mills

Apresentação Corporativa



Disclaimer

Esta apresentação pode incluir declarações que apresentem expectativas da Administração da Mills Locação, Serviços e Logística S/A (“Mills”) sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração tomadas dentro do nosso melhor conhecimento e informações a que a Mills atualmente tem acesso. Todas as declarações, quando baseadas em expectativas futuras e não em fatos históricos, envolvem vários riscos, incertezas e não são garantias de desempenho. A Mills e seus empregados não podem garantir que tais declarações venham a ser corretas. Tais riscos e incertezas incluem fatores relativos à economia brasileira, ao mercado de capitais, aos setores de infraestrutura imobiliário, de óleo e gás, pressões da concorrência, entre outros, e a regras governamentais, que estão sujeitos à mudança sem prévio aviso. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Mills, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

Mills: uma jornada de transformação e crescimento

1952 — FUNDAÇÃO DA MILLS

2010 — IPO

2015 — INÍCIO DO *TURNAROUND*

2018 — CONCLUSÃO DO *TURNAROUND*

2019 — Mills SOLARIS

Customer Experience focado em tecnologia e abertura de filiais

2020 — Novo Planejamento Estratégico

Crescimento com foco em PEMTs

Investimentos em processos, infraestrutura e arquitetura de tecnologia, e conceito *Lean*

2021 — Nova Mills

altoplat

SK Rental

Nest Rental

2022 — 70 anos

TRIENGEL

tecpar

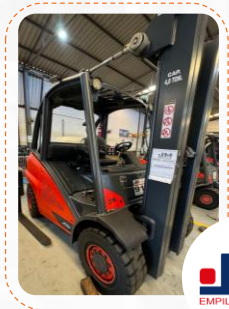
2023 — CRESCIMENTO:

Frota de Pesados: crescimento de 6x desde início operação



ENTRADA EM LINHA AMARELA

2024 — Empresa B Certificada — Mills se torna Empresa B



JM EMPILHADEIRAS

ENTRADA EM INTRALOGÍSTICA



Mills publica seu 4º Relatório Anual

2025 — 15 anos IPO

mills NEXT RENTAL

AQUISIÇÃO DA NEXT RENTAL

Mills: DNA e cultura únicos no mercado

+70

anos

+10 mil

clientes

25

Entre os 25 maiores players de locação do mundo*

1º

A maior frota de **equipamentos elétricos** da América Latina

+2 mil

colaboradores

65

filiais

Parcerias de longo prazo com clientes e fornecedores

Mills: uma jornada de transformação e crescimento

FASE 1

Diversificação de segmentos

- Redimensionamento da unidade de negócios Formas e Escoramentos
- Novo planejamento estratégico, Crescimento focado em PTA (Rental leves)
- Redução à exposição ao segmento de construção, menor ciclicidade

FASE 2

Diversificação de clientes

- Expansão de filiais
- Combinação de Negócios Mills + Solaris
- M&As focados em PTAs
- Aumento significativo da base de clientes, reduzindo a concentração de receita

FASE 3

Previsibilidade de receita

- Entrada no segmento de Linha Amarela, com foco em segmentos mais resilientes
- Maior exposição a contratos de longo prazo
- Aumento da previsibilidade de receita

FASE 4

Companhia multiproduto

- Entrada no segmento de intralogistica através da aquisição da JM Empilhadeiras
- Expansão do portfólio de produtos, oferecendo uma solução completa para os clientes
- Aumento do *share of wallet* e de *switching costs*

Mills: uma jornada de transformação e crescimento

FASE 1

Diversificação de segmentos

- Redimensionamento da unidade de negócios Formas e Escoramentos
- Novo planejamento estratégico, Crescimento focado em PTA (Rental leves)
- Redução à exposição ao segmento de construção, menor ciclicidade

FASE 2

Diversificação de clientes

- Expansão de filiais
- Combinação de Negócios Mills + Solaris
- M&As focados em PTAs
- Aumento significativo da base de clientes, reduzindo a concentração de receita

FASE 3

Previsibilidade de receita

- Entrada no segmento de Linha Amarela, com foco em segmentos mais resilientes
- Maior exposição a contratos de longo prazo
- Aumento da previsibilidade de receita

FASE 4

Companhia multiproduto

- Entrada no segmento de intralogística através da aquisição da JM Empilhadeiras
- Expansão do portfolio de produtos, oferecendo uma solução completa para os clientes
- Aumento do *share of wallet* e de *switching costs*

2014-2018

Diversificação de segmentos

Redução da exposição ao segmento de construção

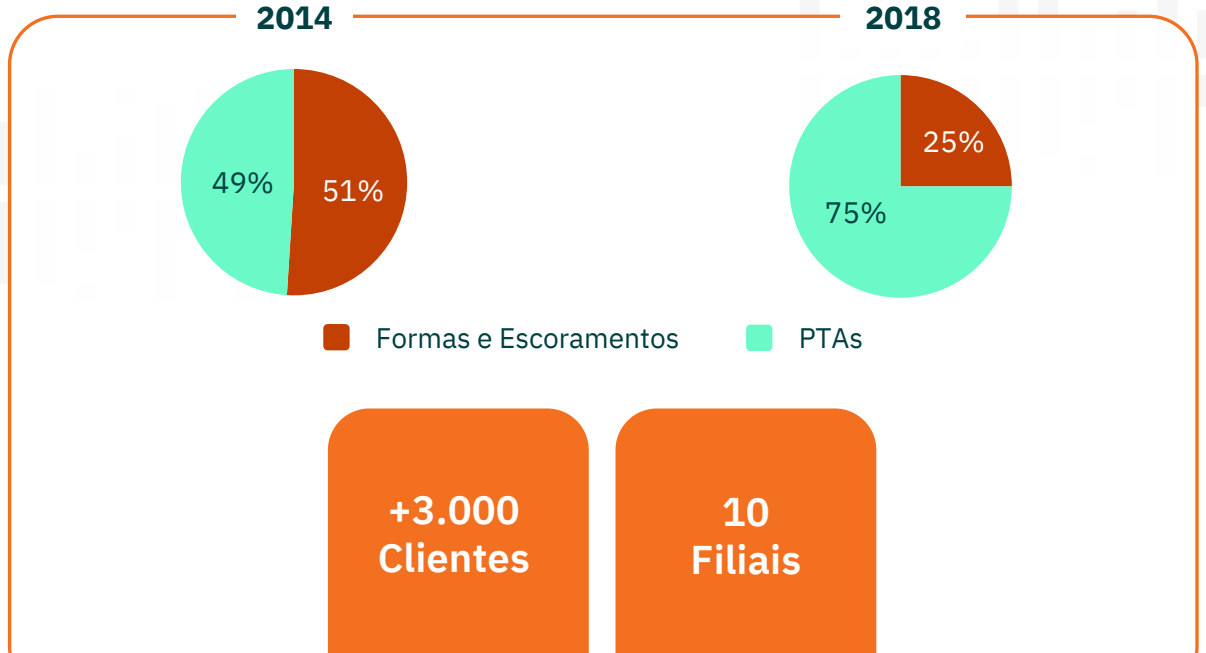
Redimensionamento da unidade de negócios **Formas e Escoramentos** para **adequação** ao **tamanho do mercado**

Redução da contribuição de receita dessa unidade de **51%** para **25%**

Redução da exposição a **produtos com alta ciclicidade**

Busca de **novos segmentos** através do **aumento da exposição** a **PTAs**

Receita líquida de locação (%)



+3.000 Clientes

10 Filiais

Mills: uma jornada de transformação e crescimento

FASE 1

Diversificação de segmentos

- Redimensionamento da unidade de negócios Formas e Escoramentos
- Novo planejamento estratégico, Crescimento focado em PTA (Rental leves)
- Redução à exposição ao segmento de construção, menor ciclicidade

FASE 2

Diversificação de clientes

- Expansão de filiais
- Combinação de Negócios Mills + Solaris
- M&As focados em PTAs
- Aumento significativo da base de clientes, reduzindo a concentração de receita

FASE 3

Previsibilidade de receita

- Entrada no segmento de Linha Amarela, com foco em segmentos mais resilientes
- Maior exposição a contratos de longo prazo
- Aumento da previsibilidade de receita

FASE 4

Companhia multiproduto

- Entrada no segmento de intralogística através da aquisição da JM Empilhadeiras
- Expansão do portfolio de produtos, oferecendo uma solução completa para os clientes
- Aumento do *share of wallet* e de *switching costs*

Diversificação de clientes

Redução da concentração de receita como reflexo do aumento da base de clientes

2019-2021

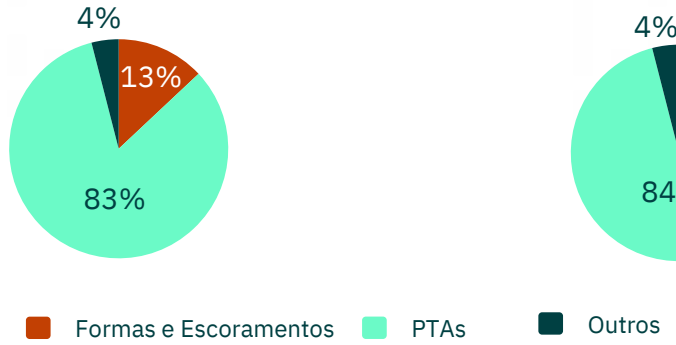
- **Expansão de filiais**
- **Combinação de negócios - Mills + Solaris**
- **Aumento do portfolio de produtos** (compressores, geradores e torres de iluminação)
- Transações de **M&A com foco** em **PTA**
- **Aumento significativo** da **base de clientes**, reduzindo a **concentração de receita**

Conquistas: Agenda ESG

NÓS APOIAMOS O PACTO GLOBAL

UN GLOBAL COMPACT

Receita líquida de locação (%)



+7.000 Clientes

+40 Filiais

Mills: uma jornada de transformação e crescimento

FASE 1

Diversificação de segmentos

- Redimensionamento da unidade de negócios Formas e Escoramentos
- Novo planejamento estratégico, Crescimento focado em PTA (Rental leves)
- Redução à exposição ao segmento de construção, menor ciclicidade

