



Relatório da Administração dos Resultados do

4T25

MBLY B3 LISTED NM

Índice

1	<i>Mensagem da Administração</i>	03
2	<i>Desempenho Financeiro</i>	06
3	<i>Gross Merchandise Value (GMV)</i>	09
4	<i>Lucro Bruto</i>	12
5	<i>Custos Logísticos</i>	14
6	<i>Marketing e Despesas com Vendas</i>	15
7	<i>Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo</i>	16
8	<i>EBITDA e IFRS 16</i>	18
9	<i>EBIT</i>	19
10	<i>Resultado Líquido</i>	20
11	<i>Atualização de Sinergias</i>	21
12	<i>Fluxo de Caixa</i>	22
13	<i>Endividamento</i>	23
14	<i>Acompanhamento de Covenants</i>	24
15	<i>Anexos</i>	26
16	<i>Glossário</i>	31

Mensagem da ADMINISTRAÇÃO

Os resultados apresentados durante o ano de 2025 do Grupo Toky demonstram a consolidação das estratégias adotadas durante a fusão das empresas Mobly e Tok&Stok, avanços na captura de sinergias, e expansão da rentabilidade, apesar dos desafios de abastecimento enfrentados no 2o e 3o trimestres.

Em novembro de 2025 celebramos 1 ano da combinação de negócios e, por esse motivo, os valores de 2024 mencionados contam com apenas Novembro e Dezembro da Tok&Stok, enquanto em 2025 foram registrados valores para os 3 meses do trimestre. Dessa forma, individualmente as empresas registraram uma queda de vendas quando comparado ao ano anterior, principalmente influenciado pelo aumento do custo de CAC *online* na Mobly, e devido à ruptura de estoques na Tok&Stok.

No 4º trimestre, o GMV consolidado do Grupo atingiu R\$507,9 milhões, um crescimento de 8,8% em comparação ao mesmo período do ano passado, enquanto a receita líquida atingiu R\$393,5 milhões, crescendo 5,4% em relação ao ano passado. Para o ano de 2025, o GMV atingiu R\$1.964 milhões, registrando um avanço de 84,0% em relação a 2024.

A Margem Bruta consolidada atingiu 52,9% em 4T25 (melhora de 4,9 p.p. vs 4T24) e 52,5% em 2025 (melhora de 6,3 p.p. vs 2024), impulsionada por negociações estratégicas com fornecedores e consolidação da combinação das empresas. Além disso, o resultado bruto anual foi impactado por uma despesa de R\$16,8 milhões em amortização de mais-valia de custo de estoque, adquirido na combinação de negócios, o que reduziu pontualmente às margens. Com a finalização da amortização da mais-valia de estoques da Tok&Stok, o grupo projeta uma perspectiva otimista para a expansão das margens nos próximos trimestres.

No 4T25, os custos logísticos representaram 12,3% da Receita Líquida, ante 11,7% no 4T24. No acumulado do exercício de 2025, o indicador encerrou em 12,8% (vs. 12,9% em 2024). O aumento pontual observado no quarto trimestre decorre majoritariamente do incremento nas despesas de abastecimento para a Black Friday, e por perdas de eficiência pontuais que ocorreram durante a consolidação do estoque no Centro de Distribuição de Cajamar (viabilizando a devolução parcial da unidade de Extrema). A Companhia projeta a normalização desses custos para patamares históricos nos próximos períodos, uma vez concluída a integração logística. No consolidado anual, o Grupo registrou ganho marginal de eficiência operacional na linha de logística.

As despesas com Vendas e Marketing totalizaram 12,4% da Receita Líquida no 4T25 (ante 9,6% no 4T24), encerrando o exercício de 2025 em 13,1% (vs. 12,9% em 2024). O incremento observado no quarto trimestre reflete, primordialmente, o investimento estratégico em mídia (*YouTube Ads*), em parceria com o Google, utilizando conteúdos gerados para campanhas de vídeo via

Inteligência Artificial. Embora o foco dessa iniciativa seja o fortalecimento do *brand lift* (reconhecimento de marca) no médio prazo, a ação gerou uma pressão pontual na linha de marketing do período. Paralelamente, na marca Tok&Stok, o Grupo priorizou a otimização da margem nominal através de uma gestão mais assertiva do ROAS (*Return on Ad Spend*), de forma a buscar a otimização da margem absoluta, resultando em um aumento de 16% do GMV do canal digital da Tok&Stok (comparando Novembro e Dezembro de 2024 com o mesmo período em 2025, após a combinação de negócios). Por fim, o aumento no volume de cancelamentos registrado no segundo semestre impactou a base de reconhecimento de receita líquida frente ao volume captado inicialmente, elevando a representatividade das despesas sobre o faturamento. Apesar desses fatores, o indicador anual permaneceu em patamares de estabilidade em relação ao exercício anterior.

A margem EBITDA do Grupo Toky foi de 20,2% no 4T25 (11,3% em 4T24) e 15,8% em 2025 (4,6% em 2024). Vale destacar que os valores de ambos os anos foram sensibilizados por efeitos positivos extemporâneos, conforme destacado nas tabelas de resultado normalizado na seção abaixo. Desconsiderando os efeitos extemporâneos, a margem de EBITDA registrado pelo grupo seria de 16,0% no 4T25 (5,9% em 4T24) ou de 9,8% em 2025 (0,9% em 2024), mostrando uma expressiva melhora devido a captura de sinergias decorrentes da combinação de negócios.

No trimestre, o EBIT foi positivo, atingindo uma margem de 6,1%. No ano, houve uma melhora na margem anual de 15,0 pontos percentuais em comparação com 2024, resultando em uma margem de 0,4%. Essa evolução é atribuída a melhorias operacionais e ao forte impacto de efeitos extemporâneos mencionados acima, além das melhorias operacionais capturadas no último ano.

O Resultado Financeiro foi positivo em R\$0,8 milhões no trimestre. No acumulado do ano, o resultado foi negativo, atingindo R\$147,0 milhões. Essa performance foi impactada principalmente pelo aumento da dívida, decorrente da aquisição da Tok&Stok, e por efeitos fiscais não recorrentes. No entanto, o Grupo vem adotando medidas para a redução do endividamento da Tok&Stok. Ao longo do período, foi realizada a conversão de R\$230,0 milhões de dívida em capital, contribuindo para a melhoria da estrutura de capital do grupo. Adicionalmente, a Administração permanece em negociação com os demais credores com o objetivo de implementar soluções semelhantes para o saldo remanescente do endividamento.

O exercício de 2025 foi marcado por uma robusta otimização da estrutura de capital, focada na redução da alavancagem financeira e no fortalecimento do balanço. Através de operações estratégicas no 4T25, o Grupo viabilizou a liquidação de obrigações com deságio significativo e a conversão de instrumentos de dívida em patrimônio líquido. O impacto consolidado dessas transações totalizou uma desalavancagem bruta de R\$230,0 milhões, capturando um *haircut* médio de 60% nos saldos devedores negociados. O encerramento do ano com uma dívida líquida de R\$401,4 milhões (uma redução de R\$190,2 milhões em base anual) permitiu a normalização

da razão Dívida Líquida/EBITDA para 1.8x, patamar substancialmente inferior aos 16.0x registrados no encerramento de 2024. Adicionalmente, a posição de liquidez foi preservada pela ausência de desembolsos relativos aos juros do Plano de Recuperação Extrajudicial durante o período. Maiores detalhes sobre a liquidação de dívidas e a posição de alavancagem da Companhia podem ser consultados na seção correspondente ao final deste relatório.

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.

O Grupo encerrou 2025 com R\$31,0 milhões em caixa e liquidez total de R\$138,0 milhões, mantendo atenção redobrada na preservação de sua saúde financeira. O consumo de caixa do período foi puxado principalmente por custos com aluguéis, juros de antecipação e investimentos em Capex, incluindo o imóvel da Loja de Pinheiros da Tok&Stok. Diante da volatilidade nas vendas causada por rupturas de estoque, a administração reitera que a prioridade absoluta é a manutenção de níveis rigorosos de liquidez, garantindo a resiliência necessária para atravessar o atual ciclo de ajuste operacional.

Mantemos o monitoramento rigoroso da liquidez em um ambiente macroeconômico desafiador, especialmente para o setor de varejo de móveis e decoração, caracterizado por taxas de juros ainda elevadas, maior nível de endividamento das famílias, condições de crédito mais restritivas e um cenário político que exige cautela. Nesse contexto, observa-se menor confiança do consumidor e postergação de decisões de compra, impactando o desempenho de vendas. O controle de despesas tem sido efetivo na mitigação dos impactos macroeconômicos, contudo, o volume de vendas segue abaixo do potencial, também refletindo, além das condições macroeconômicas, as restrições temporárias nos níveis de estoque, o que causa um impacto significativo na liquidez de curto prazo. A Administração mantém acompanhamento próximo e disciplinado do fluxo de caixa ao longo do primeiro semestre, com foco na recomposição do capital de giro, otimização do uso de recursos e preservação da saúde financeira de curto prazo.

Desempenho financeiro

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
GMV *	507,9	466,9	8,8%	1.964,9	1.067,9	84,0%
Receita operacional líquida	393,5	373,4	5,4%	1.445,0	811,2	78,1%
(-) Custo dos produtos vendidos	(185,4)	(194,1)	4,5%	(686,3)	(436,7)	(57,2%)
(=) Lucro Bruto	208,1	179,3	16,1%	758,7	374,5	102,6%
% da Receita Líquida	52,9%	48,0%	4,9 p.p.	52,5%	46,2%	6,3 p.p.
(-) Custos logísticos	(48,3)	(43,7)	(10,5%)	(185,5)	(104,8)	(77,1%)
% da Receita Líquida	(12,3%)	(11,7%)	-0,6 p.p.	(12,8%)	(12,9%)	0,1 p.p.
(=) Margem de Contribuição II	159,9	135,6	17,9%	573,2	269,7	112,4%
% da Receita Líquida	40,6%	36,3%	4,3 p.p.	39,7%	33,3%	6,4 p.p.
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(48,7)	(35,7)	(36,3%)	(189,6)	(104,8)	(80,9%)
% da Receita Líquida	(12,4%)	(9,6%)	-2,8 p.p.	(13,1%)	(12,9%)	-0,2 p.p.
(=) Margem de Contribuição III	111,2	99,9	11,3%	383,6	165,0	132,4%
% da Receita Líquida	28,3%	26,8%	1,5 p.p.	26,5%	20,3%	6,2 p.p.
(-) Pessoal administrativo	(18,1)	(26,1)	30,8%	(89,6)	(61,1)	(46,7%)
% da Receita Líquida	(4,6%)	(7,0%)	2,4 p.p.	(6,2%)	(7,5%)	1,3 p.p.
(-) Despesas operacionais	(13,6)	(31,7)	57,0%	(65,6)	(66,9)	2,0%
% da Receita Líquida	(3,5%)	(8,5%)	5,0 p.p.	(4,5%)	(8,2%)	3,7 p.p.
(=) EBITDA	79,5	42,1	88,8%	228,3	37,0	516,8%
% da Receita Líquida	20,2%	11,3%	8,9 p.p.	15,8%	4,6%	11,2 p.p.
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(5,6)	(57,5)	90,3%	(16,8)	(58,8)	71,4%
(-) D&A	(49,9)	(44,2)	(12,8%)	(205,5)	(96,1)	(113,8%)
(=) EBIT	24,0	(59,6)	140,4%	6,1	(117,9)	105,2%
% da Receita Líquida	6,1%	(16,0%)	22,1 p.p.	0,4%	(14,5%)	15,0 p.p.
Resultado financeiro, líquido	(26,0)	(45,7)	43,2%	(163,7)	(46,1)	(255,1%)
Imposto de renda e contribuição social	1,9	-	100,0%	-	-	100,0%
(+/-) IR/CS Diferidos	0,8	-	100,0%	10,7	-	100,0%
(=) Lucro/prejuízo do período	0,8	(105,3)	100,8%	(146,9)	(164)	10,4%
% da Receita Líquida	0,2%	(28,2%)	28,4 p.p.	(10,2%)	(20,2%)	10,1 p.p.

em R\$ milhões	4T25		Var	4T24		Var	Var. 24
	Contábil	Normalizado		Contábil	Normalizado		Normalizado vs. 2025 Normalizado
GMV *	507,9	507,9	-	466,9	466,9	-	41,0
Receita operacional líquida	393,5	393,5	-	373,4	373,4	-	20,1
(-) Custo dos produtos vendidos	(185,4)	(185,4)	-	(194,1)	(194,1)	-	8,7
(=) Lucro Bruto	208,1	208,1	-	179,3	179,3	-	28,8
% da Receita Líquida	52,9%	52,9%	-	48,0%	48,0%	-	143,2%
(-) Custos logísticos	(48,3)	(48,3)	-	(43,7)	(43,7)	-	(4,6)
% da Receita Líquida	(12,3%)	(12,3%)	-	(11,7%)	(11,7%)	-	(22,8%)
(=) Margem de Contribuição II	159,9	159,9	-	135,6	135,6	-	24,3
% da Receita Líquida	40,6%	40,6%	-	36,3%	36,3%	-	120,4%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(48,7)	(48,7)	-	(35,7)	(35,7)	-	(13,0)
% da Receita Líquida	(12,4%)	(12,4%)	-	(9,6%)	(9,6%)	-	(64,3%)
(=) Margem de Contribuição III	111,2	111,2	-	99,9	99,9	-	11,3
% da Receita Líquida	28,3%	28,3%	-	26,8%	26,8%	-	56,0%
(-) Pessoal administrativo	(18,1)	(18,1)	-	(26,1)	(26,1)	-	8,0
% da Receita Líquida	(4,6%)	(4,6%)	-	(7,0%)	(7,0%)	-	39,9%
(-) Despesas operacionais (1)	(13,6)	(30,0)	(16,4)	(31,7)	(51,7)	(20,0)	21,7
% da Receita Líquida	(3,5%)	(7,6%)		(8,5%)	(13,8%)	(0,1)	107,6%
(=) EBITDA	79,5	63,1	(16,4)	42,1	22,1	(20,0)	41,0
% da Receita Líquida	20,2%	16,0%		11,3%	5,9%		203,5%
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(5,6)	(5,6)	-	(57,5)	(57,5)	-	51,9
(-) D&A	(49,9)	(49,9)	-	(44,2)	(44,2)	-	(5,7)
(=) EBIT	24,0	7,6	(16,4)	(59,6)	(79,6)	(20,0)	87,2
% da Receita Líquida	6,1%	2,0%	(4,2%)	(16,0%)	(21,3%)	(5,4%)	433,2%
Resultado financeiro, líquido (2)	(26,0)	(85,4)	(59,4)	(45,7)	(55,7)	(10,0)	(29,7)
Imposto de renda e contribuição social	1,9	1,9	-	-	-	-	1,9
(+/-) IR/CS Diferidos	0,8	0,8	-	-	-	-	0,8
(=) Lucro/prejuízo do período	0,8	(75,0)	(75,8)	(105,3)	(135,3)	(30,0)	60,3

(1) As despesas operacionais estão normalizadas para efeitos de estorno de provisões de períodos anteriores.

