



Relatório da Administração dos Resultados do

3T25

MBLY B3 LISTED NM

Índice

1	Mensagem da Administração	03
2	Desempenho Financeiro	05
3	Gross Merchandise Value (GMV)	07
4	Lucro Bruto	10
5	Custos Logísticos	12
6	Marketing e Despesas com Vendas	13
7	Despesas Operacionais e Pessoais	14
8	EBITDA e IFRS 16	15
9	EBIT	16
10	Resultado Líquido	17
11	Atualização de Sinergias	18
12	Fluxo de Caixa	18
13	Operação de Recompra de Dívida	19
14	Anexos	21
15	Glossário	27

Mensagem da **ADMINISTRAÇÃO**

Encerramos o terceiro trimestre de 2025 com resultados que demonstram a força e o potencial de crescimento do Grupo Toky, refletindo os avanços estratégicos implementados desde a fusão, apesar de desafios temporários em determinados canais de vendas.

No trimestre, o GMV consolidado do Grupo atingiu R\$494 milhões, representando crescimento de 150% em comparação ao mesmo período no ano passado, enquanto a receita líquida atingiu R\$339,8 milhões, crescendo 125,2% em relação ao ano passado. Embora o crescimento seja significativo, impactado pela combinação de negócios com a Tok&Stok, a venda da empresa no trimestre foi negativamente impactada por fatores externos. Durante o segundo trimestre do ano, sofremos com notícias sobre discussões societárias que geraram insegurança momentânea em nossos fornecedores, causando grande dificuldade para que a empresa conseguisse repor seus níveis de estoque e atender aos pedidos de vendas dentro de seu curso normal de operação. Este cenário trouxe como consequências a falta de produtos e aumento de prazos de entrega, que resultaram na perda de vendas, aumento de cancelamentos e atrasos no reconhecimento de receita. O impacto estimado por esses fatores foi de aproximadamente R\$41,6 milhões na receita líquida e R\$12,3 milhões no EBITDA do trimestre. Contudo, essa situação foi majoritariamente solucionada ao longo do período, e atualmente resolvemos os problemas de atraso e estamos com uma posição robusta, com níveis de estoque adequados para atender à demanda esperada nos próximos meses, de alta sazonalidade.

A Margem Bruta consolidada atingiu 48,3%, uma melhora em relação ao 3T24, impulsionada por negociações estratégicas com fornecedores e pela contribuição positiva da Tok&Stok, que opera com margem bruta superior à da Mobly. Além disso, o resultado foi impactado por uma despesa de R\$14,5 milhões de amortização de mais-valia de custo de estoque - adquirido na combinação de negócios -, o que reduziu pontualmente às margens. Sem esse efeito, a margem bruta do grupo no trimestre teria sido de 52,5%. A margem bruta da Tok&Stok também foi afetada pelo Sale Tok&Stok, período de vendas promocionais, que ocorre anualmente no 3o Trimestre, e reduz sazonalmente suas margens. Vale destacar que o grupo finalizou completamente a amortização da mais-valia de estoques adquirida com a Tok&Stok. Desta forma, mantemos uma perspectiva otimista de ampliação das margens nos próximos trimestres, à medida que avançamos na integração e na captura de sinergias e melhorias operacionais.

Os custos logísticos totalizaram no trimestre 13,1% da Receita Líquida, e demonstrando uma melhora em relação aos 13,9% do mesmo período de 2024, refletindo maior eficiência na gestão e a reestruturação após a integração das operações. Exemplo disso é a transferência da operação de móveis nacionais da Tok&Stok - atualmente em Extrema - para o CD da Mobly em Cajamar.

As despesas com marketing e vendas totalizaram R\$46,8 milhões neste trimestre, aumento de 107% comparado ao mesmo período do ano passado. O percentual dessas despesas em relação à Receita Líquida melhorou significativamente, passando de 15,0% no mesmo período de 2024 para 13,8% em 2025, impulsionado pelo fato de que a maior parte das vendas da Tok&Stok ocorre em lojas físicas - com menor investimento em marketing -, além de estratégias de otimização na alocação de recursos nos canais online do Grupo. Desta forma, o grupo elevou o retorno obtido sobre os investimentos em marketing, sustentando seu crescimento de forma mais rentável.

O EBITDA do Grupo Toky atingiu uma margem de 20,9%, revertendo o resultado negativo no mesmo período de 2024. Esse avanço reflete o aumento da escala operacional e a gestão rigorosa das despesas, aliados à integração da fusão com a Tok&Stok. Também é fortemente influenciado pelos efeitos extemporâneos do registrado no trimestre. As despesas operacionais, incluindo despesas com pessoal, já demonstram captura de sinergias resultantes da combinação de negócios.

No trimestre, o EBIT foi positivo, revertendo resultado negativo do 3T24, com uma margem de 3,1%, como consequência das melhorias operacionais, e também fortemente impactado pelos efeitos extemporâneos. O Resultado Financeiro foi negativo em R\$28 milhões, principalmente influenciado pelo aumento da dívida decorrente da aquisição da Tok&Stok, e por efeitos fiscais não recorrentes. Com isso, o resultado líquido do período totalizou R\$15,2 milhões.

Estamos confiantes que as iniciativas de enxugamento das estruturas de custos e sinergias derivadas da combinação de negócios continuarão a fortalecer nossa rentabilidade nos próximos períodos, e consolidar o crescimento sustentável do Grupo.

Além disso, o Grupo deu um passo significativo em sua estrutura de capital com a aquisição de parte das debêntures Toky e parte das debêntures Tok&Stok, por meio de um aumento de capital que fortalecerá ainda mais nossa posição financeira. Essa operação, que resultará na redução de aproximadamente R\$221 milhões, ou cerca de 32% do endividamento bruto consolidado até Setembro de 2025, reforça a confiança dos nossos credores em nossa estratégia e futuro.

Além disso, aguardamos a aprovação do aditamento da emissão das Debêntures Toky na Assembleia Geral de Debenturistas, a ser realizada em 04 de dezembro de 2025. O aditamento permitirá a conversão de 99% do saldo dessas debêntures em ações, ao preço de R\$ 10,50 por ação (equivalente a R\$ 9 corrigido por CDI + 2%), com potencial ajuste para preservação dos direitos dos debenturistas caso venham a ocorrer futuros aumentos de capital a valores inferiores ao preço de conversão.

Esse movimento reforça nosso compromisso de reduzir a alavancagem e consolidar uma base financeira mais saudável. Todas essas ações representam passos importantes na construção de uma estrutura mais sólida e sustentável, fortalecendo a confiança dos nossos acionistas, investidores e credores na trajetória de crescimento do Grupo Toky.

Desempenho financeiro

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M2025	9M2024	Var
GMV *	494,0	197,6	150,0%	1.424,4	601,1	137,0%
Receita operacional líquida	339,8	150,9	125,2%	1.051,5	432,7	143,0%
(-) Custo dos produtos vendidos	(175,9)	(84,3)	108,6%	(500,9)	(238,8)	109,7%
(=) Lucro Bruto	164,0	66,6	146,1%	550,6	193,9	183,9%
% da Receita Líquida	48,3%	44,2%	4,1 pp	52,4%	44,8%	7,5 pp
(-) Custos logísticos	(44,5)	(20,9)	112,4%	(135,6)	(61,0)	122,2%
% da Receita Líquida	(13,1%)	(13,9%)	0,8 p.p	(12,9%)	(14,1%)	1,2 p.p
(=) Margem de Contribuição II	119,5	45,7	161,5%	415	132,9	212,3%
% da Receita Líquida	35,2%	30,3%	4,9 p.p	39,5%	30,7%	8,8 p.p
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(46,8)	(22,6)	107,0%	(137,1)	(69,2)	98,2%
% da Receita Líquida	(13,8%)	(15,0%)	1,2 p.p	(13,0%)	(16,0%)	2,9 p.p
(=) Margem de Contribuição III	72,7	23,1	215,0%	277,9	63,7	336,0%
% da Receita Líquida	21,4%	15,3%	6,1 p.p	26,4%	14,7%	11,7 p.p
(-) Pessoal administrativo	(25,8)	(11,4)	126,4%	(77,1)	(35,0)	120,3%
% da Receita Líquida	(7,6%)	(7,5%)	0,0 p.p	(7,3%)	(8,1%)	0,8 p.p
(-) Despesas operacionais	24,0	(12,8)	N/A	(51,9)	(34,3)	49,5%
% da Receita Líquida	7,0%	(8,5%)	15,5 p.p	(4,9%)	(7,9%)	3,1 p.p
(=) EBITDA	70,9	(1,1)	N/A	148,9	(5,6)	N/A
% da Receita Líquida	20,9%	(0,7%)	N/A	14,2%	(1,3%)	N/A
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(5,8)	(0,3)	1.754,1%	(11,2)	(0,8)	1.344,2%
(-) D&A	(56,6)	(17,7)	208,8%	(157,6)	(51,9)	199,7%
(=) EBIT	8,5	(19,1)	N/A	(19,9)	(58,3)	69,4%
% da Receita Líquida	2,5%	(12,7%)	15,7 p.p	(1,9%)	(13,5%)	11,9 p.p
Resultado financeiro, líquido	(28,0)	(3,3)	744,7%	(137,7)	(0,4)	N/A
(+/-) IR/CS Diferidos	4,3	-	100,0%	9,9	-	100,0%
(=) Lucro/prejuízo do período	(15,2)	(22,4)	(32,2%)	(147,7)	(58,7)	150,0%
% da Receita Líquida	(4,5%)	(14,9%)	(10,4 p.p)	(14,1%)	(13,6%)	0,4 p.p

em R\$ milhões	3T25	3T25 Normalizado	Var
GMV *	494,0	494,0	-
Receita operacional líquida	339,8	339,8	-
(-) Custo dos produtos vendidos (1)	(175,9)	(161,4)	14,5
(=) Lucro Bruto	164,0	178,5	14,5
% da Receita Líquida	48,3%	52,5%	4,3%
(-) Custos logísticos	(44,5)	(44,5)	-
% da Receita Líquida	(13,1%)	(13,1%)	-
(=) Margem de Contribuição II	119,5	134,0	14,5
% da Receita Líquida	35,2%	39,4%	4,3%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(46,8)	(46,8)	-
% da Receita Líquida	(13,8%)	(13,8%)	-
(=) Margem de Contribuição III	72,7	87,2	14,5
% da Receita Líquida	21,4%	25,7%	4,3%
(-) Pessoal administrativo	(25,8)	(25,8)	-
% da Receita Líquida	(7,6%)	(7,6%)	-
(-) Despesas operacionais (2)	24,0	(40,7)	(64,7)
% da Receita Líquida	7,0%	(12,0%)	(19,0%)
(=) EBITDA	70,9	20,7	(50,2)
% da Receita Líquida	20,9%	6,1%	(14,8%)
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(5,8)	(5,8)	-
(-) D&A	(56,6)	(56,7)	-
(=) EBIT	8,5	(41,8)	(50,2)
% da Receita Líquida	2,5%	(12,3%)	(14,8%)
Resultado financeiro, líquido	(28,0)	(28,0)	-
(+/-) IR/CS Diferidos	4,3	4,3	-
(=) Lucro/prejuízo do período	(15,2)	(65,4)	(50,2)
% da Receita Líquida	(4,5%)	(19,2%)	(14,8%)

- (1) O Custo dos produtos vendidos está normalizado do efeito da mais-valia de estoques lançada no 3T, que totalizou R\$ 14,5 milhões
- (2) As despesas operacionais foram sensibilizadas por efeitos extemporâneos no total de R\$ 64,7 milhões referentes à receitas e estornos de provisão ligadas à processos de DIFAL

Gross Merchandise Value (GMV)

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok
	3T25	3T24	Var	3T25	3T24	Var	3T25
Website	105,9	58,8	80,1%	37,7	58,8	(35,8%)	68,2
Marketplace	66,5	65,8	1,1%	66,5	65,8	1,1%	-
Lojas	313,4	60,0	422,1%	54,2	60,0	(9,6%)	259,2
Sellercenter	5,5	10,0	45,0%	5,5	10,0	(45,0%)	-
Outras Receitas	2,6	3,0	13,5%	2,6	3,0	(13,5%)	-
GMV	494,0	197,6	150,0%	166,6	197,6	(15,7%)	327,4
Receita Op. Líquida	339,8	150,9	125,2%	118,9	150,9	(21,2%)	221,0

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok
	9M25	9M24	Var	9M25	9M24	Var	9M25
Website	303,9	191,7	58,6%	131,8	191,7	(31,2%)	172,1
Marketplace	187,5	183,7	2,1%	187,5	183,7	2,1%	-
Lojas	904,3	183,3	393,4%	165,9	183,3	(9,5%)	738,3
Sellercenter	18,8	32,4	42,0%	18,8	32,4	(42,0%)	-
Outras Receitas	9,9	10,0	1,5%	8,9	10,0	(11,5%)	-
GMV	1.424,4	601,1	137,0%	513,0	601,1	(14,7%)	910,4
Receita Op. Líquida	1.051,5	432,7	143,0%	366,5	432,7	(15,3%)	685,0

No 3T25, o GMV consolidado do Grupo Toky atingiu R\$494 milhões, aumento de 150% frente ao 3T24, devido principalmente à integração da Tok&Stok que ocorreu em Novembro/2024.

