANDE DO SUL
XANGRI-LÁ 16mil hab.
ARATIBA 6mil hab.
REDENTORA 10mil hab.

PARANÁ
RIBEIRÃO CLARO 12 mil hab.
ANDIRÁ 20mil hab.

TOTAL: 5 NOVAS LOJAS

LOJAS POR
TAMANHO DE
CIDADE

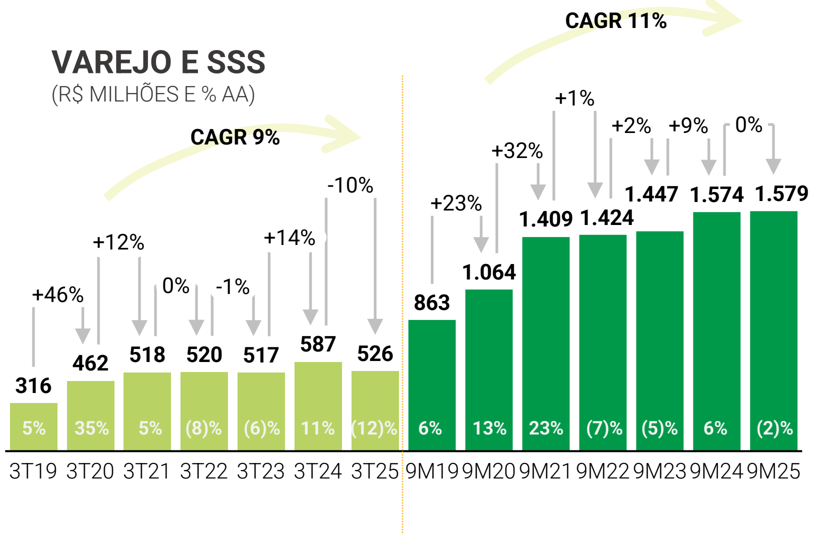


Jean Pablo de Mello

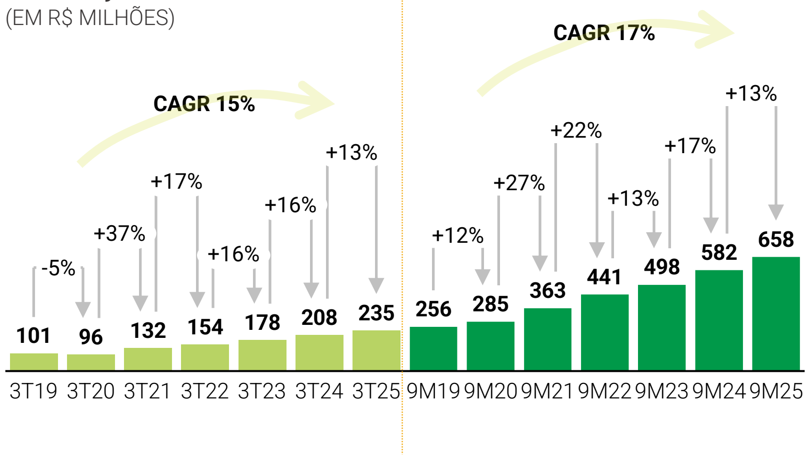
CFO

RECEITAS POR SEGMENTO DE ATIVIDADE | **3T25 E 9M25**

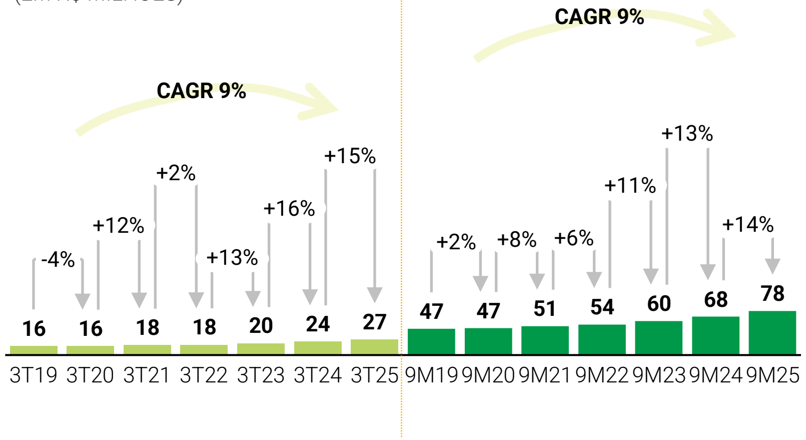
VAREJO E SSS
(R$ MILHÕES E % AA)



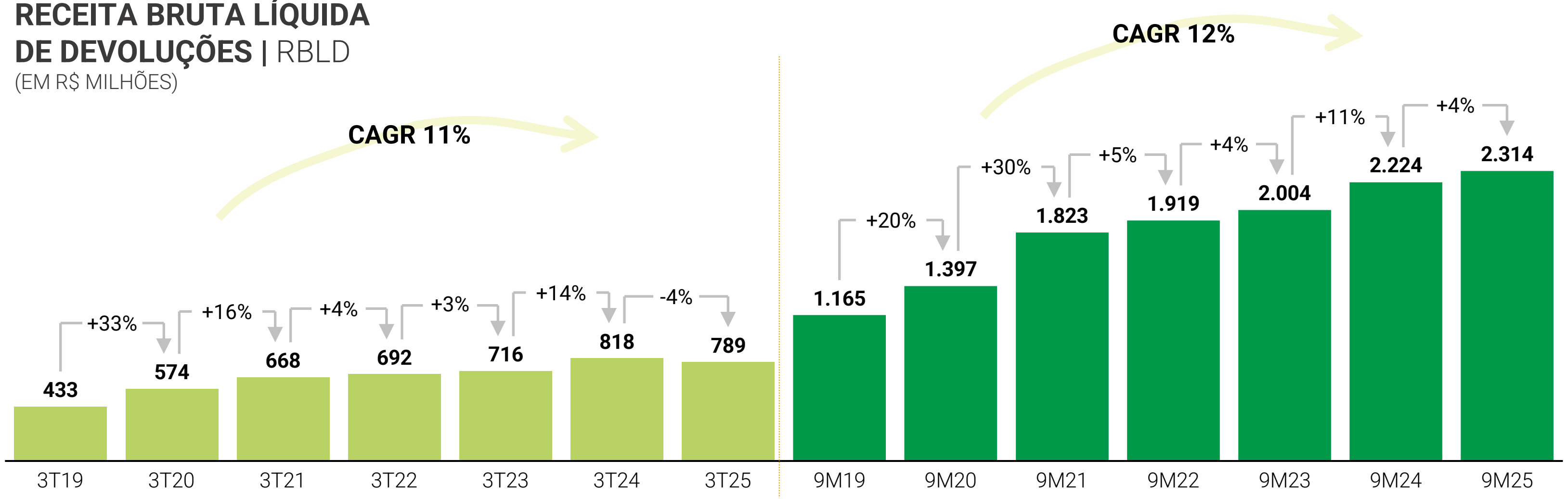
SERVIÇOS FINANCEIROS
(EM R$ MILHÕES)



CARTÃO DE CRÉDITO
(EM R$ MILHÕES)

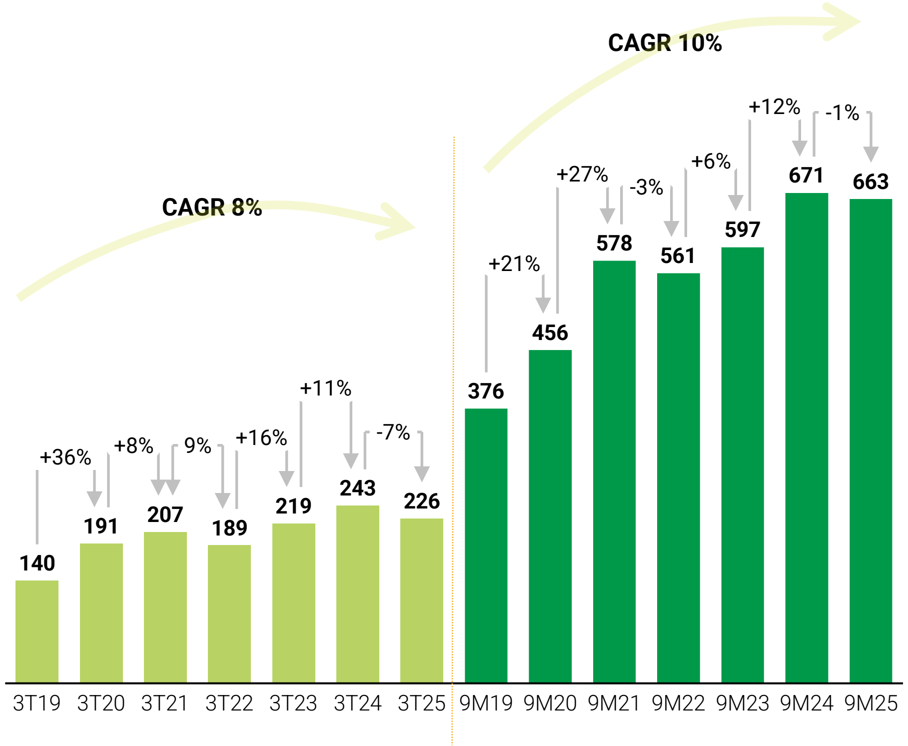


RECEITA BRUTA LÍQUIDA DE DEVOLUÇÕES | RBLD
(EM R$ MILHÕES)

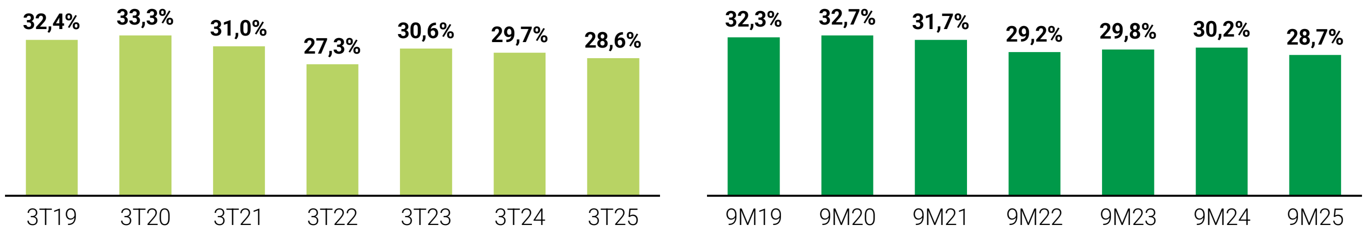


LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA | **3T25 E 9M25**

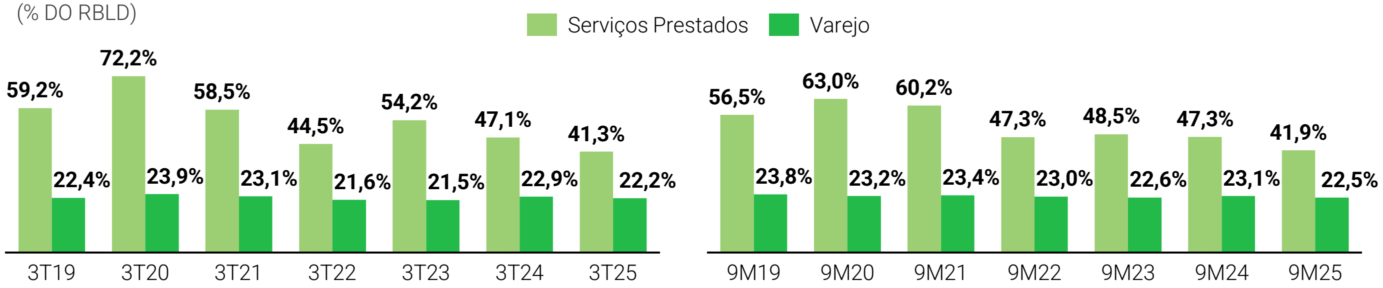
LUCRO BRUTO
(EM R$ MILHÕES)



