

G R U P P O
TOKU

Agenda

01

Contexto do grupo

Overview geral

02

Andamento da Recuperação Judicial

Marcos processuais, PRJ e próximos passos

03

Resultado 2ITR

Principais números

04

Prioridades da administração

Frentes de trabalho em andamento



Mudanças na estrutura do grupo

2024 – 2025

Combinação de negócios

Fusão da Mobly e Tok&Stok formalizada em novembro de 2024

Duas operações

Marcas com estruturas comerciais e logísticas ainda independentes

Alavancagem elevada

Endividamento bancário incompatível com a geração de caixa

Reestruturação financeira e operacional com foco em integração, disciplina de custos e recomposição de estoques

1S26

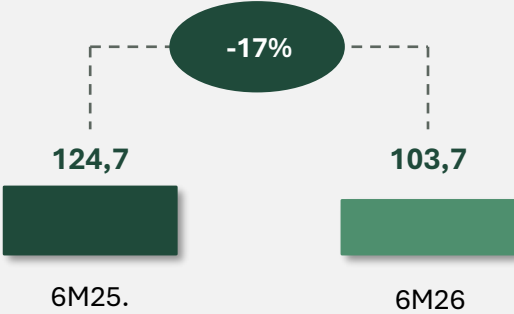
- 1 Consolidação logística**
Estoques concentrados em Cajamar, com devolução parcial de Extrema
- 2 Otimização da rede**
53 lojas ativas em 30/jun contra 64 em 31/dez de 2025
*1 Loja com troca de bandeira
- 3 Disciplina de custos**
Despesas fixas e pessoal administrativo em queda na visão normalizada
- 4 Recuperação judicial**
Ajuizada em 12/mai e deferida em 15/jun de 2026

2026 – 2027

- Reestruturação do passivo**
Aprovação do plano pelos credores e homologação judicial
- Retomada operacional**
Normalização do abastecimento e captura de sinérgias

