



*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
<b>GMV *</b>	<b>507,9</b>	<b>466,9</b>	<b>8,8%</b>	<b>1.964,9</b>	<b>1.067,9</b>	<b>84,0%</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>393,5</b>	<b>373,4</b>	<b>5,4%</b>	<b>1.445,0</b>	<b>811,2</b>	<b>78,1%</b>
( - ) Custo dos produtos vendidos	(185,4)	(194,1)	4,5%	(686,3)	(436,7)	(57,2%)
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>208,1</b>	<b>179,3</b>	<b>16,1%</b>	<b>758,7</b>	<b>374,5</b>	<b>102,6%</b>
% 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.
<b>(=) Margem de Contribuição II</b>	<b>159,9</b>	<b>135,6</b>	<b>17,9%</b>	<b>573,2</b>	<b>269,7</b>	<b>112,4%</b>
% 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.
<b>(=) Margem de Contribuição III</b>	<b>111,2</b>	<b>99,9</b>	<b>11,3%</b>	<b>383,6</b>	<b>165,0</b>	<b>132,4%</b>
% 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.
<b>(=) EBITDA</b>	<b>79,5</b>	<b>42,1</b>	<b>88,8%</b>	<b>228,3</b>	<b>37,0</b>	<b>516,8%</b>
% 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%)
<b>(=) EBIT</b>	<b>24,0</b>	<b>(59,6)</b>	<b>140,4%</b>	<b>6,1</b>	<b>(117,9)</b>	<b>105,2%</b>
% da Receita Líquida	6,1%	(16,0%)	22,1 p.p.	0,4%	(14,5%)	15,0 p.p.
<b>Resultado financeiro, líquido</b>	<b>(26,0)</b>	<b>(45,7)</b>	<b>43,2%</b>	<b>(163,7)</b>	<b>(46,1)</b>	<b>(255,1%)</b>
Imposto de renda e contribuição social	1,9	-	100,0%	-	-	100,0%
(+/-) IR/CS Diferidos	0,8	-	100,0%	10,7	-	100,0%
<b>(=) Lucro/prejuízo do período</b>	<b>0,8</b>	<b>(105,3)</b>	<b>100,8%</b>	<b>(146,9)</b>	<b>(164)</b>	<b>10,4%</b>
% 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
<b>GMV *</b>	<b>507,9</b>	<b>507,9</b>	-	<b>466,9</b>	<b>466,9</b>	-	<b>41,0</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>393,5</b>	<b>393,5</b>	-	<b>373,4</b>	<b>373,4</b>	-	<b>20,1</b>
(-) Custo dos produtos vendidos	(185,4)	(185,4)	-	(194,1)	(194,1)	-	8,7
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>208,1</b>	<b>208,1</b>	-	<b>179,3</b>	<b>179,3</b>	-	<b>28,8</b>
% 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%)
<b>(=) Margem de Contribuição II</b>	<b>159,9</b>	<b>159,9</b>	-	<b>135,6</b>	<b>135,6</b>	-	<b>24,3</b>
% 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%)
<b>(=) Margem de Contribuição III</b>	<b>111,2</b>	<b>111,2</b>	-	<b>99,9</b>	<b>99,9</b>	-	<b>11,3</b>
% 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%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>79,5</b>	<b>63,1</b>	<b>(16,4)</b>	<b>42,1</b>	<b>22,1</b>	<b>(20,0)</b>	<b>41,0</b>
% 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)
<b>(=) EBIT</b>	<b>24,0</b>	<b>7,6</b>	<b>(16,4)</b>	<b>(59,6)</b>	<b>(79,6)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>87,2</b>
% da Receita Líquida	6,1%	2,0%	(4,2%)	(16,0%)	(21,3%)	(5,4%)	433,2%
<b>Resultado financeiro, líquido (2)</b>	<b>(26,0)</b>	<b>(85,4)</b>	<b>(59,4)</b>	<b>(45,7)</b>	<b>(55,7)</b>	<b>(10,0)</b>	<b>(29,7)</b>
Imposto de renda e contribuição social	1,9	1,9	-	-	-	-	1,9
(+/-) IR/CS Diferidos	0,8	0,8	-	-	-	-	0,8
<b>(=) Lucro/prejuízo do período</b>	<b>0,8</b>	<b>(75,0)</b>	<b>(75,8)</b>	<b>(105,3)</b>	<b>(135,3)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>60,3</b>