No canal digital, que engloba os websites da Mobly e Tok&Stok, o GMV atingiu R\$105,9 milhões, crescimento de 80,1% em relação ao ano anterior. A queda de 35,8% observada no website da Mobly é atribuída à mudança de estratégia de marketing digital implementada desde o 4T24, que priorizou a eficiência do investimento em detrimento de um maior volume de vendas. Contudo, essa readequação gerou efeito positivo sobre a Margem de Contribuição III.

O expressivo aumento da receita em lojas físicas do Grupo, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, foi significativamente influenciado pela contribuição das lojas físicas da Tok&Stok, que faturaram R\$259,2 milhões no 3T25. Na Mobly houve redução de vendas de lojas, principalmente influenciada pela redução da quantidade e metragem de lojas, e também pela redução de despesas de marketing mencionada acima, que acarretam em uma menor quantidade de visitas nas lojas.

A venda nas mesmas lojas (*Same Store Sales*) caiu 7,7% na Tok&Stok e 5,5% na Mobly, ou 7,3% no Grupo.

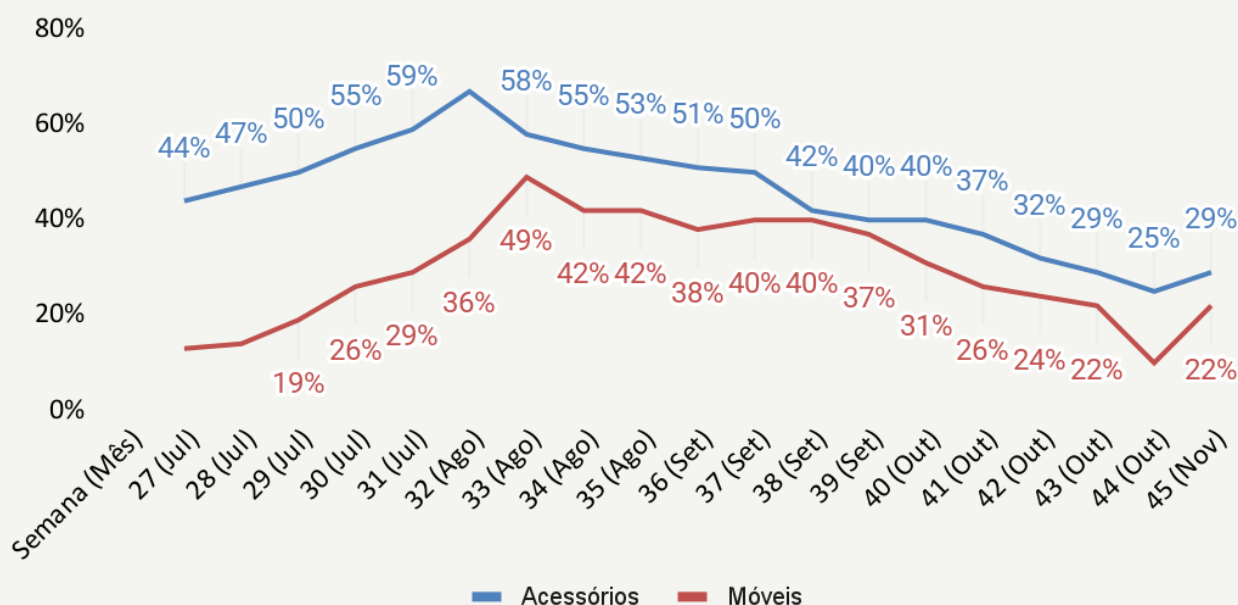
O canal de marketplace manteve trajetória de expansão, com GMV de R\$66.5 milhões, alta de 1.1% ano a ano, apoiado na consolidação de parcerias estratégicas iniciadas em 2024.

No acumulado de 2025, o GMV consolidado atingiu R\$ 1.424,4 milhões, aumento de 137,0% em comparação com os primeiros nove meses de 2024 (9M24). A Receita Líquida acumulada cresceu de R\$432,7 milhões em 9M24 para R\$1.051,5 milhões em 9M25 (143,0%), refletindo a combinação de negócios.

Durante o terceiro trimestre, o Grupo enfrentou diversas dificuldades operacionais que impactaram sua realização de Receita.

Conforme demonstrado pelo gráfico abaixo, uma das dificuldades encontradas é relacionada ao abastecimento de estoque, resultando em rupturas pontuais que impactaram a disponibilidade de produtos disponíveis para a venda, impactando negativamente as vendas do período. Estima-se que o Grupo deixou de vender o equivalente à cerca de R\$21,7 milhões em produtos fora de estoque. Entretanto, essas limitações foram majoritariamente solucionadas ao longo do 3o trimestre, através da aproximação aos fornecedores para retomar a estabilidade do fluxo de abastecimento. O Grupo encerrou o terceiro trimestre em uma posição significativamente mais favorável, com níveis de estoque adequados e pronta para atender de forma mais eficiente a demanda esperada no quarto trimestre.

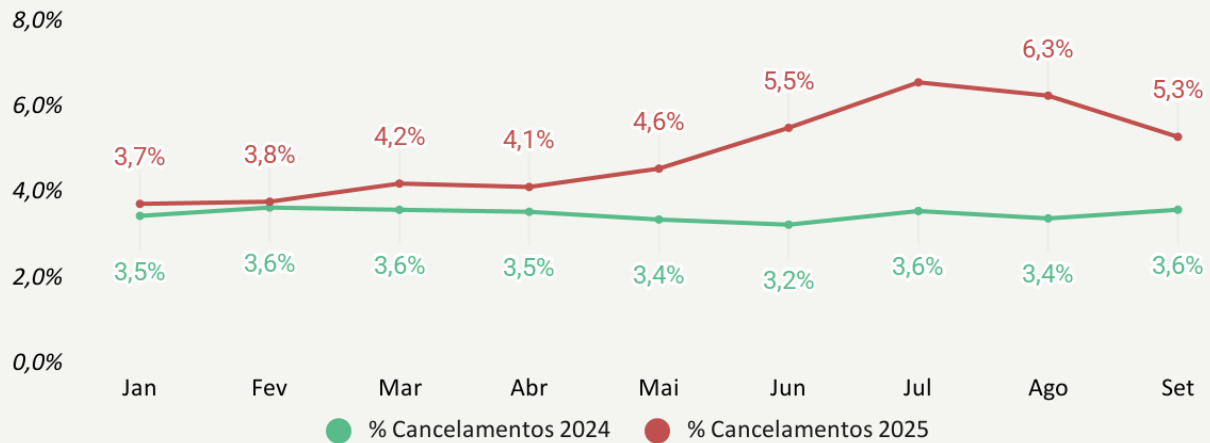
Ruptura de Móveis e Acessórios



As rupturas mencionadas provocaram um aumento significativo nos atrasos médios de entrega em Agosto, evidenciado pela tabela a seguir, sobretudo para móveis com entrega na residência do cliente. À medida que as rupturas foram controladas, o Grupo conseguiu efetuar as entregas pendentes, resultando na redução dos atrasos médios. A Receita Líquida do trimestre foi impactada por estes atrasos na entrega, resultando em cerca de R\$12,9 milhões que não foram realizados no período, e serão entregues apenas durante o 4º trimestre. As entregas, contudo, se normalizaram a partir de Outubro, retornando aos patamares operacionais habituais.

Entregas em atraso por categoria	Ago	Set	Out
Móveis entregue na casa do cliente	14.278	9.002	2.222
Produtos retirados em loja	4.915	3.318	1.148
Acessórios vendidos online	8.621	3.440	2.223
Total	27.814	15.761	5.594

Estes atrasos e aumento no prazo de entrega levaram a um aumento significativo nos pedidos de cancelamento de vendas na Tok&Stok. Este cenário resultou em uma perda de Receita Líquida estimada em R\$9,3 milhões no 3T devido a uma taxa de cancelamento superior ao que seria normal para a operação, conforme demonstrado abaixo.



Considerando os efeitos interligados dos desafios operacionais enfrentados, que incluíram as significativas rupturas de estoque em diversos pontos da cadeia de suprimentos, os subsequentes atrasos na entrega dos produtos aos clientes decorrentes diretamente desta falta de estoque, e, por fim, a onda de cancelamentos de pedidos que foi uma consequência direta e inevitável desses longos atrasos mencionados acima, o Grupo estima que deixou de realizar pelo menos R\$ 41,6 milhões de Receita Líquida no trimestre.

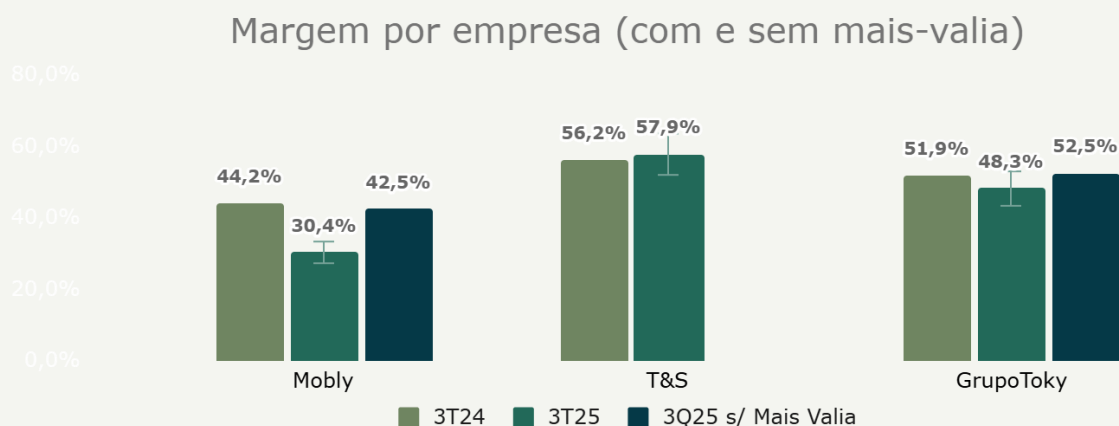
Com todos estes desafios em questão, a Receita Líquida totalizou R\$339,8 milhões no trimestre, ou seja, um crescimento de 125,2% vs o mesmo período do ano anterior.

Lucro Bruto

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
Receita Op. Líquida	339,8	150,9	125,2%	1.051,5	432,7	143,0%
(-) Custo dos produtos vendidos	(175,9)	(84,3)	108,6%	(500,9)	(238,8)	109,7%
(=) Lucro Bruto	164,0	66,6	146,1%	550,6	193,9	183,9%
% da Receita Líquida	48,3%	44,2%	4,1 p.p	52,4%	44,8%	7,5 p.p

em R\$ milhões	3T25	3T25 Normalizado	Var
Receita operacional líquida	339,8	339,8	-
(-) Custo dos produtos vendidos	(175,9)	(161,4)	14,5
(=) Lucro Bruto	164,0	178,5	14,5
% da Receita Líquida	48,3%	52,5%	4,3%

A margem bruta consolidada atingiu 48,3% no trimestre, com um avanço de 4,1 p.p. em relação ao 3T24. Parte dessa melhora é devido a consolidação dos resultados da Tok&Stok, que possui margem bruta maior, o que contribuiu positivamente para o desempenho consolidado:



Na Tok&Stok, a margem bruta passou de 56,2% no 3T24 para 57,9% no 3T25, refletindo uma leve melhoria em sua já robusta margem. Adicionalmente, no 3T25 houve estorno de cashback de R\$3 milhões. A margem reflete o sucesso das negociações estratégicas com fornecedores, previstas no plano de sinergias pós-fusão, que geraram melhores condições comerciais e redução de custos. Esse avanço fortalece a margem bruta e deve trazer ganhos adicionais nos próximos trimestres.

A Mobly teve uma diminuição em sua margem de 44,2% para 30,4% no mesmo período, fortemente influenciada pela amortização da mais-valia de R\$14,5 milhões de estoque adquirido na combinação de negócios. Sem a mais-valia, a margem bruta para o 3T25 do grupo passaria de 30,4% para 42,5%. Este efeito, combinado às iniciativas de melhoria de margem mencionadas acima, traz uma perspectiva ainda melhor para a margem bruta do Grupo para o ano de 2026. Vale destacar que, com esse lançamento da mais valia deste trimestre, a Companhia amortizou completamente a mais-valia de estoques adquiridos na combinação, e não há saldo restante a amortizar. Desta forma, o Grupo mantém perspectiva otimista para a margem para os próximos períodos.

Custos Logísticos

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
(-) Transportes	(28,2)	(15,6)	80,7%	(88,7)	(45,1)	96,7%
(-) Meios de Pagamento	(7,4)	(2,1)	252,6%	(21,2)	(6,4)	229,3%
(-) Pessoas - Logística	(7,5)	(3,1)	141,2%	(23,8)	(9,0)	165,9%
(-) Perda de Crédito Esperada	(1,4)	(0,2)	805,0%	(1,9)	(0,5)	251,0%
(-) Custos Logísticos	(44,5)	(20,9)	112,4%	(135,6)	(61,0)	122,2%
% da Receita Líquida	(13,1%)	(13,9%)	0,8 p.p	(12,9%)	(14,1%)	1,2 p.p

No 3º trimestre de 2025, os custos logísticos da Toky atingiram R\$44,5 milhões, aumento percentual em comparação ao mesmo período de 2024.

Apesar do aumento absoluto, houve ganho significativo de eficiência: os custos logísticos representam 13,1% da Receita Líquida no 3T25, ante 13,9% registrados no 3T24. Essa melhora é reflexo da reavaliação e otimização de nossos processos logísticos pós fusão, com redesenho das operações logísticas, tanto em eficiência de rotas quanto em melhor aproveitamento dos centros de distribuição após a integração das operações.

