

G R U P O
TOKU

Relatório da Administração dos Resultados do

1T26

MBLY B3 LISTED NM

Índice

1	Mensagem da Administração	03
2	Desempenho Financeiro	06
3	Gross Merchandise Value (GMV)	09
4	Lucro Bruto	11
5	Custos Logísticos	12
6	Marketing e Despesas com Vendas	12
7	Despesas Operacionais e Pessoais	13
8	EBITDA e IFRS 16	15
9	EBIT	16
10	Resultado Líquido	17
11	<i>Atualização de Sinergias</i>	18
12	Fluxo de Caixa	19
13	Acompanhamento de Covenants	20
14	Anexos	21
15	Glossário	26

Mensagem da **ADMINISTRAÇÃO**

O desempenho do Grupo Toky neste trimestre foi diretamente influenciado por um ambiente macroeconômico desafiador, especialmente para o setor de varejo de móveis e decoração. O segmento segue impactado por taxas de juros elevadas, maior nível de endividamento das famílias e condições de crédito mais restritivas. Esse cenário tem pressionado a confiança do consumidor e levado à postergação de decisões de compra, refletindo em um desempenho de vendas abaixo do potencial esperado.

Somando-se ao cenário macroeconômico restritivo, a empresa enfrentou desafios operacionais severos de desabastecimento, caracterizados por uma quebra na cadeia de suprimentos. Essa ruptura de estoque, causada por dificuldades com fornecedores, levou ao aumento dos prazos de entrega e, conseqüentemente, reduziu o total de vendas realizadas, além de elevar expressivamente o volume de pedidos de cancelamento, impactando de forma significativa a receita reconhecida no período.

A contração da receita decorrente das rupturas de estoque e a pressão macroeconômica sobre a liquidez de curto prazo culminaram em uma decisão estratégica e, no dia 12 de maio de 2026, a Companhia anunciou o ajuizamento do pedido de recuperação judicial da holding e de suas subsidiárias. Essa medida tornou-se necessária diante de um patamar de endividamento bancário incompatível com a atual capacidade de geração de caixa do Grupo, reflexo direto da manutenção das taxas de juros de mercado em patamares elevados por um período prolongado, o que onera significativamente o custo do passivo financeiro. O pedido de recuperação judicial tem como objetivo resguardar a Companhia e suas controladas, viabilizar a continuidade de suas atividades, preservar os serviços prestados, seu valor e sua função social, bem como criar condições para a negociação e implementação de uma solução adequada para suas obrigações, no interesse da Companhia e de suas controladas, credores, colaboradores, acionistas e demais stakeholders.

Diante do contexto acima, no 1º trimestre de 2026, o GMV consolidado do Grupo atingiu R\$418,6 milhões, uma diminuição de 15,7% em comparação ao mesmo período do ano passado. A receita líquida atingiu R\$309,4 milhões, apresentando uma queda de 18,9% em relação ao ano anterior.

A Margem Bruta consolidada atingiu 52,5% em 1T26 (redução de -2,3 pp vs 1T25), principalmente pressionado por descontos oferecidos pela Mobly, com o objetivo de mitigar os efeitos na redução nas vendas advindos da dificuldade de abastecimento de estoques enfrentada pelo Grupo.

No 1º trimestre de 2026, os custos logísticos representam 14,4% da Receita Líquida, ante 12,1% no 1º trimestre de 2025. O aumento registrado no período está relacionado, principalmente, aos custos associados à consolidação dos estoques no Centro de Distribuição de Cajamar, processo que possibilitou a devolução parcial da unidade de Extrema. Adicionalmente, a menor ocupação da frota operacional, em decorrência da redução no volume de vendas, também pressionou os custos no período. A Companhia espera a gradual normalização desses gastos para níveis históricos nos próximos trimestres, à medida que a integração logística seja concluída.

As despesas com Vendas e Marketing totalizaram 14,1% da Receita Líquida no 1º trimestre de 2026 (ante 12,0% no 1º trimestre de 2025), principalmente influenciado por um maior custo para atrair e converter o cliente com as restrições de produtos à venda e prazos de entrega pressionados. Na marca Tok&Stok, o Grupo concentrou esforços na melhoria da rentabilidade nominal, apoiada por uma administração mais eficiente dos investimentos em mídia e performance (ROAS – Return on Ad Spend), com foco na expansão da margem absoluta. Adicionalmente, o maior volume de cancelamentos observado no período reduziu a conversão da receita inicialmente captada em receita líquida reconhecida, aumentando proporcionalmente o peso das despesas em relação ao faturamento.

O EBITDA do grupo atingiu R\$14,2 milhões no 1º trimestre de 2026 com uma margem de 4,6% (13,9% no 1º trimestre de 2025) e o EBITDA Ajustado foi de R\$19,1 milhões, com uma margem de 6,2% no 1º trimestre de 2026 (14,1% no 1º trimestre de 2025). Conforme noticiado no trimestre anterior, houve efeitos extemporâneos que sensibilizaram o resultado ao longo de 2025; por essa razão, apresentamos a visão normalizada detalhada a seguir. Para o trimestre atual, também houve impactos dessa natureza. Dessa forma, o EBITDA Normalizado totalizou R\$ 6,2 milhões no 1º trimestre de 2026, com margem de 2,0% (10,4% no 1º trimestre de 2025), enquanto o EBITDA Ajustado Normalizado atingiu R\$ 11,1 milhões, com margem de 3,6% (10,6% no 1º trimestre de 2025).

No 1º trimestre de 2026, o EBIT foi negativo, atingindo uma margem de -9,2%, com uma queda de -9,2 p.p. Conforme detalhado ao longo dos parágrafos anteriores, o desempenho do trimestre reflete principalmente os impactos operacionais e comerciais já mencionados. Ainda assim, observou-se neste trimestre uma melhora na linha de despesas de depreciação, em linha com a menor base de arrendamentos de lojas e centros de distribuição (CDs) do Grupo, contribuindo parcialmente para amenizar a pressão sobre o resultado.