(2) O Resultado Financeiro foi ajustado para eliminar o impacto de R\$ 50,5 milhões referente ao desconto na negociação de recompra de dívidas com a Domus e SPX.

em R\$ milhões	2025 Contábil	2025 Normalizado	Var	2024 Contábil	2024 Normalizado	Var	Var. 24 Normalizado vs. 2025 Normalizado
GMV *	1.964,9	1.964,9	-	1.067,9	1.067,9	-	897,0
Receita operacional líquida	1.445,0	1.445,0	-	811,2	811,2	-	633,8
(-) Custo dos produtos vendidos (1)	(686,3)	(669,5)	16,8	(436,7)	(436,7)	-	(232,8)
(=) Lucro Bruto	758,7	775,5	16,8	374,5	374,5	-	401,0
% da Receita Líquida	52,5%	53,7%		46,2%	46,2%		63,3%
(-) Custos logísticos	(185,5)	(185,5)	-	(104,8)	(104,8)	-	(80,8)
% da Receita Líquida	(12,8%)	(12,8%)	-	(12,9%)	(12,9%)	-	(12,7%)
(=) Margem de Contribuição II	573,2	590,0	16,8	269,7	269,7	-	320,2
% da Receita Líquida	39,7%	40,8%		33,3%	33,3%		50,5%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(189,6)	(189,6)	-	(104,8)	(104,8)	-	(84,8)
% da Receita Líquida	(13,1%)	(13,1%)		(12,9%)	(12,9%)		(13,4%)
(=) Margem de Contribuição III	383,6	400,4	16,8	165,0	165,0	-	235,3
% da Receita Líquida	26,5%	27,7%		20,3%	20,3%		37,1%
(-) Pessoal administrativo	(89,6)	(89,6)	-	(61,1)	(61,1)	-	(28,5)
% da Receita Líquida	(6,2%)	(6,2%)		(7,5%)	(7,5%)		(4,5%)
(-) Despesas operacionais (2)	(65,6)	(168,6)	(103,0)	(66,9)	(96,9)	(30,0)	(71,7)
% da Receita Líquida	(4,5%)	(11,7%)		(8,2%)	(11,9%)		(11,3%)
(=) EBITDA	228,3	142,1	(86,2)	37,0	7,0	(30,0)	135,1
% da Receita Líquida	15,8%	9,8%		4,6%	0,9%		21,3%
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(16,8)	(16,8)	-	(58,8)	(58,8)	-	42,0
(-) D&A	(205,5)	(205,5)	-	(96,1)	(96,1)	-	(109,3)
(=) EBIT	6,1	(80,2)	(86,2)	(117,9)	(147,9)	(30,0)	67,8
% da Receita Líquida	0,4%	(5,5%)		(14,5%)	(18,2%)		10,7%
Resultado financeiro, líquido (3)	(163,7)	(240,9)	(77,2)	(46,1)	(56,1)	(10,0)	(184,8)
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	10,7	10,7	-	-	-	-	10,7
(=) Prejuízo do exercício	(146,9)	(310,3)	(163,4)	(164,0)	(204,0)	(40)	(106,4)

(1) O Custo dos produtos vendidos está normalizado do efeito da mais-valia de estoques lançada no ano, que totalizou R\$ 16,8 milhões.

(2) As despesas operacionais foram afetadas por efeitos extemporâneos no total de R\$16,4 milhões no quarto trimestre e R\$103,0 milhões durante o ano de 2025 referentes principalmente à receitas e estornos de provisão ligadas à processos de DIFAL e estornos de provisões e contingências de períodos anteriores.

(3) O Resultado Financeiro foi ajustado para eliminar o impacto de R\$ 50,5 milhões referente ao desconto na negociação de recompra de dívidas com a Domus e SPX.

Gross Merchandise Value (GMV)

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
	4T25	4T24	Var	4T25	4T24	Var	4T25	4T24*	Var
Website	112,1	105,6	6,1%	38,7	59,0	(34,4%)	73,3	46,6	57,3%
Marketplace	68,9	76,1	(9,5%)	68,9	76,1	(9,5%)	-	-	100,0%
Lojas	318,5	273,6	16,4%	50,3	60,9	(17,5%)	268,2	212,7	26,1%
Sellercenter	3,7	8,8	(58,6%)	3,7	8,8	(58,6%)	-	-	100,0%
Outras Receitas	4,8	2,8	71,7%	3,1	2,8	13,3%	1,6	-	100,0%
GMV	508,0	466,0	8,8%	164,7	207,6	(20,7%)	343,1	259,3	32,3%
Receita operacional líquida	393,5	373,4	5,4%	114,5	162,4	(29,5%)	279,0	211,0	32,3%

* O saldo da Tok&Stok em 2024 contempla os períodos após a operação da fusão, em Novembro de 2024.

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky *			Mobly *			Tok&Stok *		
	2M25	2M24	Var	2M25	2M24	Var	2M25	2M24	Var
Website	81,4	86,5	(5,8%)	27,4	39,9	(31,3%)	54,1	46,6	16,0%
Marketplace	49,8	53,7	(7,2%)	49,8	53,7	(7,2%)	-	-	100,0%
Lojas	223,4	254,3	(12,2%)	33,7	41,6	(19,1%)	189,7	212,7	(10,8%)
Sellercenter	1,9	5,4	(65,3%)	1,9	5,4	(65,3%)	-	-	100,0%
Outras Receitas	2,1	1,9	13,2%	2,1	1,9	13,2%	-	-	100,0%
GMV	358,6	401,8	(10,7%)	114,9	142,5	(19,4%)	243,8	259,3	(6,0%)
Receita operacional líquida	283,7	322,4	(12,0%)	75,5	111,4	(32,2%)	208,2	211,0	(1,3%)

* Realizamos a comparação dos dois últimos meses para cada ano na tabela acima para melhor comparar os saldos, devido ao saldo da Tok&Stok divulgado em 2024 estar refletir apenas os meses de Novembro e Dezembro devido à fusão ocorrida nesse período.

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
	2025	2024	Var	2025	2024	Var	2025	2024*	Var
Website	427,9	297,3	43,9%	170,7	250,7	(31,9%)	257,2	46,6	452,0%
Marketplace	256,6	259,9	(1,3%)	256,6	259,9	(1,3%)	-	-	100,0%
Lojas	1.243,3	456,6	172,3%	216,7	243,9	(11,1%)	1.026,6	212,7	382,6%
Sellercenter	22,5	41,3	(45,6%)	22,5	41,3	(45,6%)	-	-	100,0%
Outras Receitas	14,6	12,8	14,4%	13,0	12,8	1,7%	1,6	-	100,0%
GMV	1.964,9	1.067,9	84,0%	679,5	808,6	(16,0%)	1.285,4	259,3	395,7%
Receita Operacional líquida	1.445,0	811,2	78,1%	481,0	600,2	(19,9%)	964,1	211,0	356,9%

* O saldo da Tok&Stok em 2024 contempla os períodos após a operação da fusão, em Novembro de 2024.

No 4T25, o GMV consolidado do Grupo Toky atingiu R\$508 milhões, aumento de 8,8% frente ao 4T24, porém conforme mencionado na tabela. Vale destacar que os períodos de 2024 registram a participação da Tok&Stok de Novembro de 2024 em diante, considerando a data da operação da combinação de negócios.

No canal digital, que engloba os websites da Mobly e Tok&Stok, o GMV atingiu R\$112,1 milhões, crescimento de 6,1% em relação ao trimestre anterior. A queda de 34,4% observada no website da Mobly é atribuída à mudança de estratégia de marketing digital implementada desde o 4T24, que optou pela eficiência do investimento em detrimento de um maior volume de vendas, visando um efeito positivo sobre a Margem de Contribuição III. Adicionalmente, em um contexto de maior restrição de caixa, a Companhia direcionou os recursos de marketing para a Tok&Stok, canal com maior retorno sobre investimento.

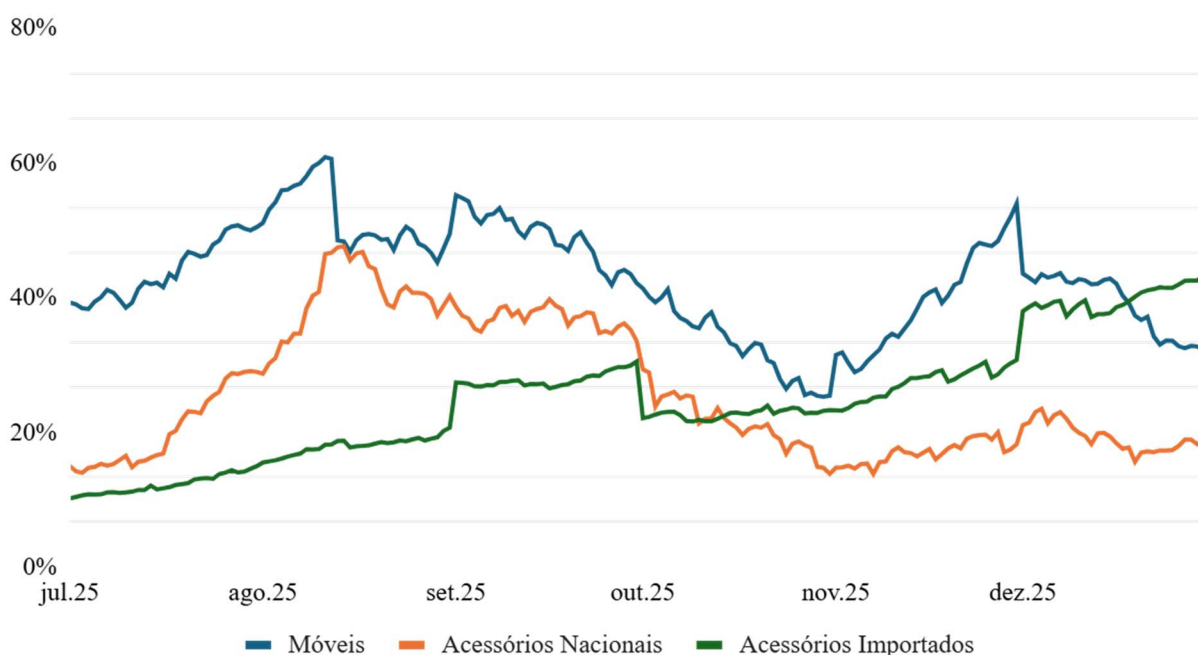
O expressivo aumento da receita em lojas físicas do Grupo em 2025, foi significativamente influenciado pela contribuição das lojas físicas da Tok&Stok, que faturaram R\$1.026,6 milhões no período. Na Mobly houve redução de vendas de lojas, principalmente influenciada pela redução da quantidade e metragem de lojas, e também pela redução de despesas de marketing mencionada acima, além dos fatores macroeconômicos desafiadores de alta taxa de juros e endividamento persistente das famílias, que acarretam uma menor quantidade de visitas nas lojas. A venda nas mesmas lojas (*Same Store Sales*) em 4T25 quando comparado com o mesmo período do ano passado caiu 12,8% na Tok&Stok e 14,5% na Mobly, ou 13,0% no Grupo.

O canal de marketplace conseguiu se manter estável ao longo de 2025 quando comparado com o período anterior, com uma pequena redução de 1,3%, apoiado na consolidação de parcerias estratégicas iniciadas em 2024.

No acumulado de 2025, o GMV consolidado atingiu R\$1.964,9 milhões, aumento de 84,0% em comparação com 2024. A Receita Líquida acumulada cresceu de R\$811,2 milhões em 2024 para R\$1,445 milhões em 2025 (78,1%), refletindo a combinação de negócios.

A ruptura de estoques observada principalmente no 3T25 resultou em um incremento atípico nos prazos de entrega, o que impactou diretamente o cronograma de reconhecimento de receita e elevou o volume de cancelamentos no período, além da posição de liquidez de curto prazo.

Evolução da Ruptura por Categoria



Em resposta a esse cenário, o Grupo intensificou a coordenação junto à sua base de fornecedores e otimizou a operação da malha logística para mitigar os gargalos de suprimento. Como resultado dessas medidas, os indicadores de entregas em atraso apresentaram uma trajetória de convergência, retornando aos patamares históricos de normalidade da Companhia ao final do período, conforme a tabela abaixo.

Média de Produtos em Atrasos	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Jan
Móveis entregue na casa do cliente	14,278	9,002	2,222	1,455	2,050	1,154
Produtos retirados em loja	4,915	3,318	1,148	1,758	2,117	1,727
Acessórios vendidos online	8,621	3,440	2,223	1,446	441	754
TOTAL	27,814	15,760	5,593	4,659	4,608	3,635

Não obstante a melhora dos índices de produtos em atraso acima, o início de 2026 apresentou uma elevação nos níveis de ruptura de estoque. Para endereçar estruturalmente esse cenário, a Companhia está desenvolvendo, em conjunto com seus parceiros estratégicos, um plano de expansão de capacidade produtiva e logística para os próximos meses, visando conferir maior escalabilidade e previsibilidade às entregas. Adicionalmente, o Grupo está viabilizando novas linhas de 'Risco Sacado', oferecendo alternativas de antecipação de recebíveis que fortalecem o capital de giro dos fornecedores com maior necessidade de fomento. Essas iniciativas, que integram o pilar de fortalecimento da cadeia de suprimentos, buscam mitigar gargalos operacionais e assegurar a sustentação do volume de vendas ao longo de 2026.

Em linha com a estratégia de fortalecimento da marca Mobly e com o compromisso de diferenciação do nosso sortimento, a Companhia optou pelo encerramento da operação de Seller Center (varejistas 3os vendendo no site da Mobly). Esta movimentação estratégica permite que o Grupo concentre esforços e recursos no desenvolvimento e expansão de produtos exclusivos e de marca própria. Ao priorizar itens de maior valor agregado e curadoria proprietária, reforçamos nosso posicionamento competitivo e estabelecemos as bases para um incremento substancial na margem bruta no médio prazo.

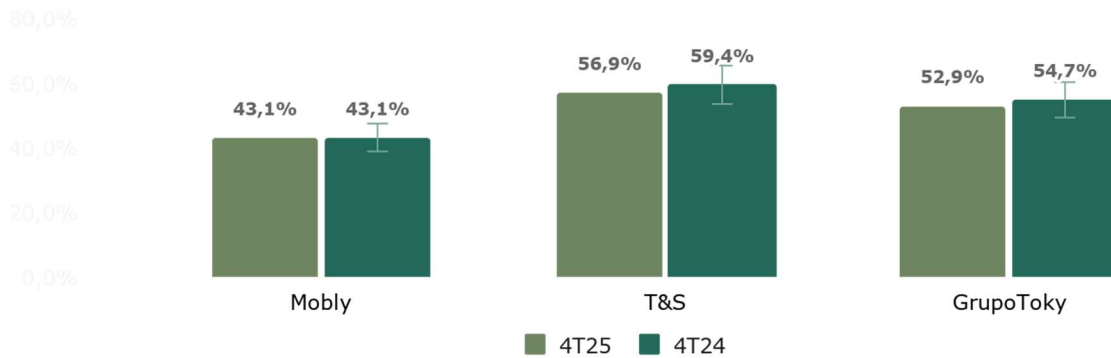
Lucro Bruto

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
Receita Op. Líquida	393,5	373,4	5,4%	1.445,0	811,2	78,1%
(-) Custo dos produtos vendidos	(185,4)	(194,1)	4,5%	(686,3)	(436,7)	(57,2%)
(=) Lucro Bruto	208,1	179,3	16,1%	758,7	374,5	102,6%
% da Receita Líquida	52,9%	48,0%	4,9 p.p.	52,5%	46,2%	6,3 p.p.

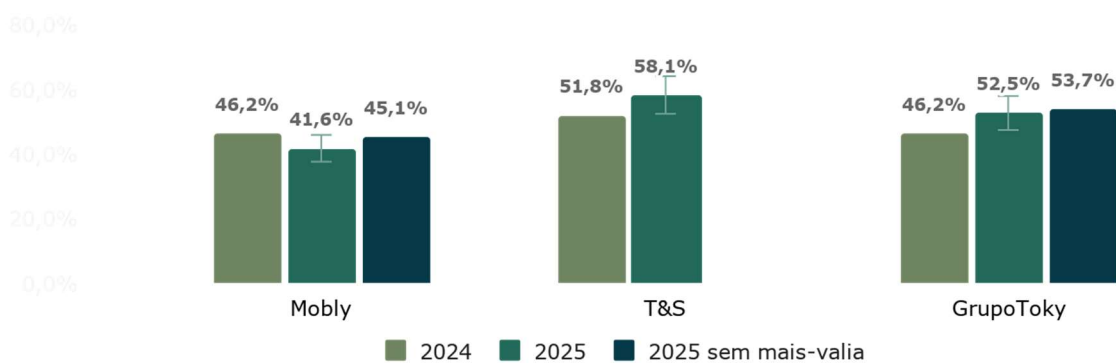
em R\$ milhões	2025	2025 Normalizado	Var
Receita operacional líquida	1.445,0	1.445,0	-
(-) Custo dos produtos vendidos	(686,3)	(669,5)	(16,8)
(=) Lucro Bruto	758,7	775,5	(16,8)
% da Receita Líquida	52,5%	53,7%	(1,2%)

A margem bruta consolidada atingiu 52,5% no trimestre, com um avanço de 6,3 p.p. em relação ao 4T24. Como já divulgamos ao longo do ano, grande parte dessa melhora é devido à consolidação dos resultados da Tok&Stok, que possui margem bruta maior, o que contribuiu positivamente para o desempenho consolidado:

Margem por empresa no 4T25



Margem por empresa em 2025



A Tok&Stok demonstrou uma melhoria expressiva em sua margem bruta, passando de 56,9% no 4T24 para 59,4% no 4T25, o que solidifica sua já robusta performance. No consolidado anual, as sinergias da fusão impactaram positivamente, elevando a margem de 51,8% em 2024 para 58,1%

em 2025. Este resultado confirma a eficácia das estratégias de redução de custos pós-fusão e gera uma perspectiva otimista para o próximo ano.