A maximização da sinergia entre as empresas do Grupo Toky passa pela centralização das operações de distribuição. A etapa mais importante disso é a transferência da operação de móveis nacionais da Tok&Stok - atualmente em Extrema - para o CD da Mobly em Cajamar, prevista para o final de Dezembro de 2025.

Essa mudança permitirá a desmobilização gradual de grande parte do CD de Extrema até o final de 2025, resultando em economia com ocupação, manutenção e custos variáveis. Um aditivo contratual para devolução parcial do imóvel já foi assinado, com uma economia anual estimada em R\$23 milhões a partir de janeiro de 2026.

Os custos com Meios de Pagamento apresentaram aumento acima das vendas no período, passando de 1,4% da Receita Líquida no 3T24 para 2,2% no mesmo período em 2025. Esse movimento foi influenciado pela maior participação das vendas - tanto no site quanto nas lojas físicas - em modalidades de parcelamento de longo prazo, entre 7 e 12 vezes. A empresa adotou essa estratégia com o objetivo de impulsionar o volume de vendas para nossos clientes, com a liberação de pagamentos em quantidades maiores de parcelas, neste momento de atividade econômica mais fraca.

No acumulado do ano (9M25), os custos logísticos atingiram R\$135,6 milhões, aumento de 122,2% em comparação a 2024. No entanto, como percentual da Receita Líquida, houve melhora de 1,2 p.p., passando de 14,1% no 9M24 para 12,9% no 9M25. Essa redução percentual reflete a diluição de custos impulsionada pelo crescimento consolidado da receita do Grupo Toky.

Marketing & Despesas com Vendas

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
(-) Propaganda e Publicidade	(20,0)	(16,6)	20,4%	(54,9)	(51,5)	6,6%
(-) Pessoas - Vendas	(26,8)	(6,0)	344,5%	(82,1)	(17,6)	365,8%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(46,8)	(22,6)	107,0%	(137,1)	(69,2)	98,2%
% da Receita Líquida	(13,8%)	(15,0%)	1,2 p.p	(13,0%)	(16,0%)	2,9 p.p

As despesas de Marketing e Vendas abrangem investimentos em publicidade, ações promocionais e na equipe diretamente responsável pelas atividades comerciais.

No 3T25, as despesas de propaganda e publicidade totalizaram R\$ 20 milhões, representando um aumento de 20,4% em relação ao 3T24 (R\$ 16,6 milhões). Esse desempenho reflete maior eficiência e rentabilidade da estrutura de marketing da Companhia após a combinação de negócios. Enxergamos oportunidades de aumento no investimento em marketing digital da TokStok, tornando seu canal online cada vez mais relevante e rentável para o Grupo, investir ao passo que investiremos cada vez mais em mídias para reconhecimento de marca e consideração na Mobly, buscando fortalecer assim o posicionamento da marca perante seu mercado. Na Mobly, a redução das despesas com propaganda e publicidade decorre da mudança de estratégia de investimentos para o canal online. Essa mudança de estratégia em marketing, que ocorreu no fim de 2024, visou priorizar a eficiência dos investimentos, reduzindo custos sem comprometer a margem gerada.

A combinação entre Mobly e Tok&Stok proporcionou uma significativa alteração na participação em vendas entre seus canais físicos e digitais, e por consequência alterou muito a relevância entre seus diferentes investimentos em vendas e marketing. Passamos de uma venda oriunda de 30,4% em lojas físicas em 3T24 para 63,4% em 3T25, com isso, as despesas relacionadas às equipes de vendas em lojas passaram de R\$ 6,0m (4,0% da receita líquida) em 3T24 para R\$26,8m (7,9% da receita líquida) em 3T25. Em contrapartida, o investimento em canais diretos de marketing tiveram redução significativa proporcionalmente ao crescimento de receita líquida, passando de R\$ 16,6 milhões (11% da receita líquida) em 3T24 para R\$ 20 milhões (5,9% da receita líquida) em 3T25.

No acumulado de 2025, as Despesas com Marketing e Vendas totalizaram R\$137,1 milhões, alta de 98,2% em relação ao 9M24. Desse montante, as despesas com pessoal de vendas corresponderam a 60% (R\$82,1 milhões), refletindo crescimento expressivo frente a 2024 — efeito direto da combinação de negócios, dado que a Tok&Stok possui operação predominantemente baseada em lojas físicas.

Verifica-se também uma melhora significativa na rentabilidade desse grupo de despesas, que passou a corresponder a 13,0% da Receita Líquida no acumulado de 2025 — uma redução de 2,9 p.p. frente aos 16,0% registrados no mesmo período do ano anterior. Essa evolução resulta de dois fatores principais: (i) a adoção, no final de 2024, de uma nova estratégia de marketing voltada à eficiência e otimização de custos, sem prejuízo à margem; e (ii) o aumento da representatividade das lojas físicas na composição do mix de receitas.

Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(25,8)	(11,4)	126,4%	(77,1)	(35,0)	120,3%
(-) Despesas Comerciais	(27,8)	(8,8)	217,5%	(99,6)	(26,3)	278,5%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(10,5)	(4,6)	128,7%	(22,1)	(18,6)	18,6%
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	62,3	0,5	13.178,7%	69,7	10,5	563,6%
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(1,8)	(24,3)	(92,5%)	(129,0)	(69,4)	85,9%
% da Receita Líquida	(0,5%)	(16,1%)	15,5 p.p	(12,3%)	(16,1%)	3,8 p.p

No 3T25, as despesas com Pessoal Administrativo aumentaram 126,4% em comparação ao mesmo trimestre de 2024, decorrente da junção dos times na combinação de negócios. Verificou-se um ganho relevante de sinergia nessa linha, cuja participação na Receita Líquida reduziu-se de 8,1% para 7,3% no acumulado do ano. Em valores absolutos, a redução anualizada dos custos de pessoal totalizou R\$20 milhões comparando com a estrutura de cada empresa antes da combinação de negócios, diminuindo de forma significativa a representatividade no resultado do grupo, e demonstrando a efetiva captura de sinergias operacionais.

As Despesas Comerciais aumentaram de forma expressiva, principalmente devido à estrutura de lojas físicas da Tok&Stok, cujos custos e despesas operacionais são inerentes ao modelo presencial, visto que o modelo ainda é predominante na geração de receita, o que resultou em um crescimento de 217,5% no trimestre.

No 3T25, houve um impacto fiscal de R\$64,7 milhões em Outras Receitas decorrente de efeitos detalhados abaixo, o que levou a um resultado invertido na despesa do trimestre. Para o período de 9 meses acumulados, as Despesas Fixas e Pessoal Administrativo totalizaram R\$129 milhões, representando 12,3% da Receita Líquida.

A consolidação das despesas administrativas e comerciais entre as duas empresas resultou nessa elevação, especialmente pela combinação das Despesas Comerciais, além da ocorrência de efeitos tributários não recorrentes mencionados anteriormente. Há duas principais teses impactadas neste período:

- A primeira delas é o DIFAL, que são créditos decorrentes de processos judiciais que transitaram em julgado, para 5 anos ajuizados em 2021 para discutir a constitucionalidade da cobrança do DIFAL nos cinco anos anteriores ao protocolo das ações no montante totalizado de R\$24,3 milhões, sendo R\$ 14,8 milhões referentes ao valor principal e R\$ 9,5 milhões correspondentes à atualização monetária pela taxa SELIC.
- O segundo tema é o DIFAL de 2022 em decorrência do julgamento do Tema 1.266 de Repercussão Geral pelo Supremo Tribunal Federal (STF) com o montante revertido de R\$74,3 milhões, sendo R\$49,9 de principal e R\$24,4 de atualização monetária.

EBITDA e IFRS 16

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
(=) Margem de Contribuição III	72,7	23,1	215,0%	277,9	63,7	336,0%
(-) Pessoal - Administrativo	(25,8)	(11,4)	(126,4%)	(77,1)	(35,0)	120,3%
(-) Despesas Operacionais	24,0	(12,8)	N/A	(51,9)	(34,3)	49,5%
(=) EBITDA	70,9	(1,1)	N/A	148,9	(5,6)	N/A
% da Receita Líquida	20,9%	(0,7%)	N/A	14,2%	(1,3%)	N/A

No 3T25, o EBITDA do Grupo Toky atingiu R\$70,9 milhões, revertendo o resultado negativo de R\$1,1 milhão registrado no mesmo trimestre de 2024. A margem EBITDA alcançou 20,9% da Receita Líquida, frente a margem negativa de 0,7% em relação ao mesmo período no ano anterior. No acumulado de 2025 (9M25), o EBITDA somou R\$148,9 milhões, revertendo a perda de R\$6 milhões observada no mesmo período de 2024. No ano de 2025 acumulado até Setembro, a margem EBITDA chegou a 14,2% da Receita Líquida, frente a margem negativa de 1,4% para o mesmo período em 2024.

Esse resultado foi fortemente sensibilizado pelos efeitos extemporâneos da mais-valia do custo de estoques, e pelos ajustes fiscais de DIFAL registrados no período. Conforme a tabela abaixo, o EBITDA do período seria de sensibilizou as despesas operacionais por efeitos extemporâneos, que totalizam uma melhora não-operacional de R\$50,2 milhões no EBITDA do trimestre. Conforme evidenciado abaixo, o EBITDA seria de R\$20,7 milhões, com margem de 6,1% sobre a Receita Líquida, se estes efeitos forem desconsiderados.

em R\$ milhões	3T25	3T25 Normalizado	Var
(=) Margem de Contribuição III	72,7	87,2	14,5
(-) Pessoal - Administrativo	(25,8)	(25,8)	-
(-) Despesas Operacionais	24,0	(40,7)	(64,7)
(=) EBITDA	70,9	20,7	(50,2)
% da Receita Líquida	20,9%	6,1%	14,8 p.p

O Grupo mantém uma perspectiva positiva para o último trimestre do ano, com campanhas de alavancagem de vendas, como a Black Friday, e as datas festivas de fim de ano reforçando a tendência de melhora gradual da rentabilidade.

EBIT

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
(=) EBITDA	70,9	(1,1)	N/A	148,8	(5,6)	N/A
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(5,8)	(0,3)	1.754,1%	(11,2)	(0,8)	1.344,2%
(-) Depreciação e Amortização	(56,6)	(17,7)	208,8%	(157,6)	(51,9)	199,7%
(=) EBIT	8,5	(19,1)	N/A	(19,9)	(58,3)	69,4%
% da Receita Líquida	2,5%	(12,7%)	N/A	(1,9%)	(13,5%)	11,9 p.p

No 3T25 a Companhia apresentou EBIT positivo de R\$8,5 milhões, revertendo EBIT negativo do mesmo período de 2024. A margem EBIT evoluiu 15.2 p.p. no trimestre.

As lojas Mobly são cerca de 10% mais eficientes por m2 que as da Tok&Stok e, com o objetivo do ganho de eficiência nas lojas T&S, o Grupo trabalha ativamente em diversas iniciativas para reduzir os custos operacionais, como um novo modelo de comissionamento, aumento da participação de produtos Pegue-e-Leve, aumento de alocação de vendas em prateleira infinita, expansão da disponibilidade de produtos com preço médio mais atrativo, entre outros. Também, vale destacar que buscamos investir mais em decoração e acessórios nas lojas Mobly, já que

elas representam hoje 5% das vendas, enquanto nas lojas Tok&Stok representam 40% das vendas. A ampliação do share de acessórios contribui para um aumento de recorrência de visitas dos clientes, onde o Grupo enxerga uma boa oportunidade de expansão.

Além disso, o grupo atua na redução de 80% do centro de distribuição da Tok&Stok em Extrema, consolidando a maior parte de seus estoques em Cajamar junto a estoque da Mobly, visando a consolidação das operações, com uma economia de cerca de R\$ 23 milhões de reais anuais em redução de custos, projetada para o final de Dezembro de 2025.

A evolução do EBIT decorre da forte expansão do EBITDA, mesmo diante de um aumento nas despesas com depreciação e amortização, que somaram R\$56,6 milhões, alta de 208,8% em relação ao 3T24, que decorre principalmente dos ativos e arrendamentos incorporados na combinação de negócios, especialmente relacionados às lojas físicas da Tok&Stok.

Resultado Líquido

em R\$ milhões	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
(=) EBIT	8,5	(19,1)	N/A	(19,9)	(58,3)	(69,4%)
(-) Despesas financeiras	(40,8)	(3,8)	980,6%	(159,2)	(24,4)	553,1%
(+) Receitas financeiras	12,8	0,5	2.658,7%	21,4	23,9	(10,6%)
(+/-) IR/CS Diferidos	4,3	-	100,0%	9,9	-	100,0%
(=) Lucro Líquido	(15,2)	(22,4)	(32,2%)	(147,7)	(58,7)	150,0%
% da Receita Líquida	(4,5%)	(14,9%)	(10,4 p.p)	(14,1%)	(13,6%)	0,4 p.p

No 3T25, o Resultado Financeiro apresentou uma despesa de R\$40,8 milhões, influenciada principalmente pelo aumento dos encargos financeiros relacionados à estrutura de dívida proveniente da aquisição da Tok&Stok, bem como pelos juros incidentes sobre operações de antecipação de recebíveis.

Os efeitos fiscais de DIFAL de 2022 mencionados em Despesas operacionais tiveram impacto na Despesa financeira no valor de R\$ 6,3 milhões, enquanto os montantes de DIFAL de 5 anos de correção monetária no valor R\$ 9,5 milhões em receitas financeiras devido ao ganho do processo, e montante revertido de correção monetária.

