GRUPO TOKY

Divulgação de Resultados | 3º trimestre de 2026

Grupo Toky S.A. – em recuperação judicial | TOKY3 | B3 Novo Mercado

Aviso legal completo

DECLARAÇÕES PROSPECTIVAS

Esta apresentação pode conter declarações sobre perspectivas, objetivos, prioridades e iniciativas da Companhia. Elas refletem as expectativas atuais da Administração e dependem de fatores fora do seu controle, entre eles o andamento da recuperação judicial, a aprovação do plano pelos credores e sua homologação, o acesso a fontes de financiamento, o cenário macroeconômico e as condições de mercado e de consumo. Não constituem garantia de desempenho futuro, e os resultados efetivos podem diferir de forma relevante.

MEDIDAS NÃO CONTÁBEIS

O EBITDA é calculado conforme a Resolução CVM nº 156/2022. O EBITDA ajustado, o GMV e os demais indicadores operacionais são medidas gerenciais, não revisadas pelo auditor independente, e não substituem as medidas previstas nas práticas contábeis adotadas no Brasil (CPC/IFRS). A reconciliação está no apêndice desta apresentação.

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

As informações financeiras referem-se ao ITR de 30/09/2026 e devem ser lidas em conjunto com as notas explicativas e com o relatório do auditor independente. Valores em R$ milhões, salvo indicação em contrário; somas podem diferir por arredondamento.

3T26: base de custos ajustada e receita estabilizada; prioridade agora é aprovar o plano e recompor o capital de giro

TEMA	FRENTE DE ATUAÇÃO	DESTAQUE	APOIO
RESULTADO	**Pressionado pelo volume, com melhora sequencial**	**+2,5%** receita líquida vs 2T26 (R$ 212,3 MM)	• Margem bruta de 50,7% • Prejuízo de R$ 116,6 MM, 50% menor que no 2T26 • EBITDA ajustado de −R$ 8,7 MM
RECUPERAÇÃO JUDICIAL	**Processo avança para a fase de deliberação**	**05/11** consolidação substancial deferida (evento subsequente)	• Edital do plano determinado e stay prorrogado por 180 dias • Evolução nas adesões
READEQUAÇÃO	**Entrega de resultado nos pilares operacionais**	**−26,3%** despesas vs 3T25 normalizado	• Rede de 52 lojas (64 no fim de 2025) • Recebimento de mercadorias +43% vs 2T26 • Gap de estoque gerencial de −18% vs 2025 set (−44% em maio)
CAPITAL DE GIRO	**Gestão de capital de giro**	**R$ 36,2 MM** caixa e recebíveis em 30/09/2026	• R$ 74,9 MM gerados nas operações no 9M26, antes de juros • R$ 12,7 MM em notas comerciais extraconcursais
ALAVANCAS	**Comercial e tecnologia como base da retomada**	**2 frentes** comercial e tecnologia	• Projetos 3D e garantia estendida em expansão • Plataforma própria de e-commerce e novos serviços ao cliente

01

Resultados 3T26

Principais números, visão por marca, EBITDA e auditoria

Receita líquida cresceu 2,5% sobre o 2T26 e o prejuízo caiu 50%, com a base de custos ajustada à nova escala

GMV

R$ 276,5 MM

−44,0% vs 3T25 | −6,3% vs 2T26

RECEITA LÍQUIDA

R$ 212,3 MM

−37,5% vs 3T25 | +2,5% vs 2T26

MARGEM BRUTA

50,7%

+2,5 p.p. vs 3T25 | 52,5% no 3T25 normalizado

EBITDA AJUSTADO*

−R$ 8,7 MM

margem −4,1% | R$ 20,7 MM no 3T25 normalizado

PREJUÍZO LÍQUIDO

−R$ 116,6 MM

−R$ 232,7 MM no 2T26 (−50%)

CAIXA E EQUIVALENTES + RECEBÍVEIS

R$ 36,2 MM

caixa R$ 3,1 MM + recebíveis R$ 33,1 MM

1 Receita acima do GMV

77% do GMV virou receita, ante 70% no 2T26, quando os cancelamentos pesaram mais: a receita subiu mesmo com o GMV 6,3% menor.

2 Margem pontual

Campanhas promocionais para girar o estoque disponível; encerrado o ciclo, a política habitual de preços foi retomada.

3 Prejuízo menor

A queda vem dos não recorrentes: R$ 24,6 MM no 3T26, ante R$ 148,5 MM no 2T26. O EBITDA ajustado ficou próximo ao do 2T26.