Por sua vez, a Mobly registrou um leve avanço na margem, subindo de 43,1% no 4T24 para 43,3% no mesmo período de 2025. É importante notar que a Companhia concluiu no trimestre passado a amortização da mais-valia de estoques adquiridos na combinação de negócios, eliminando o saldo restante a ser amortizado. No acumulado de 2025, a margem sofreu uma redução de 4,9 p.p. em relação a 2024. Contudo, desconsiderando o efeito da amortização da mais-valia, no valor de R\$16,8 milhões no ano de 2025, a margem sobre a receita sobe para 45,1%, uma redução de 1,1 p.p. frente a 2024.

Custos Logísticos

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
(-) Transportes	(31,3)	(27,4)	(14,4%)	(120,0)	(72,5)	(65,5%)
(-) Meios de Pagamento	(6,7)	(7,0)	4,1%	(27,9)	(13,4)	(108,0%)
(-) Pessoas - Logística	(10,6)	(8,5)	(25,1%)	(36,1)	(17,4)	(107,8%)
(-) Perda de Crédito Esperada	0,3	(0,9)	138,5%	(1,6)	(1,4)	(13,1%)
(-) Custos Logísticos	(48,3)	(43,8)	-10,5%	(185,6)	(104,7)	-77,2%
% da Receita Líquida	(12,3%)	(11,7%)	-0,6 p.p.	(12,8%)	(12,9%)	0,1 p.p.

No 4º trimestre de 2025, os custos logísticos da Toky atingiram 12,3% da Receita Líquida, um aumento frente aos 11,7% em comparação ao mesmo período de 2024. Este aumento foi causado principalmente por ineficiências pontuais geradas pela centralização das operações logísticas do grupo. A etapa mais importante da consolidação das operações é a transferência da operação de móveis nacionais da Tok&Stok em Extrema para o CD da Mobly em Cajamar, que foi realizada no final de Dezembro de 2025. A desmobilização do CD de Extrema resultará em uma economia anual estimada em R\$23 milhões com custos de ocupação, manutenção e outras despesas variáveis, que passaram a ser capturadas a partir de Janeiro de 2026. Além disso, o aumento no custo no trimestre também foi impactado por uma alta nas despesas com abastecimento de lojas para a Black Friday.

No ano de 2025, os custos logísticos mostraram leve ganho na margem em relação à Receita Líquida, representando 12,8% da Receita Líquida em 2025, frente aos 12,9% registrados no mesmo período no ano anterior, apesar do resultado pontual pior no trimestre e, com a conclusão da

centralização dos Centros de Distribuição, o Grupo estima a normalização desses custos para patamares históricos nos próximos períodos ao longo de 2026.

Os custos com Meios de Pagamento apresentaram redução sobre as vendas no período, passando de 1,9% da Receita Líquida no 4T24 para 1,7% no mesmo período em 2025. Na visão anual, o total em % da Receita Líquida foi de 1,9% em 2025, um aumento frente aos 1,7% registrados em 2024, principalmente influenciado pelo aumento pontual deste custo no 3T25.

Marketing e Despesas com Vendas

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
(-) Propaganda e Publicidade	(19,3)	(15,3)	(26,0%)	(74,2)	(66,9)	(10,9%)
(-) Pessoas - Vendas	(29,4)	(20,3)	(44,8%)	(115,4)	(38,0)	(203,8%)
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(48,7)	(35,6)	(36,3%)	(189,6)	(104,9)	(80,9%)
% da Receita Líquida	(12,4%)	(9,6%)	-2,8 p.p.	(13,1%)	(12,9%)	-0,2 p.p.

No 4T25, as despesas de propaganda e publicidade representaram um acréscimo de 2,8 p.p. da receita líquida em relação ao 4T24. Apesar do aumento no trimestre, o acumulado do ano apresenta uma estabilidade na margem, com um leve aumento 0,2 p.p., e são sensibilizados por uma decisão estratégica de reforço de marca pontual em campanhas de vídeo de alta escala (*YouTube Ads*) desenvolvidas com tecnologia de Inteligência Artificial. Este investimento, embora concentrado no 4T25, visa a captura de valor e brand *equity* em janelas futuras. No âmbito operacional da Tok&Stok, a gestão priorizou a rentabilidade da última linha, calibrando o ROAS para assegurar a maximização da margem absoluta em detrimento de volume puro. Vale notar que a métrica de eficiência sobre a receita líquida sofreu uma pressão matemática pontual no encerramento do ano, dada a retração da base de faturamento após o processamento de cancelamentos do segundo semestre. Ainda assim, a disciplina de custos permitiu que o indicador anual convergisse para a estabilidade em comparação ao exercício de 2024.

As despesas com pessoal de vendas corresponderam a 60% do total das despesas com propaganda e publicidade, refletindo crescimento expressivo frente a 2024 decorrente do efeito direto da combinação de negócios, considerando que a Tok&Stok possui operação predominantemente baseada em lojas físicas, observa-se um aumento expressivo nas despesas com equipes de vendas no acumulado de 2025. Esse movimento é acompanhado por um crescimento de 172,3% na receita de lojas em 2025, quando comparado a 2024, resultando no ganho de eficiência das despesas com propaganda e publicidade registrado no período.

Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(18,1)	(26,1)	30,8%	(89,6)	(61,1)	(46,7%)
% da Receita Líquida	(4,6%)	(7,0%)	2,4 p.p.	(6,2%)	(7,5%)	1,3 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(8,7)	(22,9)	61,9%	(77,1)	(49,3)	(56,3%)
% da Receita Líquida	(2,2%)	(6,1%)	3,9 p.p.	(5,3%)	(6,1%)	0,7 p.p.
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(16,3)	(18,8)	13,1%	(19,4)	(38,7)	49,9%
% da Receita Líquida	(4,2%)	(5,0%)	0,9 p.p.	(1,3%)	(4,8%)	3,4 p.p.
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	11,7	10,0	16,7%	31,3	21,1	48,6%
% da Receita Líquida	3,0%	2,7%	0,3 p.p.	2,2%	2,6%	-0,4 p.p.
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(31,4)	(57,8)	45,6%	(154,8)	(128,0)	(20,9%)
% da Receita Líquida	(8,0%)	(15,5%)	7,5 p.p.	(10,7%)	(15,8%)	5,1 p.p.

Um dos principais destaques positivos do exercício foi o notável ganho de eficiência operacional na linha de Pessoal Administrativo. No 4T25, a representatividade dessas despesas sobre a Receita Líquida apresentou uma redução expressiva de 2,4 p.p. pontos percentuais, recuando de 7,0% para 4,6%. Na visão consolidada do ano, a trajetória de otimização foi igualmente robusta, com o indicador passando de 7,5% em 2024 para 6,2% em 2025. Essa acentuada diluição de custos reflete a captura acelerada de sinergias após a combinação de negócios, resultando em uma economia anualizada estimada em R\$54 milhões em relação à estrutura histórica das companhias. Tal desempenho comprova a eficácia da nova estrutura organizacional e o compromisso da gestão com a disciplina financeira, permitindo uma entrega de valor superior ao resultado do Grupo por meio de uma operação mais enxuta.

Da mesma forma, as Despesas Comerciais (despesas de lojas ex-aluguel) apresentaram redução no valor no 4T25 de 61,9% em comparação com o mesmo período do ano passado, também impulsionado pelo ganho de sinergias da fusão. Um total de 3 lojas do Grupo foram fechadas no período, com suas operações encerradas no 4T25.

Vale destacar que a estrutura de lojas físicas da Tok&Stok, os custos e despesas operacionais são derivadas do modelo presencial, que ainda é predominante na geração de receita, então quando observamos o acumulado de 2025, mesmo o comparativo com o ano anterior sendo apenas com Novembro e Dezembro, parte do aumento na linha se deve a esse fator.

No 4T25, houve um impacto de R\$16,3 milhões em Despesas Gerais e Administrativas decorrente de efeitos detalhados nos tópicos abaixo, o que levou à um resultado inflado na linha no

trimestre. Para o acumulado de 2025, as Despesas Fixas e Pessoal Administrativo totalizaram R\$154,8 milhões, representando 10,7% da Receita Líquida. Nas tabelas abaixo, evidenciamos os números para o 4T25 e o acumulado de 2025 e os comparativos com o período anterior com todos os efeitos extemporâneos.

em R\$ milhões	4T25 Normalizado	4T24 Normalizado	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(18,1)	(26,1)	30,8%
% da Receita Líquida	(4,6%)	(7,0%)	
(-) Despesas Comerciais	(8,7)	(22,9)	61,9%
% da Receita Líquida	(2,2%)	(6,1%)	
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(32,7)	(38,8)	15,6%
% da Receita Líquida	(8,3%)	(10,4%)	
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	11,7	10,0	16,7%
% da Receita Líquida	3,0%	2,7%	
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(47,8)	(77,8)	38,5%
% da Receita Líquida	(8,0%)	(15,5%)	7,5 p.p.

em R\$ milhões	2025 Normalizado	2024 Normalizado	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(89,6)	(61,1)	(46,7%)
% da Receita Líquida	(6,2%)	(7,5%)	
(-) Despesas Comerciais	(77,1)	(49,3)	(56,3%)
% da Receita Líquida	(5,3%)	(6,1%)	
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(122,4)	(68,7)	(78,2%)
% da Receita Líquida	(8,5%)	(8,5%)	
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	31,3	21,1	48,6%
% da Receita Líquida	2,2%	2,6%	
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(257,8)	(158,0)	(63,2%)
% da Receita Líquida	(17,8%)	(19,5%)	1,6 p.p.

Conforme evidenciado acima, o grupo registrou um ganho de eficiência de suas despesas operacionais mesmo quando desconsiderados os efeitos extemporâneos, resultando em uma redução de 15,5% no 4T24 para 10,9% no 4T25, ou de 19,5% em 2024 para 18,6% em 2025. Destacamos que o comparativo anual reflete apenas os meses de Novembro e Dezembro da Tok&Stok em 2024, que decorre predominantemente do modelo de lojas físicas, com custos fixos mais altos. Porém, ainda assim fomos capazes de reduzir as despesas em relação à receita líquida com a captura de sinergias da combinação de negócios e seguimos disciplinados em

relação à redução e controle de custos para 2026. Os principais impactos extemporâneos registrados durante os períodos foram efeitos fiscais (69,7M em 2025 e 30M em 2024) e ajustes de provisões de períodos anteriores (16M em 4T25 e 26M em 2025).

EBITDA e IFRS 16

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
(=) Margem de Contribuição III	111,2	99,9	11,3%	383,5	165,0	132,4%
(-) Pessoal - Administrativo	(18,1)	(26,1)	30,8%	(89,6)	(61,1)	(46,7%)
(-) Despesas Operacionais	(13,6)	(31,7)	57,0%	(65,6)	(66,9)	2,0%
(=) EBITDA	79,5	42,1	88,8%	228,3	37,0	517%
% da Receita Líquida	20,2%	11,3%	8,9 p.p.	15,8%	4,6%	11,2 p.p.

No 4T25, o EBITDA do Grupo Toky atingiu R\$79,5 milhões, aumento de 88,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e melhorando a margem em 8,9 p.p. No acumulado de 2025, o EBITDA somou R\$228,3 milhões, a margem EBITDA chegou a 15,8% da Receita Líquida, com um ganho de 11,2 p.p. para o mesmo período em 2024.

Conforme a tabela abaixo, o EBITDA do período foi afetado por efeitos extemporâneos discutidos nas seções anteriores, as despesas operacionais por efeitos extemporâneos, que totalizam uma melhora não-operacional de R\$79,5 milhões no EBITDA do trimestre. O EBITDA seria de R\$63,1 milhões, com margem de 16,0% sobre a Receita Líquida, se estes efeitos forem desconsiderados. Conforme evidenciado na segunda tabela abaixo, para o acumulado de 2025, o resultado sem os efeitos foi de R\$142,1 milhões, com uma margem de 9,8% sobre a receita líquida.

em R\$ milhões	4T25			4T24			Var. 24
	4T25	Normalizado	Var	4T24	Normalizado	Var	Normalizado vs. 2025
(=) Margem de Contribuição III	111,2	111,2	-	99,9	99,9	-	11,3
(-) Pessoal - Administrativo	(18,1)	(18,1)	-	(26,1)	(26,1)	-	8,0
(-) Despesas Operacionais	(13,6)	(30,0)	(16,4)	(31,7)	(51,7)	(20,0)	21,7
(=) EBITDA	79,5	63,1	(16,4)	42,1	22,1	(20,0)	41,0
% da Receita Líquida	20,2%	16,0%	4,2 p.p.	11,3%	5,9%	5,4 p.p.	

em R\$ milhões	2025			4T24			Var. 24
	2025	Normalizado	Var	4T24	Normalizado	Var	Normalizado vs. 2025 Normalizado
(=) Margem de Contribuição III	383,5	400,3	16,8	165,0	165,0	-	235,3
(-) Pessoal - Administrativo	(89,6)	(89,6)	-	(61,1)	(61,1)	-	(28,5)
(-) Despesas Operacionais	(65,6)	(168,6)	(103,0)	(66,9)	(96,9)	(30,0)	(71,7)
(=) EBITDA	228,3	142,1	(86,2)	37,0	7,0	(30,0)	135,1
% da Receita Líquida	15,8%	9,8%	6,0 p.p.	9,9%	0,9%	9,0 p.p.	

EBIT

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
(=) EBITDA	79,5	42,2	88,4%	228,4	36,8	520,2%
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(5,6)	(57,5)	90,3%	(16,8)	(58,8)	71,4%
(-) Depreciação e Amortização	(49,9)	(44,2)	(12,8%)	(205,5)	(96,1)	(113,8%)
(=) EBIT	24,0	(59,5)	140,4%	6,1	(118,1)	105,2%
% da Receita Líquida	6,1%	(16,0%)	22,1 p.p.	0,4%	(14,5%)	15,0 p.p.

No 4T25, EBIT do grupo apresentou um saldo positivo de R\$24 milhões, revertendo EBIT negativo do mesmo período de 2024. No ano foi registrado EBIT de 6,1M, ou 0,4% da Receita Líquida (frente -118M/ -14,5% no ano anterior).

As lojas Mobly são cerca de 10,0% 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 reduziu 80,0% do centro de distribuição da Tok&Stok em Extrema, consolidando a maior parte de seus estoques em Cajamar junto ao estoque da Mobly, visando a consolidação das operações, com uma economia de cerca de R\$ 23,0 milhões de reais anuais em redução de custos, realizada no final 2025, o que trará redução relevante para as amortizações de arrendamentos e para despesas operacionais a partir de Janeiro de 2026.

As despesas não recorrentes registradas em ambos os períodos são relacionados principalmente custos referentes à aquisição da Tok&Stok, como honorários de consultores financeiros e jurídicos, serviços auditoria contábil e despesas com assessoria regulatória entre outras despesas no aspecto da aquisição, além de honorários com processos societários extraordinários.

Resultado Líquido

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var]2025	2024	Var
(=) EBIT	24,1	(59,5)	140,5%	6,1	(118,1)	105,2%
(-) Despesas financeiras	(82,9)	(50,8)	(63,2%)	(242,0)	(75,2)	(221,9%)
(+) Receitas financeiras	56,9	5,1	1.016,5%	78,3	29,1	169,2%
(-) Imposto de renda e contribuição social	1,9	-	100.0%	-	-	100.0%
(+/-) IR/CS Diferidos	0,8	-	100.0%	10,7	-	100.0%
(=) Lucro Líquido	0,8	(105,2)	100,8%	(146,9)	(164,2)	10,5%
% da Receita Líquida	0,2%	(28,2%)	28,4 p.p.	(10,2%)	(20,2%)	10,1 p.p.

No 4T25, o Resultado Financeiro apresentou uma despesa financeira de R\$82,9 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, totalizando 5,9% da Receita Líquida no trimestre (12,2% em 4T24). Em dezembro de 2025, o grupo adotou medidas para a redução de seu endividamento, incluindo a conversão de aproximadamente R\$230 milhões de dívida ao longo do período.

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.

Além disso, a aquisição das debêntures detidas pela Domus gerou um impacto positivo extraordinário de R\$50,5 milhões no resultado, reflexo direto do deságio (*haircut*) obtido na transação. Contabilmente, esse ganho será refletido no balanço individual da Mobly Varejista Ltda., empresa que passou a deter os direitos creditórios resultantes da negociação.

No acumulado de 2025, o Resultado Financeiro somou uma despesa de R\$147,0 milhões, totalizando 10,2% da Receita Líquida (frente a 20,2% em 2024).

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.