No acumulado do ano (9M25), o Resultado Financeiro somou uma despesa de R\$159,2 milhões. Nesse período, a Companhia registrou prejuízo líquido de R\$147,7 milhões. No 3T25 tivemos um prejuízo líquido de R\$15,2 milhões.

Atualização de Sinergias

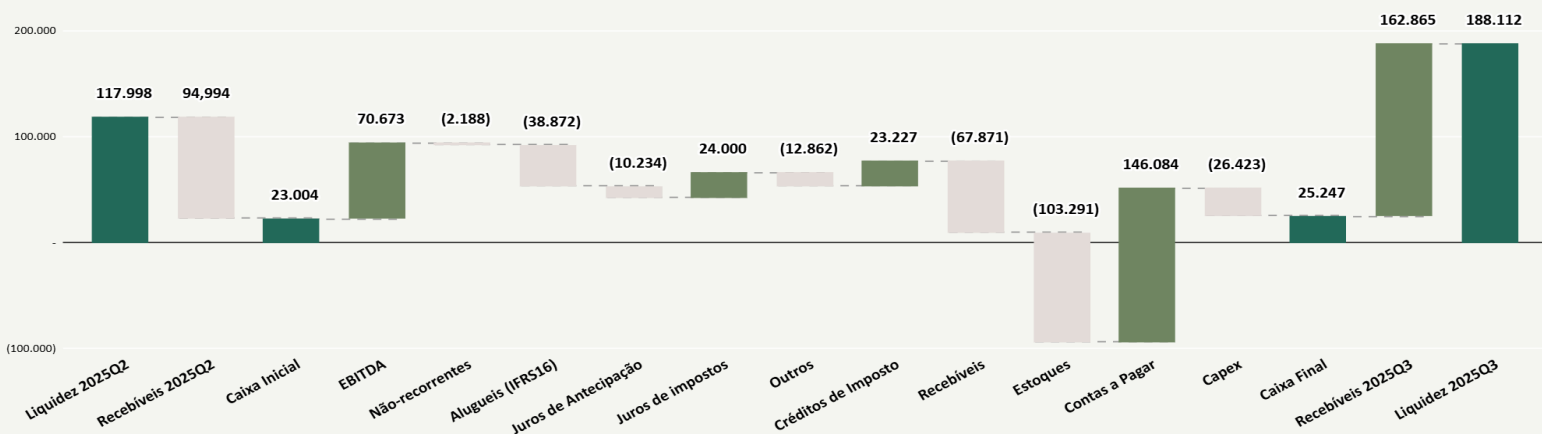
Como divulgado anteriormente, no âmbito da transação com a Tok&Stok, a Companhia identificou sinergias potenciais significativas para impulsionar a geração de fluxo de caixa ao longo do tempo.

De acordo com uma análise detalhada realizada por consultores contratados pela Companhia, foi identificado que o fluxo de caixa da Companhia tem o potencial de aumentar gradualmente, podendo resultar em um incremento anual adicional de R\$80 milhões a R\$135 milhões ao longo de cinco anos.

Até setembro de 2025, a Companhia já havia capturado uma parte significativa das sinergias projetadas. Considerando os valores observados por meio de iniciativas para maior eficiência administrativa e logística, a Companhia já havia assegurado aproximadamente R\$85 milhões. Essas sinergias foram alcançadas principalmente através da redução de custos com pessoal, otimização da malha logística e redução/otimização de despesas fixas.

Para 2026, a Companhia espera capturar ainda mais sinergias, focando no aumento da margem bruta com a substituição de fornecedores, redução dos custos com transportes, otimização da estrutura de Centros de Distribuição (CD) e diminuição dos custos com importação.

Fluxo de Caixa



O Grupo manteve sua posição de liquidez sólida mesmo com os desafios enfrentados no trimestre sobre as vendas, devido às restrições de estoques mencionadas, além dos pagamentos de Capex relevantes referentes à aquisição do imóvel da Loja de Pinheiros da Tok&Stok, resultando em um aumento de R\$ 2M da posição de caixa, e de mais de R\$ 70M da posição de liquidez.

Com isso, a Toky mantém uma perspectiva otimista de contínua melhora para os próximos períodos, incluindo a alta sazonalidade do 4o trimestre do ano.

Operação de Recompra de Dívida

O Grupo está atuando para reduzir seu endividamento bruto por meio da aquisição pela Toky de parte das debêntures simples emitidas pela controlada Tok&Stok e alteração nas condições de conversibilidade das debêntures emitidas pela Toky

As debêntures simples de emissão da Tok&Stok detidas pela Domus foram adquiridas pela Toky por um preço de aquisição correspondente a 34,129% do saldo das debêntures. O valor da aquisição será pago por meio de capitalização de créditos da Domus no Grupo Toky, mediante emissão de aproximadamente 25 milhões de ações ao preço de R\$1,00, além de um bônus de subscrição como vantagem adicional. O aumento do capital social da Companhia para a capitalização dos créditos e emissão das novas ações e bônus de subscrição será oportunamente deliberado pelo Conselho de Administração da Companhia e comunicado ao mercado.

Adicionalmente, a Companhia convocou a assembleia de debenturistas da emissão de debêntures conversíveis da Toky para alterar as condições de conversibilidade. Assumindo a aprovação das alterações propostas pela Toky em AGD, a Companhia poderá determinar a conversão de 99% das debêntures conversíveis, a um preço de R\$ 9,00 corrigido por CDI + 2%, o que resultaria na emissão de aproximadamente 14 milhões de ações (com data-base em 30 de setembro de 2025).

Tão logo aprovado o aditamento da escritura de emissão das debêntures conversíveis de emissão da Toky e concluído o aumento de capital relativo à aquisição das debêntures simples de emissão da Tok&Stok detidas pela Domus, a Companhia buscará tomar as medidas para determinar a conversão da totalidade de 99% das debêntures conversíveis de emissão da Toky.

Com isso, foram projetados os cenários abaixo. O cenário A calcula o impacto na dívida e na diluição do capital social com a emissão das ações para a capitalização do preço de aquisição

das debêntures simples emitidas pela Tok&Stok detidas pela Domus, enquanto o cenário B considera também a conversão de 99% das debêntures conversíveis emitidas pela Toky.

em R\$ mil		Cenário A		Cenário B	
		Apenas Domus - Emissão total de 25M de ações		Domus + SPX - Emissão total de 39 milhões de ações	
Endividamento	3T 2025	3T 2025'	Variação	3T 2025'	Variação
Debêntures públicas	534.398	461.456	(13,6%)	461.456	(13,6%)
Debêntures privadas	148.095	148.095	(0,0%)	0	(100,0%)
Total	682.493	609.551	(10,7%)	461.456	(32,4%)
Ações Existentes (em mil)	122.763	148.133	20,7%	162.237	32,2%

A aquisição das debêntures detidas pela Domus e o aditamento da escritura de emissão das debêntures conversíveis de emissão da Toky são o primeiro passo da Companhia para a redução da alavancagem consolidada e melhoria da sua estrutura de capital, e demonstram a confiança de nossos credores no futuro da Companhia. Uma vez concluídos, esses eventos representarão uma redução de aproximadamente R\$221,0 milhões ou 32% do endividamento bruto consolidado (com data-base em 30 de Setembro de 2025).

ANEXOS

Anexo I

Consolidado

em R\$ mil	3T25	3T24	Var	9M25	9M24	Var
Receita operacional líquida	339.846	150.917	125,2%	1.051.481	432.744	143,0%
Custo dos produtos vendidos	(175.856)	(84.283)	108,6%	(500.928)	(238.827)	109,7%
Lucro bruto	163.990	66.631	146,1%	550.553	193.917	183,9%
Receitas (despesas) operacionais						
Despesas comerciais	(158.826)	(66.356)	139,4%	(480.836)	(197.037)	144,0%
Despesas gerais e administrativas	(49.708)	(19.697)	152,4%	(143.573)	(64.677)	122,0%
Perda de crédito esperada	(1.448)	(160)	805,0%	(1.913)	(545)	251,0%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	54.443	469	4.494,3%	55.917	10.038	871,4%
Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	8.451	(19.113)	N/A	(19.852)	(58.304)	(66,0%)
Despesas financeiras	(40.780)	(3.774)	980,6%	(159.151)	(24.368)	553,1%
Receitas financeiras	12.828	465	2.658,7%	21.403	23.947	(10,6%)
Resultado financeiro, líquido	(27.952)	(3.309)	744,7%	(137.748)	(421)	32.619,2%
IR/CS Diferidos	4.308	-	100,0%	9.871	-	100,0%
Prejuízo do período	(15.193)	(22.422)	(32,2%)	(147.729)	(58.725)	151,6%
Prejuízo atribuível a acionistas controladores	(342)	(22.422)	(98,5%)	(88.331)	(58.725)	50,4%
Prejuízo atribuível a acionistas não controladores	(14.851)	-	100,0%	(59.398)	-	100,0%
Básico	(0,0028)	(0,1412)	(98,0%)	(0,7195)	(0,6008)	19,8%
Diluído	(0,0028)	(0,1412)	(98,0%)	(0,7195)	(0,6008)	19,8%

Anexo II

em R\$ mil	3T25	3T24	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	25.247	23.036	9,6%
Contas a receber	150.271	138.957	8,1%
Estoques	298.396	272.030	9,7%
Créditos diversos	24.847	33.454	(25,7%)
Depósitos e bloqueios judiciais	392	431	(9,0%)
Impostos a recuperar	140.586	229.809	(38,8%)
Total do ativo circulante	639.739	697.717	(8,3%)
Não circulante			
Outros ativos financeiros a valor justo	104.371	-	100,0%
Impostos a recuperar	124.303	159.234	(21,9%)
Depósitos e bloqueios judiciais	82.387	87.494	(5,8%)
Créditos Diversos	8.169	4.941	65,3%
Outras Contas a Receber	-	4.738	(100,0%)
Imobilizado	192.311	184.767	4,1%
Direito de uso	284.443	374.452	(24,0%)
Intangível	490.671	506.098	(3,0%)
Total do ativo não circulante	1.286.655	1.321.724	(2,7%)
Total do ativo	1.926.394	2.019.441	(4,6%)
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	277.991	222.612	24,9%
Risco Sacado	8.330	6.640	25,5%
Salários e encargos sociais	53.462	65.135	(17,9%)
Impostos a recolher	147.836	114.980	28,6%
Adiantamentos de clientes	42.957	33.512	28,2%
Passivo de arrendamento	90.685	105.600	(14,1%)
Contingências a pagar	392	-	100,0%
Outras contas a pagar	59.168	34.030	73,9%
Total do passivo circulante	680.821	582.509	16,9%
Não circulante			
Fornecedores	8.550	8.550	-

Empréstimos e financiamentos	682.493	357.833	90,7%
Provisão para contingências	46.462	77.678	(40,2%)
Impostos a recolher	17.403	12.838	35,6%
Dívidas com acionistas não controladores	78.314	256.825	(69,5%)
Passivo de arrendamento	271.199	354.319	(23,5%)
Outras contas a pagar	9.144	75.543	(87,9%)
Tributos diferidos	89.811	99.677	(9,9%)
Total do passivo não circulante	1.203.376	1.243.263	(3,2%)
Patrimônio líquido			
Capital social	1.085.945	1.085.945	-
Reservas de Capital	34.517	34.517	-
Reserva de plano de opções de compra de ações	12.408	14.421	(14,0%)
Prejuízos acumulados	(863.139)	(774.872)	11,4%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	269.731	360.011	(25,1%)
Participação de não controladores	(227.534)	(166.342)	36,8%
Total do patrimônio líquido	42.196	193.669	(78,2%)
Total do passivo e patrimônio líquido	1.926.394	2.019.441	(4,6%)

Anexo III

em R\$ mil		9M25	9M24
Fluxo de caixa das atividades operacionais	Prejuízo do período	(147.729)	(58.725)
	Depreciação	32.598	17.108
	Amortização	30.822	8.974
	Depreciação - direito de uso	85.941	30.074
	Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	72.829	4.439
	Juros passivos de arrendamento	31.419	8.971
	Juros sobre antecipação de recebíveis	-	9.286
	Outras receitas/despesas financeiras	11.468	-
	Provisões para contingências	(30.824)	3.671
	Provisões	9.912	(404)
	Resultado da alienação de imobilizado, intangível, ativo de direito de uso e passivo de arrendamento	2.598	(84)
	Perda por redução ao valor recuperável do contas a receber	-	545
	Provisão para realização dos estoques	-	786
	Provisão para programa de incentivo a longo prazo	(2.014)	200
	Juros de aplicações financeiras	-	(8.909)
	Baixa contábil de arrendamento líquido	(6.637)	-
	Outros	(2.239)	(10.512)
Variação nos ativos operacionais	Contas a receber e outras contas a receber	(11.311)	(7.953)
	Estoques	(26.366)	4.898
	Depósitos e bloqueios judiciais	5.146	(3.246)
	Créditos diversos e impostos a recuperar	(15.572)	(7.933)
	Instrumentos derivativos	-	(382)
Variação nos passivos operacionais	Fornecedores e outras contas a pagar	70.929	(37.578)
	Salários e encargos sociais e impostos a recolher	9.987	(1.316)
	Adiantamentos de clientes	9.445	(3.614)
	Instrumentos derivativos passivos	-	(115)
Caixa proveniente das (utilizado nas) atividades	Caixa proveniente das (utilizado nas) atividades operacionais	130.402	(51.589)
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	-	(5.016)
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	-	(9.018)

operacionais	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	-	(9.286)
	Fluxo de caixa líquido proveniente das (utilizado nas) atividades operacionais	130.402	(74.909)
Fluxo de caixa das atividades de investimento	Juros de aplicações financeiras	-	8.909
	Recursos provenientes da alienação de ativo imobilizado	-	2.284
	Investimento FIDC	34.000	-
	Aquisição do ativo imobilizado	(42.739)	(8.805)
	Aquisição do ativo intangível	(9.497)	(10.285)
	Aquisição do direito de uso	-	-
	Fluxo de caixa proveniente das (utilizado nas) atividades de investimento	(18.236)	(7.897)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	Captação de empréstimos	8.287	26.843
	Pagamento de empréstimos e financiamentos	-	(46.168)
	Pagamento de passivo de arrendamento	(118.242)	(29.564)
	Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	(109.955)	(48.889)
	Caixa e equivalentes de caixa no início do período	23.036	152.632
	Caixa e equivalentes de caixa no final do período	25.247	20.937
	Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	2.211	(131.695)

Glossário

1P

Produtos do estoque da Companhia comercializados nas plataformas on-line.