4 Custos ajustados

Despesas 26,3% menores que no 3T25 normalizado compensaram 59% da queda do lucro bruto no período.

* EBITDA ajustado gerencial: EBITDA (Res. CVM 156) de −R$ 33,3 MM, excluídos R$ 24,6 MM de efeitos não recorrentes; reconciliação no apêndice. GMV: dado gerencial.

Tok&Stok responde por 75% do GMV, com 82% em lojas; a Mobly, mais exposta ao digital, sente mais a ruptura e recua 58%

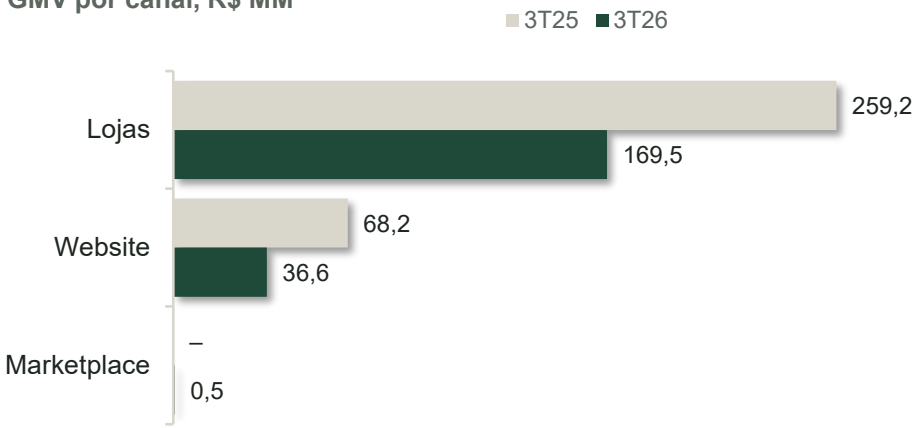
TOK&STOK

GMV	RECEITA LÍQUIDA	MARGEM BRUTA
R$ 206,6 MM	**R$ 153,9 MM**	**54,1%**
−36,9% vs 3T25	−30,3% vs 3T25	57,9% no 3T25

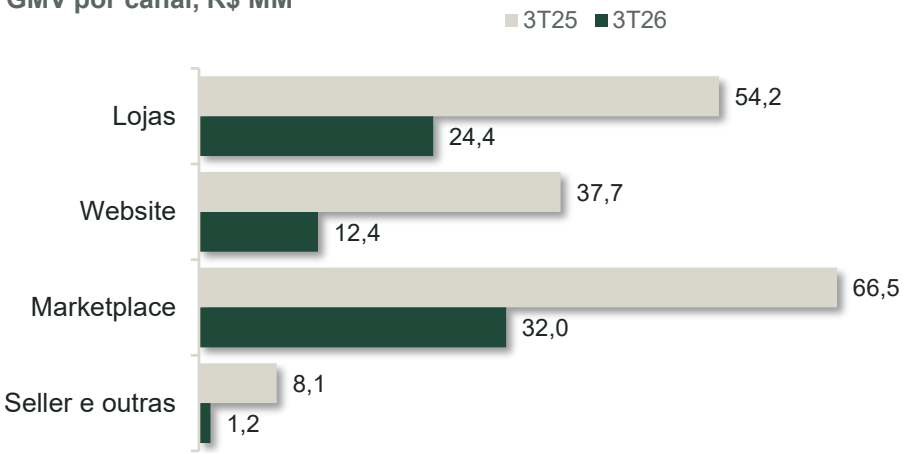
MOBLY

GMV	RECEITA LÍQUIDA	MARGEM BRUTA
R$ 69,9 MM	**R$ 58,4 MM**	**41,9%**
−58,0% vs 3T25	−50,9% vs 3T25	42,5% no 3T25 normaliz.