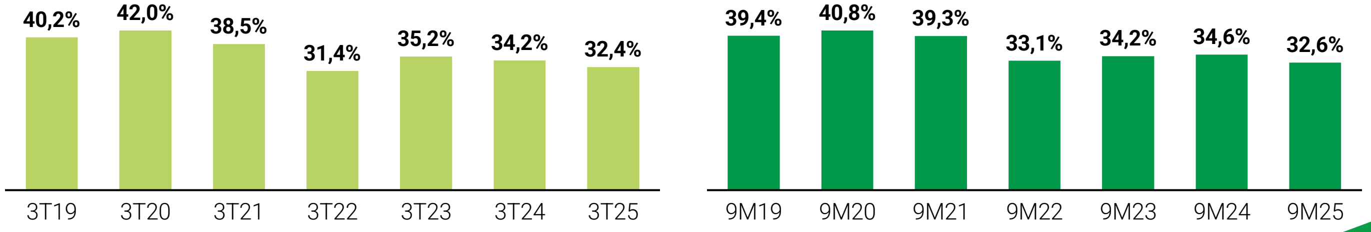
MARGEM BRUTA
(% DO RBLD)



MARGEM BRUTA VAREJO E SERVIÇOS PRESTADOS
(% DO RBLD)

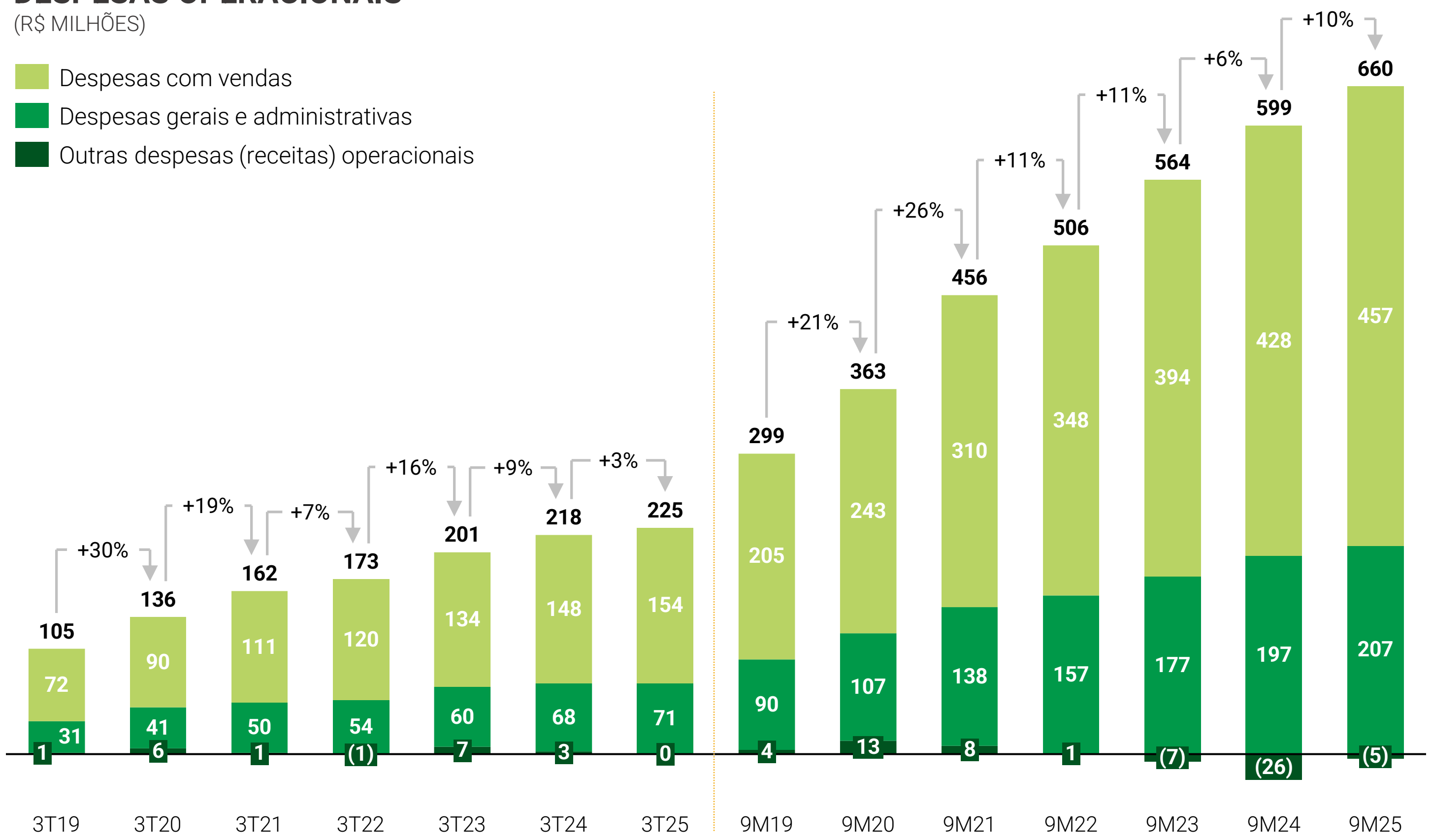


MARGEM BRUTA
(% DO ROL)



DESPESAS OPERACIONAIS | **3T25 E 9M25**

DESPESAS OPERACIONAIS
(R$ MILHÕES)



No 3T25, as Despesas Operacionais **totalizaram R$225,0 milhões**, crescimento de 3% frente ao 3T24.

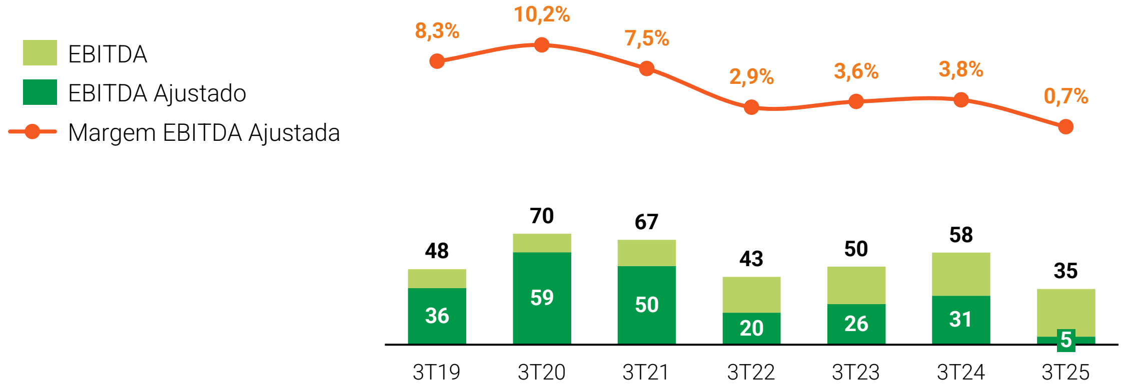
Despesas com Vendas cresceram 4,6% no 3T25. Esse desempenho é atribuído, principalmente, às despesas adicionais decorrentes da expansão orgânica e à inflação de despesas.

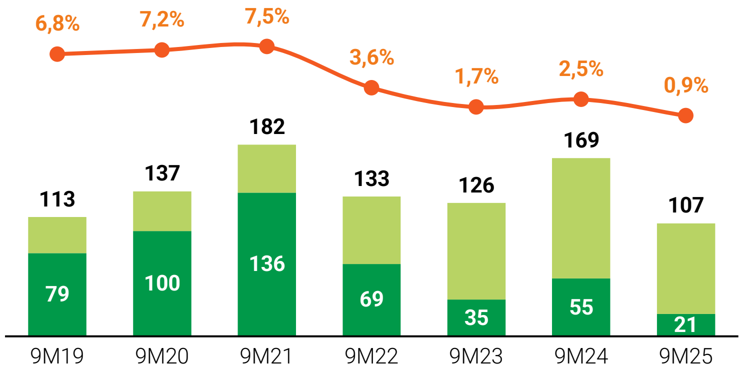
As Despesas Gerais e Administrativas cresceram 4,3% no 3T25, abaixo da inflação acumulada no período, resultado do trabalho interno da Companhia na contenção de despesas, mesmo diante dos efeitos inflacionários e avanço da estrutura de apoio à expansão.

Outras (receitas) despesas operacionais totalizaram uma **receita de R$0,1 milhão no 3T25**.

EBITDA AJUSTADO | **3T25 E 9M25**

EBITDA E EBITDA AJUSTADO
(R$ MILHÕES E % RBLD)