FASE 2

Diversificação de clientes

- Expansão de filiais
- Combinação de Negócios Mills + Solaris
- M&As focados emPTA s
- Aumento significativo da base de clientes, reduzindo a concentração de receita

FASE 3

Previsibilidade de receita

- Entrada no segmento de Linha Amarela, com foco em segmentos mais resilientes
- Maior exposição a contratos de longo prazo
- Aumento da previsibilidade de receita

FASE 4

Companhia multiproduto

- Entrada no segmento de intralogística através da aquisição da JM Empilhadeiras
- Expansão do portfolio de produtos, oferecendo uma solução completa para os clientes
- Aumento do *share of wallet* e de *switching costs*

Previsibilidade de receita

Relacionamento de longo prazo com os clientes, reduzindo exposição ao risco

Conquistas: Agenda ESG

INSTITUTO ETHOS

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Programa Brasileiro GHG Protocol

Great Place To Work. Certificado

GRI

NÓS APOIAMOS O PACTO GLOBAL UN GLOBAL COMPACT

2022-2023

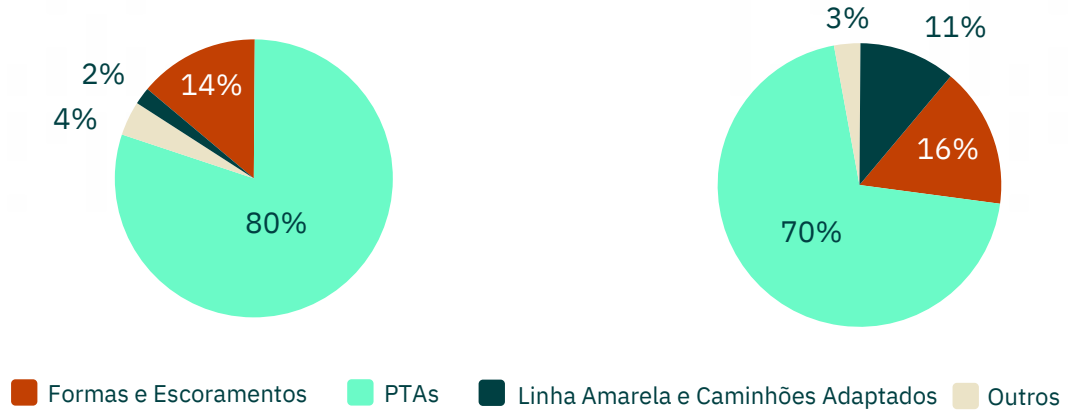
Entrada no segmento de **Linha Amarela**, **focando** em **segmentos mais resilientes**

Aquisição da Triengel TRIENGEL locadora

Maior exposição a contratos de **longo prazo**

Maior previsibilidade de receita

Receita líquida de locação (%)



+9.000 Clientes

56 Filiais

Mills: uma jornada de transformação e crescimento

FASE 1

Diversificação de segmentos

- Redimensionamento da unidade de negócios Formas e Escoramentos
- Novo planejamento estratégico, Crescimento focado em PTA (Rental leves)
- Redução à exposição ao segmento de construção, menor ciclicidade

FASE 2

Diversificação de clientes

- Expansão de filiais
- Combinação de Negócios Mills + Solaris
- M&As focados em PTAs
- Aumento significativo da base de clientes, reduzindo a concentração de receita

FASE 3

Previsibilidade de receita

- Entrada no segmento de Linha Amarela, com foco em segmentos mais resilientes
- Maior exposição a contratos de longo prazo
- Aumento da previsibilidade de receita

FASE 4

Companhia multiproduto

- Entrada no segmento de intralogística através da aquisição da JM Empilhadeiras
- Expansão do portfólio de produtos, oferecendo uma solução completa para os clientes
- Aumento do *share of wallet* e de *switching costs*

Companhia multiproduto

Expansão do portfolio, oferecendo soluções completas para os clientes

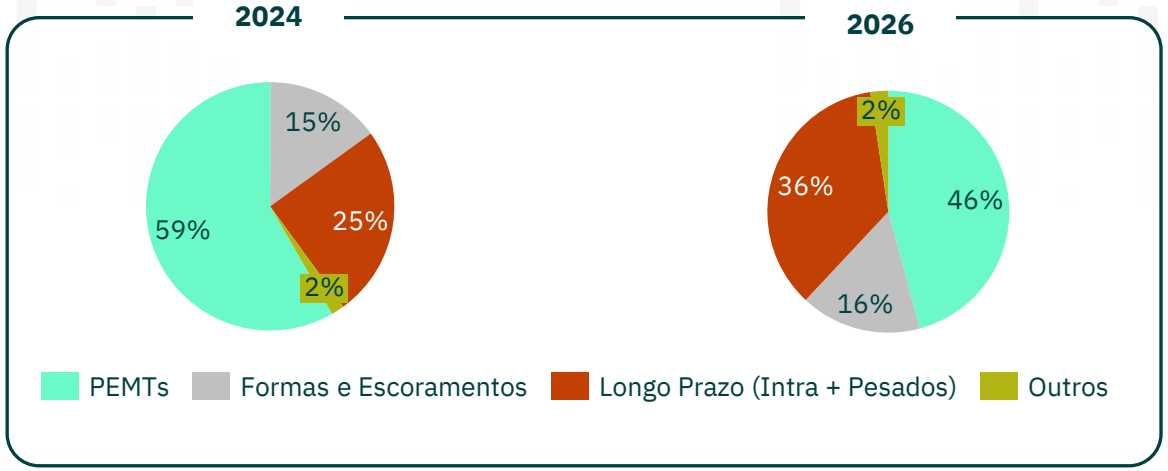
Conquistas: Agenda ESG

2024-2026

- **Crescimento** e **expansão** do ***Core***, com **implementos** e **novos produtos**
- **Entrada** no **segmento de intralogística**, através da **aquisição** da **JM Empilhadeiras**
- **Aumento do *Share of Wallet*** como reflexo do **maior** potencial de ***cross selling***
- Aumento de ***switching costs*** para o cliente, **gerando maior lealdade**



Receita líquida de locação (%)



Mais de 10 mil clientes

Mais de **100** **pontos de atendimento**

56% da Receita em contratos de **Longo Prazo**

Entre as **25** maiores **locadoras** no ranking global

Portfolio completo de soluções de locação

Rental Leves

PTA Articulada



PTA Telescópica



PTA Tesoura



Compressores



Torres de iluminação



Geradores



Rental Pesados

Pá Carregadeira



Escavadeira



Rolo compactador



Trator agrícola



Minicarregadeira



Caminhão adaptado



Retroescavadeira



Motoniveladora

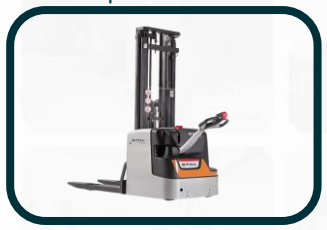


Trator de esteiras



Intralogística

Empilhadeira patolada



Empilhadeira a combustão



Empilhadeira elétrica frontal



Rebocadores e Plataformas



Empilhadeira retrátil



Transpaleteira



Trilaterais



Formas e Escoramentos

Escoramentos



Formas



Sistemas especiais



Conquistas e premiações

ESG
Nossa jornada de sustentabilidade avança, reafirmando nosso compromisso com práticas que transformam o presente e constroem um futuro mais responsável

Prêmios
Reconhecimentos que refletem nossa excelência e inovação em diversas áreas

Empresa B
Primeira locadora de equipamentos no Brasil e a primeira do setor listada em todo mundo a obter a certificação como **empresa B.**

Novos índices
Entrada nos índices **ICO2** (Índice Carbono Eficiente) e **IGPTW** (Índice GPTW), destacando **o compromisso com a sustentabilidade** e a excelência no ambiente de trabalho da Companhia.

Reconhecimento
Mais uma vez fomos reconhecidos pela **Great Place to Work,** ocupando a **19ª posição no ranking Regional como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil**, refletindo nosso compromisso com um ambiente de trabalho exemplar.

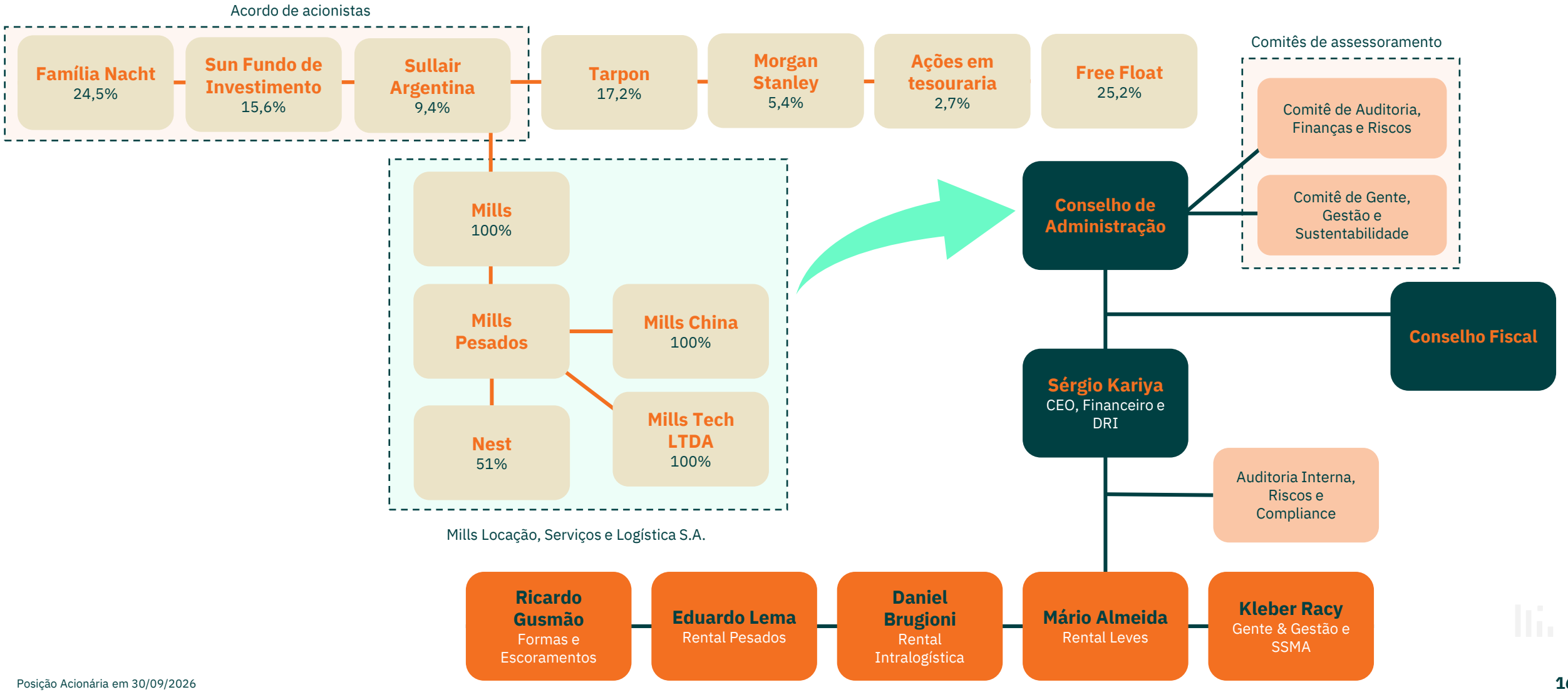
IAPA Awards 2024
"Melhor Empresa de Locação do Ano" pelo IAPA Awards 2024 (International Awards for Powered Access).