(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
<b>GMV *</b>	<b>1.964,9</b>	<b>1.964,9</b>	-	<b>1.067,9</b>	<b>1.067,9</b>	-	<b>897,0</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>1.445,0</b>	<b>1.445,0</b>	-	<b>811,2</b>	<b>811,2</b>	-	<b>633,8</b>
(-) Custo dos produtos vendidos (1)	(686,3)	(669,5)	16,8	(436,7)	(436,7)	-	(232,8)
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>758,7</b>	<b>775,5</b>	<b>16,8</b>	<b>374,5</b>	<b>374,5</b>	-	<b>401,0</b>
% 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%)
<b>(=) Margem de Contribuição II</b>	<b>573,2</b>	<b>590,0</b>	<b>16,8</b>	<b>269,7</b>	<b>269,7</b>	-	<b>320,2</b>
% 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%)
<b>(=) Margem de Contribuição III</b>	<b>383,6</b>	<b>400,4</b>	<b>16,8</b>	<b>165,0</b>	<b>165,0</b>	-	<b>235,3</b>
% 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%)
<b>(=) EBITDA</b>	<b>228,3</b>	<b>142,1</b>	<b>(86,2)</b>	<b>37,0</b>	<b>7,0</b>	<b>(30,0)</b>	<b>135,1</b>
% 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)
<b>(=) EBIT</b>	<b>6,1</b>	<b>(80,2)</b>	<b>(86,2)</b>	<b>(117,9)</b>	<b>(147,9)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>67,8</b>
% da Receita Líquida	0,4%	(5,5%)		(14,5%)	(18,2%)		10,7%
<b>Resultado financeiro, líquido (3)</b>	<b>(163,7)</b>	<b>(240,9)</b>	<b>(77,2)</b>	<b>(46,1)</b>	<b>(56,1)</b>	<b>(10,0)</b>	<b>(184,8)</b>
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	10,7	10,7	-	-	-	-	10,7
<b>(=) Prejuízo do exercício</b>	<b>(146,9)</b>	<b>(310,3)</b>	<b>(163,4)</b>	<b>(164,0)</b>	<b>(204,0)</b>	<b>(40)</b>	<b>(106,4)</b>

(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%
<b>GMV</b>	<b>508,0</b>	<b>466,0</b>	<b>8,8%</b>	<b>164,7</b>	<b>207,6</b>	<b>(20,7%)</b>	<b>343,1</b>	<b>259,3</b>	<b>32,3%</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>393,5</b>	<b>373,4</b>	<b>5,4%</b>	<b>114,5</b>	<b>162,4</b>	<b>(29,5%)</b>	<b>279,0</b>	<b>211,0</b>	<b>32,3%</b>

\* 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%
<b>GMV</b>	<b>358,6</b>	<b>401,8</b>	<b>(10,7%)</b>	<b>114,9</b>	<b>142,5</b>	<b>(19,4%)</b>	<b>243,8</b>	<b>259,3</b>	<b>(6,0%)</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>283,7</b>	<b>322,4</b>	<b>(12,0%)</b>	<b>75,5</b>	<b>111,4</b>	<b>(32,2%)</b>	<b>208,2</b>	<b>211,0</b>	<b>(1,3%)</b>

\* 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%
<b>GMV</b>	<b>1.964,9</b>	<b>1.067,9</b>	<b>84,0%</b>	<b>679,5</b>	<b>808,6</b>	<b>(16,0%)</b>	<b>1.285,4</b>	<b>259,3</b>	<b>395,7%</b>
<b>Receita Operacional líquida</b>	<b>1.445,0</b>	<b>811,2</b>	<b>78,1%</b>	<b>481,0</b>	<b>600,2</b>	<b>(19,9%)</b>	<b>964,1</b>	<b>211,0</b>	<b>356,9%</b>

\* 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.