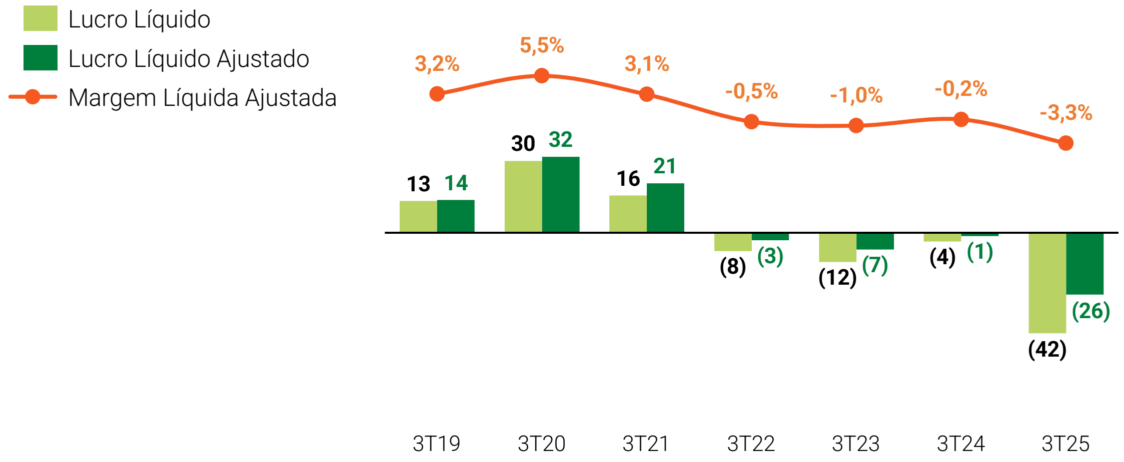


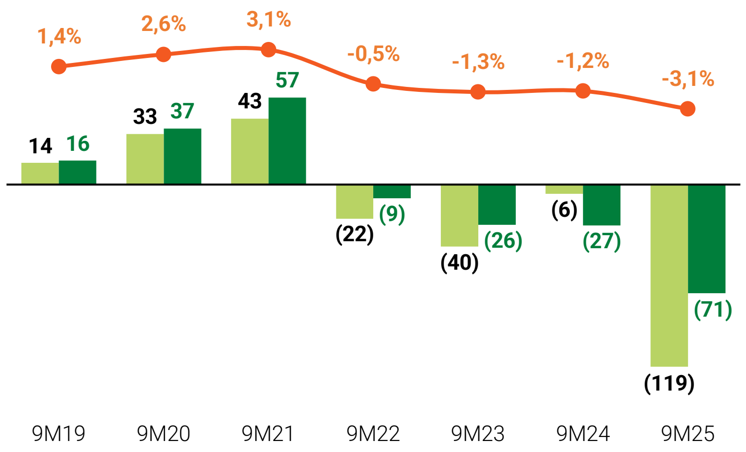


Reconciliação EBITDA e EBITDA Ajustado (R$ milhões)	3T25	3T24	% 3T25 vs 3T24	9M25	9M24	% 9M25 vs 9M24
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(42,1)**	**(3,7)**	**(1046,4%)**	**(119,3)**	**(6,1)**	**(1853,0%)**
(+) IR, CSLL	(1,7)	(2,4)	30,2%	2,9	(6,8)	N/A
(+) Resultado Financeiro Líquido	44,3	31,4	41,3%	119,8	84,9	41,0%
(+) Depreciação e Amortização	34,9	33,2	5,3%	103,8	96,9	7,1%
(=) EBITDA	**35,4**	**58,5**	**(39,4%)**	**107,2**	**168,9**	**(36,5%)**
Margem EBITDA (% ROL)	*5,1%*	*8,2%*	(3,1)p.p.	*5,3%*	*8,7%*	*(3,4)p.p.*
Margem EBITDA (% RBLD)	*4,5%*	*7,1%*	(2,7)p.p.	*4,6%*	*7,6%*	*(3,0)p.p.*
(+) Plano de Opção de Compra de Ações (SOP)	0,0	1,1	(96,8%)	0,1	3,9	(97,3%)
(+) Itens não-recorrentes	-	-	-	4,2	(34,2)	N/A
(-) Impacto da adoção do IFRS16/CPC06	(30,3)	(28,4)	(6,8%)	(90,3)	(83,8)	(7,7%)
(=) EBITDA Ajustado	**5,1**	**31,2**	**(83,5%)**	**21,2**	**54,8**	**(61,3%)**
Margem EBITDA Ajustado (% ROL)	*0,7%*	*4,4%*	(3,6)p.p.	*1,0%*	*2,8%*	*(1,8)p.p.*
Margem EBITDA Ajustado (% RBLD)	*0,7%*	*3,8%*	(3,2)p.p.	*0,9%*	*2,5%*	*(1,5)p.p.*

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO | **3T25 E 9M25**

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO
(R$ MILHÕES E % RBLD)

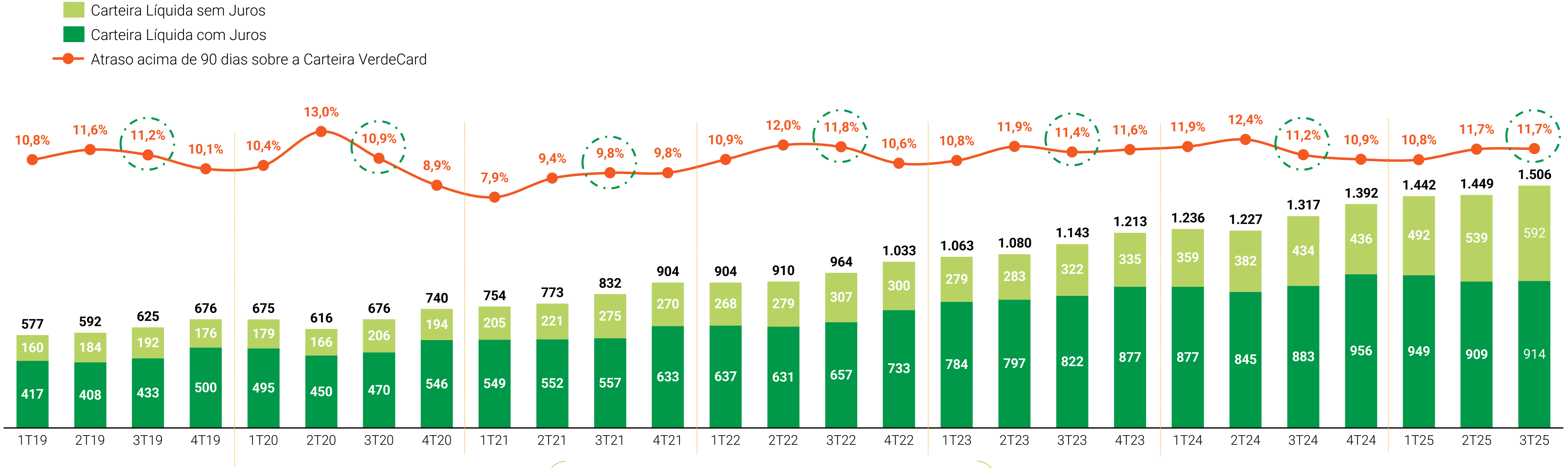




Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado (R$ milhões)	3T25	3T24	% 3T25 vs 3T24	9M25	9M24	% 9M25 vs 9M24
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(42,1)**	**(3,7)**	**(1.046,4%)**	**(119,3)**	**(6,1)**	**(1.853,0%)**
Margem Líquida (% ROL)	*(6,1%)*	*(0,5%)*	*(5,5)p.p.*	*(5,9%)*	*(0,3%)*	*(5,5)p.p.*
Margem Líquida (% RBLD)	*(5,3%)*	*(0,4%)*	*(4,9)p.p.*	*(5,2%)*	*(0,3%)*	*(4,9)p.p.*
(+) Plano de Opção de Compra de Ações (SOP)	0,0	1,1	(96,8%)	0,1	3,9	(97,3%)
(+) Impacto da adoção do IFRS16/CPC06	1,6	1,2	31,2%	4,6	3,8	20,2%
(+) IRPJ/CSLL sobre prejuízo fiscal	14,5	-	-	43,4	-	-
(+) Itens não-recorrentes	-	-	-	-	(28,2)	100,0%
(=) Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	**(26,0)**	**(1,3)**	**(1.825,1%)**	**(71,2)**	**(26,7)**	**(167,0%)**
Margem Líquida Ajustada (% ROL)	*(3,7%)*	*(0,2%)*	*(3,5)p.p.*	*(3,5%)*	*(1,4%)*	*(2,1)p.p.*
Margem Líquida Ajustada (% RBLD)	*(3,3%)*	*(0,2%)*	*(3,1)p.p.*	*(3,1%)*	*(1,2%)*	*(1,9)p.p.*

EVOLUÇÃO DA **CARTEIRA DE CRÉDITO**

CARTEIRA LÍQUIDA VERDECARD
(EM R$ MILHÕES)



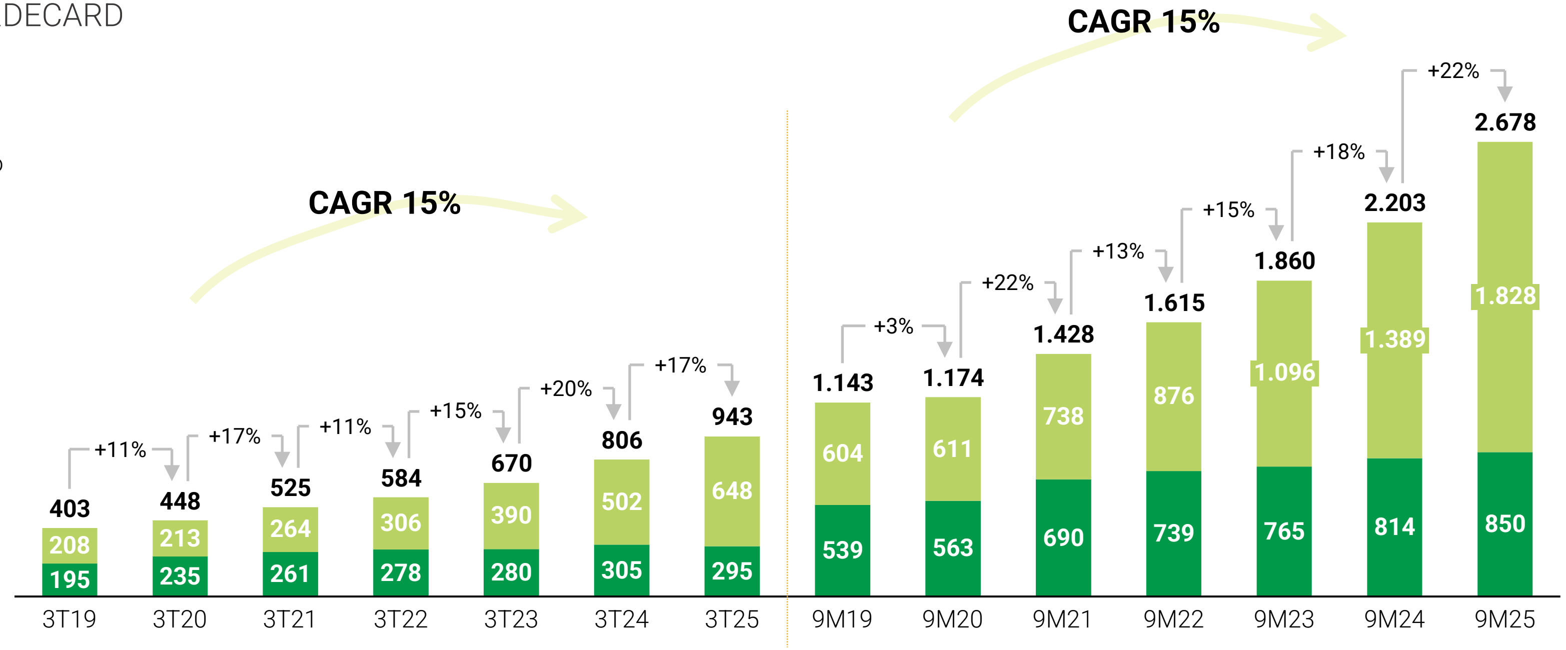
CRESCIMENTO DA **CARTEIRA**

TOTAL +14% **COM JUROS +4%** vs 3T24

EVOLUÇÃO VTT | **3T25 E 9M25**

VOLUME TRANSACIONADO
NO CARTÃO VERDECARD
(EM R$ MILHÕES)

Afiliadas
Lojas Quero-Quero



NÚMERO TOTAL
CARTÕES DE CRÉDITO (set/25)