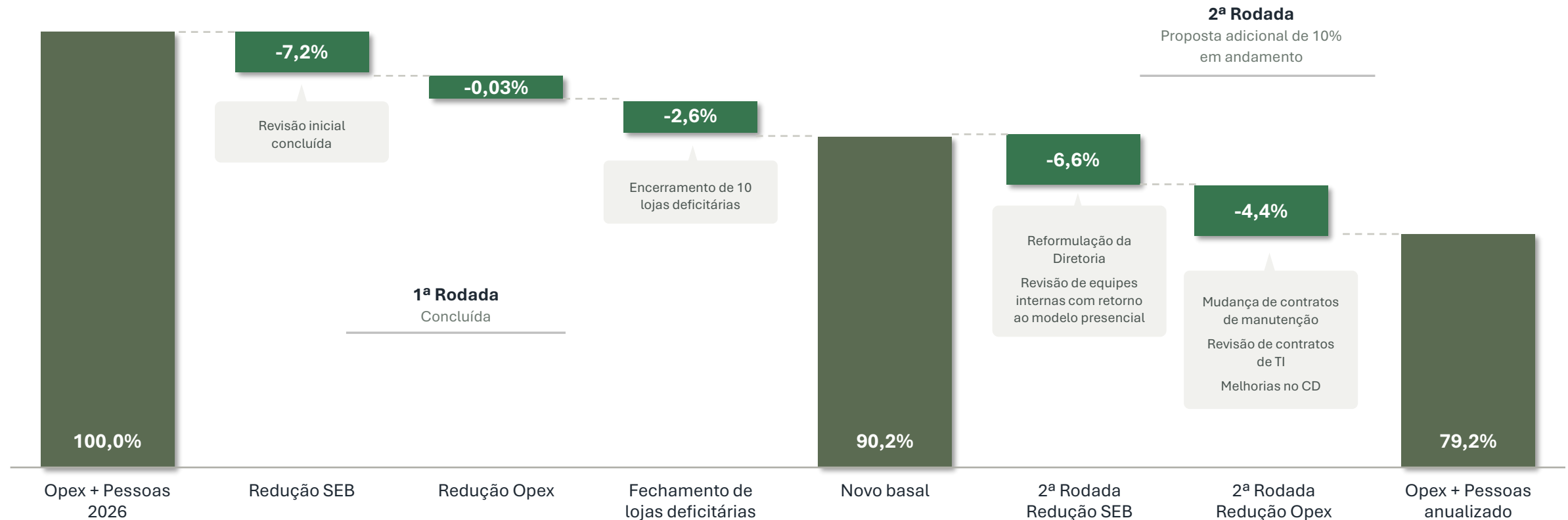
Despesa Fixa e pessoal adm

R\$ milhões



Andamento frente de redução de custos (anualizado)

Base 100 = Opex + Pessoas 2026. Valores expressos como percentual da base.



Redução total de **20,8%** sobre a base de 2026, sendo 9,8 p.p. já concluídos na 1ª rodada e 11,0 p.p. em andamento na 2ª

Estoque

Estoque mensal (R\$ Mi) e gap vs LY (%) — jan a jul/26 | recebimento mensal, R\$ Mi

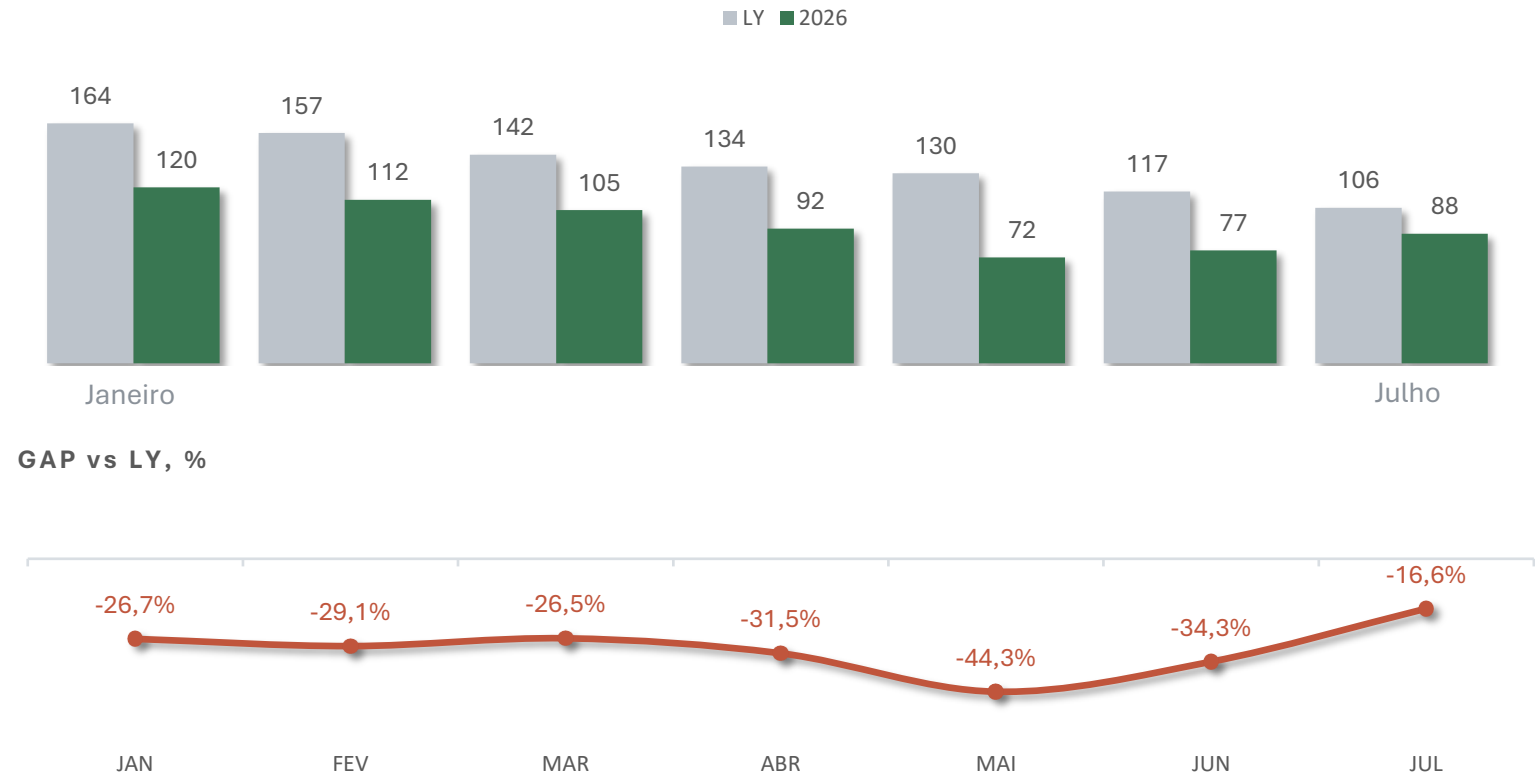
R\$ 88,2 Mi
Posição de estoque de julho 2026