GMV por canal, R$ MM



GMV por canal, R$ MM

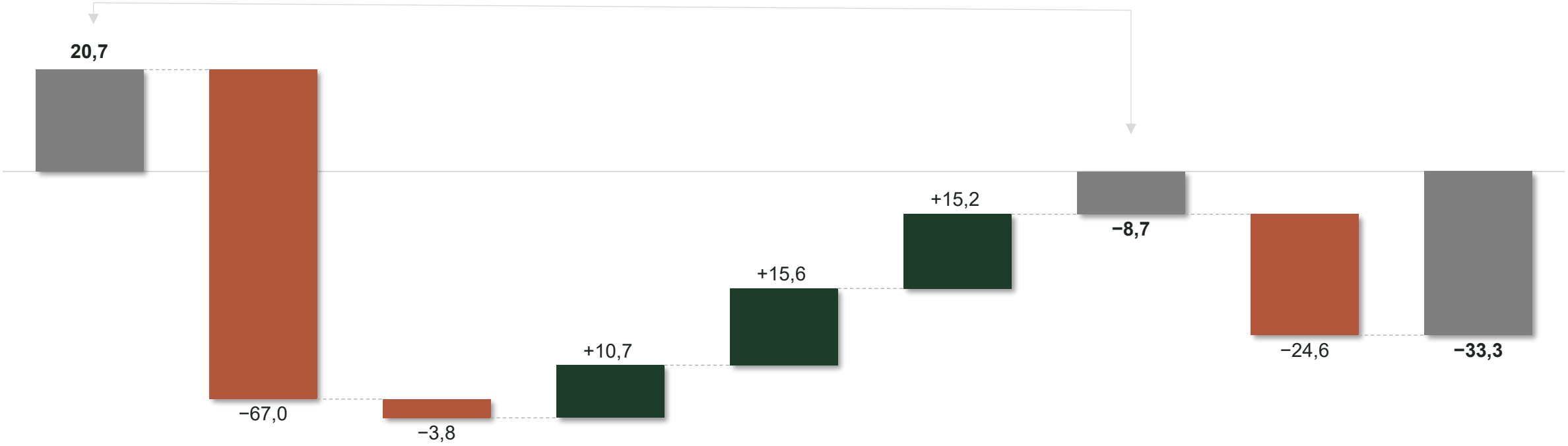


Vendas mesmas lojas (SSS) do grupo: −34,5%. Rede de 52 lojas em 30/09, ante 64 no fim de 2025.

Fonte: Relatório da Administração 3T26 (GMV por marca e canal, receita líquida e margem bruta por marca, SSS).

Readequação de R$ 41,5 MM nas despesas compensou 59% da queda do lucro bruto; R$ 15,2 MM dessa redução é estrutural

Ponte do EBITDA ajustado, 9M25 normalizado vs 9M26 (R$ MM)



Lucro bruto −70,8

Readequação nas despesas +41,5

Conjuntural: mídia, perdas de crédito e outras

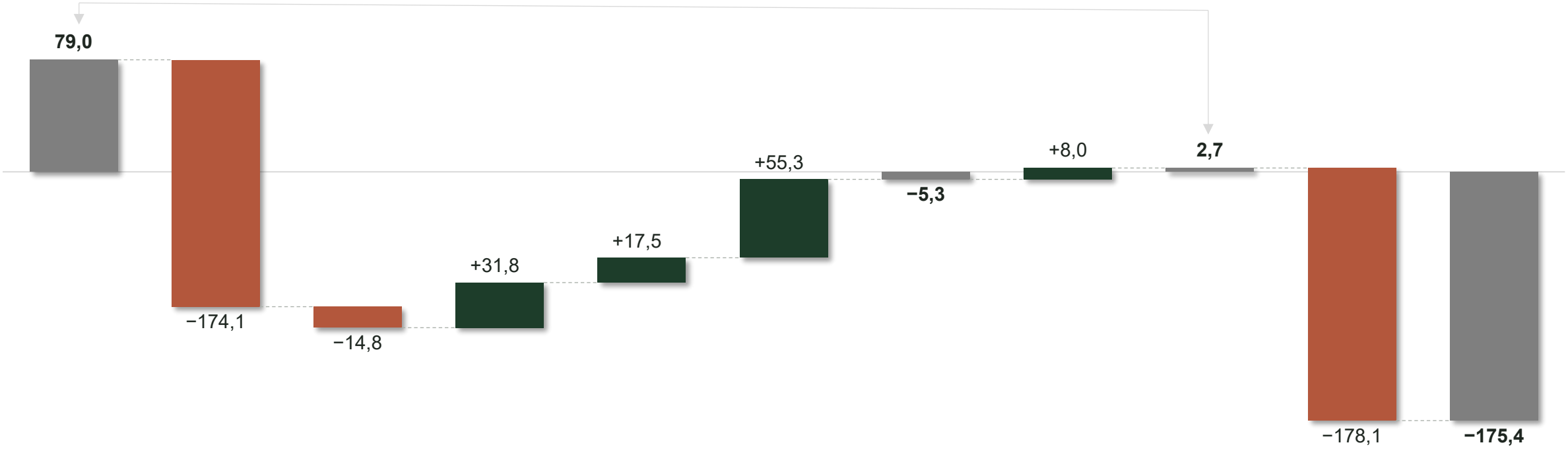
Estrutural: pessoal, rede de lojas e backoffice

Volumetria: fretes e meios de pagamento

Fonte: Relatório da Administração 3T26 (p. 7, 13 e 15-18), base normalizada; classificação gerencial por linha de despesa. 3T25 reportado: EBITDA aj. de R$ 70,9 MM, com R$ 50,2 MM de efeitos extemporâneos. Somas podem diferir por arredondamento.