Maior empresa de locação
Eleitos a maior empresa de locação de meios de acesso da América Latina, alcançando a 22ª colocação no ranking "Access 50" da IRN.

IAPA Awards 2025
“Prêmio de Sustentabilidade" pelo IAPA Awards 2025 (International Awards for Powered Access).

ISE e IAGRO
Entrada da Companhia nas carteiras do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3) e do Agronegócio Free Float (IAGRO) da B3;

Governança corporativa: compromisso com a integridade e transparência



Posição Acionária em 30/09/2026

Nosso time: histórico comprovado e décadas de experiência nos mercados de Locação e Formas e Escoramentos



Sergio Kariya

CEO, CFO & DRI

20+ Anos de Experiência

Membro do Conselho

Nest Rental



Kleber Racy

CHRO

12+ Anos de Experiência



Mario Almeida

Leves

13+ Anos de Experiência



Eduardo Lema

Pesados

17+ Anos de Experiência



Daniel Brugioni

Intralogística

10+ Anos de Experiência



Ricardo Gusmão

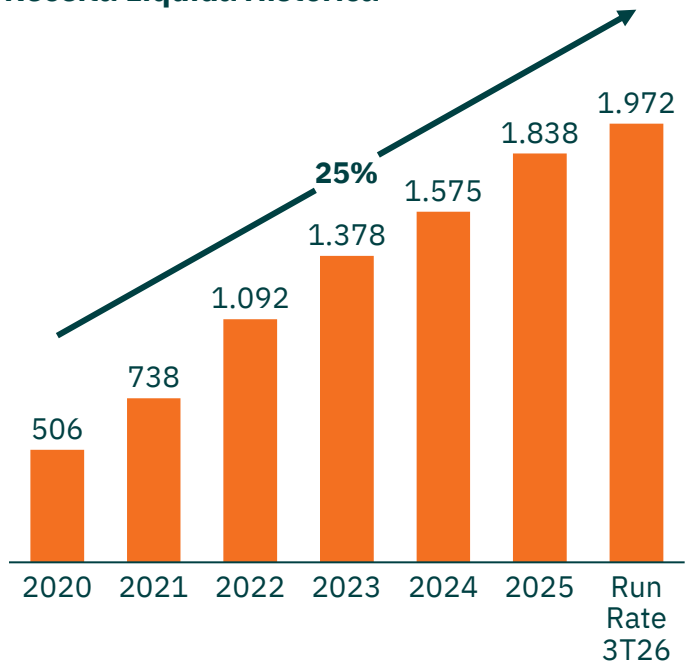
F&E

35+ Anos de Experiência

Nossa estratégia busca entregar o maior valor ao acionista: crescimento, retorno e redução de risco

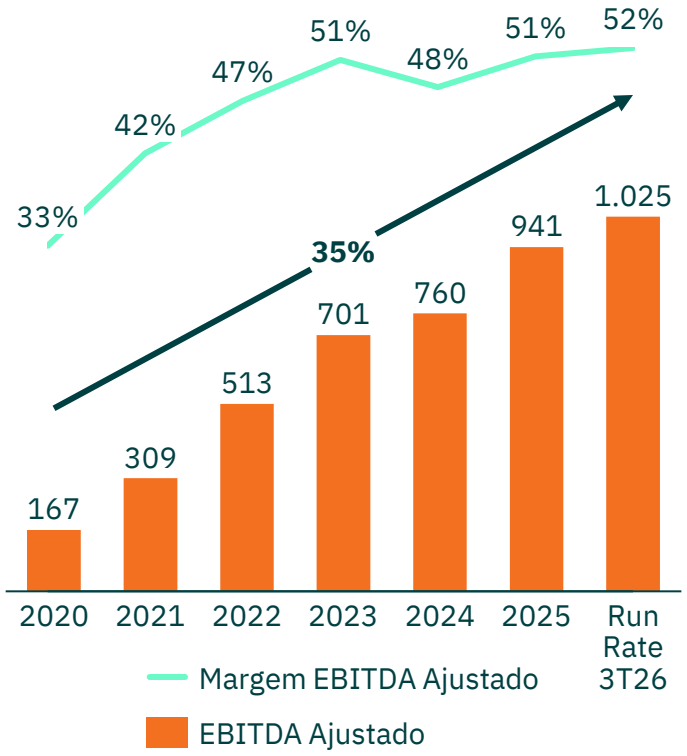
Crescimento (G mais forte)

Receita Líquida Histórica

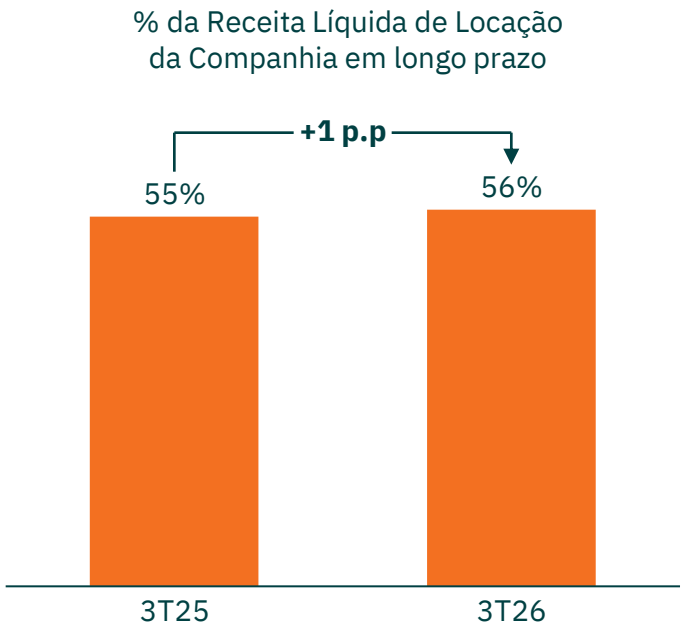


Rentabilidade

ROIC 3T26 23,4%



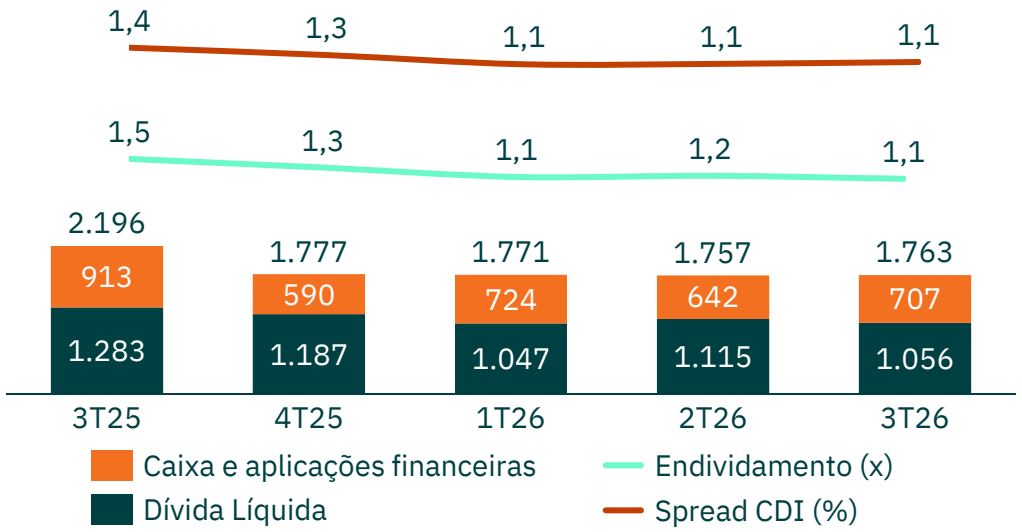
Previsibilidade de Receita



[1] Exclui itens não-recorrentes
Run Rate = valor anualizado

Um balanço saudável acelera as oportunidades de crescimento

Indicadores de **Endividamento**



Melhor estrutura de capital:

Alongamento do prazo médio de pagamento em mais de **2 vezes** nos últimos 5 anos