O resultado financeiro foi negativo em R\$47,6 milhões no trimestre. A performance do período foi impactada principalmente pelos efeitos da correção monetária sobre o endividamento, que majoritariamente decorrem do Plano de Recuperação Extrajudicial da Tok&Stok, assinado na

combinação de negócios. Adicionalmente, o resultado financeiro também foi pressionado pelas despesas com juros de antecipação, reflexo da atual restrição de liquidez do Grupo.

O Grupo encerrou o trimestre com R\$40,8 milhões em caixa e liquidez total de R\$119,8 milhões, mantendo foco na preservação de sua saúde financeira e na gestão da liquidez. Além do resultado operacional do trimestre, o consumo de caixa do período também foi impactado principalmente por custos com aluguéis, juros de antecipação de recebíveis, investimentos no imóvel da Loja de Pinheiros da Tok&Stok, e na desmobilização do CD de Extrema da Tok&Stok. Em um cenário de volatilidade nas vendas decorrente de rupturas de estoque, a Administração reforça que sua prioridade permanece a manutenção de níveis adequados de liquidez, assegurando a resiliência necessária para enfrentar o atual ciclo de ajuste operacional.

Apesar dos severos desafios enfrentados no período, os resultados também demonstram a consolidação das estratégias adotadas durante a fusão das empresas Mobly e Tok&Stok e os avanços na captura de sinergias. A Administração permanece totalmente confiante na capacidade de recuperação e transformação da Companhia, convicta de que o processo de recuperação judicial permitirá avançar na reestruturação das operações e do endividamento para estabelecer uma estrutura de capital equilibrada e sustentável no longo prazo.

O foco da gestão segue firme no controle rigoroso do fluxo de caixa, na eficiência operacional, na normalização do abastecimento e na preservação do relacionamento com clientes, fornecedores e colaboradores para garantir a retomada gradual do desempenho operacional.

Desempenho financeiro

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
GMV *	418,6	496,3	(15,7%)

Receita operacional líquida	309,4	381,4	(18,9%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(146,9)	(172,3)	14,8%
(=) Lucro Bruto	162,6	209,1	(22,3%)
% da Receita Líquida	52,5%	54,8%	-2,3 pp
(-) Custos logísticos	(44,5)	(46,3)	3,9%
% da Receita Líquida	(14,4%)	(12,1%)	-2,2 p.p
(=) Margem de Contribuição II	118,1	162,8	(27,5%)
% da Receita Líquida	38,2%	42,7%	-4,5 p.p
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(43,7)	(45,8)	4,7%
% da Receita Líquida	(14,1%)	(12,0%)	-2,1 p.p
(=) Margem de Contribuição III	74,4	117,0	(36,4%)
% da Receita Líquida	24,0%	30,7%	-6,6 p.p
(-) Pessoal administrativo	(12,2)	(27,1)	55,1%
% da Receita Líquida	(3,9%)	(7,1%)	3,2 p.p
(-) Despesas operacionais	(43,1)	(36,0)	(19,8%)
% da Receita Líquida	(13,9%)	(9,4%)	-4,5 p.p
(=) EBITDA Ajustado	19,1	53,9	(64,5%)
% da Receita Líquida	6,2%	14,1%	-7,9 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(4,9)	(0,8)	(539,1%)
(=) EBITDA	14,2	53,1	(73,2%)
% da Receita Líquida	4,6%	13,9%	-9,3 p.p
(-) D&A	(42,6)	(53,1)	19,9%
(=) EBIT	(28,3)	(0,0)	(63,0%)
% da Receita Líquida	(9,2%)	(0,0%)	-9,2 p.p
Resultado financeiro, líquido	(47,6)	(43,9)	(8,4%)
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	0,4	-	100,0%
(=) Lucro/prejuízo do período	(75,5)	(44,0)	(71,6%)
% da Receita Líquida	(24,4%)	(11,5%)	-12,9 p.p

em R\$ milhões	1T26			1T25			Var. 25 Normalizado vs. 2026 Normalizado
	Contábil	Normalizado	Var	Contábil	Normalizado	Var	
GMV *	418,6	418,6	-	496,3	496,3	-	(77,7)
Receita operacional líquida	309,4	309,4	-	381,4	381,4	-	(72,0)
(-) Custo dos produtos vendidos	(146,9)	(146,9)	-	(172,3)	(171,3)	1,0	24,4

(1)							
(=) Lucro Bruto	162,6	162,6	-	209,1	210,1	1,0	(47,6)
% da Receita Líquida	52,5%	52,5%	-	54,8%	55,1%	0,3%	66,1%
(-) Custos logísticos	(44,5)	(44,5)	-	(46,3)	(46,3)	-	1,8
% da Receita Líquida	(14,4%)	(14,4%)	-	(12,1%)	(12,1%)	-	(2,5%)
(=) Margem de Contribuição II	118,1	118,1	-	162,8	163,8	1,0	(45,7)
% da Receita Líquida	38,2%	38,2%	-	42,7%	43,0%	0,3%	63,6%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(43,7)	(43,7)	-	(45,8)	(45,8)	-	2,1
% da Receita Líquida	(14,1%)	(14,1%)	-	(12,0%)	(12,0%)	-	(3,0%)
(=) Margem de Contribuição III	74,4	74,4	-	117,0	118,0	1,0	(43,6)
% da Receita Líquida	24,0%	24,0%	-	30,7%	30,9%	0,3%	60,6%
(-) Pessoal administrativo (2)	(12,2)	(20,2)	(8,0)	(27,1)	(27,1)	-	7,0
% da Receita Líquida	(3,9%)	(6,5%)	(2,6%)	(7,1%)	(7,1%)	-	(9,7%)
(-) Despesas operacionais (3)	(43,1)	(43,1)	-	(36,0)	(50,3)	(14,3)	7,2
% da Receita Líquida	(13,9%)	(13,9%)	-	(9,4%)	(13,2%)	-	(10,0%)
(=) EBITDA Ajustado	19,1	11,1	(8,0)	53,9	40,6	(13,3)	(29,4)
% da Receita Líquida	6,2%	3,6%	-	14,1%	10,6%	-	40,9%
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(4,9)	(4,9)	-	(0,8)	(0,8)	-	(4,2)
(=) EBITDA	14,2	6,2	(8,0)	53,1	39,8	(13,3)	(33,6)
% da Receita Líquida	4,6%	2,0%	-	13,9%	10,4%	-	46,7%
(-) D&A	(42,6)	(42,6)	-	(53,1)	(53,1)	-	10,6
(=) EBIT	(28,3)	(36,3)	(8,0)	(0,0)	(13,3)	(13,3)	(23,0)
% da Receita Líquida	(9,2%)	(11,7%)	(2,6%)	(0,0%)	(3,5%)	(3,5%)	32,0%
Resultado financeiro, líquido	(47,6)	(47,6)	-	(43,9)	(43,9)	-	(3,7)
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	0,4	0,4	-	-	-	-	0,4
(=) Lucro/prejuízo do período	(75,5)	(83,5)	(8,0)	(44,0)	(57,2)	(13,2)	(26,3)
% da Receita Líquida	(24,4%)	(27,0%)	-	(11,5%)	(15,0%)	-	-