-16,6%
gap vs LY em jul/26 (era -44% em mai)

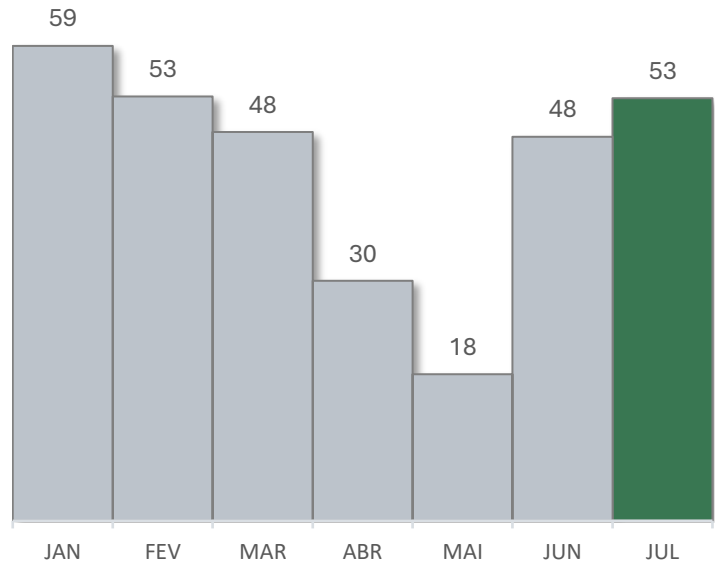
R\$ 101 Mi
recebimento acumulado jun-jul

R\$ 53,2 Mi
De recebimento em julho 2026

ESTOQUE LY vs 2026, R\$ Mi



RECEBIMENTO MENSAL, R\$ Mi



Mai (R\$ 18 Mi) é o piso — e explica a ruptura do período.

Retomada de recompra derruba a ruptura: móveis de 65% para 40% e acessórios de 53% para 49%

Ruptura do sortimento por divisão, mai a jul/26 — acompanhada junto à evolução do recebimento

-16 p.p.

ruptura de móveis (65% → 49%)

-13 p.p.

ruptura de acessórios (53% → 40%)

3 meses

para reverter a curva (mai a jul/26)