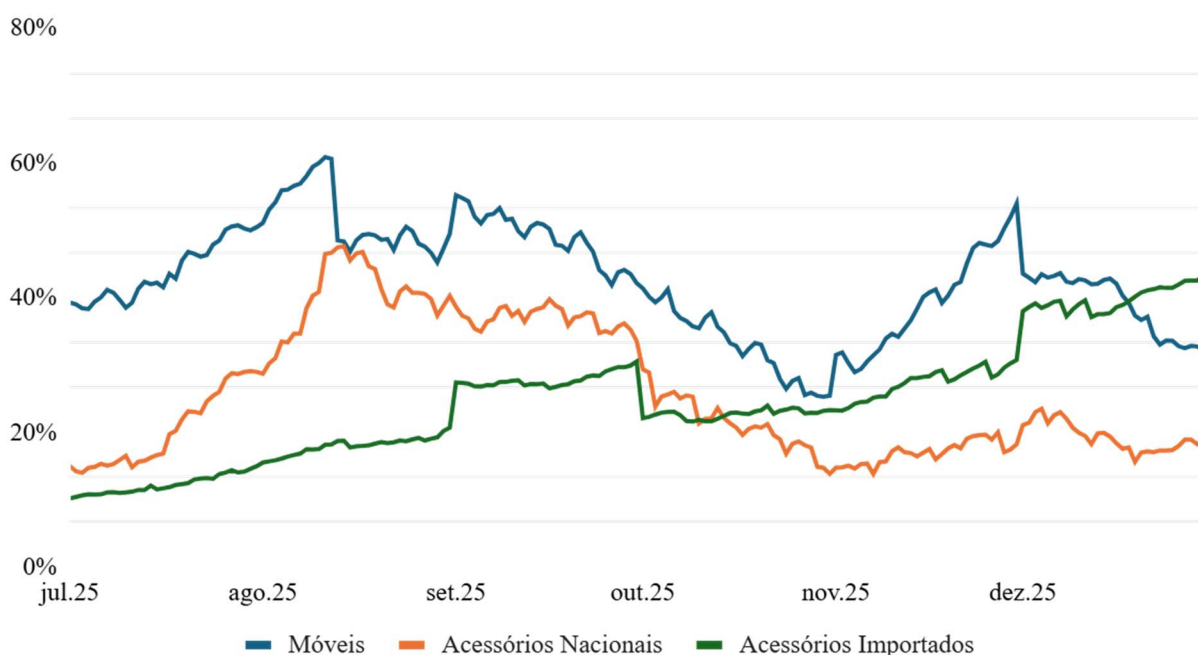
O expressivo aumento da receita em lojas físicas do Grupo em 2025, foi significativamente influenciado pela contribuição das lojas físicas da Tok&Stok, que faturaram R\$1.026,6 milhões no período. Na Mobly houve redução de vendas de lojas, principalmente influenciada pela redução da quantidade e metragem 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
<b>TOTAL</b>	<b>27,814</b>	<b>15,760</b>	<b>5,593</b>	<b>4,659</b>	<b>4,608</b>	<b>3,635</b>

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.

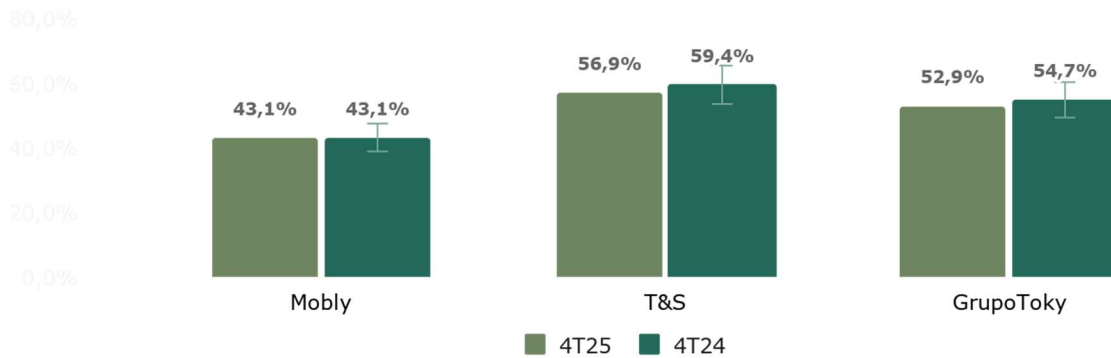
## Lucro Bruto

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%)
<b>( = ) Lucro Bruto</b>	<b>208,1</b>	<b>179,3</b>	<b>16,1%</b>	<b>758,7</b>	<b>374,5</b>	<b>102,6%</b>
% da Receita Líquida	52,9%	48,0%	4,9 p.p.	52,5%	46,2%	6,3 p.p.