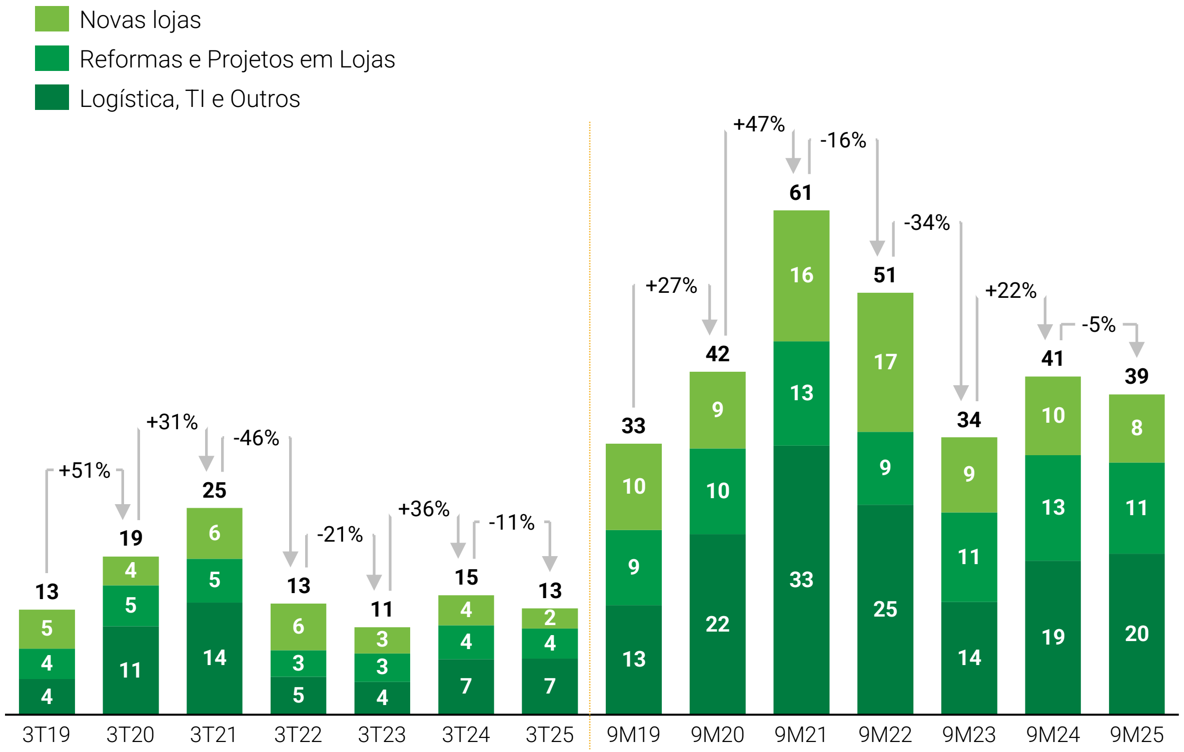
4,2MM+
Cartões de crédito

CARTÃO
QUERO-QUERO VERDECARD

O meio de pagamento preferido pela maioria de nossos clientes

CAPEX | **3T25 E 9M25**

INVESTIMENTOS
(EM R$ MILHÕES)

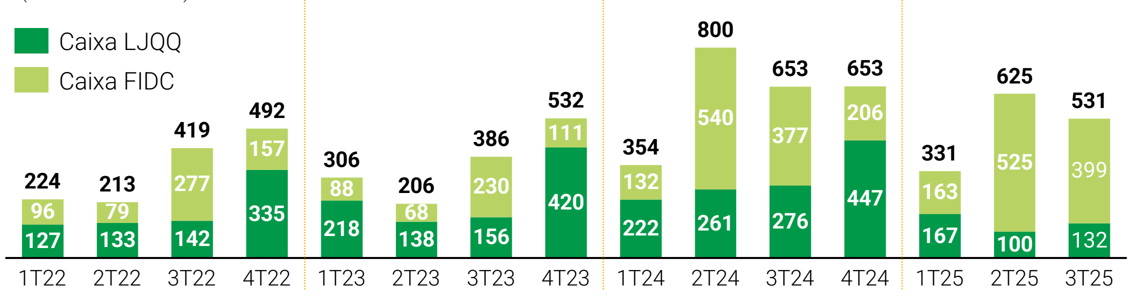


No 3T25, os investimentos **totalizaram R$12,9 milhões**. No 9M25, os investimentos **totalizaram R$38,9 milhões**, incluindo a abertura de 19 novas lojas e a reforma de outras 22 lojas.

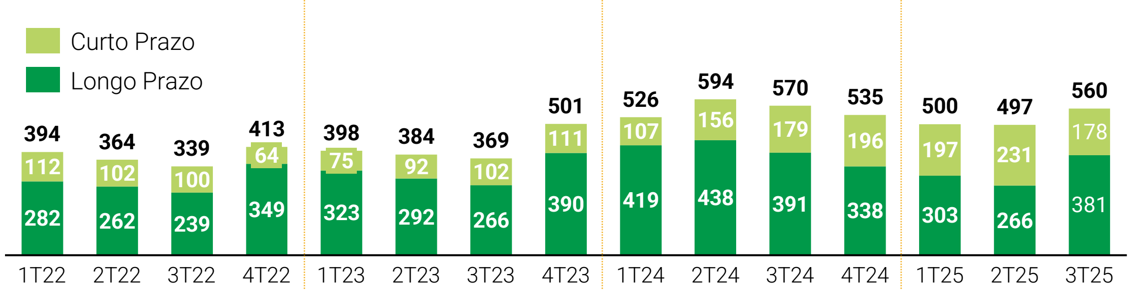
Fachada da filial inaugurada em Ribeirão Claro (PR) no 3T25.

GESTÃO DE CAIXA

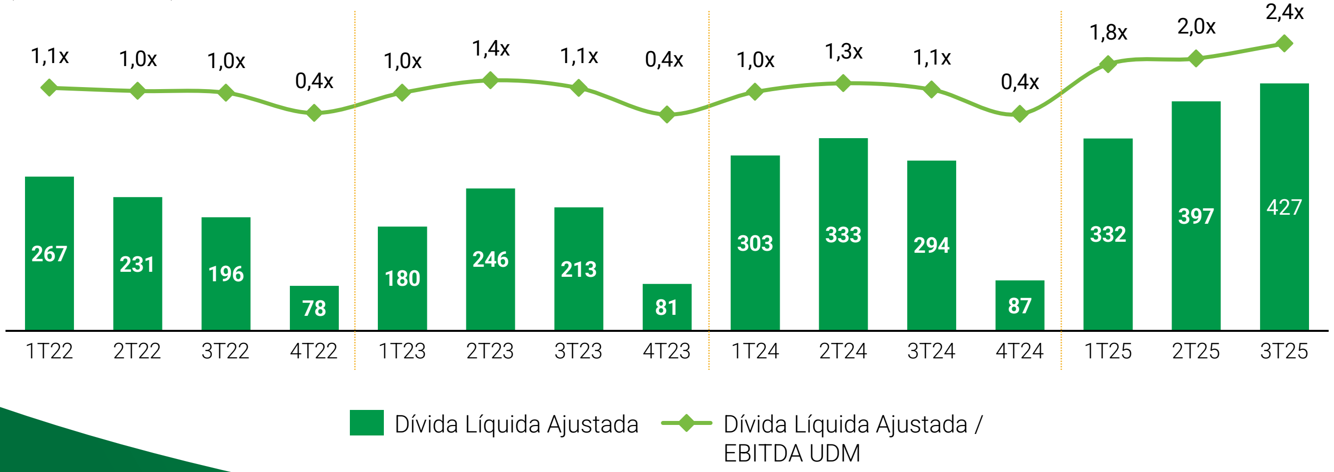
CAIXA CONSOLIDADO
(EM R$ MILHÕES)



EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS
(EM R$ MILHÕES)



DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA
(EM R$ MILHÕES)



No 3T25, a Dívida Líquida Ajustada da Companhia foi de **R$ 427,4 milhões**, frente a R$ 294,5 milhões no final do 3T24 e a R$ 396,5 milhões no 2T25. Devido à sazonalidade do capital de giro, historicamente observamos um consumo de caixa no primeiro semestre e uma geração de caixa no final do segundo.

Foram emitidos **R$ 145 milhões** na 5ª e 6ª emissões de debêntures, com prazos de 5 e 6 anos, que resultam no alongamento do perfil do passivo corporativo.

Perguntas e Respostas

Q&A

DISCLAIMER

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esse webcast, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Lojas Quero-Quero, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas. Estas se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Essa apresentação de resultados inclui dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais e financeiros pró-forma. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

FAZER PARTE DA SUA VIDA É TUDO PRA GENTE.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
ri@quero-quero.com.br | +55 51 3441-5798

3Q25 EARNINGS CALL

LJQQ3

B3 LISTED

SMLL B3 • **IGCX** B3 • **IDIVERSA** B3 • **ICON** B3 • **IBRA** B3 • **ISEE** B3 • **IGC-NM** B3 • **IGCT** B3 • **ITAG** B3

Igor Sehn

IRM

AGENDA

1 **OUR** PILLARS

2 **EXPANSION** AND PROJECTS

3 **3Q25** RESULTS

4 **Q&A**

Peter Furukawa

CEO

OUR PILLARS

MARKET GAIN

Same-Store Sales (SSS) totaled a 2% reduction in 9M25, with a **11.6% decrease in 3Q25**, reflecting the slowdown in demand (high interest rates) and the strong comparison base in appliances and furniture due to the floods in Rio Grande do Sul during the same period last year – we achieved strong SSS growth of 10.6% in 3Q24.

5 new stores were opened in 3Q25 and **19 in the year**, bringing the total number of operating stores to **584.**

CREDIT & COLLECTION EXCELLENCE

Controlled delinquency, with overdue on the VerdeCard[1] portfolio at 11.7% at the end of 3Q25, the same level recorded in 2Q25 and in line with historical performance, even in a challenging macroeconomic scenario.

The credit portfolio grew by 14%.

DOING MORE WITH LESS

Gross Profit totaled R$226 million in 3Q25, a result of the decline of sales volume and the increase in funding costs.

Selling Expenses increased by 5%, while **Administrative Expenses increased by 4%,** below inflation, in 3Q25.

PHYGITAL RETAIL

In 3Q25, all Phygital initiatives accounted for around **25% of sales**, in line with plan.