CAPITAL DE GIRO

Calculado como a soma de dias de contas a receber de clientes (usando GMV como base) e dias de estoque, menos os dias de fornecedores, considerando GMV e CMV nos últimos 12 meses.

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

Ajustadas SG&A excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias.

DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Calculada como a soma de endividamento de curto prazo e longo prazo, menos disponibilidades e contas a receber de cartão de crédito líquido de antecipação.

EBITDA AJUSTADO (LAJIDA)

Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.

FIRST ORDER PROFITABILITY

Rentabilidade do Primeiro Pedido: é a comparação da margem de contribuição no primeiro pedido de novos clientes com o Custo de Aquisição do Cliente (CAC).

GERAÇÃO (CONSUMO) DE CAIXA

Como forma de capturar todos os efeitos, a geração ou consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, sempre desconsiderando eventuais

recursos de operações de aumento de capital.

GMV (GROSS MERCHANDISE VOLUME)

Vendas de mercadorias próprias, vendas realizadas no Marketplace e outras receitas, antes dos cancelamentos e impostos. Exclui boletos não pagos.

GMV E-COMMERCE (GROSS MERCHANDISE VALUE)

Montante transacionado em R\$ em nosso site, incluindo os valores de 1P e 3P, antes dos cancelamentos e impostos. Exclui boletos não pagos

GMV TOTAL BRUTO

Montante transacionado em R\$ em nosso site e lojas, antes de cancelamentos e impostos. Exclui boletos não pagos.

GMV TOTAL LÍQUIDO

Montante transacionado em R\$ em nosso site e lojas, líquido de cancelamentos e bruto de impostos.

LEAD TIME

Tempo decorrido entre o princípio e o fim de um processo, ou, aquele permitido para que o processo se complete.

LUCRO BRUTO AJUSTADO

Lucro bruto excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO I

Lucro bruto. Permite ver a contribuição de uma venda após a dedução do custo dos produtos vendidos.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO II

Lucro bruto após a dedução das despesas ligadas à logística (frete e pessoas de armazém) e aos meios de pagamento.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO III

Margem de contribuição II após deduzidas as despesas de marketing, despesas com pessoal de lojas e pessoal de pós-vendas.

MARKETPLACE OU 3P

Produtos de parceiros ("sellers") comercializados nas plataformas on-line.

NA

Não aplicável.

PARTICIPAÇÃO MARKETPLACE

Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

REVERSA

Produtos devolvidos por motivos diversos, como avarias ou apenas por decisão do cliente de devolver.

SAME DAY DELIVERY

Entrega no mesmo dia.

SELLER

Todos aqueles que vendem seus produtos no marketplace.

SELLERCENTER

Serviço disponível para que os sellers utilizem nosso marketplace para realizarem suas vendas.

VENDAS MESMAS LOJAS

Receita de lojas em operação há mais de doze meses.



Earnings Release

3Q25

MBLY B3 LISTED NM

Index

1	Message from Management	03
2	Financial Performance	05
3	Gross Merchandise Value (GMV)	07
4	Gross Profit	10
5	Fulfillment Costs	12
6	Marketing & Sales Expenses	13
7	Fixed Expenses	14
8	EBITDA and EBITDA	15
9	EBIT	16
10	Net Result	17
11	Synergies Update	18
12	Cash Flow	18
13	<i>Debt Repurchase Transaction</i>	19
14	Appendix	21
15	Glossary	27

Message from **MANAGEMENT**

We closed the third quarter of 2025 with results that demonstrate the strength and growth potential of Grupo Toky, reflecting the strategic advances implemented throughout the period, despite temporary challenges in certain sales channels.

In the quarter, the Group's consolidated GMV reached R\$ 494 million, representing growth of 150.0% compared to the same period last year, while net revenue totaled R\$ 339.8 million, increasing 125.2% year over year. Although growth was significant, driven by the business combination with Tok&Stok, the Company's sales in the quarter were heavily impacted by external factors. During the second quarter of the year, we faced news regarding corporate discussions that generated temporary uncertainty among our suppliers, creating significant difficulty for the Company to replenish inventory levels and fulfill sales orders in the normal course of operations. This scenario resulted in product shortages and longer delivery times, which led to lost sales, higher cancellation rates, and delays in revenue recognition. The estimated impact of these factors was approximately R\$ 41.6 million on net revenue and R\$ 12.3 million on EBITDA for the quarter. However, this situation was largely resolved throughout the period, and we have now addressed the delays and currently hold a robust position, with adequate inventory levels to meet expected demand in the upcoming high-season months.

The consolidated Gross Margin reached 48.3%, an improvement compared to 3Q24, driven by strategic negotiations with suppliers and by the positive contribution from Tok&Stok, which operates with a higher gross margin than Mobly. In addition, the result was affected by a R\$ 14.5 million expense related to the amortization of the inventory step-up – recognized in the business combination – which temporarily reduced margins. Excluding this effect, the Group's gross margin for the quarter would have been 52.5%. Tok&Stok's gross margin was also affected by the Tok&Stok Sale, a promotional sales period that occurs annually in the third quarter and seasonally reduces margins. It is worth noting that the Group has fully completed the amortization of the inventory step-up arising from the acquisition of Tok&Stok. Accordingly, we maintain an optimistic outlook for margin expansion in the coming quarters as we advance in integration efforts and in capturing synergies and operational improvements.

Logistics costs totaled 13.1% of Net Revenue in the quarter, showing an improvement compared to the 13.9% recorded in the same period in 2024, reflecting greater efficiency in management and restructuring following the integration of operations. An example is the transfer of Tok&Stok's national furniture operation – currently located in Extrema – to Mobly's Distribution Center in Cajamar.

Selling and marketing expenses totaled R\$ 46.8 million in the quarter, an increase of 107% compared to the same period last year. The percentage of these expenses relative to Net Revenue improved significantly, from 15.0% in the same period of 2024 to 13.8% in 2025, driven by the fact that most of Tok&Stok's sales occur in physical stores – requiring lower marketing investment – as well as by optimization strategies in the allocation of resources across the Group's online channels. As a result, the Group enhanced the return on marketing investments, supporting more profitable growth.

Grupo Toky's EBITDA reached a margin of 20.9%, reversing the negative result recorded in the same period of 2024. This improvement reflects the increase in operating scale and strict expense management, combined with the integration of the merger with Tok&Stok, and is also strongly influenced by the non-recurring effects recorded in the quarter. Operating expenses, including personnel expenses, already reflect the capture of synergies resulting from the business combination.

In the quarter, EBIT was positive, reversing the negative result of 3Q24, with a margin of 3.1%, as a result of operational improvements. The Financial Result was negative R\$ 28,0 million, mainly influenced by the increase in debt arising from the acquisition of Tok&Stok, and by non-recurring tax effects. As a result, net income for the period totaled R\$ 15.2 million.

We remain confident that cost-structure rationalization initiatives and synergies derived from the business combination will continue to strengthen our profitability in the coming periods and consolidate the Group's sustainable growth.

Furthermore, the Group took a significant step in its capital structure through the acquisition of a portion of Toky debentures and a portion of Tok&Stok debentures, through a capital increase that will further strengthen our financial position. This transaction, which will result in a reduction of approximately R\$ 221 million, or around 32% of consolidated gross indebtedness as of September 2025, reinforces our creditors' confidence in our strategy and future.

Additionally, we await the approval of the amendment to the issuance of Toky Debentures at the General Meeting of Debenture Holders, to be held on December 4, 2025. The amendment will allow the conversion of 99% of the outstanding balance of these debentures into shares, at a price of R\$ 10,50 per share (equivalent to R\$ 9 adjusted by CDI + 2%), with potential adjustments to preserve debenture holders' rights if future capital increases are carried out at values below the conversion price.

This movement reinforces our commitment to reducing leverage and consolidating a healthier financial base. All these actions represent important steps in building a more solid and

sustainable structure, strengthening the confidence of our shareholders, investors, and creditors in Grupo Toky's growth trajectory.

Financial Performance

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M2025	9M2024	Var
GMV *	494.0	197.6	150.0%	1,424.4	601.1	137.0%
Net Revenue	339.8	150.9	125.2%	1,051.5	432.7	143.0%
(-) Costs of Goods Sold	(175.9)	(84.3)	(108.6%)	(500.9)	(238.8)	(109.7%)
(=) Gross Profit	164.0	66.6	146.1%	550.6	193.9	183.9%
% of Net Revenue	48.3%	44.2%	4.1 p.p	52.4%	44.8%	7.5 p.p
(-) Fulfillment Costs	(44.5)	(20.9)	(112.4%)	(135.6)	(61.0)	(122.2%)
% of Net Revenue	(13.1%)	(13.9%)	0.8 p.p	(12.9%)	(14.1%)	1.2 p.p
(=) Contribution Margin II	119.5	45.7	161.5%	415	132.9	212.3%
% of Net Revenue	35.2%	30.3%	4.9 p.p	39.5%	30.7%	8.8 p.p
(-) Mkt & Sales Expenses	(46.8)	(22.6)	(107.0%)	(137.1)	(69.2)	(98.2%)
% of Net Revenue	(13.8%)	(15.0%)	1.2 p.p	(13.0%)	(16.0%)	2.9 p.p
(=) Contribution Margin III	72.7	23.1	215.0%	277.9	63.7	336.0%
% of Net Revenue	21.4%	15.3%	6.1 p.p	26.4%	14.7%	11.7 p.p
(-) Personnel Expenses	(25.8)	(11.4)	(126.4%)	(77.1)	(35.0)	(120.3%)
% of Net Revenue	(7.6%)	(7.5%)	0.0 p.p	(7.3%)	(8.1%)	0.8 p.p
(-) Other G&A Expenses	24.0	(12.8)	287.3%	(51.9)	(34.3)	(49.5%)
% of Net Revenue	7.0%	(8.5%)	15.5 p.p	(4.9%)	(7.9%)	3.1 p.p
(=) EBITDA	70.9	(1.1)	NA	148.8	(5.6)	NA
% of Net Revenue	20.9%	(0.7%)	21.6 p.p	14.2%	(1.3%)	15.5 p.p
(+/-) Non-Recurring Effect	(5.8)	(0.3)	(1,754.1%)	(11.2)	(0.8)	(1,344.2%)
(-) D&A	(56.6)	(17.7)	(208.8%)	(155.6)	(51.9)	(199.7%)
(=) EBIT	8.5	(19.1)	NA	(19.9)	(58.3)	69.4%
% of Net Revenue	2.5%	(12.7%)	15.7 p.p	(1.7%)	(13.5%)	11.9 p.p
Interest Result	(28.0)	(3.3)	(744.7%)	(137.7)	(0.4)	(32,541.7%)
(+/-) IR/CS deferred	4.3	-	NA	9.9	-	NA
(=) Net Income	(15.2)	(22.4)	(32.2%)	(147.7)	(58.7)	150.0%
% of Net Revenue	(4.5%)	(14.9%)	(10.4 p.p)	(14.1%)	(13.6%)	-0.4 p.p

in BRL millions	3Q25	3T25 Normalized	Var
GMV *	494.0	494.0	-
Net Revenue	339.8	339.8	-
(-) Costs of Goods Sold	(175.9)	(161.4)	14.5
(=) Gross Profit	164.0	178.5	14.5
% of Net Revenue	48.3%	52.5%	4.3%
(-) Fulfillment Costs	(44.5)	(44.5)	-
% of Net Revenue	(13.1%)	(13.1%)	-
(=) Contribution Margin II	119.5	134.0	14.5
% of Net Revenue	35.2%	39.4%	4.3%
(-) Mkt & Sales Expenses	(46.8)	(46.8)	-
% of Net Revenue	(13.8%)	(13.8%)	-
(=) Contribution Margin III	72.7	87.2	14.5
% of Net Revenue	21.4%	25.7%	4.3%
(-) Personnel Expenses	(25.8)	(25.8)	-
% of Net Revenue	(7.6%)	(7.6%)	-
(-) Other G&A Expenses	24.0	(40.7)	(64.7)
% of Net Revenue	7.0%	(12.0%)	(19.0%)
(=) EBITDA	70.9	20.7	(50.2)
% of Net Revenue	20.9%	6.1%	(14.8%)
(+/-) Non-Recurring Effect	(5.8)	(5.8)	-
(-) D&A	(56.6)	(56.6)	-
(=) EBIT	8.5	(41.8)	(50.2)
% of Net Revenue	2.5%	(12.3%)	(14.8%)
Interest Result	(28.0)	(28.0)	-
(+/-) IR/CS deferred	4.3	4.3	-
(=) Net Income	(15.2)	(65.4)	(50.2)
% of Net Revenue	(4.5%)	(19.2%)	(14.8%)

- (1) The Cost of Goods Sold is normalized for the effect of the inventory step-up recognized in 3Q, which totaled R\$ 14.5 million.
- (2) Operating expenses were impacted by non-recurring effects totaling R\$ 64.7 million, related to revenues and provision reversals associated with DIFAL proceedings.