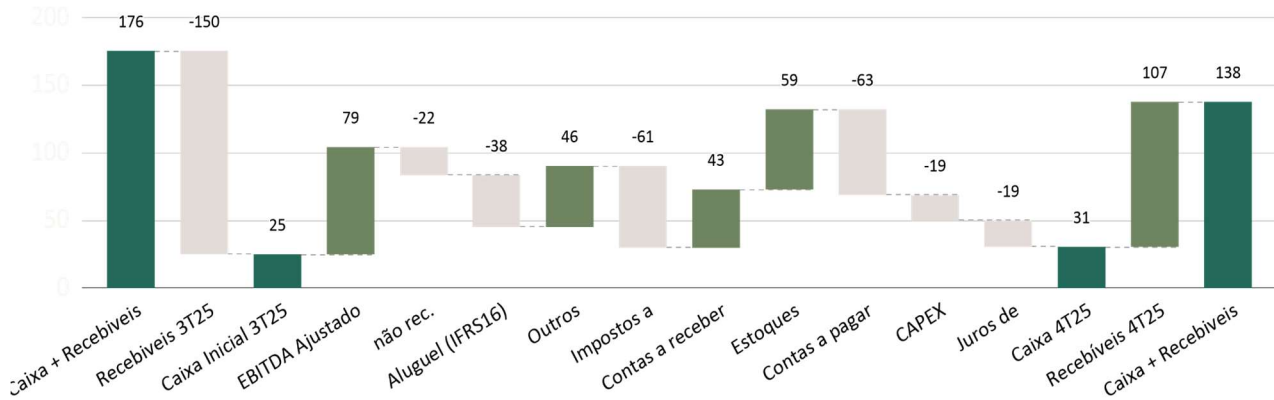
De acordo com uma análise detalhada realizada por consultores contratados pela Companhia, foi identificado que o fluxo de caixa da Companhia tem o potencial de aumentar gradualmente, podendo resultar em um incremento anual adicional de R\$80 milhões a R\$135 milhões ao longo de cinco anos.

Até Dezembro 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\$97 milhões. Essas sinergias foram alcançadas principalmente através da redução de custos com pessoal, otimização da malha logística e redução/otimização de despesas fixas.

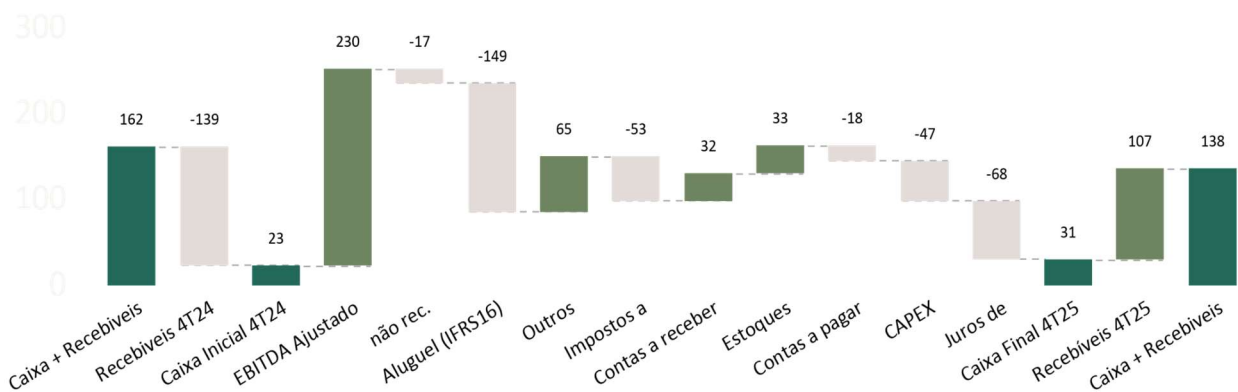
Para 2026, a Companhia espera capturar ainda mais sinergias, focando no aumento da margem bruta com a substituição de fornecedores, redução dos custos com transportes, otimização da estrutura de Centros de Distribuição (CD) e diminuição dos custos com importação, além da contínua redução de despesas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

Fluxo de Caixa

Consumo de Caixa - 4T25



Consumo de Caixa - 2025



O Grupo finalizou o período com uma posição de R\$31 milhões em Caixa (23M em 4T24 e 25M em 3T25). No ano, o Grupo iniciou a posição de Caixa mais Recebíveis em R\$162,0 milhões e terminou com a posição de R\$138 milhões. A posição de caixa iniciou em R\$23,0 milhões, e terminou com R\$31,0 milhões.

As despesas de ocupação — que englobam os aluguéis da malha de lojas e centros de distribuição das marcas Mobly e Tok&Stok — mantém-se como uma das principais linhas de desembolso operacional, dada a relevância da estrutura física para a estratégia *omnichannel* do Grupo, e impactam o caixa em um total de R\$38,0 Milhões. Para mitigar essas pressões, a administração conduziu uma gestão extremamente diligente do capital de giro, convertendo ativos em R\$38,0 milhões no 4T25 e em R\$138,0 milhões no ano de 2025.

Em 2025, o Grupo Tok&Stok investiu um total de R\$ 47 milhões em despesas de capital (CAPEX), adotando uma abordagem cautelosa e focando apenas em projetos críticos. Esses recursos foram principalmente aplicados na evolução da infraestrutura tecnológica e na modernização das unidades físicas. Um investimento estratégico notável foi a aquisição do imóvel da unidade Marginal Pinheiros, que contribuiu para o fortalecimento do patrimônio da Companhia e permite uma redução futura nos custos de locação.

O Grupo se utiliza da antecipação de parte de seus recebíveis de Adquirentes e de Marketplaces para o cumprimento de suas obrigações de curto prazo e, desta forma, incorreu em juros de antecipação de recebíveis de R\$ 19 milhões no 4T25 e R\$ 68 milhões no acumulado do ano.

Diante do cenário de restrição de liquidez e da volatilidade causada por rupturas pontuais de estoque que afetaram o volume de vendas, o Grupo estabeleceu como principal prioridade a preservação de sua liquidez. A Administração reitera que o foco atual permanece na manutenção de níveis de liquidez adequados para neutralizar os impactos de curto prazo dessa retração no faturamento, assegurando que o Grupo possua o fôlego necessário para atravessar o período de ajuste e retomar sua trajetória de crescimento operacional com eficiência e sustentabilidade financeira.

Endividamento

A dívida líquida total representa o endividamento efetivo do grupo, sendo calculada pela soma das dívidas brutas (empréstimos, financiamentos e debêntures) deduzidas das disponibilidades de caixa e equivalentes de caixa. Esse indicador é utilizado para avaliar a real alavancagem financeira da empresa, uma vez que considera a capacidade imediata de liquidação de obrigações com os recursos disponíveis.

A Toky realizou no 4T25 uma operação de compra de parte de sua dívida, liquidada em ações, com significativo desconto, de parte das debêntures emitidas pela Tok&Stok e detidas pela Domus seguida de capitalização dos créditos devidos à Domus, além do aditamento da escritura de emissão das debêntures conversíveis de emissão da Toky, que permitiu à Toky antecipar a conversão de 99% do saldo das debêntures conversíveis.

Essas operações representaram os primeiros passos da Companhia para a redução da alavancagem consolidada e melhoria da sua estrutura de capital, gerando uma redução de R\$227 milhões no endividamento consolidado, quando comparado a um cenário sem a conversão das dívidas SPX e Domus, equivalente a aproximadamente 39,3% do endividamento bruto consolidado. As transações foram concluídas com um *haircut* de 65,9% Domus e 55% SPX sobre os saldos devedores vigentes à época.

Como parte dessa operação, foi apurado um ganho econômico de R\$ 50,5 milhões, decorrente da aquisição das debêntures com deságio em negociação com a Domus, o qual será reconhecido nas demonstrações financeiras individuais da Mobly Varejista Ltda., entidade que passou a deter os direitos creditórios associados a esses instrumentos.

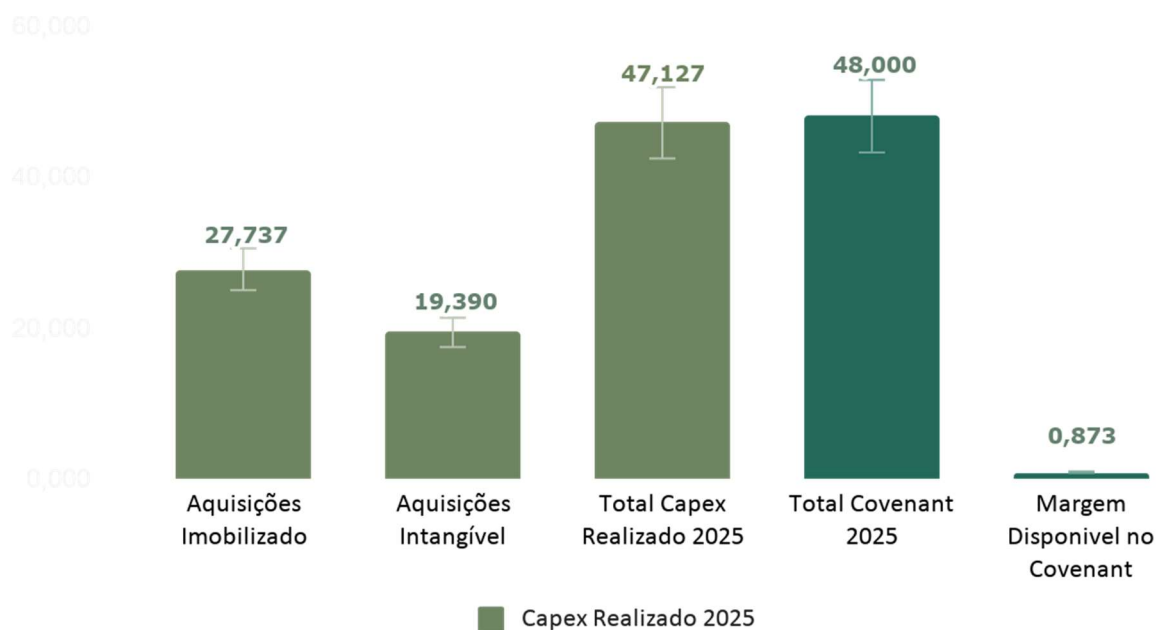
Em 2025, o Grupo encerrou o exercício com R\$401M de dívida líquida, uma redução expressiva frente aos R\$592M do exercício anterior. Essa redução foi principalmente influenciada pela capitalização dos créditos devidos à Domus e pela conversão de parte significativa das debêntures conversíveis de emissão da Toky. Desta forma, a alavancagem medida pela razão Dívida Líquida/EBITDA, reduziu de 16x em 2024 para 1.8x em 2025. Vale ressaltar que não houve pagamento dos juros do Plano de Recuperação Extrajudicial da Tok&Stok registrados em 2025.

(em R\$ milhões)	2025	2025 Teórico – Sem Conversão Dívida SPX e Domus	2024
Dívidas com acionistas não controladores	78,041	78,041	256,825
Empréstimos, financiamentos e debêntures	581,692	581,692	357,833
Debêntures Privadas (Toky) convertidas em aumento de capital	(227,590)	-	
Dívida bruta	432,143	659,733	614,658
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(30,718)	(30,718)	(23,036)
Dívida líquida total	401,425	629,015	591,622
EBITDA	228,362	228,362	37,023
Alavancagem financeira – Dívida líquida/EBITDA (x)	1,8x	2,8x	16x

Acompanhamento de covenants

O acompanhamento dos *covenants* financeiros é fundamental para garantir que o grupo mantenha disciplina em investimentos e endividamento, assegurando conformidade com os limites acordados com credores e preservando a saúde financeira da empresa.

O *covenant* de CAPEX (repactuado) é apurado anualmente com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas e estabelece limite de R\$48,0 milhões para o desembolso de caixa em investimentos. Em 2025, o montante realizado foi de R\$47,1 milhões, ficando R\$0,9 milhão abaixo do limite, em conformidade com os parâmetros definidos.



No exercício de 2025, a Companhia manteve conformidade com o *covenant* financeiro relacionado ao indicador de dívida líquida/EBITDA, o qual estabelece limite máximo para a dívida financeira líquida.

Conforme previsto contratualmente, o limite estabelecido para o período de 2025 era de R\$782,0 milhões, apurado com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas. Ao final do exercício, a Companhia registrou dívida financeira líquida de R\$401,4 milhões, permanecendo, dentro dos parâmetros estabelecidos.

Anexo I

em R\$ milhões	4T25	4T24	Var	2025	2024	Var
Receita operacional líquida	393,5	373,4	5,4%	1.445,0	811,2	78,1%
Custo dos produtos vendidos	(185,4)	(194,1)	4,5%	(686,3)	(436,7)	(57,2%)
Lucro bruto	208,1	179,3	16,1%	758,7	374,5	102,6%
Receitas (despesas) operacionais						
Despesas comerciais	(143,9)	(79,3)	(81,5%)	(601,0)	(326,7)	(83,9%)
Despesas gerais e administrativas	(46,6)	(57,8)	19,4%	(164,8)	(114,6)	(43,7%)
Perda de crédito esperada	0,3	(57,5)	100,6%	(1,6)	(1,4)	(11,5%)
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	6,1	(44,2)	113,8%	14,8	(49,6)	129,8%
Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	24,1	(59,5)	140,5%	6,1	(117,8)	105,2%
Despesas financeiras	(82,9)	(50,8)	(63,2%)	(242,0)	(75,2)	(221,9%)
Receitas financeiras	56,9	5,1	1.016,5%	78,3	29,1	169,6%
Resultado financeiro, líquido	(26)	(45,7)	43,2%	(163,7)	(46,1)	(255%)
Imposto de renda e contribuição social	1,9	-	100,0%	-	-	100,0%
IR/CS Diferidos	0,8	-	100,0%	10,7	-	100,0%
Prejuízo do exercício	0,8	(105,2)	100,8%	(146,8)	(164,1)	10,5%
Prejuízo atribuível a sócios controladores	(5,8)	(105,2)	94,5%	(94,1)	(149,2)	36,9%
Prejuízo atribuível a sócios não controladores	6,6	-	100,0%	(52,8)	(14,9)	(254,3%)
Básico	(0,0)	(0,0)	69,2%	(0,0)	(0,0)	48,5%
Diluído	(0,0)	(0,0)	78,7%	(0,0)	(0,0)	64,5%

Anexo II

em R\$ milhões	2025	2024	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	30,7	23,0	33,3%
Contas a receber	106,9	139,0	(23,1%)
Estoques	239,4	272,0	(12,0%)
Créditos diversos	22,4	33,5	(33,1%)
Depósitos e bloqueios judiciais	0,4	0,4	(9,0%)
Impostos a recuperar	185,7	229,8	(19,2%)
Total do ativo circulante	585,5	697,7	(16,1%)
Não circulante			
Outros ativos financeiros a valor justo	104,4	-	100,0%
Impostos a recuperar	140,1	159,2	(12,0%)
Outras Contas a Receber	4,7	4,7	(0,1%)
Depósitos e bloqueios judiciais	85,8	87,5	(2,0%)
Créditos Diversos	3,0	4,9	(38,6%)
Imobilizado	180,7	184,8	(2,2%)
Direito de uso	249,4	374,5	(33,4%)
Intangível	480,8	506,1	(5,0%)
Total do ativo não circulante	1.248,9	1.321,7	(5,5%)
Total do ativo	1.834,0	2.019,0	(9,2%)
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	183,5	231,2	(20,0%)
Risco Sacado	39,9	6,6	477,4%
Salários e encargos sociais	50,8	65,1	(22,0%)
Impostos a recolher	174,1	115,0	51,4%
Empréstimos e financiamentos	25,8	-	100,0%
Adiantamentos de clientes	23,4	33,5	(30,2%)
Passivo de arrendamento	87,0	105,6	(17,6%)
Provisão para contingências	0,4	-	100,0%
Provisões	0,8	-	100,0%
Outras contas a pagar	69,3	34,0	103,7%
Total do passivo circulante	655,0	591,0	10,8%

Não circulante

Dívidas com acionistas não controladores	78,0	256,8	(69,6%)
Provisão para contingências	47,5	77,7	(38,9%)
Impostos a recolher	31,8	12,8	147,5%
Outras contas a pagar	-	75,5	(100,0%)
Provisões	9,6	-	100,0%
Passivo de arrendamento	219,7	354,3	(38,0%)
Tributos diferidos	89,0	99,7	(10,7%)
Empréstimos e financiamentos	481,5	357,8	34,6%
Total do passivo não circulante	957,1	1.234,6	(22,5%)