(1) No 1T25, normalizamos os números dos custos dos produtos vendidos com o efeito da mais-valia de estoques, no valor de R\$1 milhão. Os efeitos da mais-valia causaram uma distorção no custo, piorando o valor bruto e margem sobre a receita.

(2) Normalização referente às reversões das provisões de bônus de períodos anteriores.

(3) As despesas operacionais foram afetadas por efeitos extemporâneos no total de R\$14,4 milhões no primeiro trimestre de 2025, referentes principalmente à estornos de provisão ligadas à estornos de contingências trabalhistas e outras provisões de períodos anteriores.

Gross Merchandise Value (GMV)

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
	1T26	1T25	Var	1T26	1T25	Var	1T26	1T25	Var
Website	87,4	109,6	(20,3%)	33,6	53,3	(37,0%)	53,8	56,3	(4,4%)
Marketplace	59,2	58,0	2,0%	59,2	58,0	2,0%	-	-	-
Lojas	267,8	318,9	(16,0%)	45,1	56,7	(20,4%)	222,7	262,2	(15,1%)
Sellercenter	0,1	7,3	(99,2%)	0,1	7,3	(99,2%)	-	-	-
Outras Receitas	4,1	2,5	63,9%	3,1	2,5	25,5%	1,0	-	100,0%
GMV	418,6	496,3	(15,7%)	141,1	177,8	(20,6%)	277,5	318,5	(12,9%)
Receita operacional líquida	309,4	381,4	(18,9%)	100,8	127,2	(20,7%)	208,6	254,2	(17,9%)

A companhia iniciou o ano com um GMV consolidado do Grupo Toky atingindo R\$418,6 milhões no 1T26, uma diminuição de 15,7% em comparação com 1T25. As dificuldades que já noticiamos que a companhia enfrentou em relação aos problemas de abastecimento que resultaram em restrições temporárias nos níveis de estoque, comprometeram significativamente a disponibilidade de itens para vendas impactando diretamente na liquidez a curto prazo do grupo. Além disso, é de conhecimento que o cenário atual é de forte retração do consumidor devido à forte pressão financeira dos juros elevados e o alto endividamento do consumidor. Esses fatores em conjunto contribuíram para a forte queda na receita do primeiro trimestre, porém a expectativa da companhia é de reorganizar sua estrutura de operações pensando na reestruturação financeira através do pedido de recuperação judicial mencionado anteriormente.

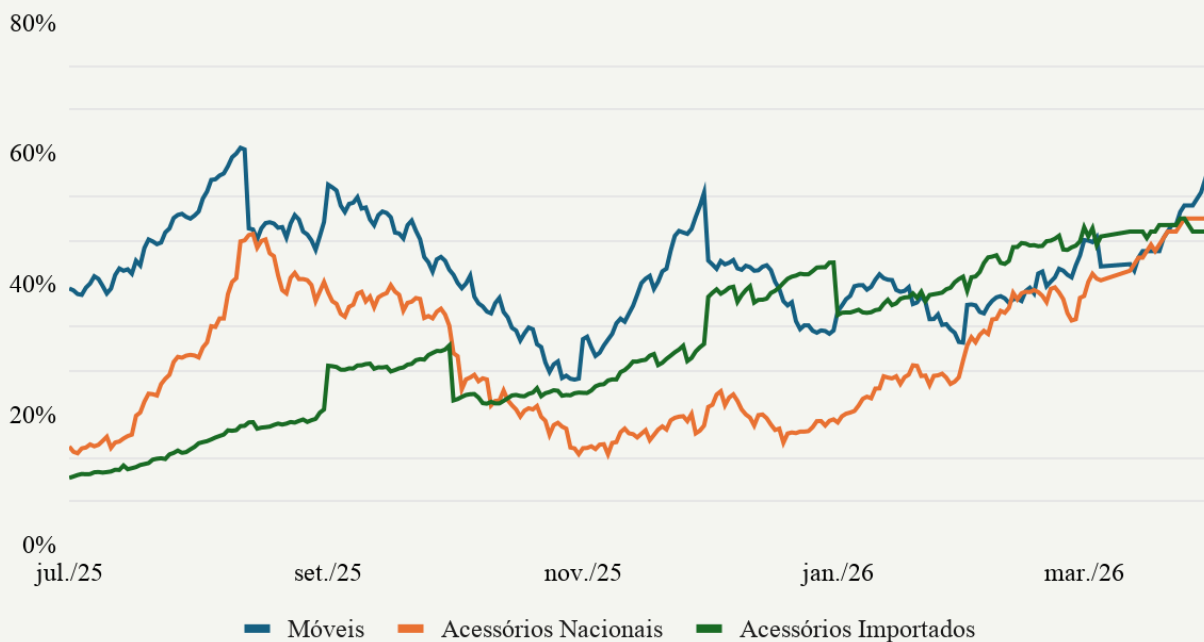
Com todo o contexto mencionado de queda da receita, a maioria dos canais de vendas do grupo sofreram queda no primeiro trimestre, o principal canal de venda online sofreu uma queda de 20,3% em relação ao mesmo período de 2025. Porém, em Marketplace, registrou um aumento de 2,0%, mostrando que mesmo com os desafios mencionados, a marca Mobly continua consolidada no segmento digital.