Reperfilamento das dívidas da Companhia

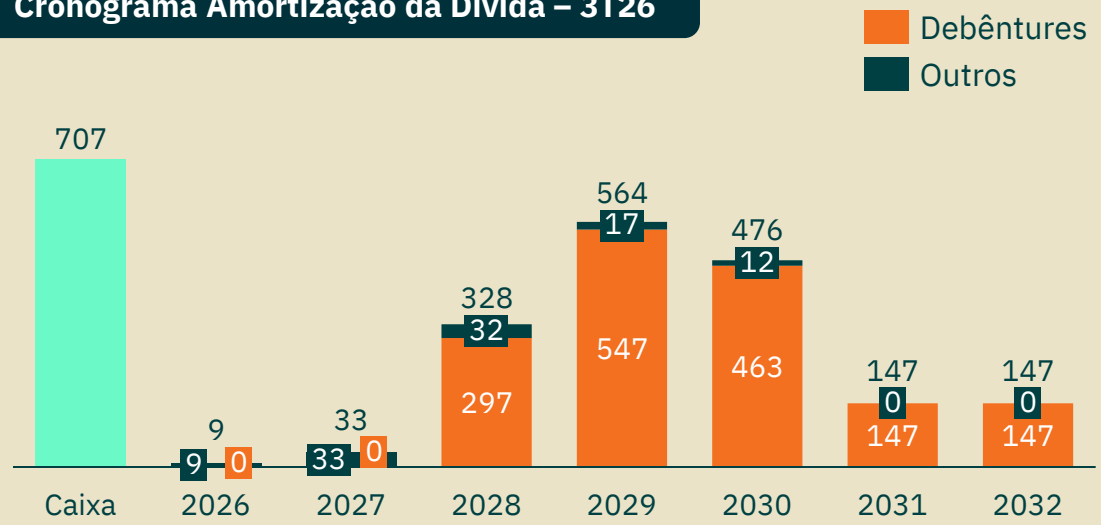
Redução do custo da dívida

~95% da nossa dívida com pagamento no longo prazo

Alavancagem: 1,1x div. Líquida / EBITDA
Custo médio da dívida: CDI +1,13% e prazo médio de 3,3 anos

Continuidade na estratégia de otimização da estrutura de capital

Cronograma Amortização da Dívida – 3T26



Agência	Rating	Revisão	Perspectiva
S&P	brAA	Ago/2026	Estável

Como é a nova Mills?

Modelo de Negócios resiliente, com foco na rentabilidade de longo prazo e no crescimento sustentável

Modelo de negócio resiliente focado na rentabilidade a longo prazo

Amplo mercado

- Mercado amplo endereçável e pouco penetrado
- Mudança para aluguel em vez de propriedade
- Aumento da venda cruzada para capturar participação na carteira

Resiliência comprovada

- +70 anos de história
- Forte capacidade de execução
- Histórico de M&A de sucesso
- Gestão experiente

Crescimento consistente

- Disciplina e eficiência na alocação de capital
- Crescimento em receitas e margens desde 2017
- Maior rentabilidade: ROIC acima de 20% no LTM4T24

Múltiplas alavancas

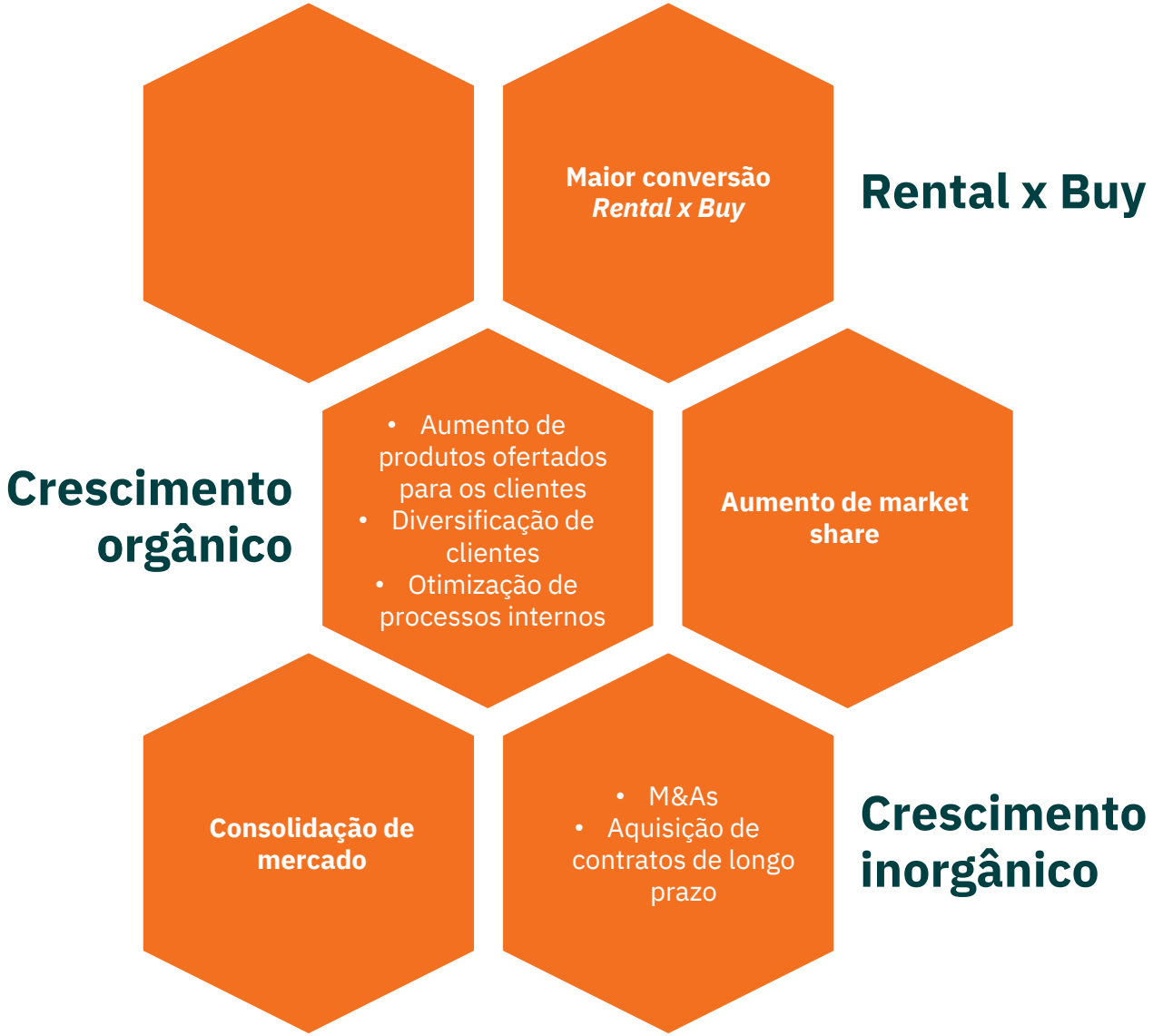
- Múltiplas alavancas de valor aliadas ao potencial de crescimento orgânico e inorgânico impulsionam geração de valor aos acionistas

One stop shop

- Orientado ao cliente com serviço premium
- Soluções completas
- Base de clientes relevante e diversificada como sólida vantagem competitiva

Visão de futuro

Estratégias para um crescimento sustentável



M&A de oportunidade

Estamos atentos às oportunidades com múltiplos atrativos, visando fortalecer nossa posição no mercado e potencializar sinergias estratégicas

1 ESTRATÉGIA

- Ganhos de Cross-selling
- Novos clientes
- Cobertura geográfica
- Diversificação
- Maior previsibilidade de receita

2 FINANÇAS

- Retornos atrativos (TIR)
- Maior crescimento da receita
- Ganhos de margem
- ↑ROIC e ↓Volatilidade

3 CULTURA

- Segurança
- Foco no cliente
- Capacidade
- Ética e integridade

4 SINERGIAS

- Know how
- Expertise comercial
- Plug and Play
- Manutenção
- Integração pessoas



Aquisição JM – Um M&A de sucesso

A transação:

Receita Bruta[1]
R$153,5MM

EV/Ebitda
4,3x

Desde a aquisição:

Pipeline
+10x

+Novos
contratos

Perfil Comercial

- **~80%** dos contratos com prazo médio de **3-5 anos**
- Carteira de clientes **pulverizada e robusta** (maior cliente < 6% da receita)
- Exposição à mercados **resilientes**

Frota Premium

- Empilhadeiras ***Tier* 1** no mercado de intralogística

Idade média da frota:
~3,8 anos



Know-How de Manutenção

Equipe e processos de manutenção robustos **garantem a extensão da vida útil do ativo**, maximizando o retorno da frota

Empilhadeira 5 anos após processo de manutenção. Pronta para um novo ciclo.

A empresa, com mais de 30 anos de existência, é referência no setor de locação de empilhadeiras e transpaleteiras no Brasil.

Equipamentos
+1.900

Clientes ativos
+200

1) Receita bruta de 2023 (valor aproximado)

Next Rental: Frota Premium, DNA Caterpillar

Uma empresa do Grupo PESA com soluções completas em locação e manutenção

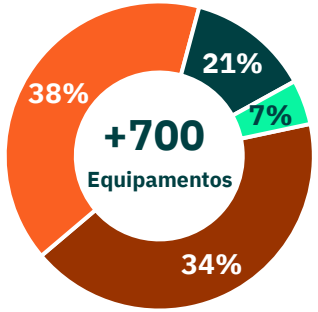
A Companhia:

- Se destaca por ser **multiprodutos**, com equipamentos de: Linha Amarela, Empilhadeiras, Caminhões, Geradores e Plataformas.



- **+10 anos no mercado**
- Matriz em Curitiba (PR) e 1 filial em Betim (MG)
- 210 colaboradores

Frota diversificada:



- Empilhadeiras
- Linha Amarela
- Caminhões e Veículos de Apoio
- Leves

Principais segmentos de atuação: **Mineração, Agricultura, Florestal e Construção**









Diferenciais:

- **Operações remotas**
- Selo de confiança **PESA**

Empresa consolidada no setor, com **manutenção de alto nível**, **expertise em customização** de máquinas e **venda de seminovos**.

Frota nova e com marcas premium, como Caterpillar e Komatsu, Mercedez, Volvo e Volkswagem e Genie.

Expansão da **penetração na região Sul** e no **setor Florestal**, com **contratos de longo prazo**.