HIGH PERFORMANCE CULTURE

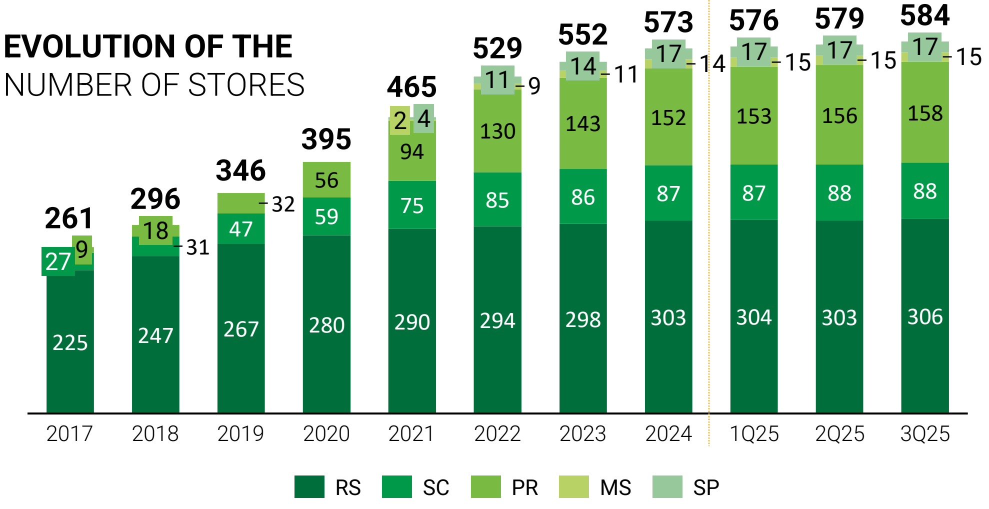
16 Store Managers trained and **23 Store Managers in training** at the end of 3Q25.

339 employees in the **Desponte Program** in Sep/25.

[1] Gross VerdeCard portfolio with interest (FIDC and Partnerships) and without interest in arrears more than 90 days divided by the gross VerdeCard portfolio with interest (FIDC and Partnerships) and without interest up to 360 days, month-end positions
[2] Adjusted Net Debt/ EBITDA LTM

EXPANSION

EVOLUTION OF THE
NUMBER OF STORES



SALES AREA (thousand sqm)

162	190	229	265	314	356	369	381	381	382	385

19 new stores opened during the year, **5 in 3Q25**, and closing of 8 stores in 2025.

584 stores in operation in **495 cities** in the states of RS, SC, PR, MS and SP.

Refurbishment of 22 stores during the year, **6 in 3Q25**.

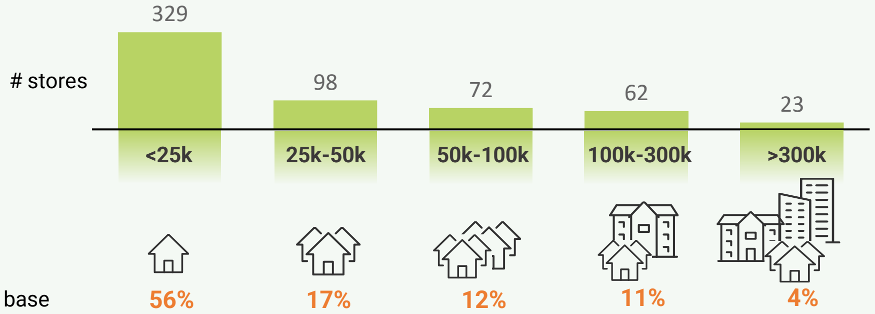
STORE OPENINGS
3Q25

RIO GRANDE DO SUL
XANGRI-LÁ 16k inhab
ARATIBA 6k inhab
REDENTORA 10k inhab

PARANÁ
RIBEIRÃO CLARO 12k inhab
ANDIRÁ 20k inhab

TOTAL: 5 NEW STORES

STORES BY
CITY SIZE

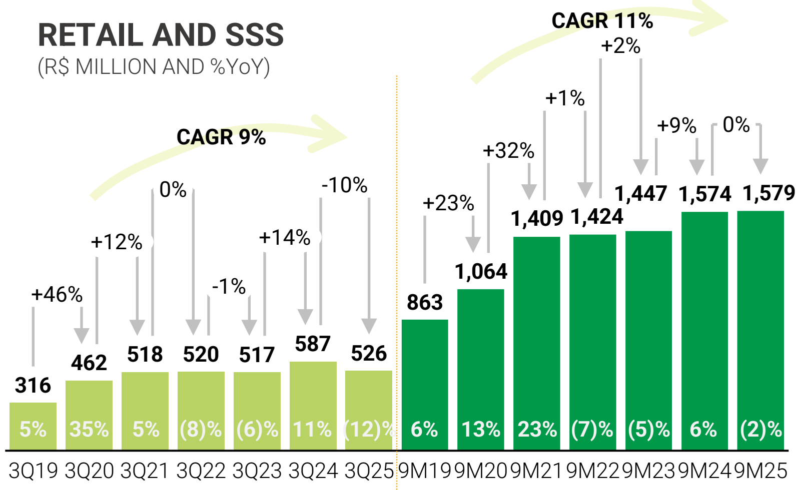


Jean Pablo de Mello

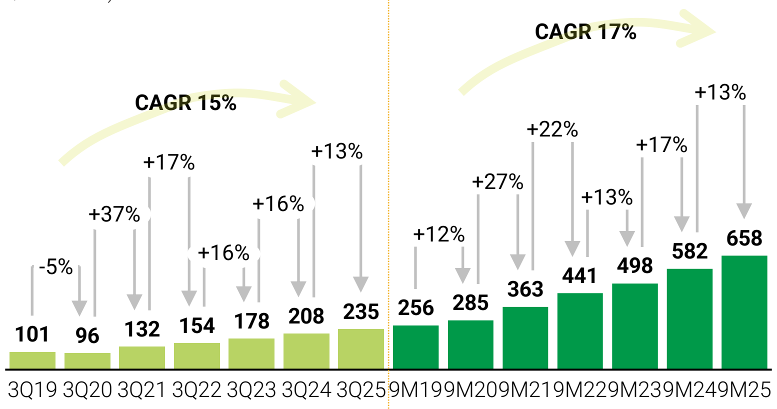
CFO

REVENUE BREAKDOWN BY BUSINESS | **3Q25 AND 9M25**

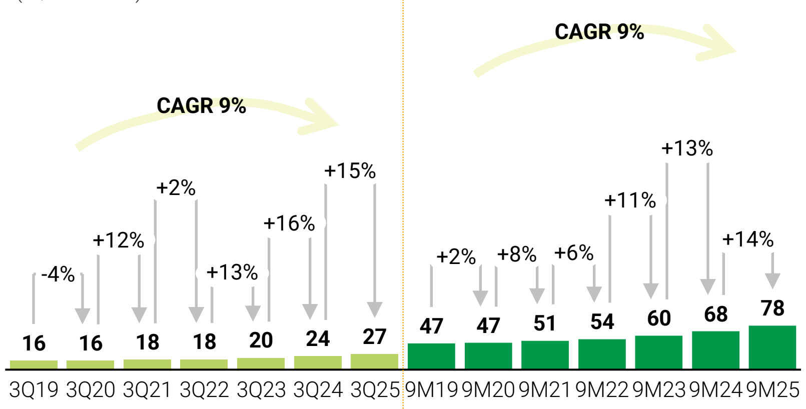
RETAIL AND SSS
(R$ MILLION AND %YoY)



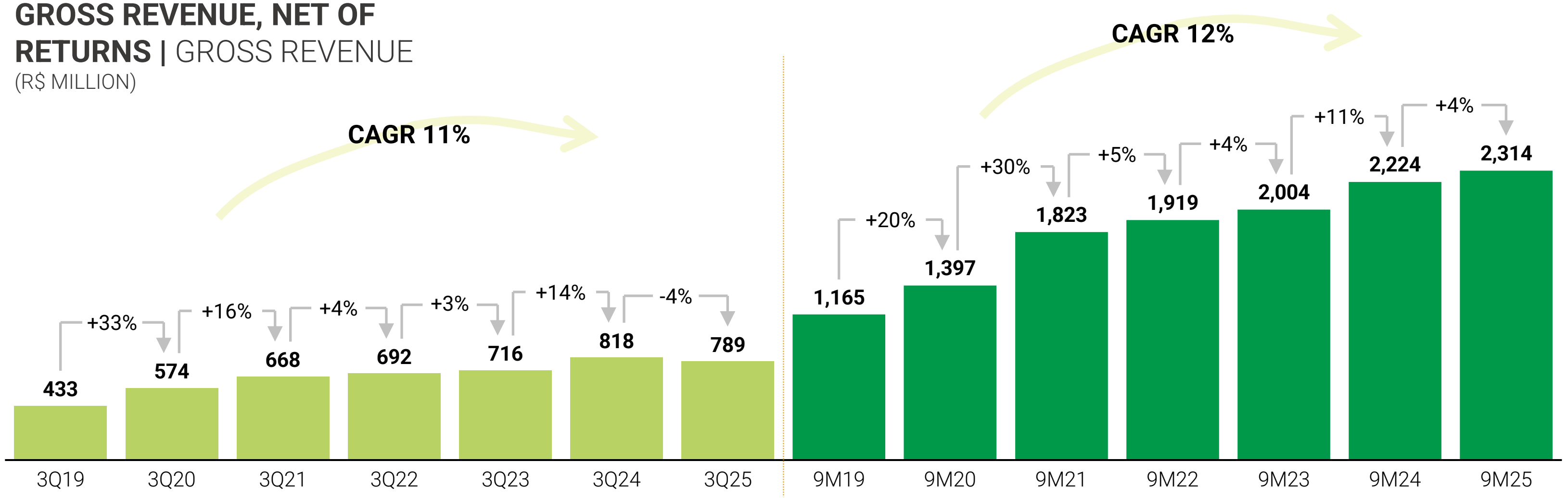
FINANCIAL SERVICES
(R$ MILLION)



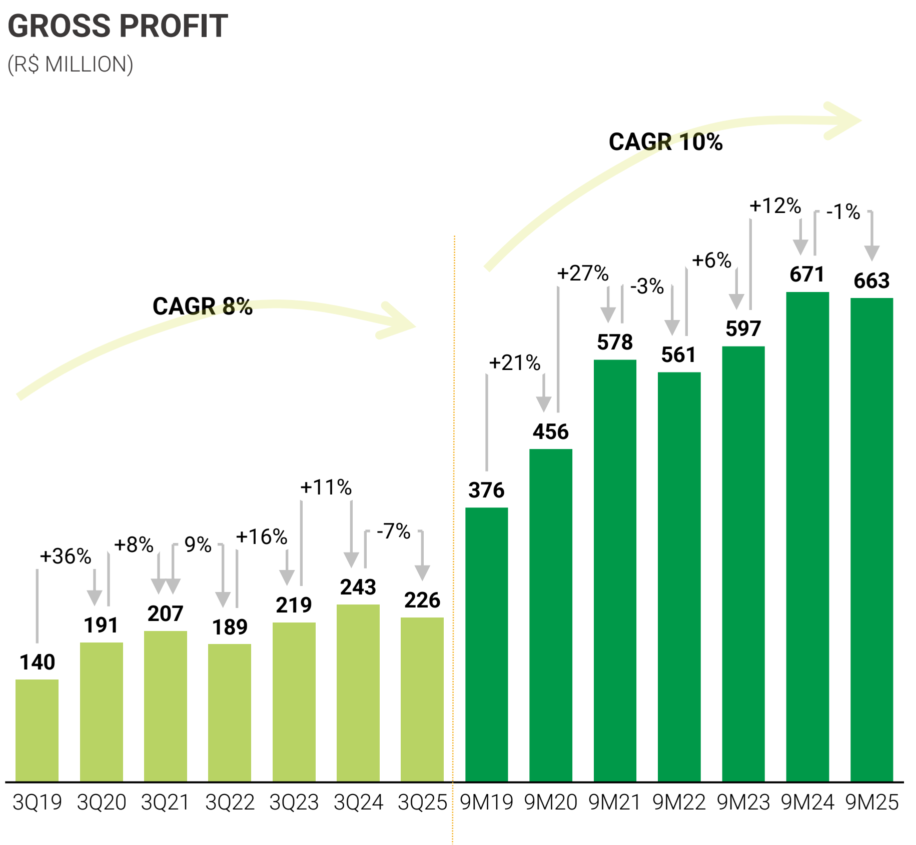
CREDIT CARD
(R$ MILLION)