Nas lojas físicas também houve redução, de 16% no consolidado, 20,4% na Mobly e 15,1% na Tok&Stok. Esse modelo de vendas é o mais afetado pela crise macroeconômica, o endividamento do consumidor acarreta menor quantidade de visita nas lojas.

Conforme noticiamos no trimestre anterior, a Companhia encerrou a operação de vendas de Seller's Center (varejistas 3os vendendo no site da Mobly), visando uma estratégia de concentração de esforços e recursos em produtos de marca própria.

A ruptura de estoques ocasionou as dificuldades de abastecimento da companhia a partir do último semestre de 2025, que afetou significativamente as vendas e entregas do Grupo, comprometendo significativamente as posições de liquidez no curto prazo.

Evolução da Ruptura por Categoria

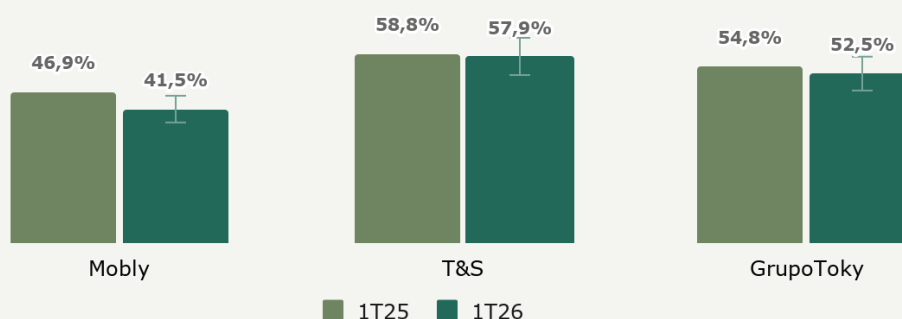


Lucro Bruto

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
Receita Op. Líquida	309,4	381,4	(18,9%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(146,9)	(172,3)	14,8%
(=) Lucro Bruto	162,6	209,1	(22,3%)
% da Receita Líquida	52,5%	54,8%	-2,3 p.p

A margem bruta consolidada atingiu 52,5% no trimestre, com uma queda de 2,3 p.p. em relação ao 1T25. O custo dos produtos vendidos acompanhou a queda da receita e fechou o trimestre com melhora de 14,8% no valor bruto. A queda na margem observada é o resultado dos fatores apresentados na seção anterior, com isso a margem por empresa fechou o trimestre da seguinte forma:

Margem por empresa no 1T26



Na Tok&Stok houve uma queda em sua margem, passando de 58,8% no 1T25 para 57,9% no 1T26. A alta redução registrada na margem da Mobly, caindo de 46,9% no 1º período de 2025 para 41,5% no 1º período de 2026, reflete o impactado pelos descontos oferecidos, como medida para compensar as restrições de estoques e de prazos de entrega.

Custos Logísticos

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
(-) Transportes	(26,9)	(29,5)	8,9%
(-) Meios de Pagamento	(6,3)	(7,4)	14,2%
(-) Pessoas - Logística	(11,4)	(9,2)	(23,0%)
(-) Perda de Crédito Esperada	0,1	(0,2)	153,8%
(-) Custos Logísticos	(44,5)	(46,3)	3,9%
% da Receita Líquida	(14,4%)	(12,1%)	-2,2 p.p

No 1º trimestre de 2026, os custos logísticos do grupo atingiram 14,4% da Receita Líquida, um aumento de 2,2 p.p. na comparação anual (ante 12,1% no 1T25). Apesar da redução do valor bruto, a piora na margem se deve pela redução na receita influenciada pelos fatores macroeconômicos e redução de estoque já mencionados. Alguns outros fatores que geraram perdas pontuais na companhia, como algumas ineficiências operacionais durante o processo de transferência de operações logísticas de Extrema para Cajamar. A economia estimada com essa transferência, como custos de ocupação, manutenção e outras despesas variáveis é estimada em R\$23 milhões anuais a partir de 2026.

Marketing & Despesas com Vendas

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
(-) Propaganda e Publicidade	(14,5)	(17,9)	18,9%
(-) Pessoas - Vendas	(28,7)	(28,0)	(2,8%)
(-) Outras despesas com vendas	(0,5)	-	100.0%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(43,7)	(45,8)	4,7%
% da Receita Líquida	(14,1%)	(12,0%)	-2,1 p.p

No 1T26, as despesas de propaganda e publicidade apresentaram uma redução de 18,9% em relação ao mesmo período do ano passado. Quando observamos a margem em relação à receita líquida, houve uma estabilização do percentual ficando em 4,7% nos dois períodos. Esse percentual evidencia o resultado positivo das estratégias adotadas de captura de sinergias durante o processo de fusão das duas empresas do grupo, que mesmo com a redução

significativa na receita devido aos fatores já mencionados, a companhia mantém o compromisso de redução de suas despesas.

Em despesas com pessoal de vendas, o número se mostrou estável com variação de -2,8% em valores absolutos do 1T26 em relação ao mesmo período do ano passado, sendo influenciado principalmente pelo efeito dos valores mínimos garantidos para os times de vendas, o que pressiona o percentual destes valores sobre a Receita Líquida quando ocorre uma redução significativa nas vendas do período.