No 9M26, a readequação de R$ 104,5 MM nas despesas compensou 55% da queda do lucro bruto; mais da metade dela é estrutural

Ponte do EBITDA ajustado, 9M25 normalizado vs 9M26 (R$ MM)



Lucro bruto −188,9

Readequação nas despesas +104,5

Conjuntural: mídia, perdas de crédito e outras

Estrutural: pessoal, rede de lojas e backoffice

Volumetria: fretes e meios de pagamento

Fonte: Relatório da Administração 3T26 (p. 8-9, 15-21), base normalizada; classificação gerencial por linha de despesa. 9M25 reportado: EBITDA aj. de R$ 148,9 MM. 9M26: R$ 8,0 MM de reversão de bônus de períodos anteriores (RA p. 19). Somas podem diferir por arredondamento.

Abstenção de conclusão mantida, mas com duas bases a menos: as das debêntures saíram; continuidade e recebíveis de marketplace seguem em tratamento

#	BASE DA ABSTENÇÃO (2T26)	SITUAÇÃO 3T26	O QUE CONSTA NO ITR 3T26	REFERÊNCIA
1	**Continuidade operacional e efeitos da RJ**	**Mantida**	Prejuízo de R$ 425,0 MM no 9M26, CCL negativo de R$ 958,9 MM e PL negativo de R$ 210,8 MM; continuidade depende da aprovação e homologação do plano	**NE 2.2**
2	**Contas a receber de marketplace**	**Mantida**	Perdas de R$ 63,8 MM reconhecidas no 9M26 Conciliações analíticas e controles ainda em implementação	**NE 5**
3	**Classificação das debêntures públicas**	**Retirada**	Saldo de R$ 538,9 MM apresentado no passivo circulante em 30/09/2026	**NE 16**
4	**Debêntures privadas conversíveis**	**Retirada**	Emissão e conversões detalhadas na nota; saldo de R$ 1,1 MM	**NE 16**

As duas bases mantidas dependem da aprovação do plano (continuidade) e da conclusão das conciliações de marketplace.

Fonte: ITR 30/09/2026, notas explicativas 2.2, 5 e 16.

02

Pilares de Estruturação

A retomada se apoia em quatro pilares encadeados

A retomada se apoia em quatro pilares encadeados, a começar pela recuperação judicial, e em duas frentes de crescimento

4 Pilares de atuação

1 Recuperação judicial

Aprovar o plano e equacionar a estrutura de capital

05/11

Consolidação substancial deferida; stay prorrogado por 180 dias

2 Abastecimento e estoque

Recompor o sortimento de giro sem pressionar o caixa

+43%

Em mercadoria recebida vs o 2T26
R$ 136,8 MM recebidos
no 3T26 vs R$ 95,7 MM no 2T26

3 Redução de despesas

Base de custos compatível com a nova escala de receita

−26,3%

despesas 3T26 vs 3T25 normalizado

4 Preservação de liquidez

Financiar a transição até a homologação do plano

R$ 12,7 MM

em notas comerciais com garantia (set/26)

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO › **Comercial: produtividade, canais e margem + Tecnologia: plataforma, eficiência e serviço**

Governança + Controles internos

03

Recuperação judicial

Pilar 1: marcos processuais, passivo sujeito

Consolidação substancial deferida em 05/11 e stay prorrogado; próximo marco é a AGC, após os prazos de objeção e habilitação

CONCLUÍDO

12/05 — Ajuizamento
Pedido da holding e das subsidiárias

12/06 — Deferimento
Processamento deferido; stay de 180 dias

27/07 — Ratificação
AGE ratifica o pedido feito em urgência

14/08 — PRJ protocolado
Pede consolidação substancial

04/09 — Nova lista
Lista de credores; edital republicado

05/11 — Consolidação
Consolidação substancial deferida; stay +180 dias

EM CURSO

Prazos dos editais
A iniciar 30 dias para objeções ao plano e à consolidação; 15 dias para habilitações e divergências sobre a lista retificada