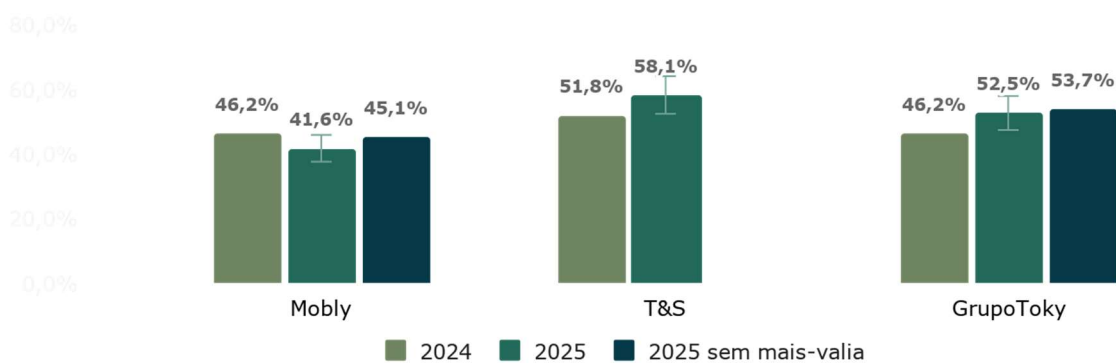
em R\$ milhões	2025	2025 Normalizado	Var
Receita operacional líquida	1.445,0	1.445,0	-
( - ) Custo dos produtos vendidos	(686,3)	(669,5)	(16,8)
<b>( = ) Lucro Bruto</b>	<b>758,7</b>	<b>775,5</b>	<b>(16,8)</b>
% da Receita Líquida	52,5%	53,7%	(1,2%)

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%)
<b>( - ) Custos Logísticos</b>	<b>(48,3)</b>	<b>(43,8)</b>	<b>-10,5%</b>	<b>(185,6)</b>	<b>(104,7)</b>	<b>-77,2%</b>
% 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%)
<b>( - ) Mkt &amp; despesas c/ vendas</b>	<b>(48,7)</b>	<b>(35,6)</b>	<b>(36,3%)</b>	<b>(189,6)</b>	<b>(104,9)</b>	<b>(80,9%)</b>
% 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.
<b>( - ) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo</b>	<b>(31,4)</b>	<b>(57,8)</b>	<b>45,6%</b>	<b>(154,8)</b>	<b>(128,0)</b>	<b>(20,9%)</b>
% 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%	
<b>( - ) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo</b>	<b>(47,8)</b>	<b>(77,8)</b>	<b>38,5%</b>
% 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%	
<b>( - ) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo</b>	<b>(257,8)</b>	<b>(158,0)</b>	<b>(63,2%)</b>
% 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%
<b>( = ) EBITDA</b>	<b>79,5</b>	<b>42,1</b>	<b>88,8%</b>	<b>228,3</b>	<b>37,0</b>	<b>517%</b>
% 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
<b>( = ) EBITDA</b>	<b>79,5</b>	<b>63,1</b>	<b>(16,4)</b>	<b>42,1</b>	<b>22,1</b>	<b>(20,0)</b>	<b>41,0</b>
% 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)
<b>( = ) EBITDA</b>	<b>228,3</b>	<b>142,1</b>	<b>(86,2)</b>	<b>37,0</b>	<b>7,0</b>	<b>(30,0)</b>	<b>135,1</b>
% 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%)
<b>( = ) EBIT</b>	<b>24,0</b>	<b>(59,5)</b>	<b>140,4%</b>	<b>6,1</b>	<b>(118,1)</b>	<b>105,2%</b>
% 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%
<b>( = ) Lucro Líquido</b>	<b>0,8</b>	<b>(105,2)</b>	<b>100,8%</b>	<b>(146,9)</b>	<b>(164,2)</b>	<b>10,5%</b>
% 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.