A transação:

EV/EBITDA[1]	**3,0x**
EV/Frota	**0,8x**
Valor	**R$ 180 milhões**

1) EV/EBITDA (estimado para os 12 meses seguintes) de 3,0× a partir de 2026.

Alugar vale a pena para quem faz a conta

Apresentamos aos clientes o melhor retorno em comparação com o investimento direto no equipamento (propriedade)

- ✓ **Redução da alavancagem**, com diminuição do ativo imobilizado no balanço
- ✓ **Melhor gestão de caixa**: investimentos focados no que importa para o cliente
- ✓ **Foco no *core business* do cliente**: nós nos responsabilizamos pela manutenção e *uptime* da máquina
- ✓ **Venda** no final do ciclo **otimizada**
- ✓ **Maior capilaridade**: agilidade no atendimento ao cliente
- ✓ **Redução da ociosidade**
- ✓ **Portfolio completo**: solução adaptada à necessidade do cliente

Considerações finais e próximos passos

Somos **a maior locadora no Brasil[1], com vocação para atuação multiprodutos**, e listada na B3.

Acreditamos na **força do negócio de locação** e seguimos investindo em **ativos de qualidade** para garantir **excelência** para nosso cliente.



[1]Edição 2024 do Ranking Access50, publicado pela Access International - https://www.accessbriefing.com/news/access50-extended-access-rental-toughs-it-out/8039544.article

Relações com Investidores

http://ri.mills.com.br

ri@mills.com.br

Millsbr

@millsoficial



mills

Corporate Presentation



Disclaimer

This presentation may contain statements that present expectations of the Management of Mills Locação, Serviços e Logística S/A (“Mills”) about future events or results. Such statements are based on beliefs and assumptions of our Management taken with our best knowledge and information to which Mills currently has access. All statements when based on future expectations, and not on historical facts, involve various risks and uncertainties, and are not performance guarantees. Mills and employees cannot guarantee that such statements will prove to be correct. Such risks and uncertainties include factors relating to the Brazilian economy, the capital markets, the infrastructure, real estate, and oil and gas sectors, competitive pressures, among others, and governmental rules that are subject to change without notice. For additional information on the factors that may give rise to results different from those estimated by Mills, please consult the reports filed with the Comissão de Valores Mobiliários– CVM.

Mills: a journey of transformation and growth

1952 — MILLS FOUNDATION

2010 — IPO

2015 — TURNAROUND START

2018 — TURNAROUND CONCLUSION

2019 — Mills SOLARIS

2020 — New Strategic Planning

Growth focused on AWPs

Customer Experience focused on technology and branch opening

Investments in processes, infrastructure and technology architecture, and Lean concept

2021 — New Mills

altoplat

SK Rental

Nest Rental

2022 — 70 years

TRIENGEL

tecpar EQUIPAMENTOS

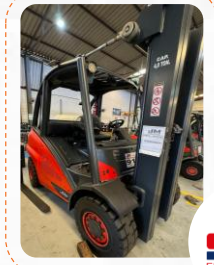


ENTRY IN YELLOW LINE

2023 — Focus on execution:

Fleet Heavy Rental: 6x growth since the beginning of operations

2024 — Certified B Corporation — Mills becomes a B Corp



JM EMPILHADEIRAS

ENTRY IN INTRALOGISTICS



Mills publishes its 4th Annual Report

2025 — 15 years IPO

mills NEXT RENTAL

NEXT RENTAL ACQUISITION

Mills: Unique DNA and culture in the market

+70
years

+10K
customers

25
Among the **top 25 Rental players**

1º
The largest fleet of **electrical equipment** in Latin America

+2K
employees

65
branches

Long-term partnerships with customers and suppliers

Mills: a journey of transformation and growth

PHASE 1

Segment Diversification

- Resizing of the Formwork and Shoring business unit
- New Strategic Planning, growth focused on AWP (Light Rental)
- Reduction of exposure to the construction segment, with less cyclicality

PHASE 2

Customer Diversification

- Opening of new branches
- Business combination between Mills + Solaris
- M&As focused on AWP
- Significant increase in the customer base, reducing revenue concentration

PHASE 3

Revenue Predictability

- Entry into the Yellow Line segment, focusing on segments that are more resilient
- Greater exposure to long-term contracts
- Higher revenue predictability

PHASE 4

Multiproduct Company

- Entry into the intralogistics segment through the acquisition of JM Empilhadeiras
- Expansion of the product portfolio, offering a complete solution to our customers
- Increase in share of wallet and higher switching costs

Mills: a journey of transformation and growth

PHASE 1

Segment Diversification

- Resizing of the Formwork and Shoring business unit
- New Strategic Planning, growth focused on AWP (Light Rental)
- Reduction of exposure to the construction segment, with less cyclicality

PHASE 2

Customer Diversification

- Opening of new branches
- Business combination between Mills + Solaris
- M&As focused on AWP
- Significant increase in the customer base, reducing revenue concentration

PHASE 3

Revenue Predictability

- Entry into the Yellow Line segment, focusing on segments that are more resilient
- Greater exposure to long-term contracts
- Higher revenue predictability

PHASE 4

Multiproduct Company

- Entry into the intralogistics segment through the acquisition of JM Empilhadeiras
- Expansion of the product portfolio, offering a complete solution to our customers
- Increase in share of wallet and higher switching costs

Segment Diversification

Reduction of the exposure
to the construction segment

2014-2018

Resizing of the **Formwork and Shoring business unit** to align with **market size.**

Reduction of this unit's revenue contribution from **51% to 25%.**

Reduced exposure to highly **cyclical products**.

Pursuit of **new segments** by increasing **exposure to AWPs (Aerial Work Platforms).**

Net Revenue breakdown (%)



3,000+ Clients

10 Branches

Mills: a journey of transformation and growth

PHASE 1

Segment Diversification

- Resizing of the Formwork and Shoring business unit
- New Strategic Planning, growth focused on AWP (Light Rental)
- Reduction of exposure to the construction segment, with less cyclicality

PHASE 2

Customer Diversification

- Opening of new branches
- Business combination between Mills + Solaris
- M&As focused on AWP
- Significant increase in the customer base, reducing revenue concentration

PHASE 3

Revenue Predictability

- Entry into the Yellow Line segment, focusing on segments that are more resilient
- Greater exposure to long-term contracts
- Higher revenue predictability

PHASE 4

Multiproduct Company

- Entry into the intralogistics segment through the acquisition of JM Empilhadeiras
- Expansion of the product portfolio, offering a complete solution to our customers
- Increase in share of wallet and higher switching costs

Customer Diversification

Reduction of revenue concentration as a result of customer base growth

Milestones: ESG agenda

NÓS APOIAMOS O PACTO GLOBAL

UN GLOBAL COMPACT

2019-2021

Opening of **new branches**

Business Combination - Mills + Solaris

Mills SOLARIS

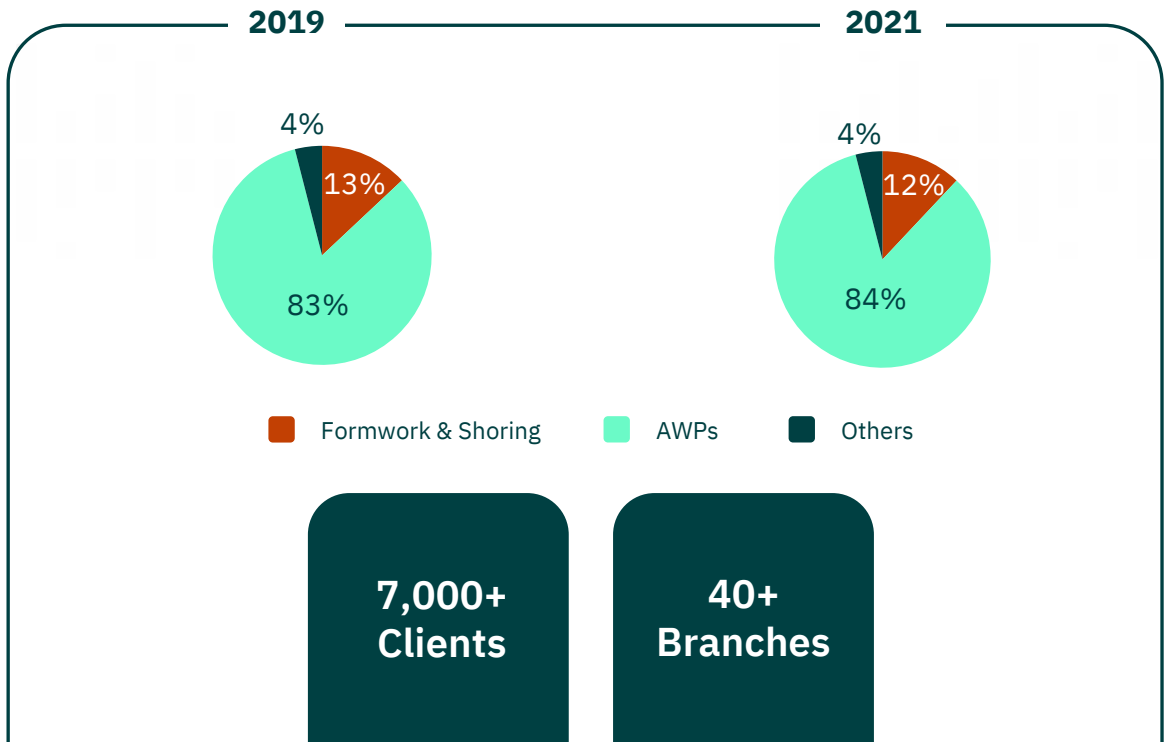
Increased product portfolio (compressors, generators and lighting towers)

M&A transactions **focused** on **AWP**

altoplat SK Rental Nest Rental

Significant increase in **customer base**, reducing **revenue concentration**

Net Revenue breakdown (%)