PRÓXIMOS PASSOS

AGC
Votação do plano

Homologação
Início dos pagamentos

PASSIVO SUJEITO POR CLASSE R$ 1,1 BI

Classe III 94%

CLASSE I · TRABALHISTA

R$ 5 MM

Proposta no PRJ: 70% em até 12 meses; salários até 5 SM em 30 dias

CLASSE III · QUIROGRAFÁRIOS

R$ 1.045 MM

Proposta no PRJ: A: até R$ 20 mil · B: capitalização em ações · C (padrão): 10% em 10 anos + variável · parceiros com condições próprias. Inclui R$ 312 MM de partes relacionadas (R$ 163 MM intercompany)

CLASSE IV · ME E EPP

R$ 65 MM

Proposta no PRJ: Até R$ 20 mil ou 10% + parcela variável (padrão)

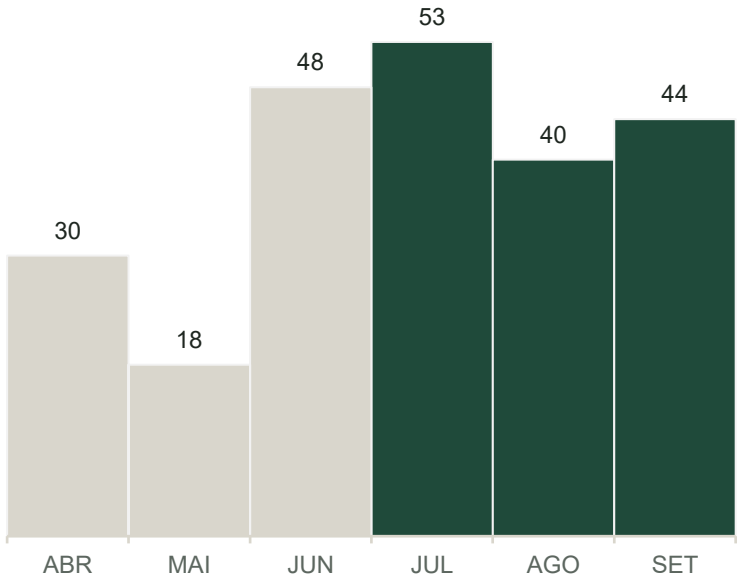
04

Readequação e liquidez

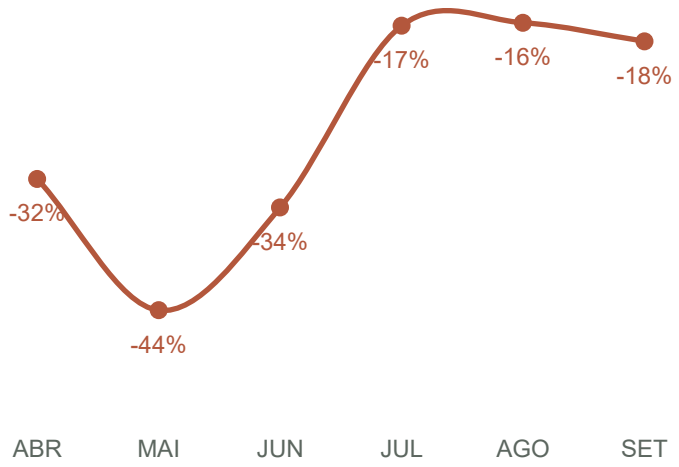
Pilares 2 a 4: abastecimento, custos e liquidez

Pilar 2 - Recebimento voltou a ~R$ 46 MM/mês e o gap de estoque caiu para −18%, mas a ruptura em móveis segue em 55%