Patrimônio líquido

Capital social	1.239,3	1.085,9	14,1%
Reservas de Capital	59,8	48,9	22,2%
Reserva de plano de opções de compra de ações	12,9	-	100,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	-	-	100,0%
Prejuízos acumulados	(868,9)	(774,9)	(12,1%)
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	443,1	359,9	23,1%
Participação de não controladores	(220,9)	(166,3)	(32,8%)
Total do patrimônio líquido	222,2	193,7	14,7%
Total do passivo e patrimônio líquido	1.834,4	2.019,5	(9,2%)

Anexo III

em R\$ milhões		2025	2024
	Prejuízo do exercício	-146,9	-164,1
	Depreciação	46,1	31,6
	Amortização	42,1	19
	Depreciação - direito de uso	112	39,5
	Amortização de mais Valia	0	14
	Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	101,4	0
	Atualização monetário sobre empréstimos	0	7,8
	Juros passivos de arrendamento	41,2	11,9
	Juros sobre antecipação de recebíveis	48,4	15,1
	Atualização monetária sobre contingências	0	5,7
	Outras receitas/despesas financeiras	-31,5	0
	Provisões para contingências	-29,8	13,3
	Provisões	10,4	-1,8
	Resultado da alienação de imobilizado e intangível	6,6	-4,9
	Perda por redução ao valor recuperável do contas a receber	0	-0,3
	Provisão para realização dos estoques	0	6,9
	Provisão para programa de incentivo a longo prazo	-1,5	3,5
	Impostos diferidos	-10,7	0
	Baixa líquida de arrendamento	-20,6	0
	Outros	-3,3	0
	Variação nos ativos operacionais		
	Contas a receber e outras contas a receber	32,1	-25,4
	Estoques	32,6	-2,3
	Depósitos e bloqueios judiciais	1,8	-0,6
	Créditos diversos e impostos a recuperar	-73,6	21,3
	Variação nos passivos operacionais		
	Fornecedores e outras contas a pagar	10,4	3
	Salários e encargos sociais e impostos a recolher	63,8	-20,7
	Adiantamentos de clientes	-10,1	-0,8
	Caixa utilizado nas atividades operacionais	220,9	-28,3
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	0	-2,5
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	-52,7	-11,9

Caixa utilizado nas atividades operacionais	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	-48,4	-8,5
	Fluxo de caixa líquido utilizado nas atividades operacionais	119,9	-51
Fluxo de caixa das atividades de investimento	Investimento FIDC	34	0
	Efeito do caixa na aquisição de controlada	0	20,8
	Aquisição do ativo imobilizado	-48,6	-12,3
	Aquisição do ativo intangível	-19,4	-15,2
	Aquisição do direito de uso	-2,5	0
	Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimento	-36,5	-6,7
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	Captação de empréstimos	0	26,8
	Dívida com acionistas não controladores	25,8	0
	Pagamento de empréstimos e financiamentos	0	-60,3
	Pagamento de passivo de arrendamento	-101,6	-38,4
	Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	-75,8	-71,9

Glossário

IP

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 (fretes 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.

G R U P P O
TOKU

Management Report for
4Q25

MBLY B3 LISTED NM

Index

1	Message from MANAGEMENT	03
2	Financial Performance	06
3	Gross Merchandise Value (GMV)	09
4	Gross Profit	12
5	Fulfillment Costs	14
6	Marketing & Sales Expenses	15
7	Fixed Expenses	16
8	EBITDA and EBITDA	18
9	EBIT	19
10	Net Result	20
11	<i>Synergies Update</i>	21
12	Cash Flow	21
13	<i>Indebtedness</i>	23
14	Covenant Monitoring	24
15	Appendix	26
16	Glossary	31

Message from **MANAGEMENT**

The results presented by Grupo Toky for the 2025 fiscal year demonstrate the consolidation of strategies adopted during the merger of Mobly and Tok&Stok, advancements in synergy capture, and profitability expansion, despite supply chain challenges faced during the second and third quarters.

It is important to note that we are celebrating the first anniversary of the consolidation. Consequently, the 2024 figures mentioned include only November and December due to the acquisition date, whereas 2025 reflects full three-month quarterly periods. On a standalone basis, both companies recorded a decline in sales compared to the previous year, primarily driven by increased Customer Acquisition Cost (CAC) for Mobly's online operations and inventory stockouts at Tok&Stok.

In the fourth quarter (4Q25), the Group's consolidated GMV reached R\$507.9 million, an 8.8% increase year-over-year (YoY), while **Net Revenue** reached R\$393.5 million, up 5.4% YoY. For the full year 2025, GMV reached R\$1.964 billion, an 84.0% increase compared to 2024. Consolidated Gross Margin stood at 52.9% in 4Q25 (a 4.9 p.p. improvement vs. 4Q24) and 52.5% for the full year 2025 (a 6.3 p.p. improvement vs. 2024), driven by strategic negotiations with suppliers and the consolidation of the business combination. Furthermore, the annual gross result was impacted by a R\$16.8 million expense related to the amortization of fair value adjustments on inventory—acquired through the business combination—which temporarily compressed margins. With the completion of the Tok&Stok inventory step-up amortization, the Group projects an optimistic outlook for margin expansion in the coming quarters.

In 4Q25, Logistics costs represented 12.3% of Net Revenue, compared to 11.7% in 4Q24. For the full year 2025, this indicator closed at 12.8% (vs. 12.9% in 2024). The temporary increase observed in the fourth quarter stems mostly from higher supply chain expenses for Black Friday and specific efficiency losses during inventory consolidation at the Cajamar Distribution Center (enabling the partial return of the Extrema unit). The Company expects these costs to normalize to historical levels in the coming periods once the logistics integration is finalized.

Selling and Marketing expenses totaled 12.4% of Net Revenue in 4Q25 (vs. 9.6% in 4Q24), ending 2025 at 13.1% (vs. 12.9% in 2024). The 4Q increase primarily reflects strategic investments in media (YouTube Ads) in partnership with Google, utilizing AI-generated video content. While this initiative focuses on mid-term brand lift, it exerted temporary pressure on the marketing line. Concurrently, for the Tok&Stok brand, the Group prioritized nominal margin optimization through assertive ROAS (Return on Ad Spend) management. Finally, an increase in cancellations during the second half of the year impacted the net revenue recognition base relative to initial bookings, mathematically increasing the expense-to-revenue ratio.

The Group's EBITDA margin was 20.2% in 4Q25 (11.3% in 4Q24) and 15.8% for the full year 2025 (4.6% in 2024). Both years were affected by positive non-recurring effects, as detailed in the normalized results tables below. Excluding these effects, the Adjusted EBITDA margin would have been 16.0% in 4Q25 (5.9% in 4Q24) and 9.8% for 2025 (0.9% in 2024), showing significant improvement due to synergy capture.

EBIT was positive in the quarter, with a 6.1% margin. For the full year, the EBIT margin improved by 15.0 percentage points compared to 2024, reaching 0.4%, attributed to operational improvements and the strong impact of the aforementioned non-recurring effects.

Net Finance Income was positive at R\$0.8 million in the quarter. For the full year, the result was negative, totaling R\$147.0 million. This performance was primarily impacted by the increase in debt arising from the acquisition of Tok&Stok, as well as by non-recurring tax effects. However, the Group has been implementing measures to reduce Tok&Stok's indebtedness. During the period, R\$230 million of debt was converted into equity, contributing to an improvement in the Group's capital structure. Additionally, management continues to negotiate with other creditors with the objective of implementing similar solutions for the remaining debt balance.

The fiscal year 2025 was marked by a robust optimization of the capital structure, focused on reducing financial leverage and strengthening the balance sheet. Through strategic transactions in 4Q25, the Group facilitated the settlement of obligations at a significant discount and the conversion of debt instruments into equity. The consolidated impact of these transactions amounted to a gross deleveraging of R\$230 million, capturing an average haircut of 60% on the negotiated outstanding balances. Closing the year with net debt of R\$401,4 million (a reduction of R\$190,2 million year over year) allowed the Net Debt/EBITDA ratio to normalize to 1.8x, substantially lower than the 16.0x recorded at the end of 2024. Additionally, the liquidity position was preserved due to the absence of disbursements related to interest under the Extrajudicial Recovery Plan during the period.

This move 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 the Group Toky's growth trajectory.

The Group closed 2025 with R\$31 million in cash and total liquidity of R\$138 million, maintaining heightened attention to preserving its financial health. Cash outflows during the period were primarily driven by rent expenses, interest on advances, and Capex investments, including the Tok&Stok Pinheiros store property. Given the volatility in sales caused by inventory disruptions, management reiterates that the absolute priority remains the maintenance of strict liquidity levels, ensuring the necessary resilience to navigate the current operational adjustment cycle.

We maintain strict liquidity monitoring in a challenging macroeconomic environment, particularly for the furniture and home décor retail sector, characterized by still elevated interest

rates, higher levels of household indebtedness, more restrictive credit conditions, and a political landscape that requires caution. In this context, lower consumer confidence and the postponement of purchasing decisions are observed, adversely affecting sales performance. Expense control has been effective in mitigating macroeconomic impacts; however, sales volume remains below potential, also reflecting, in addition to macroeconomic conditions, temporary constraints in inventory levels, which result in a significant impact on short-term liquidity. Management maintains close and disciplined monitoring of cash flow throughout the first half of the year, with a focus on the restoration of working capital, optimization of resource allocation, and preservation of short-term financial health.

Financial Performance

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
GMV *	507.9	466.9	8.8%	1,964.9	1,067.9	84.0%
Net Revenue	393.5	373.4	5.4%	1,445.0	811.2	78.1%
(-) Costs of Goods Sold	(185.4)	(194.1)	4.5%	(686.3)	(436.7)	(57.2%)
(=) Gross Profit	208.1	179.3	16.1%	758.7	374.5	102.6%
% of Net Revenue	52.9%	48.0%	4.9 p.p.	52.5%	46.2%	6.3 p.p.
(-) Fulfillment Costs	(48.3)	(43.7)	(10.5%)	(185.5)	(104.8)	(77.1%)
% of Net Revenue	(12.3%)	(11.7%)	-0.6 p.p.	(12.8%)	(12.9%)	0.1 p.p.
(=) Contribution Margin II	159.9	135.6	17.9%	573.2	269.7	112.4%
% of Net Revenue	40.6%	36.3%	4.3 p.p.	39.7%	33.3%	6.4 p.p.
(-) Mkt & Sales Expenses	(48.7)	(35.7)	(36.3%)	(189.6)	(104.8)	(80.9%)
% of Net Revenue	(12.4%)	(9.6%)	-2.8 p.p.	(13.1%)	(12.9%)	-0.2 p.p.
(=) Contribution Margin III	111.2	99.9	11.3%	383.6	165.0	132.4%
% of Net Revenue	28.3%	26.8%	1.5 p.p.	26.5%	20.3%	6.2 p.p.
(-) Personnel Expenses	(18.1)	(26.1)	30.8%	(89.6)	(61.1)	(46.7%)
% of Net Revenue	(4.6%)	(7.0%)	2.4 p.p.	(6.2%)	(7.5%)	1.3 p.p.
(-) Other G&A Expenses	(13.6)	(31.7)	57.0%	(65.6)	(66.9)	2.0%
% of Net Revenue	(3.5%)	(8.5%)	5.0 p.p.	(4.5%)	(8.2%)	3.7 p.p.
(=) EBITDA	79.5	42.1	88.8%	228.3	37.0	516.8%
% of Net Revenue	20.2%	11.3%	8.9 p.p.	15.8%	4.6%	11.2 p.p.
(+/-) Non-Recurring Effect	(5.6)	(57.5)	90.3%	(16.8)	(58.8)	71.4%
(-) D&A	(49.9)	(44.2)	(12.8%)	(205.5)	(96.1)	(113.8%)
(=) EBIT	24.0	(59.6)	140.4%	6.1	(117.9)	105.2%
% of Net Revenue	6.1%	(16.0%)	22.1 p.p.	0.4%	(14.5%)	15.0 p.p.
Interest Result	(26.0)	(45.7)	43.2%	(163.7)	(46.1)	(255.1%)
Income Tax and Social Contribution	1.9	-	100.0%	-	-	100.0%
(+/-) IR/CS deferred	0.8	-	100.0%	10.7	-	100.0%
(=) Net Income	0.8	(105.3)	100.8%	(146.9)	(164.0)	10.4%
% of Net Revenue	0.2%	(28.2%)	28.4 p.p.	(10.2%)	(20.2%)	10.1 p.p.

in BRL millions	4Q25 Accounting	4Q25 Normalized	Var	4Q24 Accounting	4Q24 Normalized	Var	Var. 24 Normalized vs. 2025 Normalized
GMV *	507.9	507.9	-	466.9	466.9	-	41.0
Net Revenue	393.5	393.5	-	373.4	373.4	-	20.1
(-) Costs of Goods Sold	(185.4)	(185.4)	-	(194.1)	(194.1)	-	8.7
(=) Gross Profit	208.1	208.1	-	179.3	179.3	-	28.8
% of Net Revenue	52.9%	52.9%	-	48.0%	48.0%	-	143.2%
(-) Fulfillment Costs	(48.3)	(48.3)	-	(43.7)	(43.7)	-	(4.6)
% of Net Revenue	(12.3%)	(12.3%)	-	(11.7%)	(11.7%)	-	(22.8%)
(=) Contribution Margin II	159.9	159.9	-	135.6	135.6	-	24.3
% of Net Revenue	40.6%	40.6%	-	36.3%	36.3%	-	120.4%
(-) Mkt & Sales Expenses	(48.7)	(48.7)	-	(35.7)	(35.7)	-	(13.0)
% of Net Revenue	(12.4%)	(12.4%)	-	(9.6%)	(9.6%)	-	(64.3%)
(=) Contribution Margin III	111.2	111.2	-	99.9	99.9	-	11.3
% of Net Revenue	28.3%	28.3%	-	26.8%	26.8%	-	56.0%
(-) Personnel Expenses	(18.1)	(18.1)	-	(26.1)	(26.1)	-	8.0
% of Net Revenue	(4.6%)	(4.6%)	-	(7.0%)	(7.0%)	-	39.9%
(-) Other G&A Expenses	(13.6)	(30.0)	(16.4)	(31.7)	(51.7)	(20.0)	21.7
% of Net Revenue	(3.5%)	(7.6%)		(8.5%)	(13.8%)	(5.4%)	107.6%
(=) EBITDA	79.5	63.1	(16.4)	42.1	22.1	(20.0)	41.0
% of Net Revenue	20.2%	16.0%		11.3%	5.9%		203.5%
(+/-) Non-Recurring Effect	(5.6)	(5.6)	-	(57.5)	(57.5)	-	51.9
(-) D&A	(49.9)	(49.9)	-	(44.2)	(44.2)	-	(5.7)
(=) EBIT	24.0	7.6	(16.4)	(59.6)	(79.6)	(20.0)	87.2
% of Net Revenue	6.1%	2.0%	(4.2%)	(16.0%)	(21.3%)	(5.4%)	433.2%
Interest Result	(26.0)	(85.4)	(59.4)	(45.7)	(55.7)	(10.0)	(29.7)
Income Tax and Social Contribution	1.9	1.9	-	-	-	-	1.9
(+/-) IR/CS deferred	0.8	0.8	-	-	-	-	0.8
(=) Net Income	0.8	(75.0)	(75.8)	(105.3)	(135.3)	(30.0)	60.3
% of Net Revenue	0.2%	(19.0%)		(28.2%)	(36.2%)		-

in BRL millions	2025 Accounting	2025 Normalized	Var	2024 Accounting	2024 Normalized	Var	Var. 24 Normalized vs. 2025 Normalized
GMV *	1,964.9	1,964.9	-	1,067.9	1,067.9	-	897.0
Net Revenue	1,445.0	1,445.0	-	811.2	811.2	-	633.8
(-) Costs of Goods Sold	(686.3)	(669.5)	16.8	(436.7)	(436.7)	-	(232.8)
(=) Gross Profit	758.7	775.5	16.8	374.5	374.5	-	401.0
% of Net Revenue	52.5%	53.7%		46.2%	46.2%		63.3%
(-) Fulfillment Costs	(185.5)	(185.5)	-	(104.8)	(104.8)	-	(80.8)
% of Net Revenue	(12.8%)	(12.8%)	-	(12.9%)	(12.9%)	-	(12.7%)
(=) Contribution Margin II	573.2	590.0	16.8	269.7	269.7	-	320.2
% of Net Revenue	39.7%	40.8%		33.3%	33.3%		50.5%
(-) Mkt & Sales Expenses	(189.6)	(189.6)	-	(104.8)	(104.8)	-	(84.8)
% of Net Revenue	(13.1%)	(13.1%)		(12.9%)	(12.9%)		(13.4%)
(=) Contribution Margin III	383.6	400.4	16.8	165.0	165.0	-	235.3
% of Net Revenue	26.5%	27.7%		20.3%	20.3%		37.1%
(-) Personnel Expenses	(89.6)	(89.6)	-	(61.1)	(61.1)	-	(28.5)
% of Net Revenue	(6.2%)	(6.2%)		(7.5%)	(7.5%)		(4.5%)
(-) Other G&A Expenses	(65.6)	(168.6)	(103.0)	(66.9)	(96.9)	(30.0)	(71.7)
% of Net Revenue	(4.5%)	(11.7%)		(8.2%)	(11.9%)		(11.3%)
(=) EBITDA	228.3	142.1	(86.2)	37.0	7.0	(30.0)	135.1
% of Net Revenue	15.8%	9.8%		4.6%	0.9%		21.3%
(+/-) Non-Recurring Effect	(16.8)	(16.8)	-	(58.8)	(58.8)	-	42.0
(-) D&A	(205.5)	(205.5)	-	(96.1)	(96.1)	-	(109.3)
(=) EBIT	6.1	(80.2)	(86.2)	(117.9)	(147.9)	(30.0)	67.8
% of Net Revenue	0.4%	(5.5%)		(14.5%)	(18.2%)		10.7%
Interest Result	(163.7)	(240.9)	(77.2)	(46.1)	(56.1)	(10.0)	(184.8)
Income Tax and Social Contribution	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS deferred	10.7	10.7	-	-	-	-	10.7
(=) Net Income	(146.9)	(310.3)	(163.4)	(164.0)	(204.0)	(40.0)	(106.4)
% of Net Revenue	(10.2%)	(21.5%)		(20.2%)	(25.1%)		(16.8%)

- (1) Cost of Goods Sold is normalized for the effect of the inventory fair value step-up recognized during the year, which totaled BRL16.8 million.
- (2) Operating expenses were impacted by out-of-period effects totaling BRL16.4 million in the fourth quarter and BRL103 million during the full year 2025, relating to revenue and provision reversals linked to DIFAL legal proceedings, one-time effects.
- (3) Financial Income (Loss) was adjusted to exclude the R\$ 50.5 million impact related to the discount from the debt buyback negotiations with Domus and SPX.