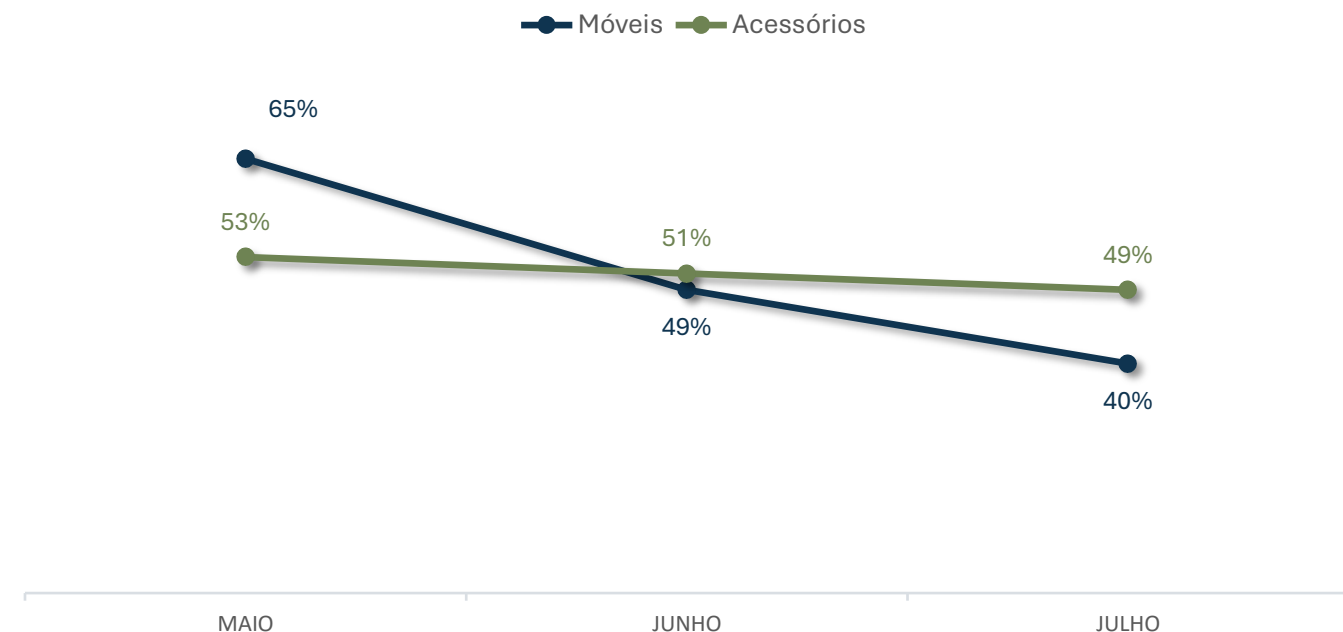
40%

ruptura de móveis em jul/26

O QUE MUDOU NA RECOMPRA

- Retomada da credibilidade junto aos fornecedores tem feito eles aumentarem a propensão ao risco de crédito, com crescimento no volume de produção e entrega.
- Além disso fizemos mudanças nos parâmetros de compra que estavam reduzindo, em geral, o potencial de compra da empresa.

RUPTURA DO SORTIMENTO, % — POR DIVISÃO



Onde estamos

1	12/05/2026	Pedido de RJ	Ajuizamento perante a 3ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais de São Paulo.
2	12/06/2026	Deferimento	Processamento deferido. Suspensão das execuções e início do prazo. Todas as solicitações de proteção da Toky foram aceitas.
3	14/08/2026	Apresentação do plano	Plano Protocolado Início da apresentação das condições junto a credores
4	Novembro	Termo de adesão ou assembléia	Deliberação dos credores sobre o plano de recuperação judicial As procurações são válidas para ambos os fins: assinatura do Termo de Adesão e representação do credor em Assembleia Geral.
5	Previsão Novembro	Homologação judicial	Marco que dispara todos os prazos de pagamento do Plano

Abertura Plano

PILARES DO PLANO

- 1 Continuidade operacional**
Atividades mantidas no curso normal dos negócios
- 2 Reperfilamento do passivo**
Créditos sujeitos à RJ reestruturados, com opções por classe
- 3 UPI Mobly**
Alienação em processo competitivo; 50% dos recursos ao cash sweep
- 4 Fontes de recursos**
Alienação de ativos, DIP e investidores estratégicos

PRÓXIMOS PASSOS

- 1** Publicação do edital do plano
- 2** Prazo de objeções dos credores
- 3** AGC, se houver objeção
- 4** Homologação judicial do plano

CONTINUIDADE

Credores parceiros

Condições diferenciadas para quem mantém fornecimento e crédito comercial ao grupo