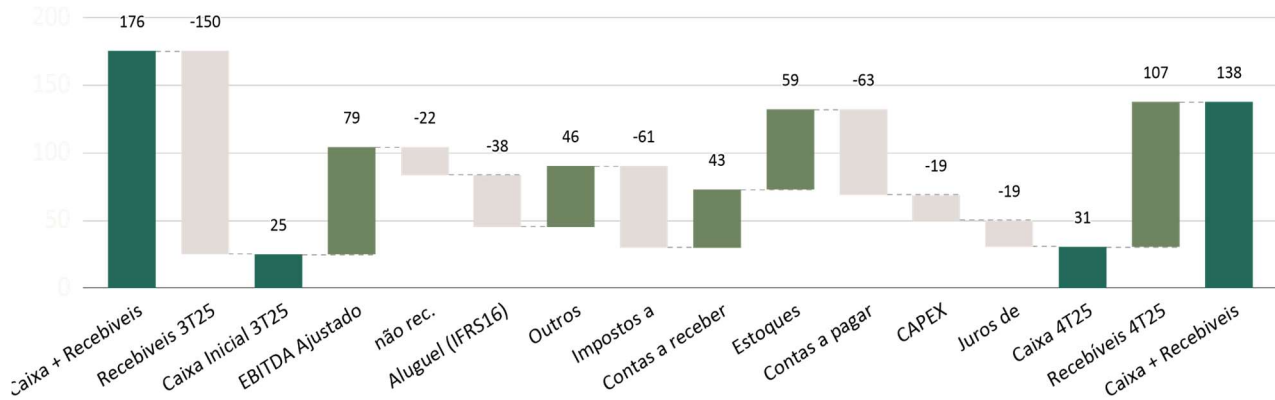
De acordo com uma análise detalhada realizada por consultores contratados pela Companhia, foi identificado que o fluxo de caixa da Companhia tem o potencial de aumentar gradualmente, podendo resultar em um incremento anual adicional de R\$80 milhões a R\$135 milhões ao longo de cinco anos.

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.

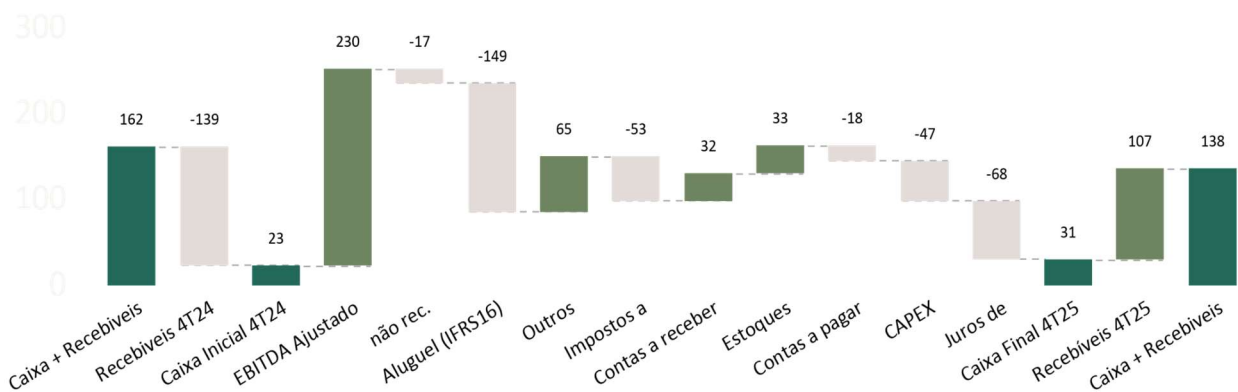
Para 2026, a Companhia espera capturar ainda mais sinergias, focando no aumento da margem bruta com a substituição de fornecedores, redução dos custos com transportes, otimização da estrutura de Centros de Distribuição (CD) e diminuição dos custos com importação, além da contínua redução de despesas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