Gross Merchandise Value (GMV)

	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok
Gross Merchandise Value (GMV) in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	3Q25	3Q24	Var	3Q25
Website	105.9	58.8	80.1%	37.7	58.8	(35.8%)	68.2
Marketplace	66.5	65.8	1.1%	66.5	65.8	1.1%	-
Stores	313.4	60.0	422.1%	54.2	60.0	(9.6%)	259.2
Sellercenter	5.5	10.0	(45.0%)	5.5	10.0	(45.0%)	-
Other Revenues	2.6	3.0	(13.5%)	2.6	3.0	(13.5%)	-
GMV	494.0	197.6	150.0%	166.6	197.6	(15.7%)	327.4
Net Revenue	339.8	150.9	125.2%	118.9	150.9	(21.2%)	221

	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok
Gross Merchandise Value (GMV) in BRL millions	9M25	9M24	Var	9M25	9M24	Var	9M25
Website	303.9	191.7	58.6%	131.8	191.7	(31.2%)	172.1
Marketplace	187.5	183.7	2.1%	187.5	183.7	2.1%	-
Stores	904.3	183.3	393.4%	165.9	183.3	(9.5%)	738.3
Sellercenter	18.8	32.4	(42.0%)	18.8	32.4	(42.0%)	-
Other Revenues	9.9	10.0	(1.5%)	8.9	10.0	(11.5%)	-
GMV	1,424.4	601.1	136.9%	513.0	601.1	(14.7%)	910.4
Net Revenue	1,051.5	432.7	143.0%	366.5	432.7	(15.3%)	685.0

In 3Q25, Grupo Toky's consolidated GMV reached R\$ 494.0 million, an increase of 150.0% compared to 3Q24, mainly driven by the integration of Tok&Stok, which occurred in November 2024.

In the digital channel, which includes the Mobly and Tok&Stok websites, GMV reached R\$ 105.9 million, representing growth of 80.1% year over year. The 35.8% decline observed on the Mobly website is attributable to the change in digital marketing strategy implemented since 4Q24, which prioritized investment efficiency over higher sales volume. However, this adjustment generated a positive effect on Contribution Margin III.

The significant increase in the Group's revenue from physical stores, when compared to the same period last year, was strongly influenced by the contribution of Tok&Stok's physical stores, which generated R\$ 259.2 million in 3Q25. At Mobly, store sales declined, mainly due to the reduction in the number and size of stores, as well as the reduction in marketing expenses mentioned above, which resulted in lower store traffic.

Same Store Sales decreased 7.7% at Tok&Stok and 5.5% at Mobly, or 7.3% for the Group.

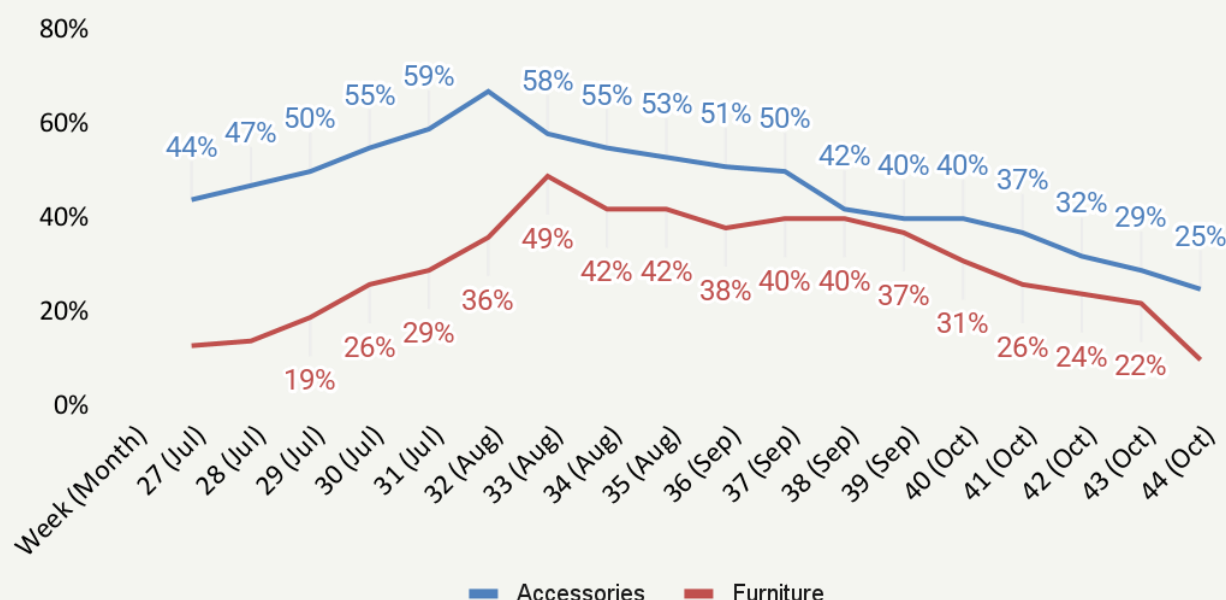
The marketplace channel maintained its growth trajectory, with GMV of R\$ 66.5 million, up 1.1% year over year, supported by the consolidation of strategic partnerships initiated in 2024.

In the year-to-date period for 2025, consolidated GMV reached R\$ 1,424.4 million, an increase of 137.0% compared to the first nine months of 2024 (9M24). Accumulated Net Revenue grew from R\$ 432.7 million in 9M24 to R\$ 1,051.5 million in 9M25 (143.0%), reflecting the business combination.

During the third quarter, the Group faced several operational challenges that impacted its revenue realization.

As shown in the graph below, one of the challenges encountered was related to inventory replenishment, resulting in specific stock-outs that affected product availability for sale and consequently negatively impacted sales in the period. It is estimated that the Group missed sales equivalent to approximately R\$ 21.7 million due to out-of-stock products. Nevertheless, these limitations were largely resolved over the course of the third quarter through close engagement with suppliers to restore the stability of the replenishment flow. The Group closed the third quarter in a significantly more favorable position, with adequate inventory levels and prepared to meet expected demand more efficiently in the fourth quarter.

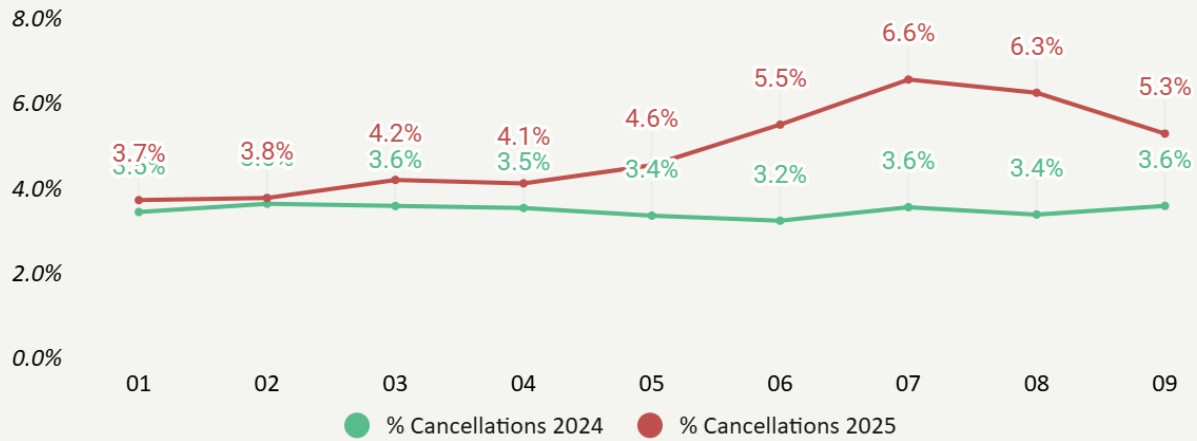
Furniture and Accessories Stock-Out Rate



The stock-outs mentioned resulted in a significant increase in average delivery delays in August, as shown in the table below, particularly for furniture delivered to customers' homes. As the stock-outs were brought under control, the Group was able to fulfill the pending deliveries, which led to a reduction in average delays. Net Revenue for the quarter was impacted by these delivery delays, resulting in approximately R\$ 12.9 million that was not recognized in the period and will only be delivered during the fourth quarter. Deliveries, however, normalized as of October, returning to their usual operating levels.

Average delayed deliveries by category	Aug	Sep	Oct
Furniture delivered to the customer's home	14.278	9.002	2.222
Products picked up in store	4.915	3.318	1.148
Accessories sold online	8.621	3.440	2.223
Total	27.814	15.761	5.594

These delays and the increase in delivery lead times led to a significant rise in sales cancellation requests at Tok&Stok. This scenario resulted in an estimated Net Revenue loss of R\$ 9.3 million in 3Q due to a cancellation rate higher than what would be normal for the operation, as shown below.



Considering the interconnected effects of the operational challenges faced, which included significant stock-outs at various points in the supply chain, the subsequent delays in delivering products to customers directly resulting from these inventory shortages, and, finally, the wave of order cancellations that emerged as a direct and inevitable consequence of the prolonged delays mentioned above, the Group estimates that it failed to recognize approximately R\$ 41.6 million in Net Revenue in the quarter.

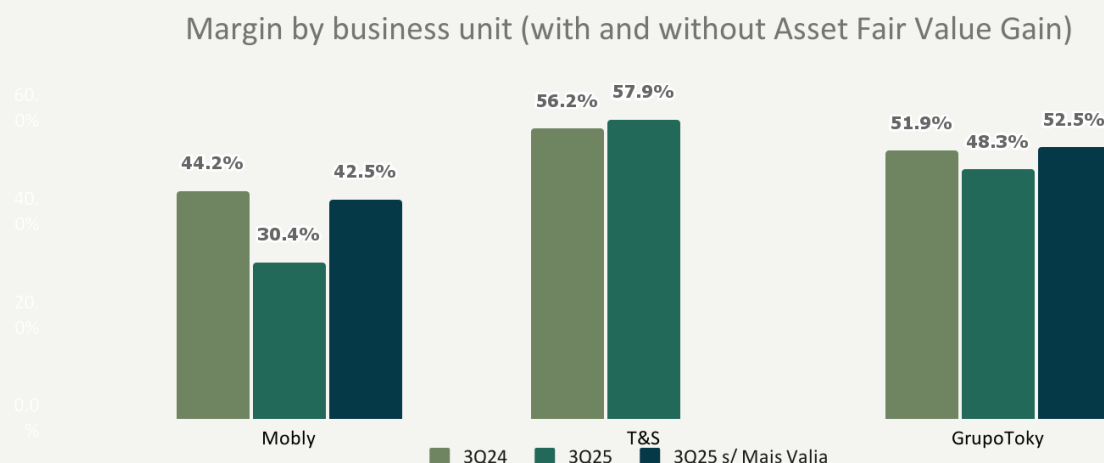
Despite all these challenges, Net Revenue totaled R\$ 339.8 million in the quarter, representing growth of 125.2% compared to the same period of the prior year.

Gross Profit

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
Net Revenue	339.8	150.9	125.2%	1,051.5	432.7	143.0%
(-) Cost of goods sold	(175.9)	(84.3)	(108.6%)	(500.9)	(238.8)	(109.7%)
(=) Gross Profit	164.0	66.6	146.1%	550.6	193.9	183.9%
% of Net Revenue	48.3%	44.2%	4.1 p.p	52.4%	44.8%	7.5 p.p

in BRL millions	3Q25	3T25 Normalized	Var
Net Revenue	339.8	339.8	-
(-) Cost of goods sold	(175.9)	(161.4)	14.5
(=) Gross Profit	164.0	178.5	14.5
% of Net Revenue	48.3%	52.5%	(4.3%)

The consolidated gross margin reached 48.3% in the quarter, an increase of 4.1 p.p. compared to 3Q24. Part of this improvement is attributable to the acquisition of Tok&Stok, which operates with a higher gross margin, contributing positively to the consolidated performance.



At Tok&Stok, gross margin increased from 56.2% in 3Q24 to 57.9% in 3Q25, reflecting a slight improvement in its already robust margin. Additionally, in 3Q25, there was a R\$ 3.0 million cashback reversal. The margin reflects the success of strategic negotiations with suppliers, as planned in the post-merger synergy program, which resulted in better commercial terms and cost reductions. This progress strengthens the gross margin and is expected to generate additional gains in the coming quarters.

Mobly recorded a decrease in its margin from 44.2% to 30.4% in the same period, strongly influenced by the R\$ 14.5 million amortization of the inventory step-up recognized in the business combination. Excluding the step-up, the Group's gross margin for 3Q25 would increase from 30.4% to 42.5%. This effect, combined with the margin-enhancing initiatives mentioned above, provides an even more positive outlook for the Group's gross margin for 2026. It is worth noting that, with this quarter's step-up amortization, the Company has fully amortized the inventory step-up recognized in the combination, leaving no remaining balance to amortize. Accordingly, the Group maintains an optimistic outlook for margins in the coming periods.