Requisitos voto pela aprovação do plano, relação comercial estratégica e demais condições previstas

Tecnologia e marketing

100% + IPCA · 10 parcelas anuais

Condicionado à concessão de novo limite de crédito ao grupo

Transporte e logística

100% + IPCA · 5 parcelas anuais

Cumpridas as condições de parceria previstas no plano

Fornecedores e outras categorias

30% + IPCA · até 10 parcelas anuais
70% atrelado ao excedente de faturamento do grupo

Credores quirografários 735,6 Mi

A opção cabe ao credor

A

Até R\$ 20 mil, ou o valor integral do crédito se menor, em 3 parcelas mensais

B

100% do crédito convertido em ações ordinárias, por aumento de capital

C

10% em até 10 parcelas anuais e 90% atrelado ao excedente de faturamento

Credores trabalhistas 5,1 Mi

Régua única

1

70% do crédito em até 12 meses da homologação ou da habilitação

2

Salários dos 3 meses anteriores, até 5 salários mínimos, em 30 dias úteis

3

Possibilidade de acordos na Justiça do Trabalho

Grandes números 2º Tri

GMV

R\$ 295,2 MM

▼ 31,9% vs 2T25

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 207,1 MM

▼ 37,3% vs 2T25

MARGEM BRUTA

52,1%

▼ 1,6 p.p. vs 2T25

EBITDA AJUSTADO

-R\$ 7,6 MM

inclui R\$ 148,5 MM de efeitos não recorrentes

EBITDA

-R\$ 156,2 MM

margem -3,7% (7,0% no 2T25)