Gross Merchandise Value (GMV)

	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
Gross Merchandise Value (GMV) in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	4Q25	4Q24	Var	4Q25	4Q24*	Var
Website	112.1	105.6	6.1%	38.7	59.0	(34.4%)	73.3	46.6	57.3%
Marketplace	68.9	76.1	(9.5%)	68.9	76.1	(9.5%)	-	-	100.0%
Stores	318.5	273.6	16.4%	50.3	60.9	(17.5%)	268.2	212.7	26.1%
Sellercenter	3.7	8.8	(58.6%)	3.7	8.8	(58.6%)	-	-	100.0%
Other Revenues	4.8	2.8	71.7%	3.1	2.8	13.3%	1.6	-	100.0%
GMV	508.0	466.9	8.8%	164.7	207.6	(20.7%)	343.1	259.3	32.3%
Net Revenue	393.5	373.4	5.4%	114.5	162.4	(29.5%)	279	211	32.3%

	Grupo Toky *			Mobly *			Tok&Stok *		
Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	2M25	2M24	Var	2M25	2M24	Var	2M25	2M24	Var
Website	81.4	86.5	(5.8%)	27.4	39.9	(31.3%)	54.1	46.6	16.0%
Marketplace	49.8	53.7	(7.2%)	49.8	53.7	(7.2%)	-	-	100.0%
Stores	223.4	254.3	(12.2%)	33.7	41.6	(19.1%)	189.7	212.7	(10.8%)
Sellercenter	1.9	5.4	(65.3%)	1.9	5.4	(65.3%)	-	-	100.0%
Other Revenues	2.1	1.9	13.2%	2.1	1.9	13.2%	-	-	100.0%
GMV	358.6	401.8	(10.7%)	114.9	142.5	(19.4%)	243.8	259.3	(6.0%)
Net Revenue	283.7	322.4	(12.0%)	75.5	111.4	(32.2%)	208	211	(1.3%)

* We have performed a comparison of the last two months for each year in the table above to better compare the periods, as the Tok&Stok figures disclosed in 2024 reflects only November and December due to the date of the merger.

	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
Gross Merchandise Value (GMV) in BRL millions	2025	2024	Var	2025	2024	Var	2025	2024*	Var
Website	427.9	297.3	43.9%	170.7	250.7	(31.9%)	257.2	46.6	4.5
Marketplace	256.6	259.9	(1.3%)	256.6	259.9	(1.3%)	-	-	100.0%
Stores	1,243.3	456.6	172.3%	216.7	243.9	(11.1%)	1,026.6	212.7	3.8
Sellercenter	22.5	41.3	(45.6%)	22.5	41.3	(45.6%)	-	-	100.0%
Other Revenues	14.6	12.8	14.4%	13.0	12.8	1.7%	1.6	-	100.0%
GMV	1,964.9	1,067.9	84.0%	679.5	808.6	(16.0%)	1,285.4	259.3	4.0
Net Revenue	1,445.0	811.2	78.1%	481.0	600.2	(19.9%)	964.1	211.0	3.6

** Tok&Stok's 2024 balance includes the periods following the merger transaction in November 2024*

Sure thing! Here is the English translation of the report:Toky Group Results Report - 4Q25In 4Q25, the Toky Group's consolidated GMV reached R\$508.0 million, an 8.8% increase compared to 4Q24, as noted in the table. It is important to highlight that the 2024 periods only include Tok&Stok's participation from November 2024 onwards, following the completion of the business combination.

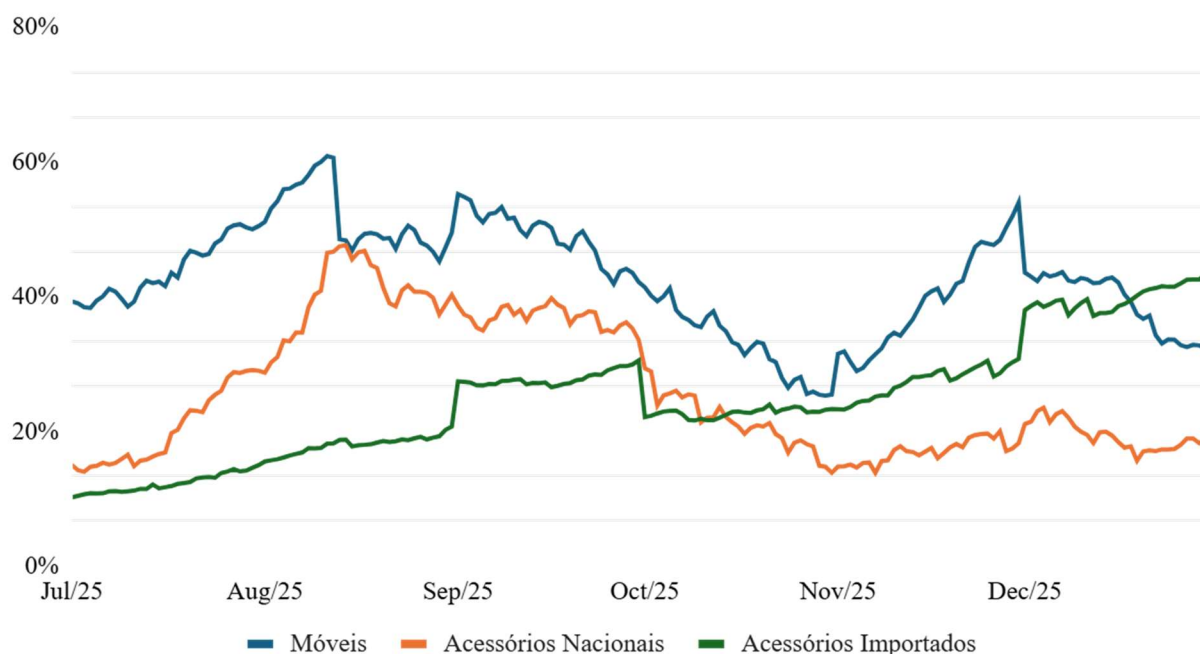
In the digital channel, which includes both Mobly and Tok&Stok websites, GMV reached R\$112.1 million, a 6.1% growth compared to the previous quarter. The 34.4% decline observed on the Mobly website is attributed to a shift in digital marketing strategy implemented since 4Q24, which prioritized investment efficiency over sales volume, aiming for a positive effect on Contribution Margin III. Additionally, in a context of tighter cash constraints, the Company directed marketing resources toward Tok&Stok, the channel with the highest return on investment (ROI).

The significant increase in the Group's physical store revenue in 2025 was heavily influenced by the contribution of Tok&Stok stores, which generated R\$1,026.6 million during the period. Mobly saw a reduction in store sales, mainly driven by a reduction in the number and square footage of stores, as well as the aforementioned cut in marketing expenses. Challenging macroeconomic factors—such as high interest rates and persistent household debt—also led to lower store footfall. Same-Store Sales (SSS) in 4Q25 fell 12.8% at Tok&Stok and 14.5% at Mobly, resulting in a 13.0% decline for the Group compared to the same period last year.

The marketplace channel remained stable throughout 2025 compared to the previous period, with a minor decrease of 1.3%, supported by the consolidation of strategic partnerships initiated in 2024.For the full year 2025, consolidated GMV reached R\$1,964.9 million, an 84.0% increase compared to 2024. Net Revenue for the year grew from R\$811.2 million in 2024 to R\$1,445 million in 2025 (78.1%), reflecting the business combination.

Stockouts observed primarily in 3Q25 resulted in an atypical increase in delivery times, which directly impacted the revenue recognition schedule, the volume of cancellations and the short-term liquidity during the period.

Stockouts breakdown by category



In response, the Group intensified coordination with its supplier base and optimized the logistics network to mitigate supply bottlenecks. As a result of these measures, late delivery indicators showed a trend of convergence, returning to the Company's historical levels of normalcy by the end of the period, as shown in the table below.

Average of delayed products	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan
Furniture delivered to the customer's home	14.278	9.002	2.222	1.455	2.050	1.154
Products picked up in-store	4.915	3.318	1.148	1.758	2.117	1.727
Accessories sold online	8.621	3.440	2.223	1.446	0.441	0.754
TOTAL	27.814	15.760	6.593	4.659	4.608	3.635

Notwithstanding the recovery observed at the close of the fiscal year, the beginning of 2026 has shown a temporary uptick in stockout levels within specific domestic supply categories. To structurally address this scenario, the Company is developing a capacity and logistics expansion plan alongside its strategic partners for the coming months, aimed at ensuring greater scalability and predictability for deliveries. Additionally, the Group is establishing new supply chain finance lines (reverse factoring), offering receivables discounting alternatives to strengthen the working capital of suppliers with higher funding needs. These initiatives, which are part of our supply chain

strengthening pillar, seek to mitigate operational bottlenecks and ensure sustained sales volumes throughout 2026.

As part of Mobly's brand strengthening and assortment differentiation strategy, we have decided to phase out our third-party Seller Center operations. This strategic pivot allows us to increasingly focus on exclusive and private-label products, which are key drivers of our unique value proposition. By prioritizing high-margin, proprietary items over third-party volume, we expect significant gross margin expansion over the medium term.

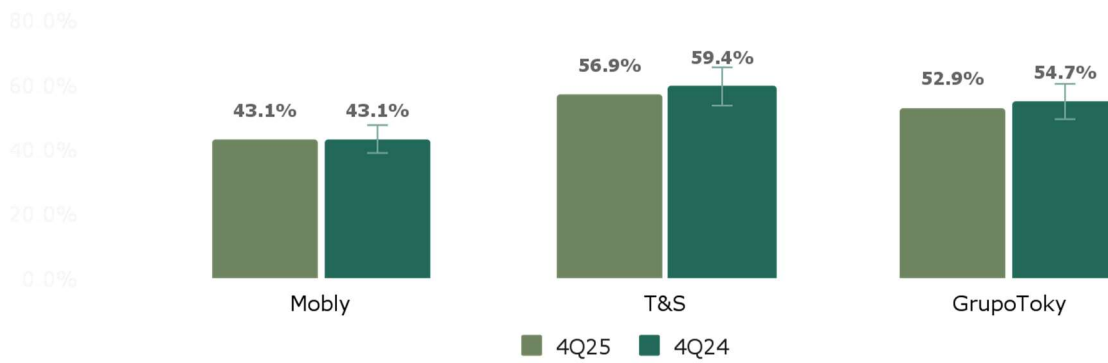
Gross Profit

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
Net Revenue	393.5	373.4	5.4%	1,445.0	811.2	78.1%
(-) Cost of goods sold	(185.4)	(194.1)	4.5%	(686.3)	(436.7)	(57.2%)
(=) Gross Profit	208.1	179.3	16.1%	758.7	374.5	102.6%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>52.9%</i>	<i>48.0%</i>	<i>4.9 p.p.</i>	<i>52.5%</i>	<i>46.2%</i>	<i>6.3 p.p.</i>

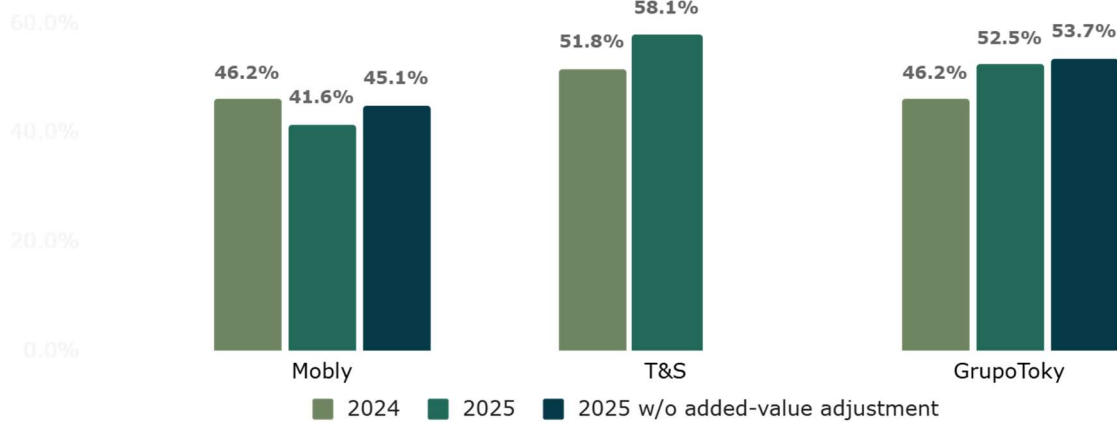
in BRL millions	2025	2025 Normalized	Var
Net Revenue	1,445.0	1,445.0	-
(-) Cost of goods sold	(686.3)	(669.5)	(16.8)
(=) Gross Profit	758.7	775.5	
<i>% of Net Revenue</i>	<i>52.5%</i>	<i>53.7%</i>	

Consolidated gross margin reached 52.5% in the quarter, an increase of 6.3 p.p. compared to 4Q24. As previously disclosed throughout the year, a significant portion of this improvement is due to the consolidation of Tok&Stok's results, which has a higher gross margin, thereby contributing positively to the consolidated performance:

Margin by business



Margin by business unit (with and without Asset Fair Value Gain)



Tok&Stok demonstrated a significant improvement in its gross margin, increasing from 48.0% in 4Q24 to 52.9% in 4Q25, which solidifies its already robust performance. In the annual consolidated results, the merger synergies had a positive impact, raising the margin from 46.2% in 2024 to 52.5% in 2025. This result confirms the effectiveness of post-merger cost reduction strategies and generates an optimistic outlook for the coming year.

In turn, Mobly recorded a slight margin improvement, rising from 43.1% in 4Q24 to 43.3% in the same period of 2025. It is important to note that, during the quarter, the Company concluded the amortization of the fair value step-up on inventories acquired in the business combination, eliminating the remaining balance to be amortized. In the 2025 year-to-date period, the margin decreased by 4.5 p.p. compared to 2024. However, excluding the effect of the fair value step-up amortization, amounting to BRL16.8 million in 2025, the margin on revenue rises to 45.1%, a reduction of 1.1 p.p. compared to 2024.

Fulfillment Costs

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
(-) Transports	(31.3)	(27.4)	(14.4%)	(120.0)	(72.5)	(65.5%)
(-) Payment Options	(6.7)	(7.0)	4.1%	(27.9)	(13.4)	(108.0%)
(-) Personnel - Logistics	(10.6)	(8.5)	(25.1%)	(36.1)	(17.4)	(107.8%)
(-) Bad Debt	0.3	(0.9)	138.5%	(1.6)	(1.4)	(13.1%)
(-) Fulfillment Costs	(48.3)	(43.8)	-10.5%	(185.6)	(104.7)	-77.2%
% of Net Revenue	(12.3%)	(11.7%)	-0.6 p.p.	(12.8%)	(12.9%)	0.1 p.p.