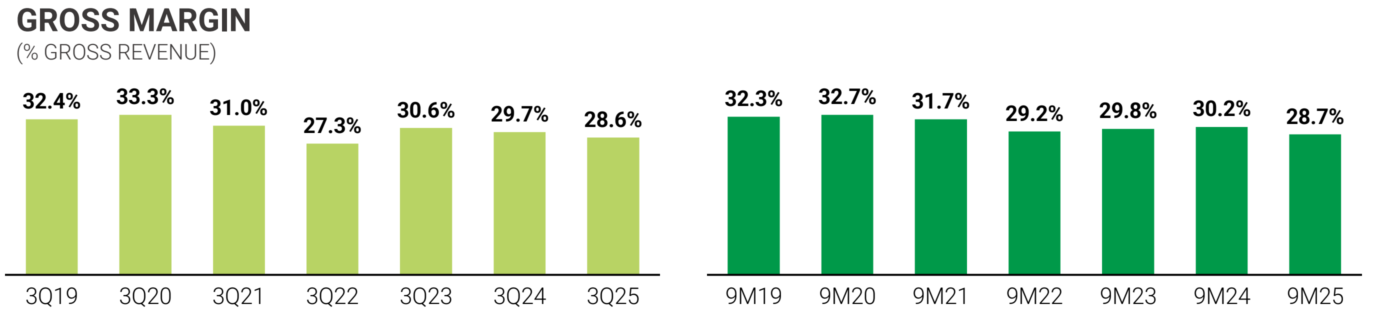


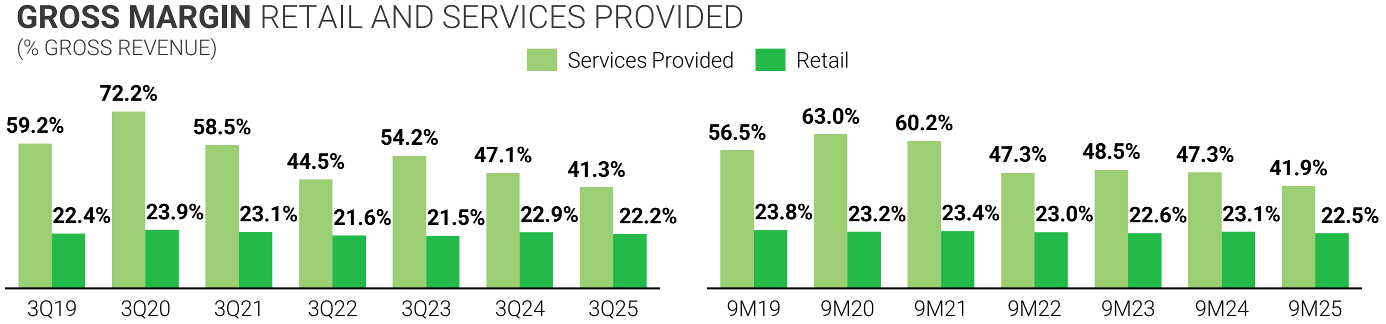
GROSS REVENUE, NET OF RETURNS | GROSS REVENUE
(R$ MILLION)

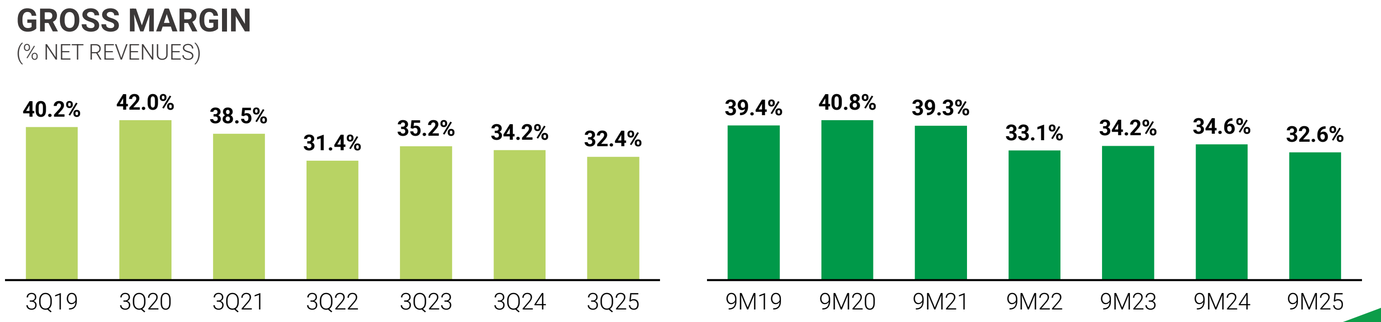


GROSS REVENUE AND GROSS MARGIN | **3Q25 AND 9M25**

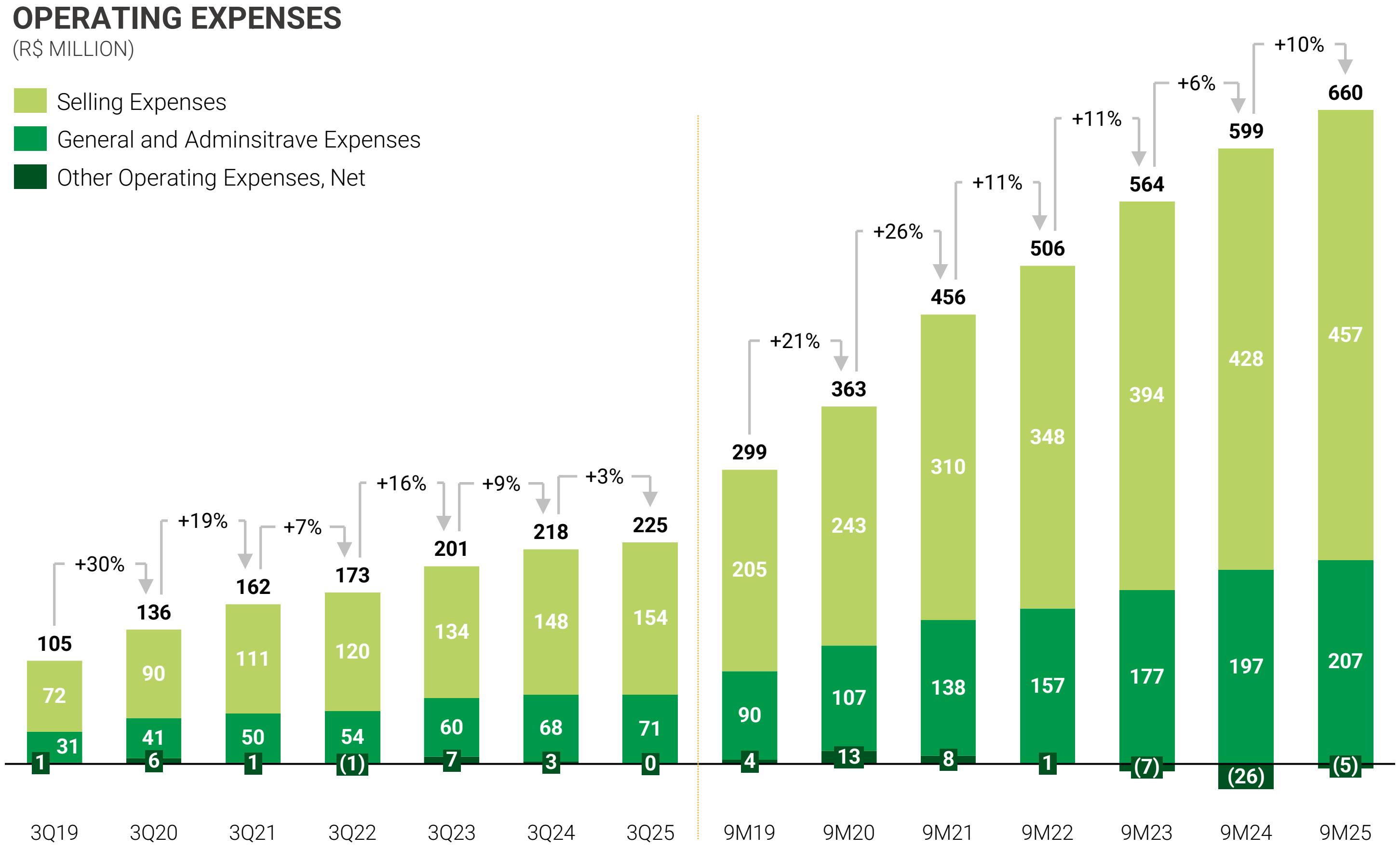








OPERATING EXPENSES | **3Q25 AND 9M25**



In 3Q25, Operational Expenses **totaled R$225.0 million**, a 3% increase compared to 3Q24.

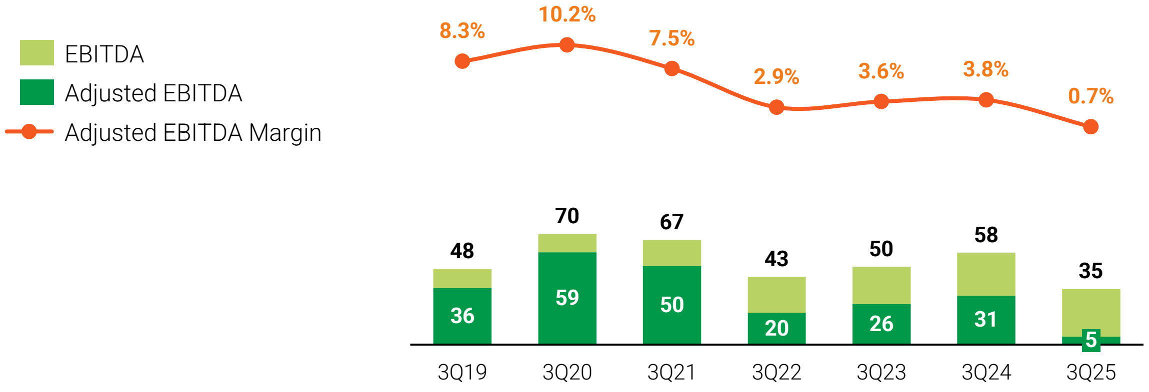
Selling Expenses grew by 4.6% in 3Q25. This performance is mainly attributed to additional expenses resulting from organic expansion and expense inflation.