Fulfillment Costs

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
(-) Transports	(28.2)	(15.6)	80.7%	(88.7)	(45.1)	96.7%
(-) Payment Options	(7.4)	(2.1)	252.6%	(21.2)	(6.4)	229.3%
(-) Personnel - Logistics	(7.5)	(3.1)	141.2%	(23.8)	(9.0)	165.9%
(-) Bad Debt	(1.4)	(0.2)	805.0%	(1.9)	(0.5)	251.0%
(-) Fulfillment Costs	(44.5)	(20.9)	112.4%	(135.6)	(61.0)	122.2%
% of Net Revenue	(13.1%)	(13.9%)	(0.8 p.p)	(12.9%)	(14.1%)	(1.2 p.p)

In the third quarter of 2025, Toky's logistics costs reached R\$ 44.5 million, an increase compared to the same period in 2024.

Despite the absolute increase, there was a significant gain in efficiency: logistics costs represented 13.1% of Net Revenue in 3Q25, versus 13.9% recorded in 3Q24. This improvement reflects the reassessment and optimization of our post-merger logistics processes, including the redesign of logistics operations, both in route efficiency and in better utilization of distribution centers following the integration of operations.

Maximizing synergies between the companies of Grupo Toky relies on centralizing distribution operations. The most important step in this process is the transfer of Tok&Stok's national furniture operation—currently located in Extrema—to Mobly's Distribution Center in Cajamar.

Payment Methods costs increased at a rate higher than revenue during the period, rising from 1.4% of Net Revenue in 3Q24 to 2.2% in the same period of 2025. This movement was driven by a higher share of sales—both on the website and in physical stores—through long-term installment plans, ranging from 7 to 12 installments. The Company adopted this strategy with the objective of boosting sales volume for our customers, by offering payments in larger numbers of installments, during this period of weaker economic activity.

In the year-to-date period (9M25), logistics costs reached R\$ 135.6 million, an increase of 122.2% compared to 2024. However, as a percentage of Net Revenue, there was an improvement of 1.2 p.p., decreasing from 14.1% in 9M24 to 12.9% in 9M25. This percentage reduction reflects the cost dilution driven by the consolidated revenue growth of Grupo Toky.

Marketing & Sales Expenses

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
(-) Advertisement	(20.0)	(16.6)	20.4%	(54.9)	(51.5)	6.6%
(-) Personnel - Sales	(26.8)	(6.0)	344.5%	(82.1)	(17.6)	365.8%
(-) Mkt & Sales Expenses	(46.8)	(22.6)	107.0%	(137.1)	(69.2)	(98.2%)
% of Net Revenue	(13.8%)	(15.0%)	1.2 p.p	(13.0%)	(16.0%)	2.9 p.p

Marketing and Selling Expenses comprise investments in advertising, promotional initiatives, and the team directly responsible for commercial activities.

In 3Q25, advertising and publicity expenses totaled R\$20 million, representing an increase of 20.4% compared to 3Q24 (R\$16.6 million). This performance reflects greater efficiency and profitability of the Company's marketing structure following the business combination. We see opportunities to increase investment in TokStok's digital marketing, making its online channel increasingly relevant and profitable for the Group, while continuing to invest in media to enhance brand awareness and consideration for Mobly, thereby strengthening the brand's positioning in its market. At Mobly, the reduction in advertising and publicity expenses results from a strategic shift in investments toward the online channel. This marketing strategy change, which occurred at the end of 2024, aimed to prioritize investment efficiency, reducing costs without compromising generated margin.

We see opportunities to increase Tok&Stok's digital marketing investments, making its online channel increasingly relevant and profitable for the Group, while progressively increasing investments in brand awareness and consideration media for Mobly, with the aim of strengthening the brand's market positioning.

The combination of Mobly and Tok&Stok resulted in a significant shift in the sales mix between physical and digital channels, which in turn materially altered the relevance of the Group's various sales and marketing investments. Sales from physical stores increased from 30.4% in 3Q24 to 63.4% in 3Q25, and as a result, expenses related to in-store sales teams rose from R\$ 6.0 million (4.0% of net revenue) in 3Q24 to R\$ 26.8 million (7.9% of net revenue) in 3Q25. Conversely, investment in direct marketing channels decreased significantly as a proportion of Net Revenue, falling from R\$ 16.6 million (11% of net revenue) in 3Q24 to R\$ 20 million (5.9% of net revenue) in 3Q25.

In the 2025 year-to-date period, Marketing and Selling Expenses totaled R\$ 137.1 million, an increase of 98.2% compared to 9M24. Of this amount, sales personnel expenses accounted for

60% (R\$82.1 million), reflecting a significant increase versus 2024 – a direct effect of the business combination, given that Tok&Stok operates predominantly through physical stores.

There was also a meaningful improvement in the profitability of this expense group, which represented 13.0% of Net Revenue in the 2025 year-to-date period – a reduction of 2.9 p.p. compared to the 16.0% recorded in the same period of the prior year. This improvement results from two main factors: (i) the adoption, at the end of 2024, of a new marketing strategy focused on efficiency and cost optimization without compromising margin; and (ii) the increased contribution of physical stores to the revenue mix.

We see opportunities to increase Tok&Stok's digital marketing investments, making its online channel increasingly relevant and profitable for the Group, while progressively increasing investments in brand awareness and consideration media for Mobly, seeking to further strengthen the brand's positioning in the market.

Fixed Expenses

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
(-) Personnel Expenses	(25.8)	(11.4)	126.4%	(77.1)	(35.0)	120.3%
(-) Commercial Expenses	(27.8)	(8.8)	217.5%	(99.6)	(26.3)	278.5%
(-) Other General and Administrative Expenses	(10.5)	(4.6)	128.7%	(22.1)	(18.6)	18.6%
(+/-) Other Net Operating Income (Expenses)	62.3	0.5	13,178.7%	69.7	10.5	563.6%
(-) Fixed + Personnel Expenses	(1.8)	(24.3)	(92.5%)	(129.0)	(69.4)	85.0%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>(0.5%)</i>	<i>(16.1%)</i>	<i>15.5 p.p</i>	<i>(12.3%)</i>	<i>(16.1%)</i>	<i>3.8 p.p</i>

In 3Q25, Administrative Personnel Expenses increased 126.4% compared to the same quarter of 2024, due to the integration of the teams following the business combination. A relevant synergy gain was captured in this line item, whose share of Net Revenue decreased from 8.1% to 7.3% on a year-to-date basis. In absolute terms, the annualized reduction in personnel costs totaled R\$20.0 million when compared with the standalone structures of each company prior to the business combination, significantly reducing the impact on the Group's results and demonstrating the effective capture of operational synergies.

Commercial Expenses increased significantly, primarily due to Tok&Stok's physical store structure, whose operational costs and expenses are inherent to a brick-and-mortar model,

considering this format remains predominant in revenue generation. This resulted in a 217.5% growth in the quarter.

In 3Q25, there was a tax impact of R\$64.7 million recorded under Other Income arising from the effects detailed below, which resulted in an inverted expense balance for the quarter. For the nine-month period, Fixed Expenses and Administrative Personnel Expenses totaled R\$129.0 million, representing 12.3% of Net Revenue.

The consolidation of administrative and commercial expenses between the two companies led to this increase, particularly due to the combination of Commercial Expenses, in addition to the non-recurring tax effects mentioned previously. Two main matters affected the period.

- The first relates to DIFAL, consisting of credits arising from legal proceedings that reached a final and unappealable decision, corresponding to five years of claims filed in 2021 to discuss the constitutionality of the DIFAL levy for the five years preceding the filing of the lawsuits. The total amount recognized was R\$24.3 million, of which R\$14.8 million refers to principal and R\$9.5 million to monetary restatement based on the SELIC rate.
- The second matter concerns the 2022 DIFAL, resulting from the judgment of General Repercussion Theme 1.266 by the Federal Supreme Court (STF), with a reversed amount of R\$74.3 million, comprising R\$49.9 million in principal and R\$24.4 million in monetary restatement.

EBITDA and IFRS 16

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
(=) Contribution Margin III	72.7	23.1	215.0%	277.9	63.7	336.0%
(-) Personnel Expenses	(25.8)	(11.4)	(126.4%)	(77.1)	(35.0)	(120.3%)
(-) OPEX	24.0	(12.8)	NA	(51.9)	(34.3)	(49.5%)
(=) EBITDA	70.9	(1.1)	N/A	148.9	(5.6)	N/A
% of Net Revenue	20.9%	(0.7%)	N/A	14.2%	(1.3%)	N/A

In 3Q25, Grupo Toky's EBITDA reached R\$70.9 million, reversing the negative result of R\$1.1 million reported in the same quarter of 2024. The EBITDA margin reached 20.9% of Net Revenue, an increase of 21.6 p.p. year over year. For the nine-month period of 2025 (9M25), EBITDA totaled R\$148.9 million, reversing the R\$6 million loss recorded in the same period of 2024. For the year-to-date period ended September 2025, the EBITDA margin reached 14.2% of Net Revenue, representing an improvement of 15.5 p.p. compared to the prior-year period.

This performance was materially affected by non-recurring impacts related to the step-up of inventory costs and by the DIFAL tax adjustments recognized during the period. As shown in the table below, operating expenses were affected by extemporaneous effects that resulted in a non-operational improvement of R\$50.2 million in the quarter's EBITDA. Excluding these effects, EBITDA would have totaled R\$20.7 million, with a margin of 6.1% of Net Revenue.

em R\$ milhões	3Q25	3Q25 Normalized	Var
(=) Contribution Margin III	72.7	87.2	14.5
(-) Personnel Expenses	(25.8)	(25.8)	-
(-) OPEX	24.0	(40.7)	(64.7)
(=) EBITDA	70.9	20.7	(50.2)
% of Net Revenue	20.90%	6.10%	14.8 p.p

The Company maintains a positive outlook for the final quarter of the year, with sales-driven campaigns such as Black Friday and year-end holiday events reinforcing the trend of a gradual improvement in profitability.

EBIT

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
(=) EBITDA	70.9	(1.1)	6542%	148.8	(5.6)	2,576.8%
(+/-) Non-Recurring Effect	(5.8)	(0.3)	-17.5 p.p	(11.2)	(0.8)	(1,344.2%)
(-) Depreciation and Amortization	(56.6)	(17.7)	(219.8%)	(157.6)	(51.9)	(199.7%)
(=) EBIT	8.5	(19.1)	144.1%	(19.9)	(58.3)	69.4%
% of Net Revenue	2.5%	(12.7%)	15.1 p.p	(1.7%)	(13.5%)	11.9 p.p

In 3Q25, the Company reported positive EBIT of R\$8.5 million, reversing the negative EBIT recorded in the same period of 2024. The EBIT margin improved by 15.2 p.p. in the quarter.

Mobly stores are approximately 10% more efficient per square meter than Tok&Stok stores and, with the objective of improving efficiency at T&S stores, the Group is actively working on several initiatives to reduce operating costs, such as a new salespeople commission scheme, an increase in the share of "Pick-and-Take" products, higher allocation of sales through the endless-aisle model, expanded availability of products with a more attractive average price,

among others. It is also worth noting that we seek to invest more in décor and accessories at Mobly stores, as they currently account for 5% of sales, whereas at Tok&Stok stores they represent 40% of sales. Increasing the share of accessories contributes to a higher recurrence of customer visits, where the Group sees a strong opportunity for expansion.

Furthermore, the Group is undertaking an 80% reduction of Tok&Stok's distribution center in Extrema, consolidating most of its inventories in Cajamar together with Mobly's inventory, aiming at the consolidation of operations, with an estimated annual cost reduction of approximately R\$23 million projected for the end of December 2025.

The evolution of EBIT results from the strong expansion of EBITDA, even in the face of an increase in depreciation and amortization expenses, which totaled R\$56.6 million, an increase of 208.8% compared to 3Q24, mainly arising from assets and leases incorporated in the business combination, especially those related to Tok&Stok's brick-and-mortar stores.

Net Result

in BRL millions	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
(=) EBIT	10.4	(19.1)	N/A	(19.9)	(58.3)	(69.4%)
(-) Financial Expenses	(40.8)	(3.8)	(980.6%)	(159,2)	(24,4)	553.1%
(+) Financial Income	12.8	0.5	2.658.7%	21.4	23.9	(10.6%)
(+/-) IR/CS deferred	4.3	-	100.0%	9,9	-	100.0%
(=) Net Income	(15.2)	(22.4)	32.2%	(147.7)	(58.7)	(150.0%)
% of Net Revenue	(4.5%)	(14.9%)	(10.4 p.p)	(14.1%)	(13.6%)	-0.4 p.p

In 3Q25, the Financial Result recorded an expense of R\$40.8 million, mainly driven by the increase in financial charges related to the debt structure arising from the acquisition of Tok&Stok, as well as by interest on receivables anticipation transactions.

The 2022 DIFAL tax effects mentioned under Operating Expenses had an impact of R\$6.3 million on Financial Expenses, while the DIFAL amounts related to five years of monetary adjustment, totaling R\$9.5 million, were recognized under Financial Income due to the gain from the legal proceeding and the reversal of the monetary adjustment amount.

For the year-to-date period (9M25), the Financial Result totaled an expense of R\$159,2 million. During this period, the Company recorded a net loss of R\$147.7 million. In 3Q25, the Company recorded an adjusted loss of R\$15.2 million.