7,000+ Clients

40+ Branches

Mills: a journey of transformation and growth

PHASE 1

Segment Diversification

- Resizing of the Formwork and Shoring business unit
- New Strategic Planning, growth focused on AWP (Light Rental)
- Reduction of exposure to the construction segment, with less cyclicality

PHASE 2

Customer Diversification

- Opening of new branches
- Business combination between Mills + Solaris
- M&As focused on AWP
- Significant increase in the customer base, reducing revenue concentration

PHASE 3

Revenue Predictability

- Entry into the Yellow Line segment, focusing on segments that are more resilient
- Greater exposure to long-term contracts
- Higher revenue predictability

PHASE 4

Multiproduct Company

- Entry into the intralogistics segment through the acquisition of JM Empilhadeiras
- Expansion of the product portfolio, offering a complete solution to our customers
- Increase in share of wallet and higher switching costs

Revenue Predictability

Long-term relationship with clients reducing risk exposure

Milestones: ESG agenda

INSTITUTO ETHOS

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Programa Brasileiro GHG Protocol

Great Place To Work. Certificado

GRI

NÓS APOIAMOS O PACTO GLOBAL UN GLOBAL COMPACT

2022-2023

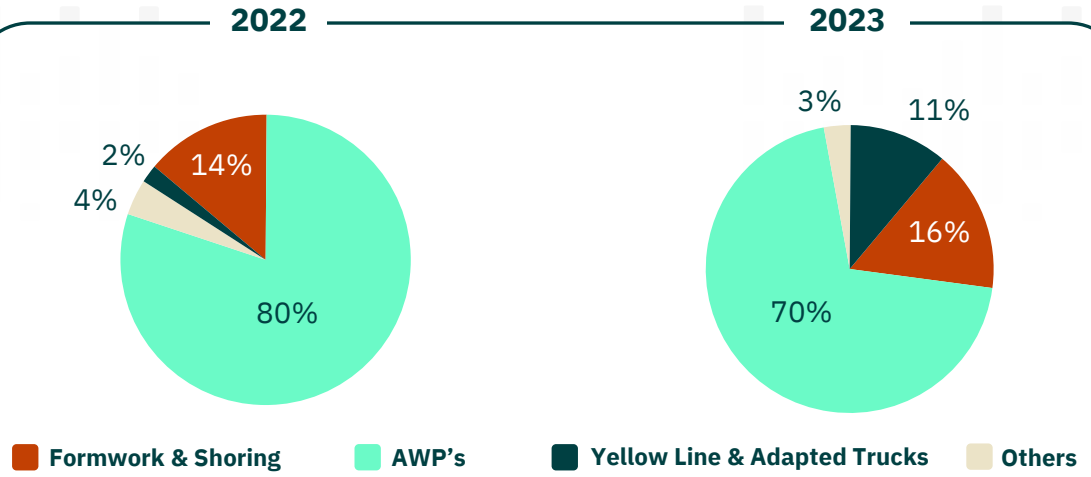
Entry into the **Yellow Line** segment, **focusing** on the **most resilient segments**

Triengel Acquisition TRIENGEL Locadora

Greater exposure to **long-term** contracts

Greater revenue **predictability**

Net Revenue breakdown (%)



9,000+ Clients

56 Branches

Mills: a journey of transformation and growth

PHASE 1

Segment Diversification

- Resizing of the Formwork and Shoring business unit
- New Strategic Planning, growth focused on AWP (Light Rental)
- Reduction of exposure to the construction segment, with less cyclicality

PHASE 2

Customer Diversification

- Opening of new branches
- Business combination between Mills + Solaris
- M&As focused on AWP
- Significant increase in the customer base, reducing revenue concentration

PHASE 3

Revenue Predictability

- Entry into the Yellow Line segment, focusing on segments that are more resilient
- Greater exposure to long-term contracts
- Higher revenue predictability

PHASE 4

Multiproduct Company

- Entry into the intralogistics segment through the acquisition of JM Empilhadeiras
- Expansion of the product portfolio, offering a complete solution to our customers
- Increase in share of wallet and higher switching costs

2024 - 2026

Growth and **expansion** of the **Core**, with **adjacencies** and **new products**

Entry into **intralogistics segment**, through the **acquisition** of **JM Empilhadeiras**



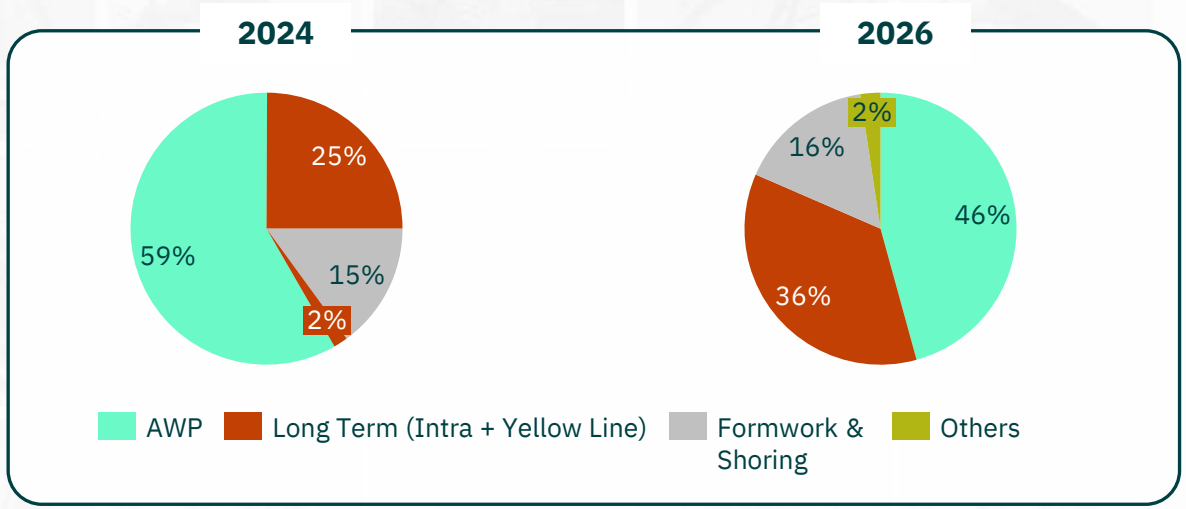
Share of Wallet Increase reflected by **higher** potential **cross selling**

Increase in **switching costs** for the customer, **generating greater loyalty**

Multiproduct Company

Portfolio expansion, offering complete solutions to our customers

Net Revenue breakdown (%)



Milestones: ESG agenda

Over 10,000 clients

More than **100** **service locations**

56% of Revenues in **Long-Term** Contracts

Among the **25** biggest **rental players** worldwide

A Complete portfolio of rental solutions

Light Rental

Articulated AWP



Telescopic AWP



AWP Scissors



Compressors



Lighting Towers



Generators



Heavy Rental

Wheel loader



Excavator



Compactor roller



Agricultural Tractor



Skid steer loader



Adapted Trucks



Backhoe loader



Motor grader



Crawler Tractor



Intralogistics

Forklifts with pallet trucks



Combustion forklifts



Front-end electric forklifts



Tow Tractors and Platforms



Reach trucks



Pallet trucks



Trilaterals



Formwork & Shoring

Shoring



Formwork



Special systems



Achievements and Awards

ESG
Our sustainability Journey continues, reaffirming our commitment to practices that transform and build a more responsible future.

Awards
Recognitions that reflect our excellence and innovation in various areas.

B Company
The first Rental equipment company in Brazil and the first listed company in the sector worldwide to be certified as **a B company.**

New Indexes
Entry into the **ICO2** (Carbon Efficient Index) and **IGPTW** (GPTW Index) indices, highlighting the company's **commitment to sustainability** and excellence in the workplace.

Recognition
Once again, we have been recognized by **Great Place to Work, ranking 19th in the Regional ranking as one of the best companies to work for in Brazil**, reflecting our commitment to an exemplary work environment.

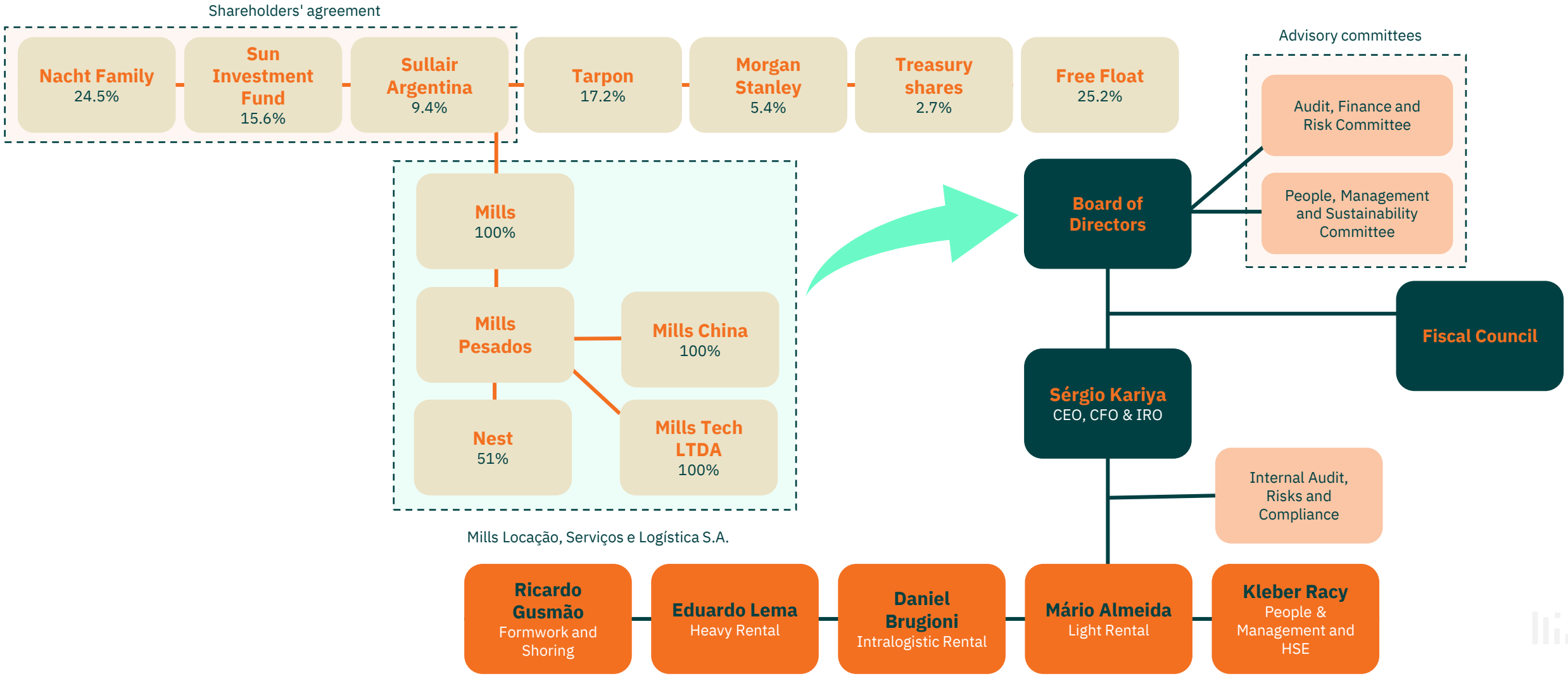
IAPA Awards 2024
"Best Rental Company of the Year" by the IAPA Awards 2024 (International Awards for Powered Access).