As contas da linha de Outras despesas com vendas foram reclassificadas da linha de despesas operacionais, devido a uma realocação pontual para melhor adequação das classificações das contas, porém esse movimento não representou um aumento significativo no grupo.

Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(12,2)	(27,1)	55,1%
% da Receita Líquida	(3,9%)	(7,1%)	3,2 pp
(-) Despesas Comerciais	(24,3)	(38,5)	36,9%
% da Receita Líquida	(7,9%)	(12,4%)	4,6 pp
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(17,5)	(7,7)	(128,1%)
% da Receita Líquida	(5,6%)	(2,5%)	-3,2 pp
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(1,3)	10,2	(112,8%)
% da Receita Líquida	(0,4%)	3,3%	-3,7 pp
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(55,3)	(63,1)	12,4%
% da Receita Líquida	(17,9%)	(16,5%)	-1,3 p.p

No 1T26 a linha Pessoal Administrativo representou uma redução de 3,2 p.p referente ao mesmo período do ano passado, passando de 7,1% para 3,9% da receita líquida. A relevante diluição de custos observada no período reflete a rápida captura de sinergias decorrentes da combinação de negócios. Além disso, tivemos ajustes relacionados à reversão de provisões de bônus de outros períodos no valor de R\$8 milhões. Esse desempenho reforça a eficiência da nova estrutura

organizacional e evidencia o compromisso da administração com a disciplina financeira, contribuindo para uma geração de valor mais consistente por meio de uma operação mais enxuta e eficiente.

As Despesas Comerciais encerraram o 1T26 com uma melhora operacional de 36,9% frente ao mesmo período do ano anterior, favorecidas pelos ganhos de eficiência e sinergia da fusão, e também pela redução de Lojas e do CD em Extrema da Tok&Stok. Cabe ressaltar que a estrutura de custos e despesas operacionais das lojas físicas da TokStok está diretamente relacionada ao modelo presencial, ainda predominante na geração de receita da companhia.

As Despesas Gerais e Administrativas do 1T26 registraram impacto de R\$17,5 milhões, contribuindo para um aumento pontual da linha no trimestre.

A tabela a seguir apresenta os números do período e seus comparativos já contemplando os efeitos extemporâneos, relacionados à reversão de provisões de bônus na linha Pessoal Administrativo.

em R\$ milhões	1T26 Normalizado	1T25 Normalizado	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(20,2)	(27,1)	25,6%
<i>% da Receita Líquida</i>	(6,5%)	(7,1%)	
(-) Despesas Comerciais	(24,3)	(38,5)	36,9%
<i>% da Receita Líquida</i>	(7,9%)	(10,1%)	
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(17,5)	(14,0)	(24,9%)
<i>% da Receita Líquida</i>	(5,6%)	(3,7%)	
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(1,3)	2,2	(159,6%)
<i>% da Receita Líquida</i>	(0,4%)	0,6%	
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(63,3)	(77,4)	18,3%
<i>% da Receita Líquida</i>	(20,4%)	(20,3%)	-0,1 p.p

Conforme evidenciado acima, o grupo registrou um ganho de eficiência em Pessoal Administrativo mesmo quando desconsiderados os efeitos extemporâneos, resultando em uma redução de 7,1% no 1T25 para 6,5% no 1T26.

Em função das reclassificações que ocorreram entre algumas contas de despesa, a análise individual dos grupos de Despesas Comerciais e das Despesas Gerais e Administrativas (G&A) é imprecisa. Para obter uma visão mais confiável do controle de custos e dos ganhos de sinergia, analisamos as duas linhas de forma consolidada no período normalizado. A soma dessas despesas registrou uma redução significativa, passando de R\$52,5 milhões no 1T25 para R\$41,8 milhões no 1T26, o que representa uma diminuição total de R\$10,7 milhões, ou 20,4%.

EBITDA e IFRS 16

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
(=) Margem de Contribuição III	74,4	117,0	(36,4%)
(-) Pessoal - Administrativo	(12,2)	(27,1)	55,1%
(-) Despesas Operacionais	(43,1)	(36,0)	(19,8%)
(=) EBITDA Ajustado	19,1	53,9	(64,5%)
% da Receita Líquida	6,2%	14,1%	-7,9 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(4,9)	(0,8)	(539,1%)
(=) EBITDA	14,2	53,1	(73,2%)
% da Receita Líquida	4,6%	13,9%	-9,3 p.p

O EBITDA em 1T26 do Grupo Toky atingiu R\$14,2 milhões, representando uma queda de 73,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, com retração de -9,3 p.p. na margem. A margem EBITDA Ajustado atingiu 6,2% da receita líquida, com uma diminuição de -7,9 p.p em comparação anual.

O EBITDA reportado do trimestre foi beneficiado por efeitos não recorrentes, principalmente na linha de Pessoal Administrativo. Excluindo tais efeitos, o EBITDA normalizado teria sido de R\$6,2 milhões, equivalente a uma margem de 2,0% da Receita Líquida.

em R\$ milhões	1T26			1T25			Var. 2025 Normalizado vs. 2026 Normalizado
	1T26	Normalizado	Var	1T25	Normalizado	Var	
(=) Margem de Contribuição III	74,4	74,4	-	117,0	118,0	(0,9%)	(43,6)
(-) Pessoal - Administrativo	(12,2)	(20,2)	39,7%	(27,1)	(27,1)	-	7,0
(-) Despesas Operacionais	(43,1)	(43,1)	-	(36,0)	(50,3)	28,5%	7,2
(=) EBITDA Ajustado	19,1	11,1	71,8%	53,9	40,6	32,8%	(29,4)
% da Receita Líquida	6,2%	3,6%	71,8%	14,1%	10,6%	32,8%	(7,0%)
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(4,9)	(4,9)	-	(0,8)	(0,8)	-	(4,2)
(=) EBITDA	14,2	6,2	128,7%	53,1	39,8	33,4%	(33,6)
% da Receita Líquida	4,6%	2,0%	128,7%	13,9%	10,4%	33,4%	(8,4%)

EBIT

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
(=) EBITDA	14,2	53,1	-73,2%
(-) Depreciação e Amortização	(42,6)	(53,1)	19,9%
(=) EBIT	(28,3)	(0,0)	-100,0%
% da Receita Líquida	(9,2%)	(0,0%)	-9,2 p.p

O EBIT do grupo no 1T26 foi negativo em -R\$28,3 milhões, um resultado inferior ao registrado no primeiro trimestre de 2025, piorando -9,2 p.p.