Synergies Update

As previously disclosed, in the context of the transaction with Tok&Stok, the Company identified significant potential synergies to enhance cash flow generation over time.

According to a detailed analysis conducted by consultants engaged by the Company, it was determined that the Company's cash flow has the potential to increase gradually, which could result in an additional annual uplift ranging from R\$80 million to R\$135 million over a five-year period.

As of September 2025, the Company had already captured a substantial portion of the projected synergies. Based on the amounts realized through initiatives aimed at improving administrative and logistics efficiency, the Company had already secured approximately R\$85 million. These synergies were primarily achieved through reductions in personnel expenses, optimization of the logistics network, and reduction/optimization of fixed costs.

For 2026, the Company expects to capture further synergies, focusing on gross margin enhancement through supplier substitution, reductions in transportation costs, optimization of the Distribution Center (DC) structure, and lower import-related costs.

Cash Flow



The Group maintained its solid liquidity position despite the challenges faced during the quarter related to sales performance, driven by the inventory constraints previously mentioned, as well as the relevant Capex payments associated with the acquisition of Tok&Stok's Pinheiros store property. These factors resulted in a R\$2.0 million increase in the Company's cash position and an increase of more than R\$70.0 million in total liquidity.

Accordingly, the Group Toky maintains an optimistic outlook for the upcoming periods, including the seasonally strong fourth quarter of the year.

Debt Repurchase Transaction

The Group is taking action to reduce its gross debt through Toky's acquisition of part of the simple debentures issued by its subsidiary Tok&Stok and through amendments to the convertibility terms of the debentures issued by Toky.

The simple debentures of Tok&Stok held by Domus were acquired by Toky at a purchase price corresponding to 34.129% of the debentures' outstanding balance. The acquisition amount will be paid through the capitalization of Domus's credits within the Toky Group, through the issuance of approximately 25 million shares at a price of R\$1.00 per share, in addition to a subscription bonus as an additional benefit. The increase in the Company's share capital for the capitalization of the credits and the issuance of the new shares and subscription bonus will be duly approved by the Company's Board of Directors and communicated to the market.

Additionally, the Company has convened the debentureholders' meeting for the issuance of Toky's convertible debentures to amend the convertibility terms. Assuming the proposed amendments by Toky are approved at the AGM, the Company may determine the conversion of 99% of the convertible debentures at a price of R\$9.00, adjusted by CDI + 2%, which would result in the issuance of approximately 14 million shares (based on the reference date of September 30, 2025).

Once the amendment to the issuance deed of Toky's convertible debentures is approved and the share capital increase related to the acquisition of the simple debentures of Tok&Stok held by Domus is completed, the Company will seek to take the necessary measures to determine the conversion of the entirety of 99% of Toky's convertible debentures.

Accordingly, the scenarios below have been projected. Scenario A calculates the impact on debt and share capital dilution from the issuance of shares to capitalize the purchase price of the simple debentures issued by Tok&Stok and held by Domus, while Scenario B also considers the conversion of 99% of Toky's convertible debentures.

In BRL thousand		Scenario A		Scenario B	
		Domus Only – Total Issuance of 25 Million Shares		Domus + SPX – Total Issuance of 39 Million Shares	
Indebtedness	3Q 2025	3Q 2025'	Change	3Q 2025'	Change
Public Debentures	534,398	461,456	(13.6%)	461,456	(13.6%)
Private Debentures	148,095	148,095	(0.0%)	0	(100.0%)
Total	682,493	609,551	(10.7%)	461,456	(32.4%)
Existing Shares (in thousands)	122,763	148,133	20.7%	162,237	32.2%

The acquisition of the debentures held by Domus and the amendment to the issuance deed of Toky's convertible debentures represent the Company's first step toward reducing consolidated leverage and improving its capital structure, and demonstrate the confidence of our creditors in the Company's future. Once completed, these events will represent a reduction of approximately R\$221.0 million, or 32% of consolidated gross debt (based on the reference date of September 30, 2025).

APPENDIX

Appendix I

Consolidated

in BRL Thousand	3Q25	3Q24	Var	9M25	9M24	Var
Net Revenue	339,846	150,917	125.2%	1,051,481	432,744	143.0%
Cost of sales	(175,856)	(84,283)	108.6%	(500,928)	(238,827)	109.7%
Gross Profit	163,990	66,631	146.1%	550,553	193,917	183.9%
Operating (expenses) income						
Selling expenses	(158,826)	(66,356)	139.4%	(480,836)	(197,037)	144.0%
General and administrative expenses	(49,708)	(19,697)	152.4%	(143,573)	(64,677)	122.0%
Expected credit losses	(1,448)	(160)	805.0%	(1,913)	(545)	251.0%
Other net (expenses) incomes	54,443	469	4,494.3%	55,917	10,038	871.4%
Loss before financial result, income tax and social contribution	8,451	(19,113)	N/A	(19.852)	(58.304)	(66,0%)
Financial expenses	(40,780)	(3,774)	980.6%	(159,151)	(24,368)	553.1%
Financial income	12,828	465	2,658.7%	21,403	23,947	(10.6%)
Finance income (expenses), net	(27,952)	(3,309)	744.7%	(137,748)	(421)	32,619.2%
(+/-) IR/CS deferred	4,308	-	100.0%	9,871	-	100.0%
Loss for the period	(15,193)	(22,422)	(32.2%)	(147,729)	(58,725)	151.6%
Loss attributable to controlling shareholders	(342)	(22,422)	(98.5%)	(88,331)	(58,725)	50.4%
Loss attributable to non-controlling shareholders	(14,851)	-	100.0%	(59,398)	-	100.0%
Basic	(0.0028)	(0.1412)	(98.0%)	(0.7195)	(0.6008)	19.8%
Diluted	(0.0028)	(0.1412)	(98.0%)	(0.7195)	(0.6008)	19.8%

Appendix II

in BRL Thousand	3Q25	3Q24	Var
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalentes	25,247	23,036	9.6%
Trade receivables	150,271	138,957	8.1%
Inventories	298,396	272,030	9.7%
Other receivables	24,847	33,454	(25.7%)
Judicial deposits and blocked funds	392	431	(9.0%)
Recoverable taxes	140,586	229,809	(38.8%)
Total current assets	639,739	697,717	(8.3%)
Non-current assets			
Other financial assets at fair value	104,371	-	100.0%
Recoverable taxes	124,303	159,234	(21.9%)
Other accounts receivable	4,734	4,737	(0.1%)
Judicial deposits and blocked funds	82,387	87,494	(5.8%)
Other receivables	3,435	4,941	(30.5%)
Property, plant and equipment	192,311	184,767	4.1%
Right-of-use assets	284,443	374,452	(24.0%)
Intangible assets	490,671	506,098	(3.0%)
Total non-current assets	1,286,655	1,321,724	(2.7%)
Total assets	1,926,394	2,019,441	(4.6%)
Liabilities			
Current Liabilities			
Suppliers	277,991	222,612	24.88%
Structured payable (Risk Sacado)	8,330	6,640	25.5%
Salaries and social charges	53,462	65,135	(17.9%)
Taxes payable	147,836	114,980	28.6%
Customer advances	42,957	33,512	28.2%
Lease liabilities	90,685	105,600	(14.1%)

Provision for contingencies	392	-	100.0%
Provisions	768	-	100.0%
Other payables	58,400	34,030	73.9%
Total current liabilities	680,821	582,509	16.9%
Non-current liabilities			
Suppliers	8,550	8,550	-
Payables to non-controlling shareholders	78,314	256,825	(69.5%)
Provision for contingencies	46,462	77,678	(40.2%)
Taxes payable	17,403	12,838	35.6%
Other payables	-	75,543	(100.0%)
Provisions	9,144	-	100.0%
Lease liabilities	271,199	354,319	(23.5%)
Deferred taxes	89,813	99,677	(9.9%)
Loans and financing	682,493	357,833	90.7%
Total non-current liabilities	1,203,378	1,243,263	(3.2%)
Equity			
Share capital	1,085,945	1,085,945	-
Capital reserves	34,594	34,594	-
Stock option plan reserve"	12,330	14,421	(14.0%)
Accumulated losses	(863,139)	(774,872)	11.4%
Equity attributed to shareholders	269,731	360,011	(25.1%)
Non-controlling interest	(227,534)	(166,342)	36.8%
Total equity	42,196	193,669	(78.2%)
Total liabilities and equity	1,926,394	2,019,441	(4.6%)

Appendix III

in BRL thousands		9M25	9M24
Cash flows from operating activities	Loss for the year	(147,729)	(58,725)
	Depreciation	32,598	17,108
	Amortization	30,822	8,974
	Depreciation - right of use	85,941	30,074
	Accrued interest on loans and financing	72,829	4,439
	Lease interest expense	31,419	8,971
	Interest on advance payments on receivables	-	9,286
	Other financial income/expenses	11,468	-
	Provisions for contingencies	(30,824)	3,671
	Provisions	9,912	(404)
	Gain on disposal of property, plant and equipment, intangible assets, right-of-use assets and lease liabilities	2,598	(84)
	Impairment loss on accounts receivable	-	545
	Provision for inventory write-downs	-	786
	Provision for long-term incentive program	(2,014)	200
	Interest on financial Investments	-	(8,909)
Changes in operating assets	Net lease write-off	(6,637)	-
	Other	(2,239)	(10,512)
	Trade receivables and other receivables	(11,311)	(7,953)
	Inventories	(26,366)	4,898
	Judicial deposits and frozen accounts	5,146	(3,246)

	Hedge derivatives liabilities	-	(382)
	Other receivables and taxes recoverable	(15,572)	(7,315)
Changes in operating liabilities	Trade and other payables	70,929	(37,578)
	Taxes payable and wages and salaries	9,987	(1,316)
	Advances from customers	9,445	(3,614)
Cash from / (used in) operating activities	Cash used in operating activities	130,402	(51,589)
	Payment of interest on loans and financing	-	(5,016)
	Payment of interest on lease liabilities	-	(9,018)
	Payment of interest on prepayment of receivables	-	(9,286)
	Net cash used in operating activities	130,402	(74,909)
Cash flows from investing activities	Interest on financial Investments	-	8,909
	FIDC Investment	34,000	-
	Proceeds from the sale of fixed assets	-	2,284
	Acquisition of fixed assets	(42,739)	(8,805)
	Acquisition of intangible assets	(9,497)	(10,285)
	Acquisition of right of use	-	-
	Net cash used in investing activities	(18,236)	(7,897)
Cash flows from financing activities	Proceeds from loans	8,287	26,843
	Payment of loans and financing	-	(46,168)
	Payment of lease liabilities	(118,242)	(29,564)
	Net cash provided by financing activities	(109,955)	(48,889)
	Cash and cash equivalents at the beginning of the year	23,036	152,632
	Cash and cash equivalents at the end of the year	25,247	20,937
	Net decrease in cash and cash equivalents	2,211	(131,695)

Glossary

1P

Products sold directly by the Company (first-party sales).

WORKING CAPITAL

Calculated as the sum of days of accounts receivable from customers (using GMV as a base) and days of inventory, minus supplier days, considering GMV and COGS in the last 12 months.

SALES, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (SG&A)

SG&A adjusted excluding the effects of the consolidation of subsidiary carriers.

NET DEBT (CASH)

Calculated as the sum of short-term and long-term debt, less cash and cash equivalents and credit card receivables net of prepayments.

ADJUSTED EBITDA (EBITDA)

Operating profit before interest, taxes, depreciation and amortization and excluding other operating income/expenses and equity income.

FIRST ORDER PROFITABILITY

First Order Profitability: is the comparison of the contribution margin on the first order of new customers with the Customer Acquisition Cost (CAC).

CASH GENERATION (CONSUMPTION)

As a way of capturing all effects, cash generation or consumption is measured by the variation in net debt in relation to the previous quarter, always disregarding possible resources from capital increase operations.

GMV (GROSS MERCHANDISE VOLUME)

Sales of own merchandise, sales made on the Marketplace and other income, before cancellations and taxes. Excludes unpaid bills.

GMV E-COMMERCE (GROSS MERCHANDISE VALUE)

Amount transacted in BRL on our website, including the amounts of 1P and 3P, before cancellations and taxes. Excludes unpaid bills.

GMV TOTAL GROSS

Amount transacted in BRL on our website and stores, before cancellations and taxes. Excludes unpaid bills.

GMV TOTAL LIQUID

Amount transacted in BRL on our website and stores, net of cancellations and gross of taxes.

LEAD TIME

Time elapsed between the beginning and end of a process, or that allowed for the process to be completed.

ADJUSTED GROSS PROFIT

Gross profit excluding the effects of consolidation of subsidiary carriers.

CONTRIBUTION MARGIN I

Gross profit. Allows you to see the contribution of a sale after deducting the cost of goods sold.

CONTRIBUTION MARGIN II

Gross profit after deducting expenses linked to logistics (freight and warehouse staff) and means of payment.

CONTRIBUTION MARGIN III

Contribution margin II after deducting marketing expenses, expenses with store personnel and after-sales personnel.

MARKETPLACE OR 3P

Partner products ("sellers") sold on online platforms.

NA

Not applicable.

Marketplace fee

Marketplace sales over total consolidated GMV.

REVERSE

Products returned for various reasons, such as damage or simply due to the customer's decision to return.

SAME DAY DELIVERY

Same day delivery.

SELLER

All those who sell their products on the marketplace.

SELLERCENTER

Service available for sellers to use our marketplace to make their sales.

SALES SAME STORES

Revenue from stores in operation for more than twelve months.