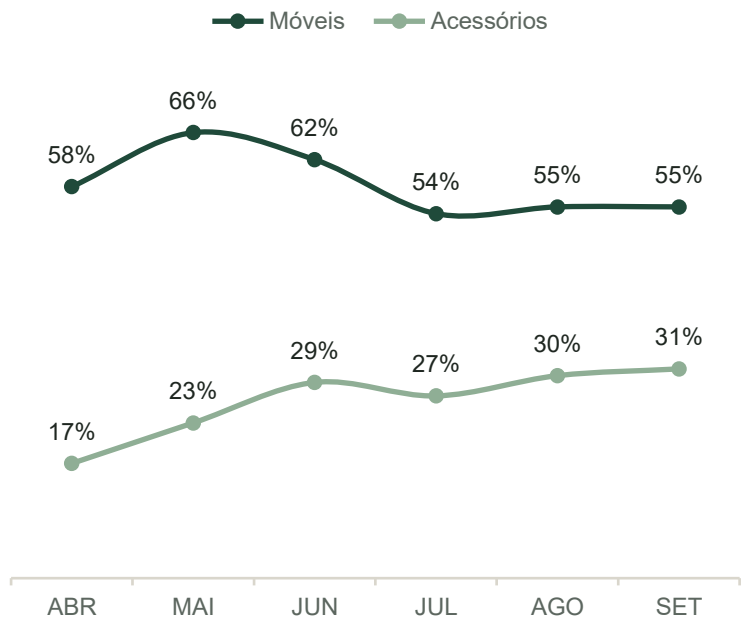
RECEBIMENTO DE MERCADORIAS, R$ MM



GAP DO ESTOQUE GERENCIAL VS 2025, %



RUPTURA, % DOS ITENS



R$ 136,8 MM

recebidos no 3T26, +43% vs 2T26

Melhora de 24 p.p vs maio

gap do estoque gerencial em set/26 (−44% em maio)

55% e 31%

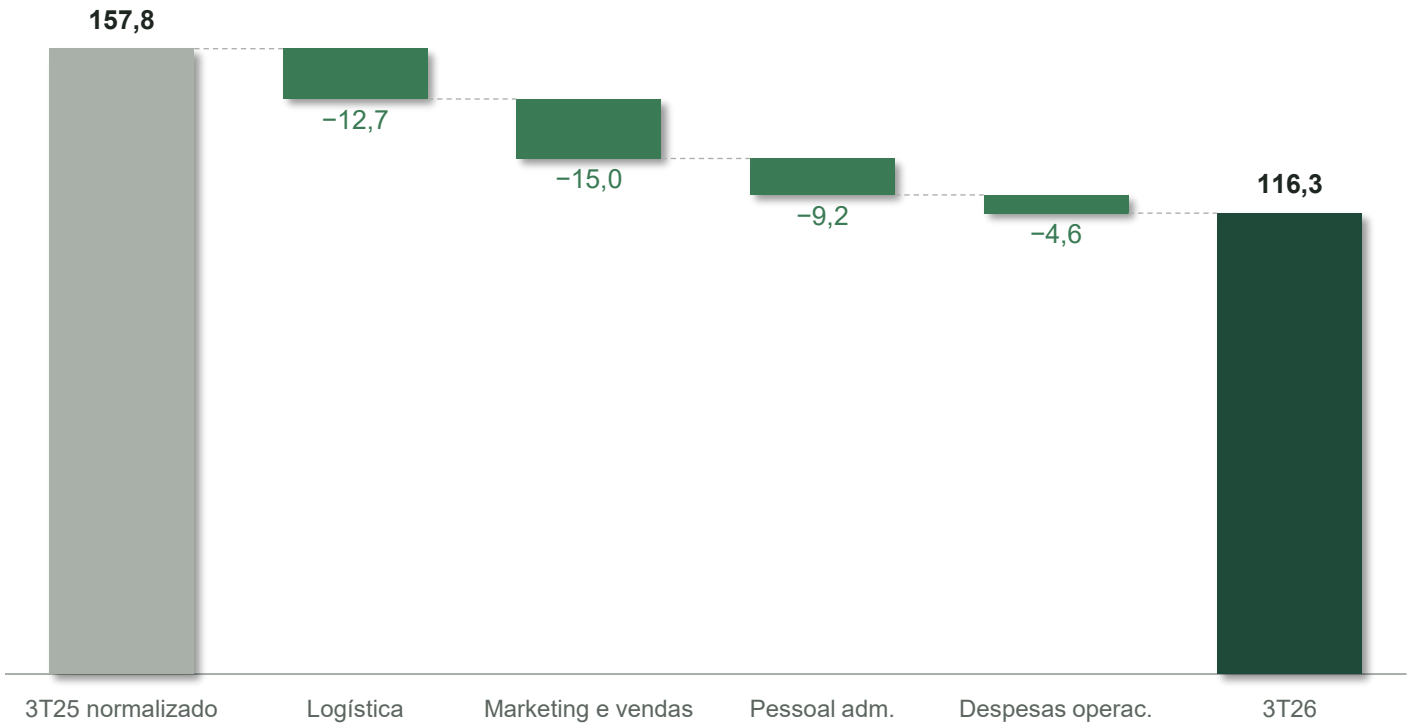
ruptura em móveis | acessórios em set/26

Fonte: Ruptura pela nova metodologia do 3T26 (Relatório da Administração).