A queda do resultado operacional foi impactada principalmente pela redução do EBITDA, que totalizou R\$14,2 milhões no trimestre, refletindo a retração de 73,2% em valores brutos quando comparado com 1T25. O desempenho de vendas foi pressionado, sobretudo, pelo aumento dos níveis de ruptura de estoque ao longo do período, além do cenário macroeconômico desafiador

para o setor. Ainda assim, o trimestre apresentou melhora nas despesas de depreciação, em linha com a redução da base de arrendamentos de lojas e centros de distribuição do Grupo, atenuando parcialmente os impactos negativos sobre o resultado operacional.

Resultado Líquido

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
(=) EBIT	(28,3)	(0,0)	-100.0%
(-) Despesas financeiras	(50,2)	(45,6)	(10,2%)
(+) Receitas financeiras	2,7	1,7	56,1%
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-	100.0%
(+/-) IR/CS Diferidos	0,4	-	100.0%
(=) Lucro Líquido	(75,5)	(43,9)	(71,9%)
% da Receita Líquida	(24,4%)	(11,5%)	-12,9 p.p

No primeiro trimestre de 2026, o resultado financeiro registrou uma despesa de R\$50,2 milhões. O aumento das despesas financeiras no período decorreu, principalmente, dos encargos relacionados ao endividamento assumido na aquisição da Tok&Stok, além das despesas com juros provenientes das operações de antecipação de recebíveis, realizadas no contexto de maior restrição de liquidez e necessidade de reforço do capital de giro da Companhia.

Atualização de Sinergias

Desde a conclusão da transação com a Tok&Stok, a Companhia vem avançando na implementação de iniciativas voltadas à captura de sinergias operacionais e financeiras, com potencial relevante de geração de valor e fortalecimento da geração de caixa ao longo dos próximos anos.

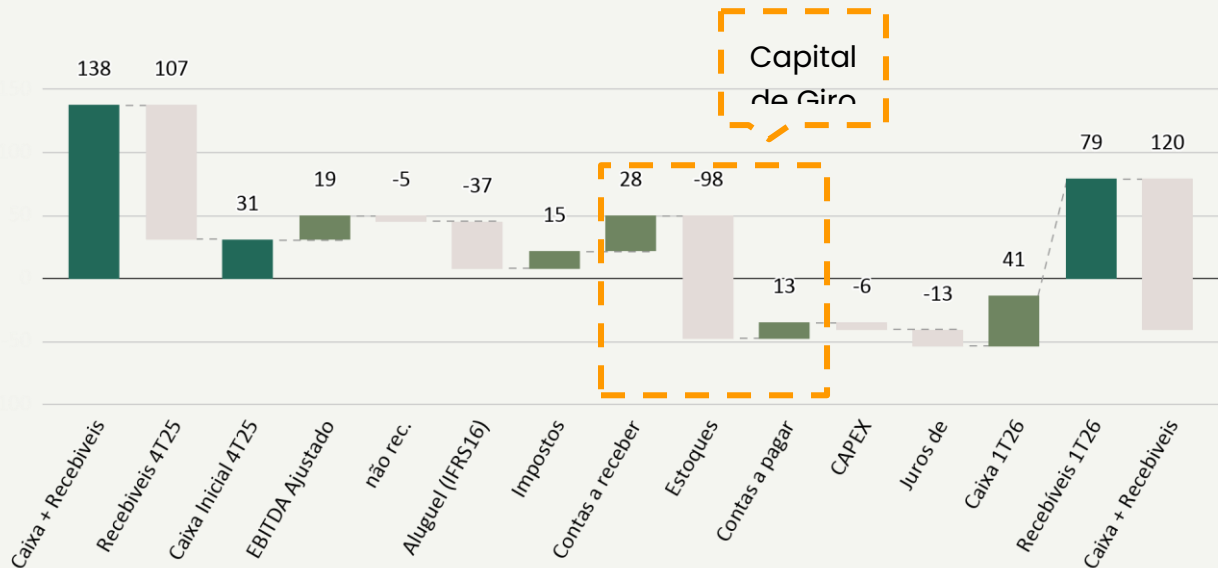
Com base em análises conduzidas por consultores independentes contratados pela Companhia, foi estimado um potencial de incremento anual adicional de fluxo de caixa entre R\$80 milhões e R\$135 milhões ao longo de cinco anos, decorrente principalmente de iniciativas de integração operacional, eficiência administrativa e otimização logística.

Até março de 2026, a Companhia já havia captado parcela relevante dessas sinergias, totalizando aproximadamente R\$97 milhões em ganhos recorrentes. Os resultados obtidos refletem principalmente iniciativas relacionadas à redução de custos com pessoal, otimização da malha logística e racionalização de despesas fixas e administrativas.

Ao longo de 2026, a Companhia seguirá avançando nas iniciativas de captura de sinergias, com foco no aumento da margem bruta por meio da substituição e renegociação com fornecedores, redução de custos de transporte, otimização da estrutura de Centros de Distribuição (CDs), diminuição de custos de importação e continuidade das ações de eficiência operacional e redução de despesas.

Fluxo de Caixa

Consumo de Caixa - 1T26



O Grupo encerrou o período com R\$41 milhões de Caixa, iniciou a posição de Caixa mais Recebíveis em R\$138,0 milhões e terminou com a posição de R\$120 milhões. A posição de caixa iniciou em R\$31,0 milhões, e terminou com R\$41,0 milhões.