In the 4th quarter of 2025, Toky's logistics costs reached 12.3% of Net Revenue, an increase compared to the 11.7% recorded in the same period of 2024. This increase was primarily driven by temporary inefficiencies arising from the centralization of the group's logistics operations. The most critical stage of the operational consolidation is the transfer of Tok&Stok's domestic furniture operations from Extrema to Mobly's Distribution Center in Cajamar, which was completed at the end of December 2025. The decommissioning of the Extrema DC will result in estimated annual savings of BRL23 million in occupancy costs, maintenance, and other variable expenses, which began to be captured as of January 2026. Furthermore, the cost increase in the quarter was also impacted by higher store replenishment expenses for Black Friday.

For the full year 2025, logistics costs showed margin stability relative to Net Revenue, representing 12.8% of Net Revenue in 2025, compared to the 12.9% recorded in the previous year, despite the temporary underperformance in the quarter. With the completion of the Distribution Centers' centralization, the Group expects these costs to normalize to historical levels in the coming periods.

Payment processing costs decreased as a percentage of sales in the period, moving from 1.8% of Net Revenue in 4Q24 to 1.7% in the same period of 2025. On an annual basis, the total percentage of Net Revenue was 1.9% in 2025, an increase compared to the 1.7% recorded in 2024, primarily influenced by a one-off increase in this cost during 3Q25

Marketing & Sales Expenses

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
(-) Advertisement	(19.3)	(15.3)	(26.0%)	(74.2)	(66.9)	(10.9%)
(-) Personnel - Sales	(29.4)	(20.3)	(44.8%)	(115.4)	(38.0)	(203.8%)
(-) Mkt & Sales Expenses	(48.7)	(35.6)	(36.3%)	(189.6)	(104.9)	(80.9%)
% of Net Revenue	(12.4%)	(9.6%)	-2.8 p.p.	(13.1%)	(12.9%)	-0.2 p.p.

In 4Q25, advertising and publicity expenses represented an increase of 2.8 p.p. in the margin over Net revenue compared to 4Q24. Despite the increase in the quarter, the year-to-date period shows margin stability, with a slight increase of 0.2 p.p., and is impacted by a strategic decision for a one-off brand reinforcement through high-scale video campaigns (YouTube Ads) developed with Artificial Intelligence technology. This investment, although concentrated in 4Q25, aims to capture value and brand equity in future windows. Within Tok&Stok's operational scope, management prioritized bottom-line profitability, calibrating ROAS to ensure the maximization of absolute margin over pure volume. It is worth noting that the efficiency metric over net revenue faced temporary mathematical pressure at the end of the year, given the contraction of the revenue base following the processing of cancellations from the second half of the year. Nonetheless, cost discipline allowed the annual indicator to converge toward stability compared to the 2024 fiscal year.

Selling personnel expenses accounted for 60% of the total, reflecting significant growth compared to 2024 due to the direct effect of the business combination. Considering that Tok&Stok's operation is predominantly based on physical stores, a substantial increase in sales team expenses is observed in the 2025 cumulative period. This movement is accompanied by a 172.3% growth in store revenue in 2025 compared to 2024, resulting in the efficiency gain in advertising and publicity expenses recorded in the period.

Fixed Expenses

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
(-) Personnel Expenses	(18.1)	(26.1)	30.8%	(89.6)	(61.1)	(46.7%)
% of Net Revenue	(4.6%)	(7.0%)	2.4 pp	(6.2%)	(7.5%)	1.3 pp
(-) Commercial Expenses	(8.7)	(22.9)	61.9%	(77.1)	(49.3)	(56.3%)
% of Net Revenue	(2.2%)	(6.1%)	3.9 pp	(5.3%)	(6.1%)	0.7 pp
(-) Other General and Administrative Expenses	(16.3)	(18.8)	13.1%	(19.4)	(38.7)	49.9%
% of Net Revenue	(4.2%)	(5.0%)	0.9 pp	(1.3%)	(4.8%)	3.4 pp
(+/-) Other Net Operating Income (Expenses)	11.7	10.0	16.7%	31.3	21.1	48.6%
% of Net Revenue	3.0%	2.7%	0.3 pp	2.2%	2.6%	-0.4 pp
(-) Fixed + Personnel Expenses	(31.4)	(57.8)	45.6%	(154.8)	(128.0)	(20.9%)
% of Net Revenue	(8.0%)	(15.5%)	7.5 p.p.	(10.7%)	(15.8%)	5.1 p.p.

A significant highlight of the fiscal year was the notable gain in operational efficiency regarding Administrative Personnel expenses. In 4Q25, these expenses as a percentage of Net Revenue saw a sharp decline of 2.4 p.p., dropping from 7.0% to 4.6%. On a full-year basis, the optimization trend remained robust, with the ratio improving from 7.5% in 2024 to 6.2% in 2025. This substantial cost dilution reflects the accelerated capture of synergies following the business combination, resulting in an estimated annualized saving of BRL54 million compared to the companies' standalone structures. This performance underscores the effectiveness of the new organizational design and management's commitment to financial discipline, driving superior value through a leaner operation.

Similarly, Selling Expenses (store expenses excluding rent) decreased by 61.9% in 4Q25 compared to the same period of the previous year, also driven by the realization of merger synergies. A total of three Group stores were closed during the period, with their operations discontinued in 4Q25.

It is worth noting that within Tok&Stok's physical store structure, operating costs and expenses are derived from the brick-and-mortar model, which remains predominant in revenue generation; therefore, when observing the 2025 year-to-date figures, even though the prior-year comparison only includes November and December, part of the increase in this line item is due to this factor.

In 4Q25, there was an impact of BRL16.3 million in General and Administrative Expenses resulting from effects detailed in the sections below, which led to an inflated result in this line for the quarter. For the 2025 cumulative period, Fixed Expenses and Administrative Personnel totaled BRL154.8 million, representing 10.7% of Net Revenue. In the tables below, we disclose the figures for 4Q25

and the 2025 cumulative period, along with comparisons to the prior period including all out-of-period effects.

in BRL millions	4Q25 Normalized	4Q24 Normalized	Var
(-) Personnel Expenses	(18.1)	(26.1)	30.8%
<i>% of Net Revenue</i>	(4.6%)	(7.0%)	2.4 p.p.
(-) Commercial Expenses	(8.7)	(22.9)	61.9%
<i>% of Net Revenue</i>	(2.2%)	(6.1%)	3.9 p.p.
(-) Other General and Administrative Expenses	(32.7)	(38.8)	15.6%
<i>% of Net Revenue</i>	(8.3%)	(10.4%)	2.1 p.p.
(+/-) Other Net Operating Income (Expenses)	11.7	10.0	16.7%
<i>% of Net Revenue</i>	3.0%	2.7%	0.3 p.p.
(-) Fixed + Personnel Expenses	(47.8)	(77.8)	38.5%
<i>% of Net Revenue</i>	(8.0%)	(15.5%)	7.5 p.p.

in BRL millions	2025 Normalized	2024 Normalized	Var
(-) Personnel Expenses	(89.6)	(61.1)	(0.5)
<i>% of Net Revenue</i>	(6.2%)	(7.5%)	1.3 p.p.
(-) Commercial Expenses	(77.1)	(49.3)	(0.6)
<i>% of Net Revenue</i>	(5.3%)	(6.1%)	0.7 p.p.
(-) Other General and Administrative Expenses	(122.4)	(68.7)	(0.8)
<i>% of Net Revenue</i>	(8.5%)	(8.5%)	0.0 p.p.
(+/-) Other Net Operating Income (Expenses)	31.3	21.1	0.5
<i>% of Net Revenue</i>	2.2%	2.6%	-0.4 p.p.
(-) Fixed + Personnel Expenses	(257.8)	(158.0)	(63.2%)
<i>% of Net Revenue</i>	(17.8%)	(19.5%)	1.6 p.p.

As evidenced above, the group recorded an efficiency gain in its fixed costs, even when out-of-period effects are excluded, resulting in a reduction from 15.5% in 4Q24 to 10.8% in 4Q25, or from 19.5% in 2024 to 18.6% in 2025. We highlight that the annual comparison reflects only the months of November and December for Tok&Stok in 2024, which stems predominantly from the physical store model, characterized by higher fixed costs. Nevertheless, we were still able to reduce expenses as a percentage of Net revenue through the capture of business combination synergies.

The main out-of-period impacts recorded during the periods were tax effects (BRL69.7 million in 2025 and BRL30 million in 2024) and adjustments to prior-period provisions (BRL16 million in 4Q25 and BRL26 million in 2025).

EBITDA and EBITDA

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
(=) Contribution Margin III	111.2	99.9	11.3%	383.5	165.0	132.4%
(-) Personnel Expenses	(18.1)	(26.1)	30.8%	(89.6)	(61.1)	(46.7%)
(-) OPEX	(13.6)	(31.7)	57.0%	(65.6)	(66.9)	2.0%
(=) EBITDA	79.5	42.1	89%	228.3	37.0	517%
% of Net Revenue	20.2%	11.3%	8.9 p.p.	15.8%	4.6%	11.2 p.p.

In 4Q25, Grupo Toky's EBITDA reached BRL79.5 million, a 89.0% increase compared to the same period of the previous year, improving the margin by 6.1 p.p. In the 2025 year-to-date period, EBITDA totaled BRL228.3 million, and the EBITDA margin reached 15.8% of Net Revenue, representing a gain of 11.2 p.p. compared to the same period in 2024.

As shown in the table below, EBITDA for the period was impacted by non-recurring effects discussed in the previous sections, specifically operating expenses affected by one-off events, totaling a non-operating improvement of R\$79.5 million in the quarter's EBITDA. Excluding these effects, EBITDA would have been R\$63.1 million, with a margin of 16.0% on Net Revenue. As evidenced in the second table below, for the full year 2025, the adjusted result was R\$142.1 million, with a margin of 9.8% on net revenue.

in BRL millions	4Q25	4Q25 Normalized	Var	4Q24	4Q24 Normalized	Var	Var. 24 Normalized vs. 2025 Normalized
(=) Contribution Margin III	111.2	111.2	-	99.9	99.9	-	11.3
(-) Personnel Expenses	(18.1)	(18.1)	-	(26.1)	(26.1)	-	8.0
(-) OPEX	(13.6)	(30.0)	(16.4)	(31.7)	(51.7)	(20.0)	21.7
(=) EBITDA	79.5	63.1	(16.4)	42.1	22.1	(20.0)	41.0
% of Net Revenue	20.2%	16.0%	4.2 p.p.	11.3%	5.9%	5.4 p.p.	

in BRL millions	2025			2024			Var. 24 Normalized vs. 2025 Normalized
	2025	Normalized	Var	2024	Normalized	Var	
(=) Contribution							
Margin III	383.5	400.3	16.8	165.0	165.0	-	235.3
(-) Personnel							
Expenses	(89.6)	(89.6)	-	(61.1)	(61.1)	-	(28.5)
(-) OPEX	(65.6)	(168.6)	(103.0)	(66.9)	(96.9)	(30.0)	(71.7)
(=) EBITDA	228.3	142.1	(86.2)	37.0	7.0	(30.0)	135.1
% of Net Revenue	15.8%	9.8%	6.0 p.p	9.9%	0.9%	9.0 p.p	

EBIT

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
(=) EBITDA	79.5	42.2	88%	228.4	36.8	520.2%
(+/-) Non-recurring effects	(5.6)	(57.5)	90%	(16.8)	(58.8)	71.4%
(-) Depreciation and Amortization	(49.9)	(44.2)	(12.8%)	(205.5)	(96.1)	(113.8%)
(=) EBIT	24.0	(59.5)	140.4%	6.1	(118.1)	105.2%
% of Net Revenue	6.1%	(16.0%)	22.1 p.p	0.4%	(14.5%)	15.0 p.p

In 4Q25, the Group's EBIT presented a positive balance of BRL24.0 million, reversing the negative EBIT from the same period in 2024. For the year, EBIT was registered at 6.1 million, or 0.4% of Net Revenue (compared to -R\$118 million / -14.5% in the previous year).

Mobly stores are approximately 10% more efficient per square meter than Tok&Stok stores; therefore, aiming for efficiency gains in T&S stores, the Group is actively working on several initiatives to reduce operating costs, such as a new commissioning model, increasing the share of 'Cash & Carry' products, expanding endless aisle sales allocation, and increasing the availability of products with more attractive average prices, among others. Additionally, it is worth noting that we seek to invest more in home décor and accessories at Mobly stores, as these currently represent 5% of sales, whereas at Tok&Stok stores they represent 40% of sales. Expanding the share of accessories contributes to increased customer visit frequency, which the Group views as a significant expansion opportunity.

Furthermore, the Group has reduced the Tok&Stok distribution center in Extrema by 80%, consolidating most of its inventories in Cajamar alongside Mobly's inventory, aiming for operational consolidation. This move, completed at the end of 2025, resulted in estimated annual

cost savings of approximately BRL23 million, which will lead to a relevant reduction in the amortization of lease liabilities starting in January 2026.

The non-recurring expenses recorded in both periods are primarily related to costs concerning the Tok&Stok acquisition, such as financial and legal advisory fees, accounting audit services, and regulatory advisory expenses, among other acquisition-related expenses, in addition to fees associated with extraordinary corporate proceedings.

Net Result

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
(=) EBIT	24.1	(59.5)	140.5%	6.1	(118.1)	105.2%
(-) Financial Expenses	(82.9)	(50.8)	(63.2%)	(242.0)	(75.2)	(221.9%)
(+) Financial Income	56.9	5.1	1,016.5%	78.3	29.1	169.2%
(-) Income Tax and Social Contribution	1.9	-	100.0%	-	-	100.0%
(+/-) IR/CS Diferidos	0.8	-	100.0%	10.7	-	100.0%
(=) Net Income	0.8	(105.2)	100.8%	(146.9)	(164.2)	10.5%
% of Net Revenue	0.2%	(28.2%)	28.4 p.p	(10.2%)	(20.2%)	10.1 p.p

In 4Q25, Financial Result recorded a financial expense of BRL 82.9 million, primarily influenced by the increase in financial charges related to the debt structure arising from the Tok&Stok acquisition, as well as interest on discounting of receivables operations, totaling 5.9% of Net Revenue in the quarter (12.2% in 4Q24). In December 2025, the Group adopted measures to reduce its indebtedness, including the debt conversion of approximately R\$230 million throughout the period.

The DIFAL tax effects from 2022 mentioned in Operating Expenses impacted Financial Expense by BRL6.3 million, while the 5-year monetary correction amounts for DIFAL totaled BRL9.5 million in financial income due to the favorable legal ruling and the reversed monetary correction amount.

Furthermore, the acquisition of debentures held by Domus generated an extraordinary positive impact of BRL50.5 million on the result, a direct reflection of the discount (haircut) obtained in the transaction. Accountably, this gain will be reflected in the individual balance sheet of Mobly Varejista Ltda., the company that now holds the credit rights resulting from the negotiation.

In the 2025 year-to-date period, Financial Result totaled an expense of BRL147.0 million, representing 10.2% of Net Revenue (compared to 20.2% in 2024).

Synergies Update

As previously disclosed, within the scope of the transaction with Tok&Stok, the Company identified significant potential synergies to drive cash flow generation over time.

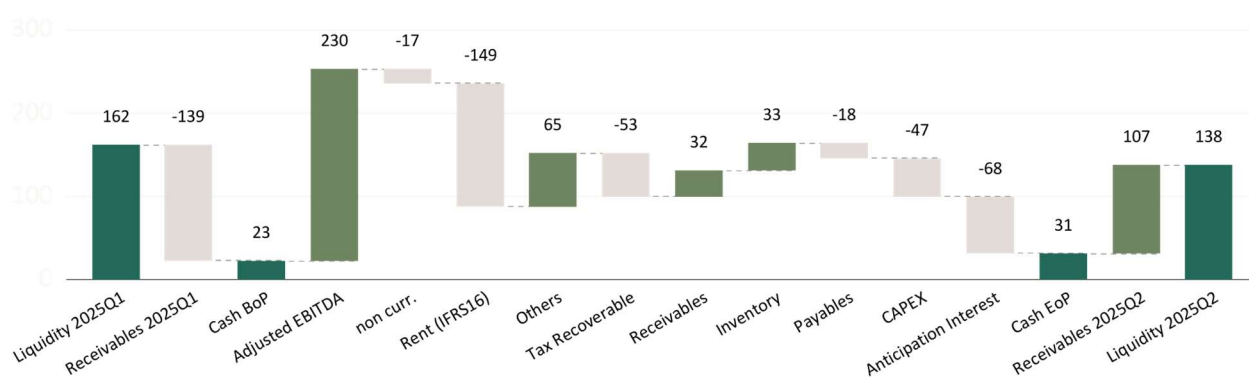
According to a detailed analysis conducted by consultants engaged by the Company, it was identified that the Company's cash flow has the potential to increase gradually, potentially resulting in an additional annual incremental gain of R\$ 80 million to R\$ 135 million over a five-year period.