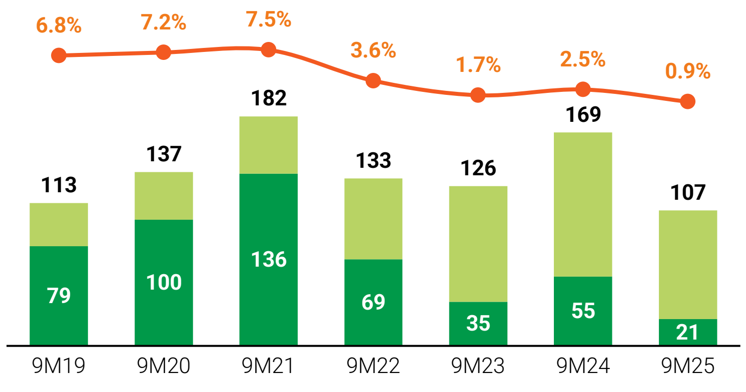
General and Adminsitrative Expenses grew by 4.3% in 3Q25, below the accumulated inflation in the period, as a result of the Company's internal efforts to contain expenses, despite inflationary pressures and the advancement of the expansion support structure.

Other operating expenses, net, totaled a revenue of **R$0.1 million in 3Q25**.

ADJUSTED EBITDA | **3Q25 AND 9M25**

EBITDA AND ADJUSTED EBITDA
(R$ MILLION AND % GROSS REVENUE)

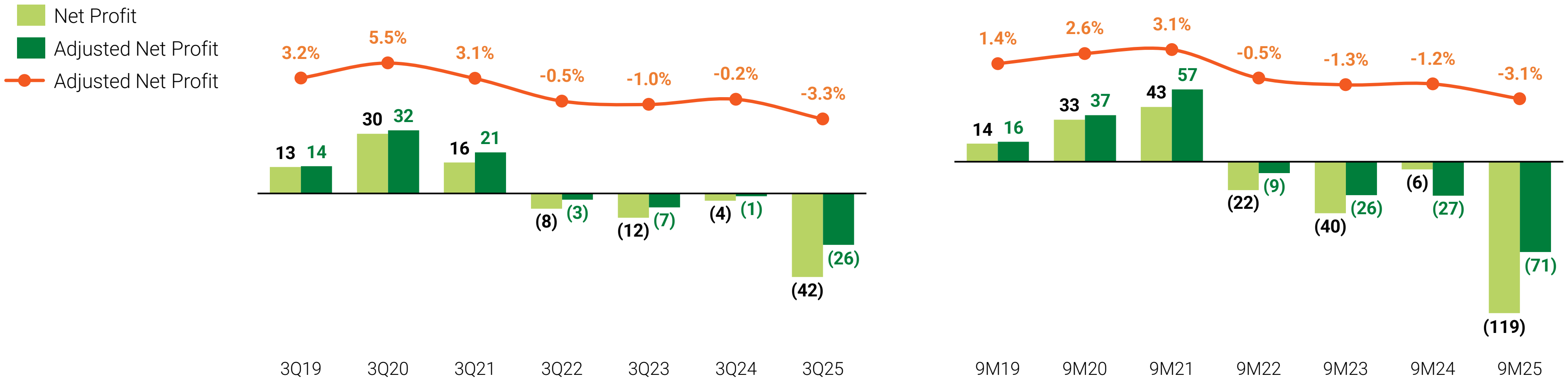




EBITDA and Adjusted EBITDA reconciliation (R$ million)	3Q25	3Q24	% 3Q25 vs 3Q24	9M25	9M24	% 9M25 vs 9M24
Net Income (Loss)	**(42.1)**	**(3.7)**	**(1046.4%)**	**(119.3)**	**(6.1)**	**(1853.0%)**
(+) Income tax and social contribution	(1.7)	(2.4)	30.2%	2.9	(6.8)	N/A
(+) Finance income (costs), net	44.3	31.4	41.3%	119.8	84.9	41.0%
(+) Depreciation and Amortization	34.9	33.2	5.3%	103.8	96.9	7.1%
(=) EBITDA	**35.4**	**58.5**	**(39.4%)**	**107.2**	**168.9**	**(36.5%)**
EBITDA Margin (% Net Revenue)	*5.1%*	*8.2%*	*(3.1)p.p.*	*5.3%*	*8.7%*	*(3.4)p.p.*
EBITDA Margin (% Gross Revenue)	*4.5%*	*7.1%*	*(2.7)p.p.*	*4.6%*	*7.6%*	*(3.0)p.p.*
(+) Stock Option Plan (SOP)	0.0	1.1	(96.8%)	0.1	3.9	(97.3%)
(+) Non-recurring itens	-	-	-	4.2	(34.2)	N/A
(-) Impact of the adoption of IFRS16 / CPC06	(30.3)	(28.4)	(6.8%)	(90.3)	(83.8)	(7.7%)
(=) Adjusted EBITDA	**5.1**	**31.2**	**(83.5%)**	**21.2**	**54.8**	**(61.3%)**
Adjusted EBITDA Margin (% Net Revenue)	*0.7%*	*4.4%*	*(3.6)p.p.*	*1.0%*	*2.8%*	*(1.8)p.p.*
Adjusted EBITDA Margin (% Gross Revenue)	*0.7%*	*3.8%*	*(3.2)p.p.*	*0.9%*	*2.5%*	*(1.5)p.p.*

ADJUSTED NET PROFIT | **3Q25 AND 9M25**

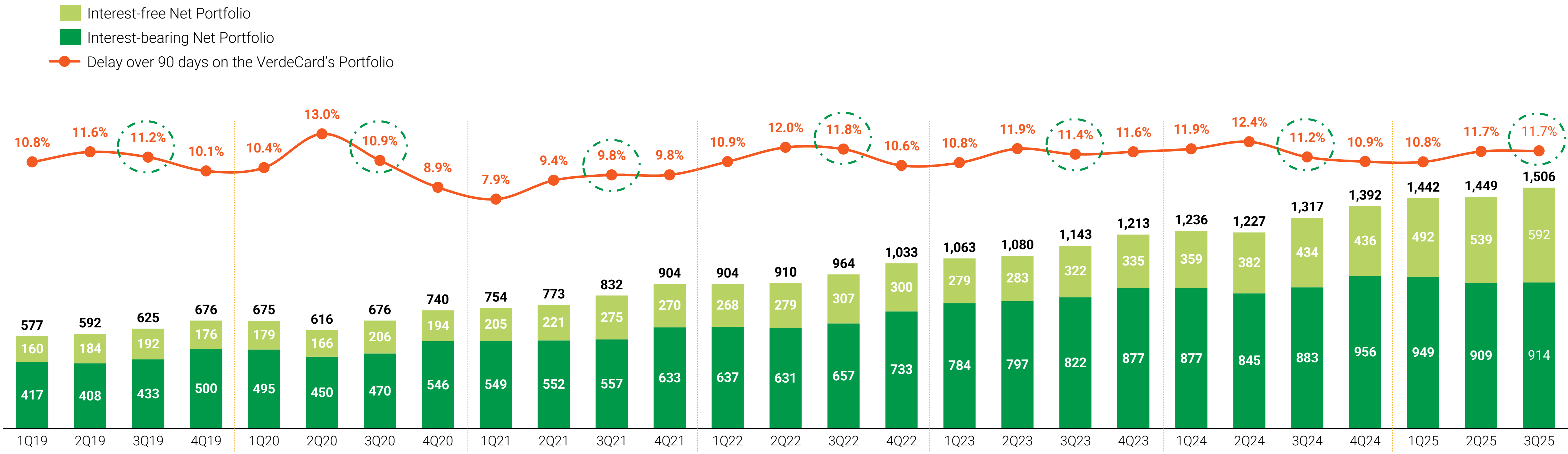
NET PROFIT AND ADJUSTED NET PROFIT
(R$ MILLION AND % GROSS REVENUE)



Adjusted Net Profit Reconciliation (R$ million)	3Q25	3Q24	% 3Q25 vs 3Q24	9M25	9M24	% 9M25 vs 9M24
Net Income (Loss)	**(42.1)**	**(3.7)**	**(1,046.4%)**	**(119.3)**	**(6.1)**	**(1,853.0%)**
Net Margin (% Net Revenue)	*(6.1%)*	*(0.5%)*	*(5.5)p.p.*	*(5.9%)*	*(0.3%)*	*(5.5)p.p.*
Net Margin (% Gross Revenue)	*(5.3%)*	*(0.4%)*	*(4.9)p.p.*	*(5.2%)*	*(0.3%)*	*(4.9)p.p.*
(+) Stock Option Plan (SOP)	0.0	1.1	(96.8%)	0.1	3.9	(97.3%)
(+) Impact of the IFRS16/CPC06's adoption	1.6	1.2	31.2%	4.6	3.8	20.2%
(+) Income Tax on Fiscal Loss	14.5	-	-	43.4	-	-
(+) Non-recurring itens	-	-	-	-	(28.2)	100.0%
(=) Adjusted Net Income (Loss)	**(26.0)**	**(1.3)**	**(1,825.1%)**	**(71.2)**	**(26.7)**	**(167.0%)**
Adjusted Net Margin (% Net Revenue)	*(3.7%)*	*(0.2%)*	*(3.5)p.p.*	*(3.5%)*	*(1.4%)*	*(2.1)p.p.*
Adjusted Net Margin (% Gross Revenue)	*(3.3%)*	*(0.2%)*	*(3.1)p.p.*	*(3.1%)*	*(1.2%)*	*(1.9)p.p.*

CREDIT PORTFOLIO EVOLUTION

VERDECARD NET PORTFOLIO
(R$ MILLION)