O Grupo antecipou os recebíveis de cartão de crédito por meio dos adquirentes: Adyen, Cielo, GetNet e Banco Daycoval. Os recebíveis foram parcialmente antecipados de adquirentes em uma média mensal de R\$76,706 no primeiro trimestre de 2026 (média mensal de R\$96,254 no primeiro trimestre de 2025), conforme a necessidade de liquidez de curto prazo.

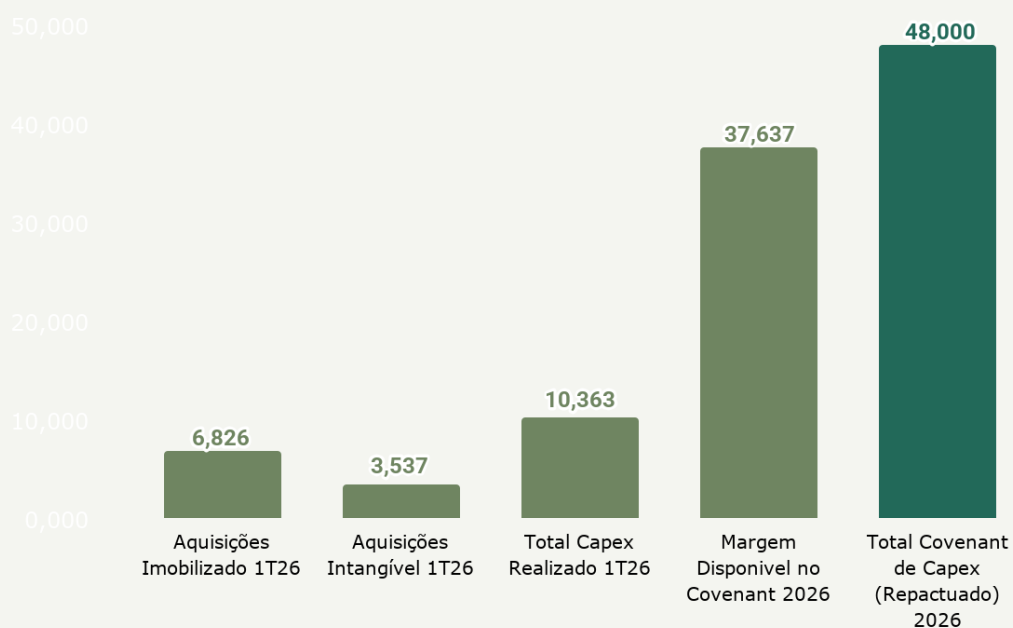
A abordagem do Grupo na administração da liquidez é de garantir, na medida do possível, que sempre terá liquidez suficiente para cumprir com suas obrigações no vencimento, tanto em condições normais como de estresse, sem causar perdas inaceitáveis ou risco de prejudicar a reputação do Grupo.

Também, houve geração de caixa no capital de giro do Grupo, visto a redução de mais de R\$74M da posição de estoques, que ocorreu através de diversas iniciativas para o escoamento deste estoque.

Acompanhamento de covenants

O monitoramento dos covenants financeiros é essencial para assegurar a disciplina na gestão de investimentos e endividamento do grupo, garantindo a conformidade com os limites estabelecidos junto aos credores e contribuindo para a preservação da solidez financeira da companhia.

O acompanhamento do covenant de CAPEX (repactuado) é realizado anualmente, considerando as demonstrações financeiras consolidadas auditadas. No 1T26, os desembolsos com investimentos totalizaram R\$10,3 milhões, mantendo disponibilidade de R\$37,6 milhões dentro do limite anual de R\$48,0 milhões estabelecido para 2026.



Anexo I

em R\$ milhões	1T26	1T25	Var
Receita operacional líquida	309,4	381,4	(18,9%)
Custo dos produtos vendidos	(146,9)	(172,3)	14,8%
Lucro bruto	162,6	209,1	(22,3%)
Receitas (despesas) operacionais			
Despesas comerciais	(143,7)	(164,7)	12,8%
Despesas gerais e administrativas	(43,5)	(54,1)	19,5%
Perda de crédito esperada	0,1	(0,2)	153,8%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(3,9)	9,7	(139,9%)
Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	(28,4)	(0,0)	(100,0%)
Despesas financeiras	(50,2)	(45,5)	(10,3%)
Receitas financeiras	2,7	1,7	56,1%
Resultado financeiro, líquido	(47,6)	(43,8)	(8,5%)
Imposto de renda e contribuição social	-	-	100,0%
IR/CS Diferidos	0,4	-	100,0%
Prejuízo do exercício	(75,5)	(43,9)	(72,1%)
Prejuízo atribuível a sócios controladores	(56,8)	(32,5)	(75,0%)

Prejuízo atribuível a sócios não controladores	(18,7)	(11,4)	(64,0%)
Básico	(0,0003)	(0,0003)	0,9%
Diluído	(0,0003)	(0,0001)	(105,8%)

Anexo II

em R\$ milhões	2026	2025	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	40,8	30,7	32,9%
Contas a receber	78,9	106,9	(26,1%)
Estoques	246,3	239,4	2,9%
Créditos diversos	37,6	22,4	68,1%
Depósitos e bloqueios judiciais	0,4	0,4	2,3%
Impostos a recuperar	204,7	185,7	10,2%
Partes relacionadas	-	-	100,0%
Total do ativo circulante	608,7	585,4	4,0%
Não circulante			
Investimentos	-	-	100,0%
Outros ativos financeiros a valor justo	104,4	104,4	-
Investimentos temporários	-	-	100,0%
Impostos a recuperar	140,1	140,1	0,0%
Outras Contas a Receber	4,7	4,7	-
Depósitos e bloqueios judiciais	88,4	85,8	3,0%
Créditos Diversos	2,6	3,0	(15,3%)
Partes relacionadas	-	-	100,0%
Imobilizado	170,4	180,7	(5,7%)