PREJUÍZO LÍQUIDO

-R\$ 232,7 MM

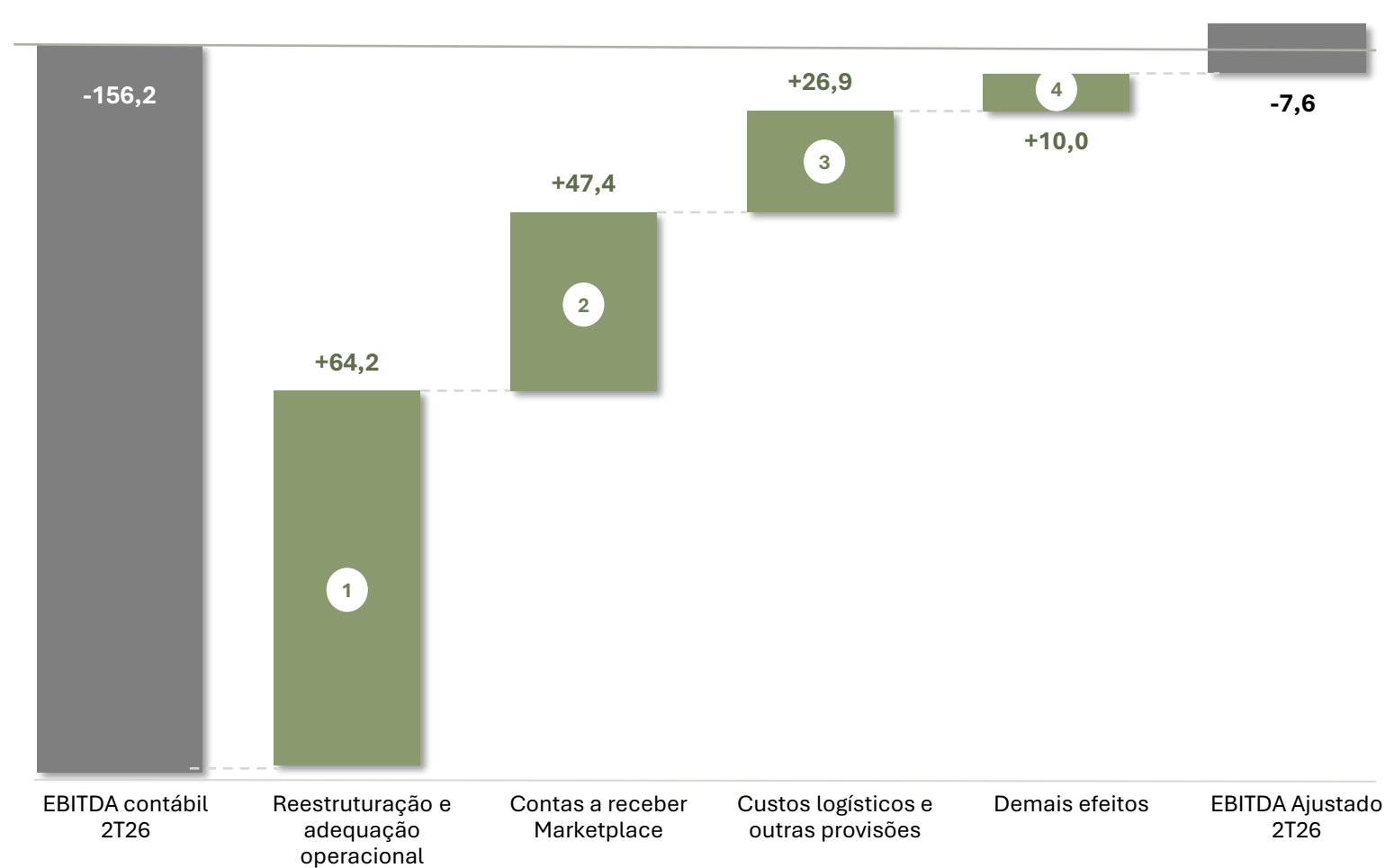
-R\$ 88,8 MM no 2T25

Caixa de R\$ 23,4 MM e liquidez total de R\$ 92,9 MM ao final do trimestre.

EBITDA Ajustado próximo do equilíbrio evidencia que a deterioração do resultado é concentrada em efeitos não recorrentes.

Conciliação do EBITDA

Do EBITDA contábil ao EBITDA Ajustado. Valores em R\$ milhões.



- Reestruturação e adequação** **R\$ 64,2 MM** 43%
 - Rescisões pelo fechamento de 10 lojas e recomposição da estrutura de diretoria
 - Distratos de locação: multas por encerramento antecipado previstas em contrato
 - Baixa de benfeitorias das lojas encerradas, sem benefício econômico futuro
- Contas a receber Marketplace** **R\$ 47,4 MM** 32%
 - Perdas de crédito com parceiros sem base analítica que permita reconciliação
 - Repasse de seller center: cancelamentos de 2021 e 2022 não abatidos
 - Perda de VPC: acordos em aberto há mais de 365 dias, sem compensação
- Logística e outras provisões** **R\$ 26,9 MM** 18%
 - Fretes: saldos de terceiros absorvidos nas eliminações intercompany, recompostos via provisão
 - Ressarcimento de transportes: multas contratuais e avarias pendentes
- Demais efeitos** **R\$ 10,0 MM** 7%
 - Incidentes operacionais devido a perdas com irregularidades em controles internos

Prioridades da administração

Diretrizes que orientam a recuperação gradual do desempenho ao longo dos próximos períodos.

1

Disciplina financeira e caixa

Gestão de caixa como prioridade central: renegociação de condições comerciais com fornecedores, otimização do capital de giro e captação de recursos no âmbito da recuperação judicial.

2

Normalização do abastecimento

Recomposição saudável dos estoques, com revisão do sortimento e da estratégia de compras priorizando itens de maior giro e margem.

3

Integração Mobly e Tok&Stok

Continuidade da captura de sinergias operacionais, comerciais e logísticas, com conclusão da integração dos centros de distribuição.

4

Reestruturação do passivo

A recuperação judicial como instrumento para reconstruir uma estrutura de capital compatível com a geração de caixa do Grupo.

Q&A

Grupo Toky

Em caso de dúvidas estamos à disposição.

G R U P O
TOKY

Obrigado Juntos pela retomada

Grupo Toky

Em caso de dúvidas estamos à disposição.