Largest rental company
Voted the largest access media rental company in Latin America, coming **22nd** in IRN's "Access 50" ranking.

IAPA Awards 2025
"Sustainability Award" by the IAPA Awards 2025 (International Awards for Powered Access).

ISE and IAGRO
Company included in the portfolios of B3's Corporate Sustainability Index (ISE B3) and Agribusiness Free Float Index (IAGRO);

Corporate governance: commitment to integrity and transparency



Ownership Structure as of September 30, 2026

Our Team: proven leadership with decades of experience in Rentals and Formwork & Shoring



Sergio Kariya

CEO, CFO & IRO

20+ Years of Experience

Board Member

Nest Rental



Kleber Racy

CHRO

12+ Years of Experience



Mario Almeida

Light Rental

13+ Years of Experience



Eduardo Lema

Heavy Rental

17+ Years of Experience



Daniel Brugioni

Intralogistics

10+ Years of Experience



Ricardo Gusmão

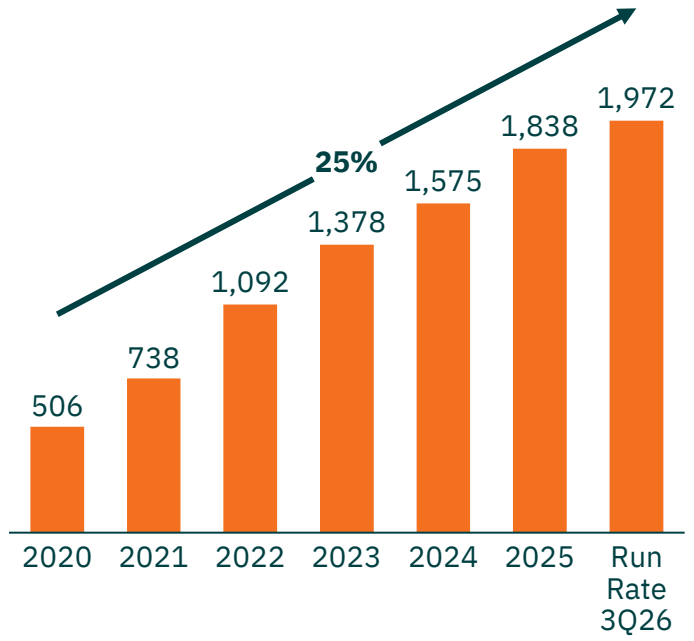
F&E

35+ Years of Experience

Our strategy is focused on generating maximum shareholder value: **growth, return and risk management**

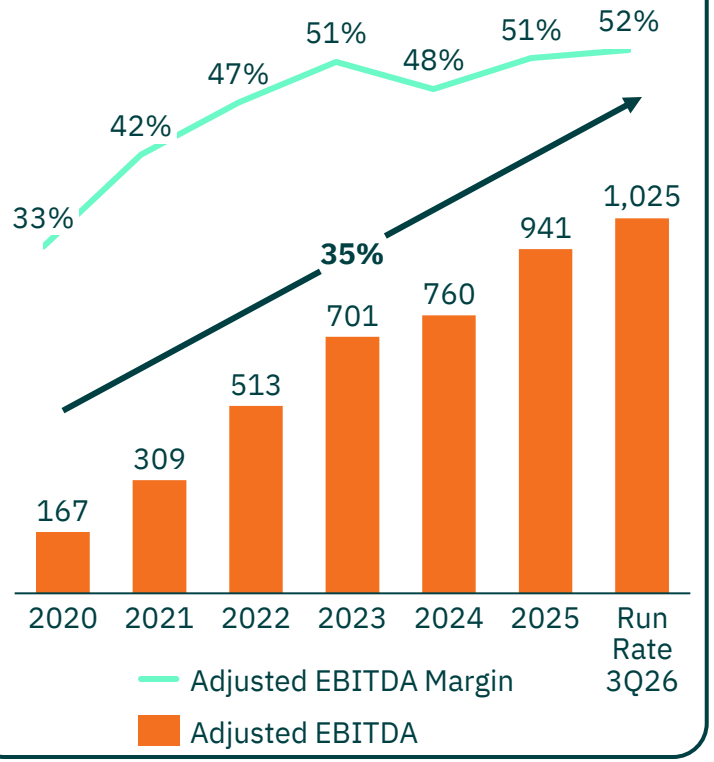
Growth (Stronger G)

Historical Net Revenue *(BRL MM)*



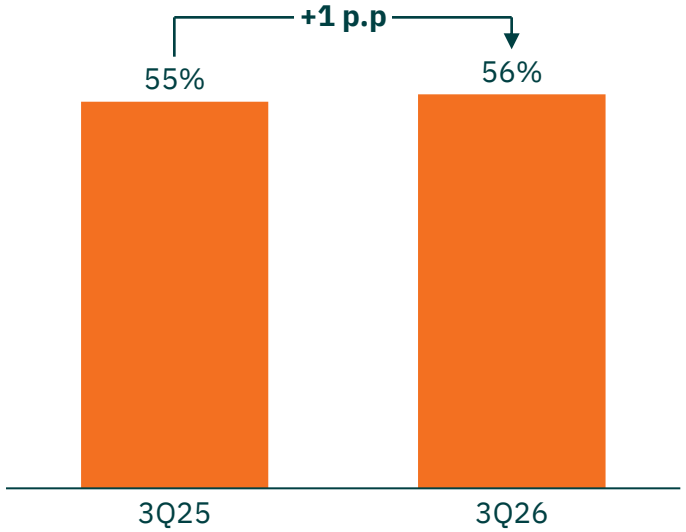
Profitability

ROIC 3Q26 23.4%



Revenue Predictability

% of the Company's Net Rental Revenue in the long term

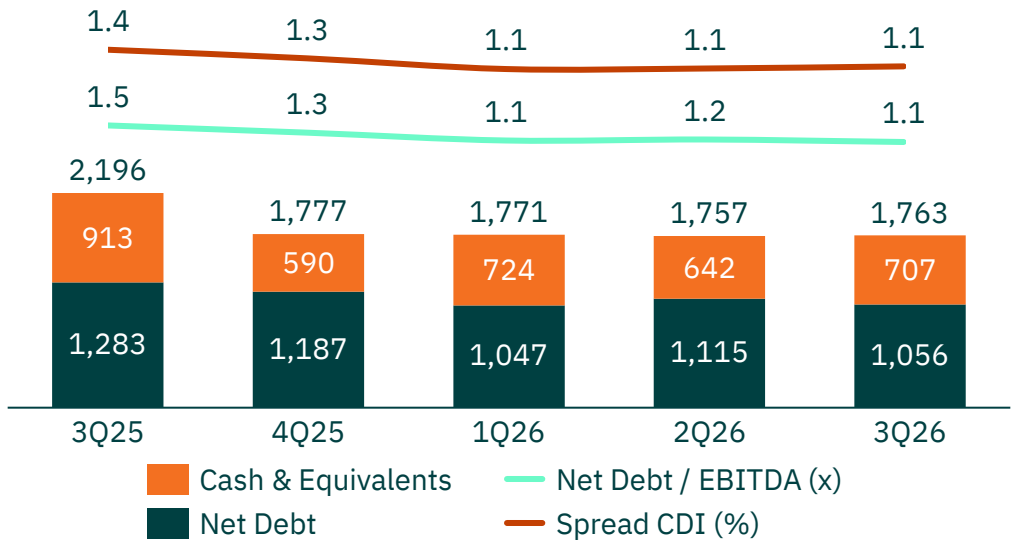


[1] Excludes non-recurring items

Run Rate = annualized value

A healthy capital structure accelerates growth opportunities

Indebtedness *(BRL MM)*



Capital structure optimization:

Extension of the average payment term by **more than 2 times** in the last 5 years

Reprofiling of the Company's debts

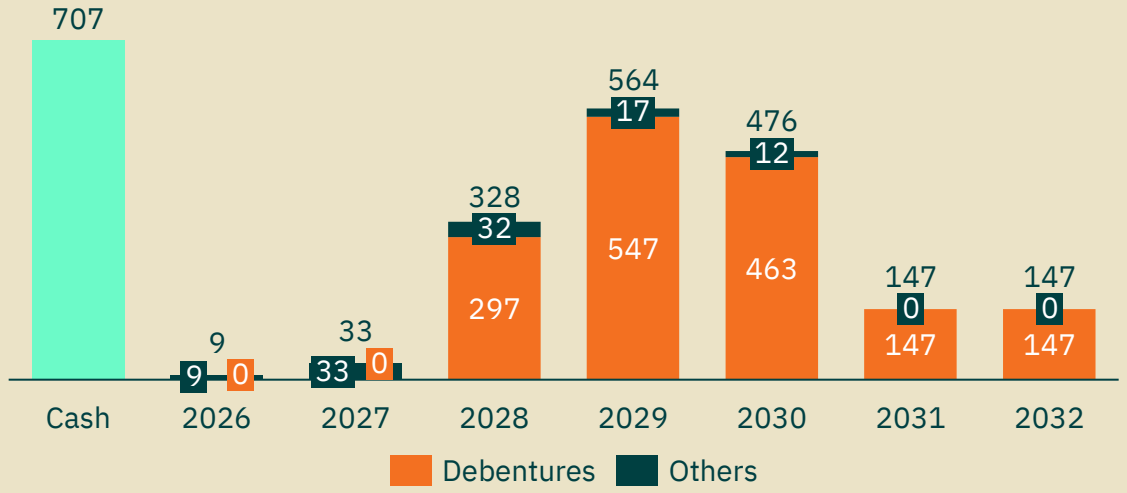
Debt cost reduction

~95% of our debt in the long term

Leverage: 1.1x Net Debt / EBITDA
Average Cost of Debt: CDI + 1.13% with an average maturity of 3.3 years

Continued strategy of capital structure optimization

Debt repayment schedule – 3Q26



Agency	Rating	Review	Outlook
S&P	brAA	Aug/2026	Stable

What is the New Mills like?