Direito de uso	295,6	249,4	18,5%
Intangível	474,3	480,8	(1,4%)
Total do ativo não circulante	1.280,4	1.248,9	2,5%
Total do ativo	1.889,1	1.834,0	3,0%
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	206,7	183,4	12,7%
Risco Sacado	29,7	39,9	(25,4%)
Salários e encargos sociais	39,4	50,8	(22,4%)
Impostos a recolher	196,6	174,1	12,9%
Empréstimos e financiamentos	20,2	25,8	(21,7%)
Adiantamentos de clientes	21,9	23,4	(6,4%)
Passivo de arrendamento	121,1	94,2	28,6%
Provisão para contingências	0,5	0,4	27,9%
Provisões	0,9	-	100,0%
Outras contas a pagar	95,4	70,1	36,1%
Contas a Pagar - Intercompany	-	-	100,0%
Partes relacionadas - Passivo	-	-	100,0%
Total do passivo circulante	732,5	662,0	10,6%
Não circulante			
Provisão para perdas em investimentos	-	-	100,0%
Fornecedores	81,1	78,0	3,9%
Dívidas com acionistas não controladores	47,9	47,5	0,9%
Provisão para contingências	42,8	31,8	34,8%
Impostos a recolher	-	9,6	(100,0%)
Outras contas a pagar	9,6	-	100,0%
Provisões	239,6	212,6	12,7%
Passivo de arrendamento	88,6	89,0	(0,5%)
Tributos diferidos	-	-	100,0%
Partes relacionadas - Passivo	500,4	481,5	3,9%
Empréstimos e financiamentos	-	-	100,0%
Total do passivo não circulante	1.010,0	950,0	6,3%
Patrimônio líquido			
Capital social	1.239,3	1.239,3	-

Reservas de Capital	59,8	59,8	0,0%
Reserva de plano de opções de compra de ações	12,9	12,9	(0,2%)
Ajuste de avaliação patrimonial	-	-	100,0%
Prejuízos acumulados	(925,7)	(868,9)	(6,5%)
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	386,3	443,1	(12,8%)
Participação de não controladores	(239,6)	(220,9)	(8,5%)
Total do patrimônio líquido	146,7	222,3	(34,0%)
Total do passivo e patrimônio líquido	1.889,1	1.834,4	3,0%

Anexo III

em R\$ milhões		2026	2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais	Prejuízo do exercício	(75,5)	(43,9)
	Depreciação	12,5	11,0
	Amortização	8,6	8,0
	Depreciação - direito de uso	20,0	26,8
	Amortização de mais Valia	1,7	0,4
	Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	18,8	22,0
	Juros sobre partes relacionadas	-	-
	Juros passivos de arrendamento	19,0	13,0
	Juros sobre antecipação de recebíveis	13,0	6,8
	Atualização monetária sobre contingências	-	-
	Outras receitas/despesas financeiras	3,1	0,9
	Provisões para contingências	0,5	(8,1)
	Provisões	-	-
	Resultado da equivalência patrimonial, líquido de impostos	-	-

	Resultado da alienação de imobilizado e intangível	0,0	0,1
	Perda por redução ao valor recuperável do contas a receber	-	(0,2)
	Provisão para realização dos estoques	-	(2,8)
	Provisão para programa de incentivo a longo prazo	-	(2,7)
	Juros de aplicações financeiras	-	-
	Impostos diferidos	(0,4)	-
	Baixa líquida de arrendamento	(2,4)	-
	Outros	0,5	-
Varição nos ativos operacionais	Contas a receber e outras contas a receber	27,9	40,9
	Estoques	(6,9)	33,0
	Depósitos e bloqueios judiciais	(2,6)	(4,4)
	Créditos diversos e impostos a recuperar	(33,8)	(20,6)
	Partes relacionadas	-	-
Varição nos passivos operacionais	Fornecedores e outras contas a pagar	39,3	(48,8)
	Salários e encargos sociais e impostos a recolher	22,2	30,7
	Adiantamentos de clientes	(1,5)	(2,6)
Caixa utilizado nas atividades operacionais	Caixa utilizado nas atividades operacionais	64,2	59,6
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(1,5)	-
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	(15,1)	(13,0)
	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	(13,0)	-
	Fluxo de caixa líquido utilizado nas atividades operacionais	34,6	46,5
Fluxo de caixa das atividades de	Juros de aplicações financeiras	-	-
	Investimento FIDC	-	-
	Efeito do caixa na aquisição de controlada	-	-

investimento	Recursos provenientes da alienação de ativo imobilizado	-	
	Aquisição do ativo imobilizado	(2,7)	(6,5)
	Aquisição do ativo intangível	(3,5)	-
	Aquisição do direito de uso	-	-
	Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimento	(6,2)	(6,5)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	Captação de empréstimos	23,6	-
	Dívida com acionistas não controladores	-	-
	Pagamento de empréstimos e financiamentos	(27,7)	-
	Pagamento de passivo de arrendamento	(14,2)	(28,8)
	Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(18,3)	(28,8)
	Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	30,7	23,0
	Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	40,8	34,2
	Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	10,1	11,2

Glossário

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.

GERAÇÃO (CONSUMO) DE CAIXA

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

desconsiderando eventuais recursos de operações de aumento de capital.

GMV (GROSS MERCHANDISE VOLUME)

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

GMV E-COMMERCE (GROSS MERCHANDISE VALUE)

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

GMV TOTAL BRUTO

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

GMV TOTAL LÍQUIDO

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

LEAD TIME

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

LUCRO BRUTO AJUSTADO

Lucro bruto excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO I

Lucro bruto. Permite ver a contribuição de uma venda após

a dedução do custo dos produtos vendidos.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO II

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

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO III

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

MARKETPLACE OU 3P

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

NA

Não aplicável.

PARTICIPAÇÃO MARKETPLACE

Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

REVERSA

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

SELLERCENTER

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