GRUPO TOKY

Pilar 3 - Despesas caíram 26% (R$ 41,5 MM) contra o 3T25 normalizado, com redução em todas as linhas

Despesas da DRE gerencial, 3T25 normalizado vs 3T26, R$ MM



PRINCIPAIS ALAVANCAS

Logística −28,6%

Quadro da área −36,8%, frequência de abastecimento revista e montadores readequados; fretes e transferências seguem pressionados

Marketing e vendas −31,9%

Propaganda −57,2% (R$ 20,0 → R$ 8,5 MM) e equipes de loja −12% em média

Pessoal administrativo −35,5%

Sinergias da combinação de negócios e ausência de provisão de bônus em 2026

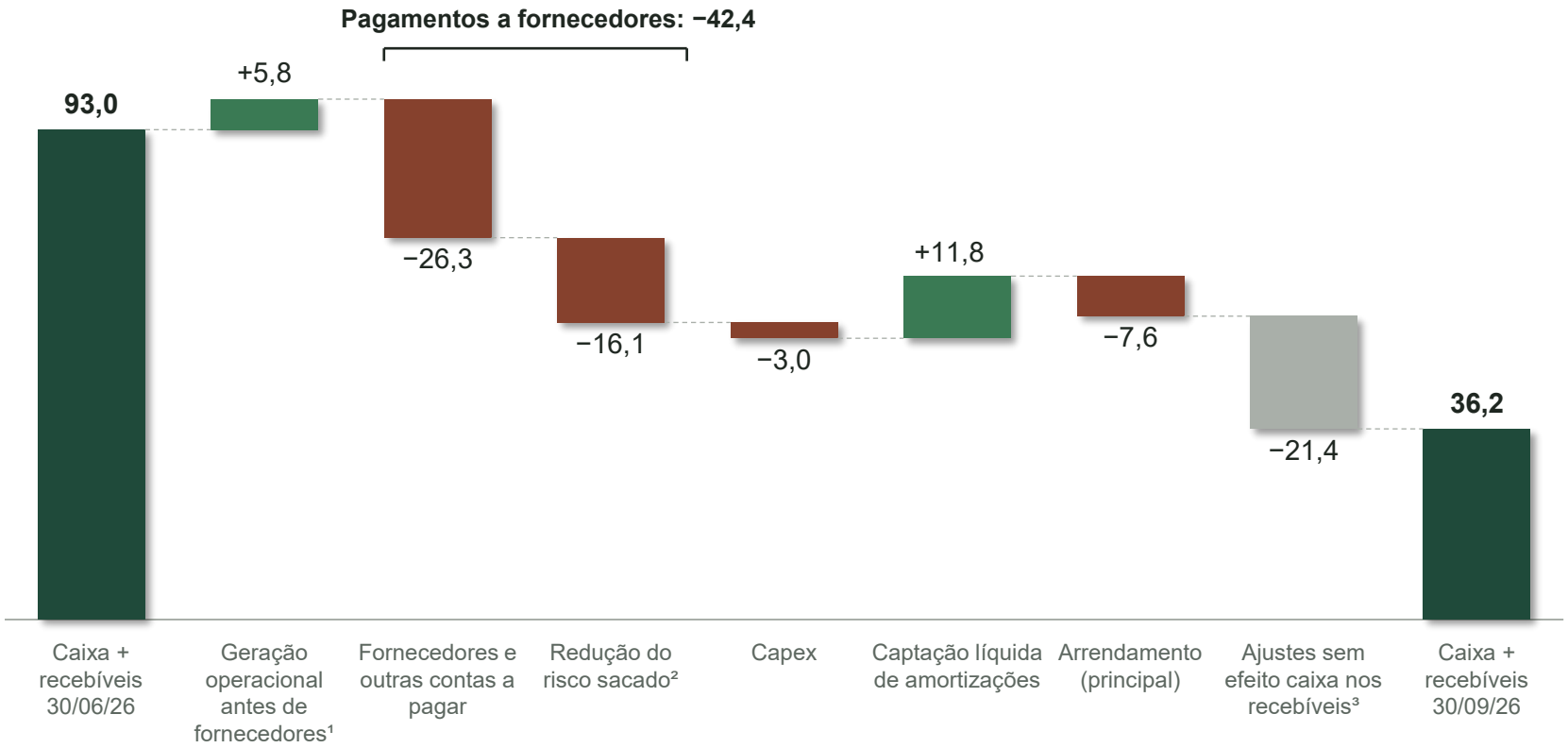
Despesas operacionais −11,3%

Rede de 64 para 52 lojas, CD de Extrema parcialmente desmobilizado e revisão de contratos

Fonte: Relatório da Administração 3T26. 3T25 normalizado por R$ 64,7 MM de efeitos extemporâneos (DIFAL). No RA, o recorte despesas fixas e pessoal adm. recua 20,7% (R$ 66,5 MM vs R$ 52,7 MM).