Resilient business model focused on
long-term profitability and sustainable growth

Resilient business model focused on long term profitability

Broad market

- Broad addressable and underpenetrated market
- Shift towards rental over ownership
- Increase in cross-selling to capture share of wallet

Proven resilience

- 70+ years of history
- Strong execution capacity
- Successful M&A track record
- Highly Experienced Management

Consistent growth

- Capital allocation with discipline and efficiency
- Consistent growth in revenue and margins since 2017
- Higher profitability: ROIC over 20% in LTM4Q24

Multiple Levers

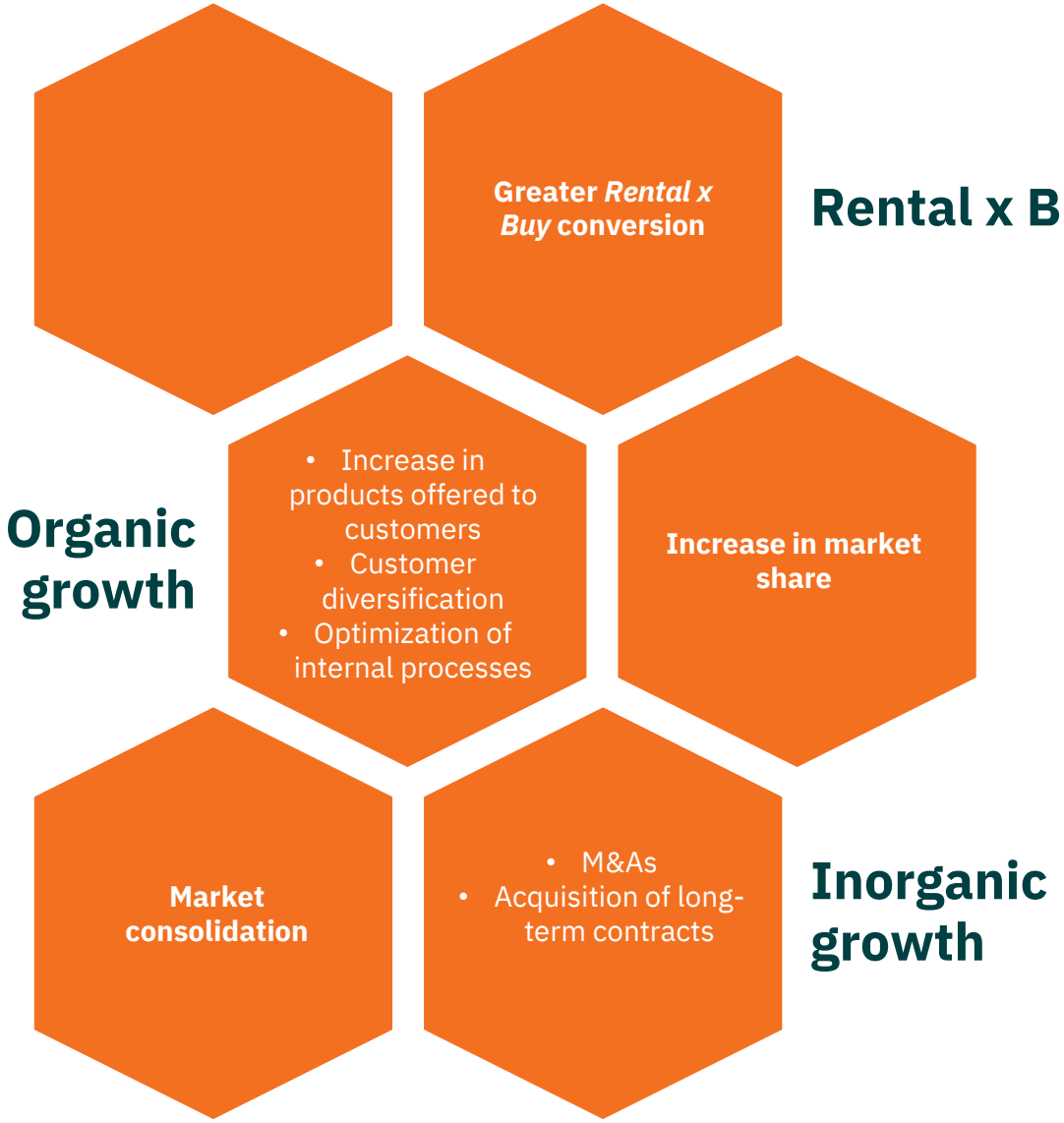
- Multiple value levers combined with organic and inorganic growth potential drive value generation to shareholders

One-stop-shop

- Premium service and client oriented
- Complete and personalized solutions
- Relevant and diversified customer base as a solid competitive advantage

A look to the future

Strategies for sustainable growth



M&A opportunity

We are seeking opportunities with attractive multiples to strengthen our market leadership and maximize strategic synergies

1 STRATEGY

- Cross-selling gains
- New customers
- Strong Capillarity
- Portfolio Diversification
- Higher revenue predictability

2 FINANCE

- Attractive returns (IRR)
- Higher revenue growth
- Margin gains
- ↑ROIC and ↓Volatility

3 CULTURE

- Safety Excellence
- Focus on the client
- Capacity
- Ethics and integrity

4 SYNERGIES

- Know-how
- Commercial expertise
- Plug and Play
- Maintenance
- Integration
- People



JM Acquisition – A successful M&A

The transaction:

Gross Revenue[1]
R$153.5MM

EV/Ebitda
4.3x

Since acquisition:

Pipeline
+10x

New
contracts

Commercial profile

- **~80%** of contracts with an average term of **3-5 years**
- **Diverse and robust** customer portfolio (largest customer <6% of revenue)
- Exposure to **resilient** markets

Premium fleet

- ***Tier* 1** forklifts in the intralogistics market

Average fleet age:
~3.8 years



Maintenance Know-How

A robust maintenance team and processes **ensure asset lifespan extension**, maximizing fleet return

Forklift 5 years after maintenance process. Ready for a new cycle.

The company, with more than 30 years of existence, is a reference in the forklift rental and pallet trucks sector in Brazil.

Assets
+1,900

Active customers
+200

1) Gross revenue for 2023 (approximate value).

Next Rental: Premium Fleet, Caterpillar DNA

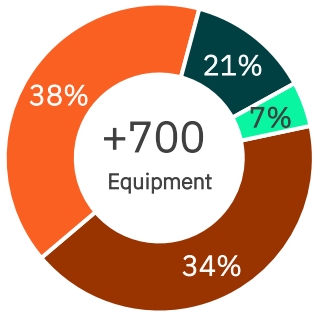
A company of the PESA Group offering complete solutions in rental and maintenance

The Company:

- Stands out for being **multi-product**, offering equipment such as: Yellow Line, Forklifts, Trucks, Generators, and Platforms.
- **Over 10 years in the market**
- Headquarters in Curitiba (PR) and 1 branch in Betim (MG)
- 210 employees



Diversified Fleet:



- Forklifts
- Yellow Line
- Adapted Trucks
- AWP & Light Rental

Main operating segments: **Mining, Agriculture, Forestry, and Construction.**









NEXT RENTAL

Competitive Advantages:

- **Remote operations**
- **PESA's trust seal**

Well-established company in the sector, specializing in **high-quality maintenance**, customized machinery solutions, and sales of pre-owned equipment

Modern fleet with premium brands such as Caterpillar, Komatsu, Mercedes, Volvo, Volkswagen, and Genie.

Expanding presence in the Southern region and the forestry sector, supported by **long-term contracts**

The transaction:

EV/EBITDA[1]	**3.0x**
EV/Fleet	**0.8x**
Price	**R$ 180 million**

1) EV/EBITDA (estimated for the next 12 months) of 3.0× starting in 2026

Renting is worth it for those who do the math

We present to customers the best return compared to direct investment in assets (ownership)

- ✓ **Reduction of leverage,** with a decrease in fixed assets on the balance sheet
- ✓ **Better cash management**: investments focused on what matters to the client
- ✓ **Focus on the client's core business**: we take responsibility for the maintenance and uptime of the machines
- ✓ **Optimized** end-of-cycle **sale**
- ✓ **Greater capillarity:** agility in customer service
- ✓ **Reduction of idleness**
- ✓ **Complete portfolio**: solution adapted to the client's needs

Final Considerations and Next Steps

We are the **largest rental company in Brazil[1], with a vocation for multi-product operations** listed on B3.

We believe in the **strength of the rental business** and continue to invest in **quality assets** to ensure **excellence** for our clients.



(1) 2024 edition of the Access50 Ranking, published by Access International - https://www.accessbriefing.com/news/access50-extended-access-rental-toughs-it-out/8039544.article

Investor Relations

http://ri.mills.com.br

ri@mills.com.br

Millsbr

@millsoficial