PORTFOLIO GROWTH

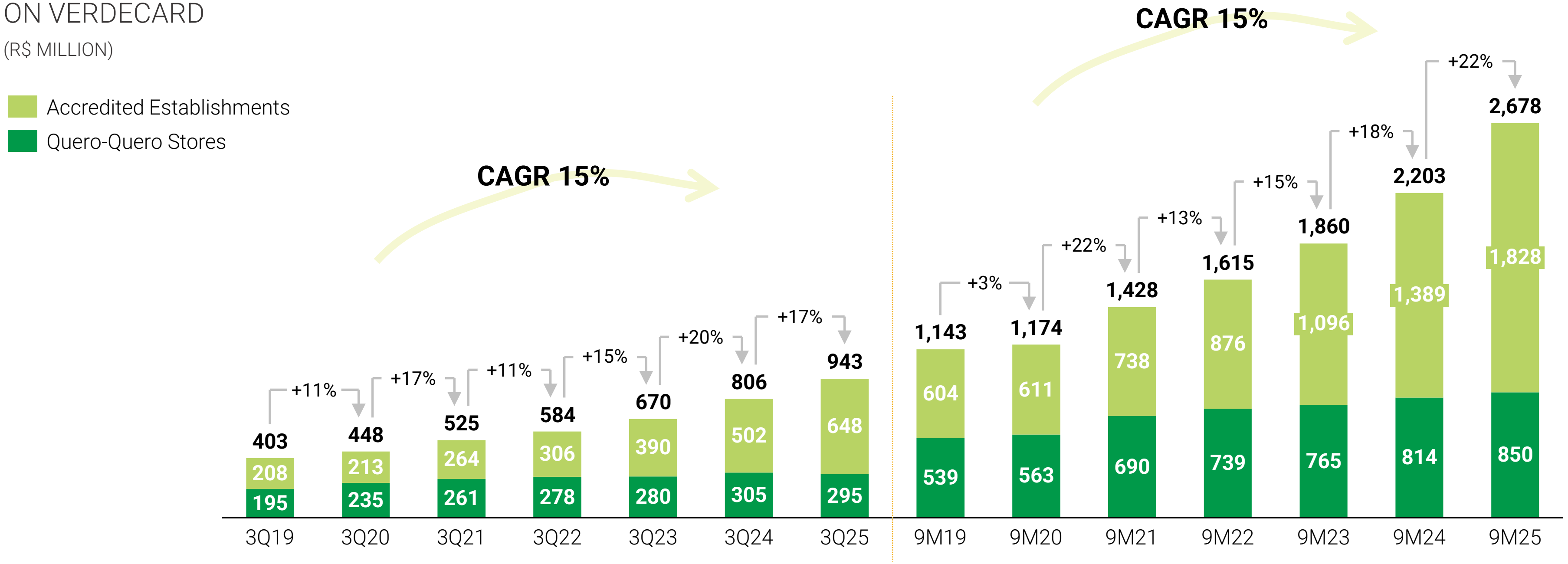
TOTAL +14%

INTEREST-BEARING +4%

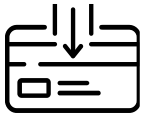
vs 3Q24

EVOLUTION OF TPV | **3Q25 AND 9M25**

TOTAL PAYMENT VOLUME
ON VERDECARD
(R$ MILLION)



TOTAL NUMBER OF
CREDIT CARDS (Sep/25)



4.2MM+
Credit Cards

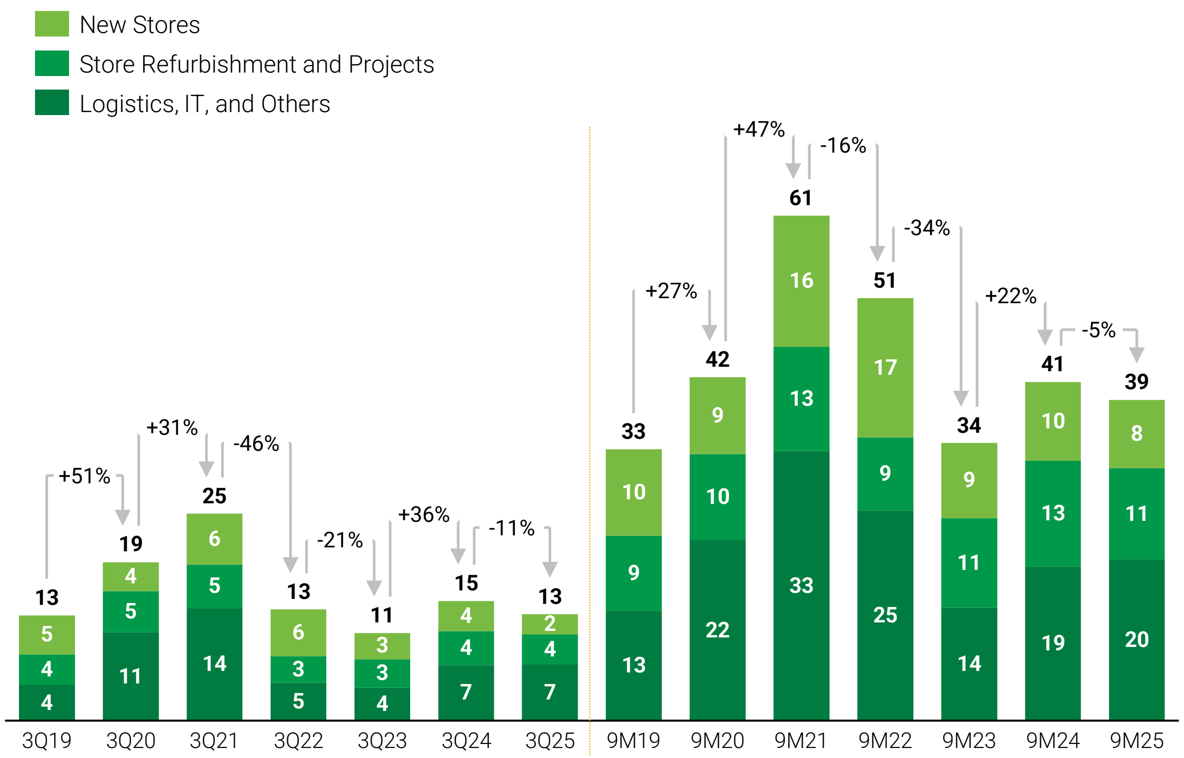
QUERO-QUERO VERDECARD
CREDIT CARD

The preferred payment method for most of our customers

LOJAS QUERO·QUERO

CAPEX | **3Q25 AND 9M25**

CAPEX
(R$ MILLION)

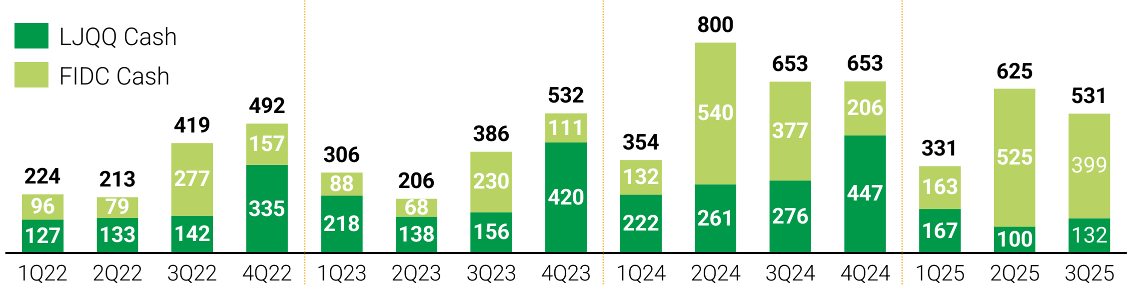


In 3Q25, investments **totaled R$12.9 million**. In 9M25, investments **totaled R$38.9 million**, including the opening of 19 new stores and the renovation of another 22 stores.

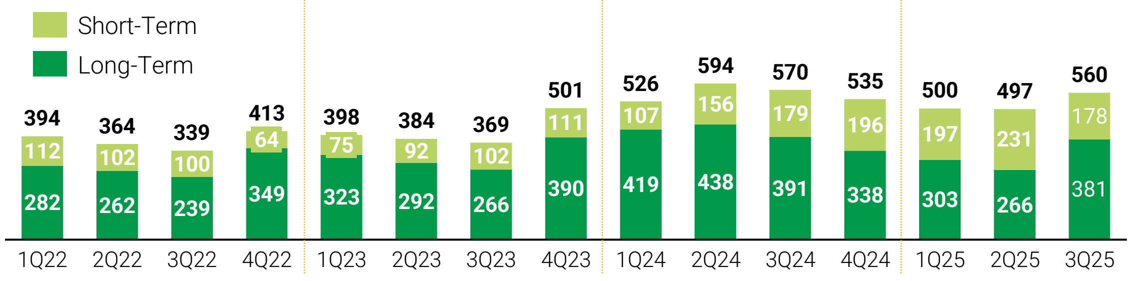
Facade of the store opened in Ribeirão Claro (PR) in 3Q25.

CASH MANAGEMENT

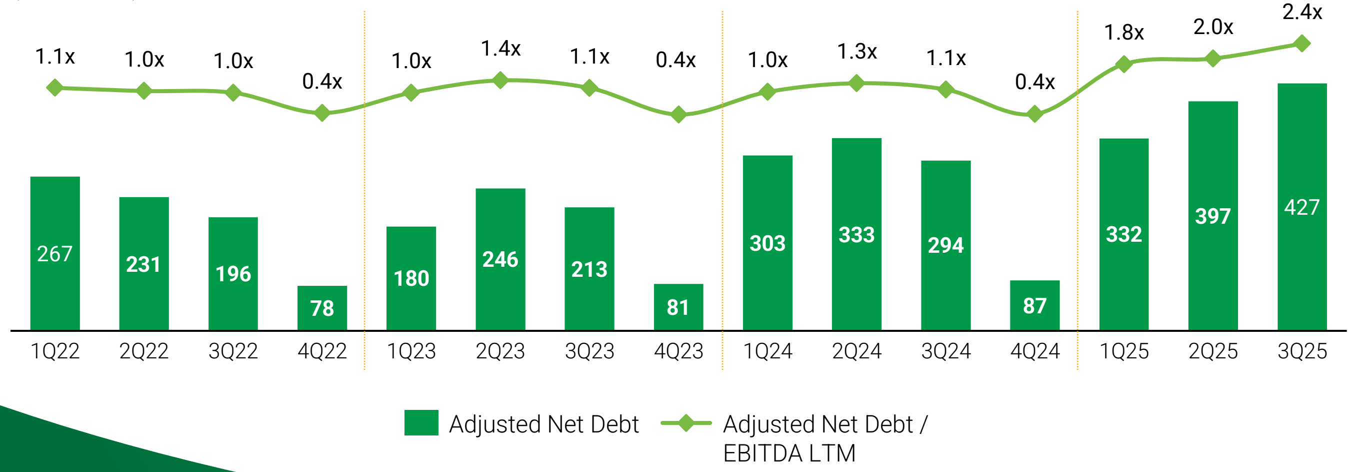
CONSOLIDATED **CASH**
(R$ MILLION)



LOANS AND FINANCING
(R$ MILLION)



ADJUSTED **NET DEBT**
(R$ MILLION)



In 3Q25, the Company's Adjusted Net Debt was **R$ 427.4 million**, compared to R$ 294.5 million at the end of 3Q24 and R$ 396.5 million in 2Q25. Due to the seasonality of working capital, we historically observe cash consumption in the first half of the year and cash generation at the end of the second.

R$ 145 million was raised in the 5th and 6th debenture issues, with maturities of 5 and 6 years, resulting in an extension of the corporate debt profile.

Q&A

DISCLAIMER

Any statements that may be made during this webcast regarding the Company's business prospects, projections and operating and financial targets are beliefs and assumptions of the management of Lojas Quero-Quero, as well as information currently available to the Company. Forward-looking statements are not guarantees of performance and involve risks, uncertainties and assumptions. These refer to future events and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may affect the Company's future results and could lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation includes accounting and non-accounting data such as pro-forma operating and financial data. The non-accounting data has not been reviewed by the Company's independent auditors.

BEING PART OF YOUR LIFE IS EVERYTHING TO US.

INVESTOR RELATIONS
ri@quero-quero.com.br | +55 51 3441-5798