Pilar 4 - No 3T26, o caixa foi direcionado a fornecedores e à redução do risco sacado, sustentando o reabastecimento das lojas

Caixa e equivalentes + contas a receber, 30/06/2026 vs 30/09/2026, R$ MM



DESTAQUES

- **Operação:** geração de R$ 5,8 MM antes dos pagamentos a fornecedores, além de R$ 15,1 MM de recebíveis convertidos em caixa.
- **Fornecedores: R$ 42,4 MM pagos no trimestre, dos quais R$ 16,1 MM para reduzir o risco sacado (R$ 26,4 MM → R$ 10,3 MM).**

Viabilizou recebimento de mercadorias 43% maior que no 2T26.

- **Recebíveis:** R$ 21,4 MM de ajustes contábeis, sem saída de caixa.

9M26: fluxo operacional positivo de R$ 32,5 MM após juros (DFC).

Fonte: balanços de 30/06 e 30/09/2026 e DFC consolidadas (ITR 2T26 e 3T26);.
¹ Fluxo operacional após juros (−21,5) excluídos fornecedores e outras contas a pagar (−42,4) e redução de contas a receber (+15,1, já refletida no saldo).
² Saldo de risco sacado: release 2T26 e NE 14.1.
³ Variação de contas a receber não explicada pela DFC, principalmente perdas estimadas de marketplace (NE 5).

05

Alavancas de crescimento

Comercial, tecnologia e prioridades até a homologação

Alavancas de retomada: vender mais com a base atual, recuperar margem e apoiar a operação em tecnologia própria

COMERCIAL

1	**Produtividade comercial**	Estoque na curva A, força de vendas qualificada e novos canais
2	**Ecossistema da marca**	Parcerias em espaços físicos e canais digitais próprios
3	**Agregação de valor**	Pricing, sortimento orientado a giro e margem e custo de produto
4	**Nível de serviço**	Malha logística integrada entre as bandeiras e montagem
5	**Reputação da marca**	Pós-venda e canais de atendimento integrados

TECNOLOGIA

Plataforma própria

E-commerce das duas bandeiras em plataforma própria, com menor custo de licenças

Infraestrutura eficiente

Migração de nuvem e revisão de contratos; 26% da economia mapeada já capturada

Serviço ao cliente

Novos meios de pagamento, entrega fracionada e integração com marketplaces

JÁ EM ANDAMENTO

Projetos 3D na loja

Planta, render e orçamento em tempo real, ao lado do cliente; validada em 2 lojas e em expansão

Garantia estendida

Oferecida em todas as lojas Tok&Stok

Nova loja

Shopping Dom Pedro (Campinas/SP), com inauguração prevista para o 4T26

Fonte: Companhia; iniciativas em andamento conforme o Relatório da Administração 3T26 (p. 17). Sem valores de impacto: não constituem projeção.

Prioridades até a homologação: aprovar o plano, recompor o capital de giro e converter as frentes em resultado

FRENTE	Próximo marco	Em seguida	Como acompanhar
Recuperação judicial	Prazos de objeção ao plano e de habilitações sobre a lista retificada	AGC, homologação e início dos pagamentos	Andamento processual
Liquidez	Estruturar novas operações com garantia de ativos; renegociar aluguéis	Estrutura de capital pós-plano	Captações concluídas
Abastecimento e comercial	Black Friday e Natal com sortimento de giro recomposto	Entrada em operação das frentes em lançamento	Ruptura e GMV por canal
Custos e tecnologia	Consolidar a base de custos da nova rede	Capturar a economia de infraestrutura	Despesas / receita
Governança e mercado	Endereçar as bases remanescentes da auditoria	Reporte trimestral de avanço ao mercado	Status das bases

Sequência indicativa; prazos dependem do andamento processual da recuperação judicial.

Q&A

Perguntas e respostas

Fabio Ferrante Diretor Executivo Financeiro e de Relações com Investidores
Robson Vidal Diretor de Controladoria e RI

Obrigado
Juntos pela retomada

Relações com Investidores | ri@mobly.com.br
Grupo Toky S.A. – em recuperação judicial | TOKY3 | B3 Novo Mercado