As of December 2025, the Company had already captured a significant portion of the projected synergies. Considering the figures observed through initiatives for greater administrative and logistical efficiency, the Company has already secured approximately R\$ XX million [Value under update]. These synergies were primarily achieved through headcount reductions, logistics footprint optimization, and the reduction/optimization of fixed expenses.

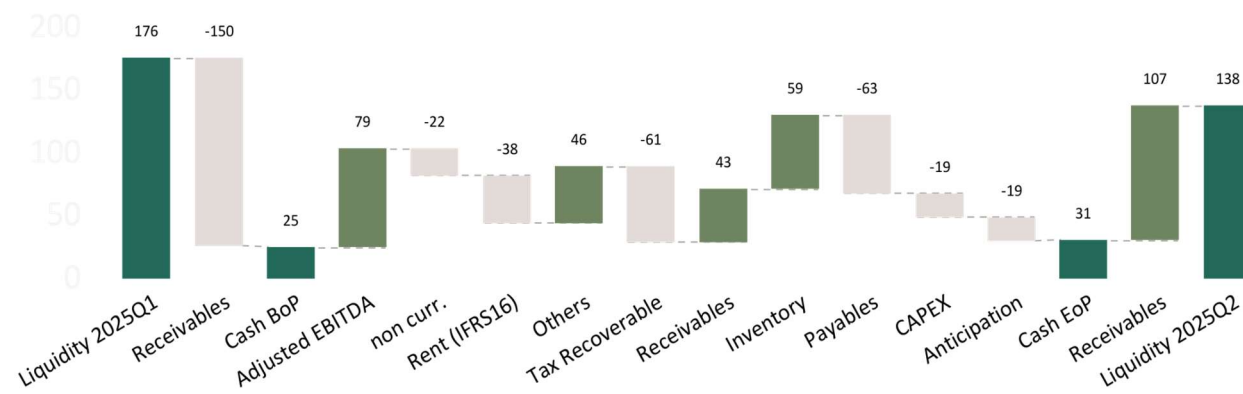
For 2026, the Company expects to capture further synergies, focusing on gross margin expansion through supplier replacement, transportation cost reductions, Distribution Center (DC) optimization, and lower import costs.

Cash Flow

Cash Burn - 4Q25



Cash Burn - 2025



The Group ended the period with a cash position of R\$ 31 million (compared to R\$ 23 million in 4Q24 and R\$ 25 million in 3Q25). For the full year, the Group's cash and receivables position began at R\$ 162 million and closed at R\$ 138 million. The specific cash position started the year at R\$ 23 million and ended at R\$ 31 million.

Occupancy expenses—which include rents for the store network and distribution centers of the Mobly and Tok&Stok brands—remain one of the primary operating cash outflows, given the strategic importance of physical infrastructure to the Group's omnichannel strategy, impacting cash by a total of R\$ 38 million. To mitigate these pressures, management conducted extremely diligent working capital management, converting R\$ 38 million in assets during 4Q25 and R\$ 138 million throughout 2025.

In 2025, the Tok&Stok Group invested a total of R\$ 47 million in capital expenditures (CAPEX), adopting a cautious approach and focusing exclusively on critical projects. These funds were primarily allocated to the advancement of technological infrastructure and the modernization of physical stores. A notable strategic investment was the acquisition of the Marginal Pinheiros property, which strengthens the Company's equity base and enables a future reduction in lease expenses.

The Group utilizes the discounting of receivables from acquirers and marketplaces to meet its short-term obligations. Consequently, it incurred receivables discounting interest (prepayment fees) of R\$ 19 million in 4Q25 and R\$ 68 million for the full year.

Given the current scenario of liquidity constraints and volatility caused by occasional stockouts (inventory ruptures) that affected sales volume, the Company has established the preservation of financial health as an absolute priority. Management reiterates that the current focus remains on maintaining adequate liquidity levels to neutralize the short-term impacts of this revenue retraction, ensuring the Group has the necessary headroom to navigate this adjustment period and resume its trajectory of operational growth with efficiency and financial sustainability.

Indebtedness

Total Net Debt represents the group's effective indebtedness, calculated by the sum of gross debt (loans, financing, and debentures) minus cash and cash equivalents. This indicator is used to evaluate the company's real financial leverage, as it considers the immediate capacity to settle obligations using available resources.

In 4Q25, Toky executed a debt buyback operation—settled in shares at a significant discount—for a portion of the debentures issued by Tok&Stok and held by Domus. This was followed by the capitalization of credits owed to Domus, as well as an amendment to the deed of Toky's convertible debentures, which allowed the Company to fast-track the conversion of 99% of the outstanding balance of these convertible instruments.

These operations represented the Company's first steps toward reducing consolidated leverage and improving its capital structure, resulting in a R\$227 million reduction in consolidated indebtedness compared to a scenario without the SPX and Domus debt conversions. This is equivalent to approximately 39.3% of the consolidated gross debt. The transactions were finalized with a haircut of 65.9% for Domus and 55% for SPX on the outstanding balances at the time.

As part of this operation, an economic gain of R\$50.5 million was recognized, stemming from the acquisition of debentures at a discount in negotiations with Domus. This gain will be recorded in the individual financial statements of Mobly Varejista Ltda., the entity that now holds the credit rights associated with these instruments.

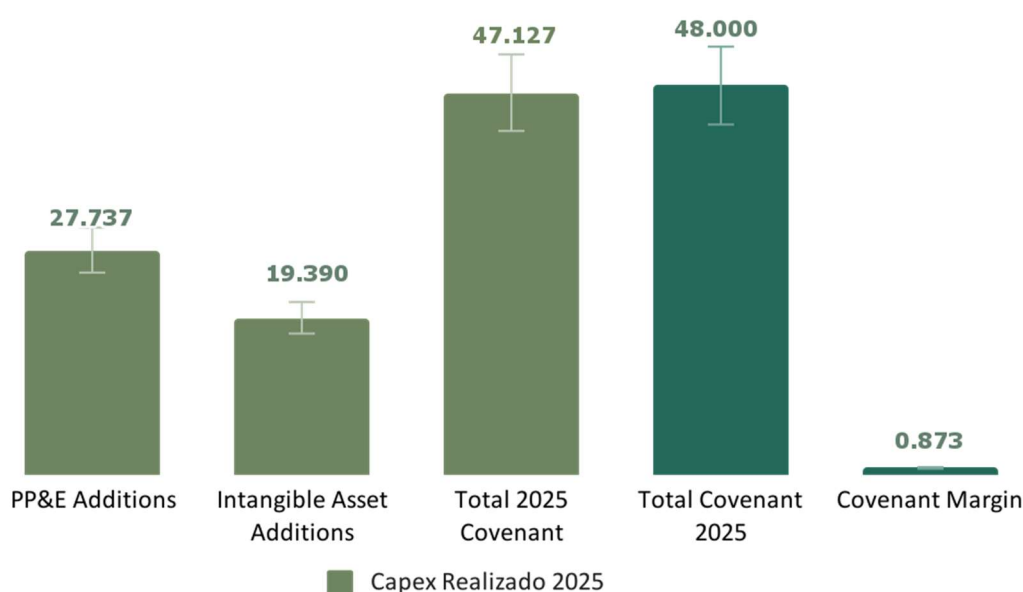
The Group ended 2025 with R\$401 million in Net Debt, a significant reduction from the R\$592 million recorded in the previous fiscal year. This decrease was primarily driven by the capitalization of credits owed to Domus and the conversion of a significant portion of Toky's convertible debentures. Consequently, leverage—measured by the Net Debt/EBITDA ratio—dropped from 16x in 2024 to 1.8x in 2025. It is worth noting that no interest payments related to Tok&Stok's Extrajudicial Restructuring Plan were made in 2025.

in BRL millions	2025	2025 Theoretical – Excluding SPX and Domus Debt Conversion	2024
Debt to non-controlling shareholders	78.041	78.041	256.825
Loans, borrowings, and debentures	581.692	581.692	357.833
Private Debentures (Tokyo) converted into capital increase	(227.590)	-	
Gross Debt	432.143	659.733	614.658
(-) Cash and cash equivalents	(30.718)	(30.718)	(23.036)
Total Net Debt	401.425	629.015	591.622
EBITDA	228.362	228.362	37.023
Financial Leverage – Net Debt/EBITDA (x)	1.8x	2.8x	16x

Covenant Monitoring

Monitoring financial covenants is essential to ensure the Group maintains discipline in investments and leverage, ensuring compliance with limits agreed upon with creditors and preserving the company's financial health.

The CAPEX covenant (renegotiated) is determined annually based on the audited consolidated financial statements and sets a limit of BRL 48.0 million for cash outlays on investments. In 2025, the actual amount was BRL 47.1 million, finishing BRL 0.9 million below the limit, in full compliance with the established parameters.



During the 2025 fiscal year, the Company remained in compliance with its financial covenant regarding the Net Debt/EBITDA ratio, which establishes a maximum threshold for net financial debt.

As contractually provided, the limit established for the 2025 period was R\$ 782 million, calculated based on the audited consolidated financial statements. At the end of the fiscal year, the Company recorded a net financial debt of R\$ 401 million, remaining well within the established parameters.

Appendix I

in BRL millions	4Q25	4Q24	Var	2025	2024	Var
Net Revenue	393.5	373.4	0.1	1,445.0	811.2	0.8
Cost of sales	(185.4)	(194.1)	0.0	(686.3)	(436.7)	(0.6)
Gross Profit	208.1	179.3	0.2	758.7	374.5	1.0
Operating (expenses) income						
Selling expenses	(143.9)	(79.3)	(0.8)	(601.0)	(326.7)	(0.8)
General and administrative expenses	(46.6)	(57.8)	0.2	(164.8)	(114.6)	(0.4)
Expected credit losses	0.3	(57.5)	1.0	(1.6)	(1.4)	(0.1)
Other net (expenses) incomes	6.1	(44.2)	1.1	14.8	(49.6)	1.3
Loss before financial result, income tax and social contribution	24.1	(59.5)	1.4	6.1	(117.8)	1.1
Financial expenses	(82.9)	(50.8)	(0.6)	(242.0)	(75.2)	(2.2)
Financial income	56.9	5.1	10.2	78.3	29.1	1.7
Finance income (expenses), net	(26.0)	(45.7)	0.4	(163.7)	(46.1)	(2.5)
Income Tax and Social Contribution	1.9	-	100.0%	-	-	100.0%
(+/-) IR/CS deferred	0.8	-	100.0%	10.7	-	100.0%
Loss for the period	0.8	(105.2)	1.0	(146.8)	(164.1)	0.1
Loss attributable to owners of the Company	(5.8)	(105.2)	0.9	(94.1)	(149.2)	0.4
Loss attributable to non-controlling partners	6.6	-	100.0%	(52.8)	(14.9)	(2.5)
Basic	(0.0)	(0.0)	0.7	(0.0)	(0.0)	0.5
Diluted	(0.0)	(0.0)	0.8	(0.0)	(0.0)	0.6

Appendix II

in BRL millions	2025	2024	Var
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	30.7	23.0	33.3%
Trade receivables	106.9	139.0	(23.1%)
Inventories	239.4	272.0	(12.0%)
Other receivables	22.4	33.5	(33.1%)
Judicial deposits and blocked funds	0.4	0.4	(9.0%)
Recoverable taxes	185.7	229.8	(19.2%)
Total current assets	585.5	697.7	(16.1%)
Non-current assets			
Other financial assets at fair value	104.4	-	100.0%
Recoverable taxes	140.1	159.2	(12.0%)
Other accounts receivable	4.7	4.7	(0.1%)
Judicial deposits and blocked funds	85.8	87.5	(2.0%)
Other receivables	3.0	4.9	(38.6%)
Property, plant and equipment	180.7	184.8	(2.2%)
Right-of-use assets	249.4	374.5	(33.4%)
Intangible assets	480.8	506.1	(5.0%)
Total non-current assets	1,248.9	1,321.7	(5.5%)
Total assets	1,834.0	2,019.0	(9.2%)
Liabilities			
Current Liabilities			
Suppliers	183.5	231.2	-19.97%
Structured payable (Risk Sacado)	39.9	6.6	477.4%
Salaries and social charges	50.8	65.1	(22.0%)
Taxes payable	174.1	115.0	51.4%
Customer advances	23.4	33.5	(30.2%)
Lease liabilities	87.0	105.6	(17.6%)
Provision for contingencies	0.4	-	100.0%
Provisions	0.8	-	100.0%
Other payables	69.3	34.0	103.7%
Related parties – Liabilities	-	-	100.0%
Total current liabilities	655.0	591.0	10.8%
Non-current liabilities			

Suppliers	-	-	100.0%
Payables to non-controlling shareholders	78.0	256.8	(69.6%)
Provision for contingencies	47.5	77.7	(38.9%)
Taxes payable	31.8	12.8	147.5%
Other payables	-	75.5	(100.0%)
Provisions	9.6	-	100.0%
Lease liabilities	219.7	354.3	(38.0%)
Deferred taxes	89.0	99.7	(10.7%)
Loans and financing	481.5	357.8	34.6%
Total non-current liabilities	957.1	1,234.6	(22.5%)
Equity			
Share capital	1,239.3	1,085.9	14.1%
Capital reserves	59.8	48.9	22.2%
Stock option plan reserve"	12.9	-	100.0%
Accumulated losses	(868.9)	(774.9)	(12.1%)
Equity attributed to shareholders	443.1	359.9	23.1%
Non-controlling interest	(220.9)	(166.3)	(32.8%)
Total equity	222.2	193.7	14.7%
Total liabilities and equity	1,834.4	2,019.5	(9.2%)

Appendix III

in BRL millions		2025	2024
	Loss for the year	(146.9)	(164.1)
	Depreciation	46.1	31.6
	Amortization	42.1	19.0
	Depreciation - right of use	112.0	39.5
	Amortization of surplus value		14.0
	Accrued interest on loans and financing	101.4	0.0
	Monetary Update on Loans		7.8
	Lease interest expense	41.2	11.9
	Interest on advance payments on receivables	48.4	15.1
	Monetary update on contingencies		5.7
	Other financial income/expenses	(31.5)	0.0
Cash flows from operating activities	Provisions for contingencies	(29.8)	13.3
	Provisions	10.4	(1.8)
	Equity method result, net of taxes		0.0
	Gain on disposal of property, plant and equipment, intangible assets, right-of-use assets and lease liabilities	6.6	(4.9)
	Impairment loss on accounts receivable		(0.3)
	Provision for inventory write-downs		6.9
	Provision for long-term incentive program	(1.5)	3.5
	Interest on financial investments		0.0
	Deferred taxes	(10.7)	0.0
	Net lease write-off	(20.6)	0.0
	Other	(3.3)	0.0

Changes in operating assets	Trade receivables and other receivables	32.1	(25.4)
	Inventories	32.6	(2.3)
	Judicial deposits and frozen accounts	1.8	(0.6)
	Other receivables and taxes recoverable	(73.6)	21.3
Changes in operating liabilities	Trade and other payables	10.4	3.0
	Taxes payable and wages and salaries	63.8	(20.7)
	Advances from customers	(10.1)	(0.8)
	Cash used in operating activities	220.9	(28.3)
Cash used in operating activities	Payment of interest on loans and financing		(2.5)
	Payment of interest on lease liabilities	(52.7)	(11.9)
	Payment of interest on prepayment of receivables	(48.4)	(8.5)
	Net cash used in operating activities	119.9	(51.0)
Cash flows from investing activities	Interest on financial investments		0.0
	FIDC Investment	34.0	0.0
	Proceeds from the sale of fixed assets		20.8
	Acquisition of fixed assets	(48.6)	(12.3)
	Acquisition of intangible assets	(19.4)	(15.2)
	Acquisition of right of use	(2.5)	0.0
Net cash used in investing activities	(36.5)	(6.7)	
Cash flows from financing activities	Proceeds from loans		26.8
	Debt to non-controlling shareholders	25.8	0.0
	Payment of loans and financing		(60.3)
	Payment of lease liabilities	(101.6)	(38.4)
	Net cash provided by financing activities	(75.8)	(71.9)

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.