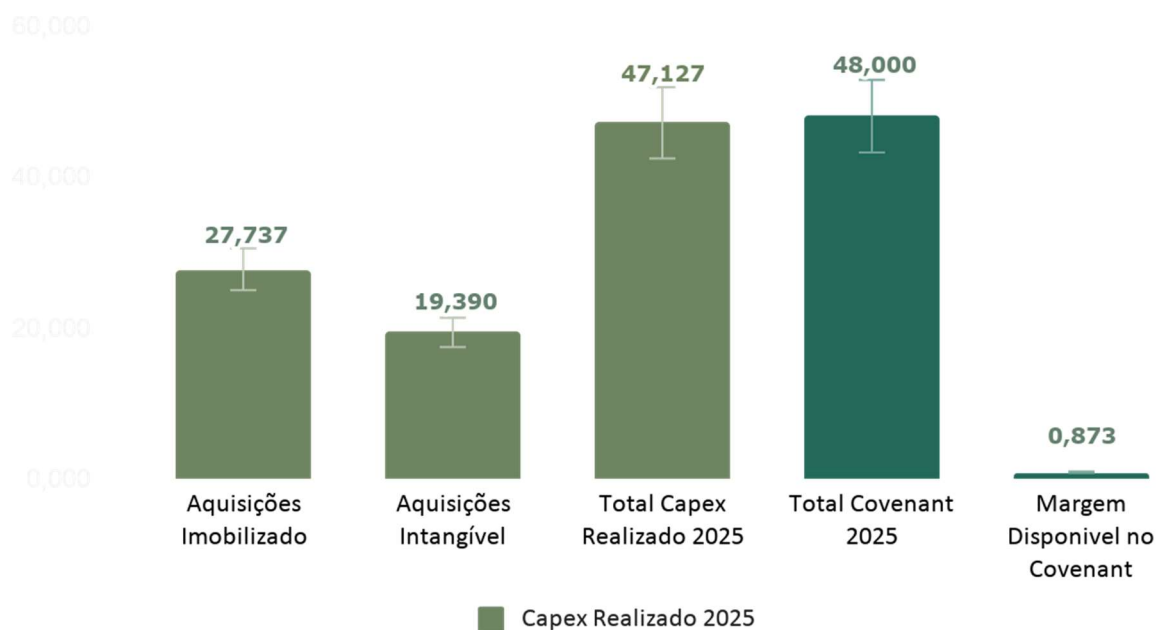
Em 2025, o Grupo encerrou o exercício com R\$401M de dívida líquida, uma redução expressiva frente aos R\$592M do exercício anterior. Essa redução foi principalmente influenciada pela capitalização dos créditos devidos à Domus e pela conversão de parte significativa das debêntures conversíveis de emissão 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)	-	
<b>Dívida bruta</b>	<b>432,143</b>	<b>659,733</b>	<b>614,658</b>
( - ) Caixa e equivalentes de caixa	(30,718)	(30,718)	(23,036)
<b>Dívida líquida total</b>	<b>401,425</b>	<b>629,015</b>	<b>591,622</b>
EBITDA	228,362	228,362	37,023
<b>Alavancagem financeira – Dívida líquida/EBITDA (x)</b>	<b>1,8x</b>	<b>2,8x</b>	<b>16x</b>

## 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%)
<b>Lucro bruto</b>	<b>208,1</b>	<b>179,3</b>	<b>16,1%</b>	<b>758,7</b>	<b>374,5</b>	<b>102,6%</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>						
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%
<b>Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>24,1</b>	<b>(59,5)</b>	<b>140,5%</b>	<b>6,1</b>	<b>(117,8)</b>	<b>105,2%</b>
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%
<b>Resultado financeiro, líquido</b>	<b>(26)</b>	<b>(45,7)</b>	<b>43,2%</b>	<b>(163,7)</b>	<b>(46,1)</b>	<b>(255%)</b>
Imposto de renda e contribuição social	1,9	-	100,0%	-	-	100,0%
IR/CS Diferidos	0,8	-	100,0%	10,7	-	100,0%
<b>Prejuízo do exercício</b>	<b>0,8</b>	<b>(105,2)</b>	<b>100,8%</b>	<b>(146,8)</b>	<b>(164,1)</b>	<b>10,5%</b>
<b>Prejuízo atribuível a sócios controladores</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(105,2)</b>	<b>94,5%</b>	<b>(94,1)</b>	<b>(149,2)</b>	<b>36,9%</b>
<b>Prejuízo atribuível a sócios não controladores</b>	<b>6,6</b>	<b>-</b>	<b>100,0%</b>	<b>(52,8)</b>	<b>(14,9)</b>	<b>(254,3%)</b>
<b>Básico</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>69,2%</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>48,5%</b>
<b>Diluído</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>78,7%</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>64,5%</b>

## Anexo II

em R\$ milhões	2025	2024	Var
<b>Ativo</b>			
<b>Circulante</b>			
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%)
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>585,5</b>	<b>697,7</b>	<b>(16,1%)</b>
<b>Não circulante</b>			
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%)
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.248,9</b>	<b>1.321,7</b>	<b>(5,5%)</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>1.834,0</b>	<b>2.019,0</b>	<b>(9,2%)</b>
<b>Passivo</b>			
<b>Circulante</b>			
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%
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>655,0</b>	<b>591,0</b>	<b>10,8%</b>

**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%
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>957,1</b>	<b>1.234,6</b>	<b>(22,5%)</b>

**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%)
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>222,2</b>	<b>193,7</b>	<b>14,7%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>1.834,4</b>	<b>2.019,5</b>	<b>(9,2%)</b>

## Anexo III

em R\$ milhões		2025	2024
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>	<b>Prejuízo do exercício</b>	<b>-146,9</b>	<b>-164,1</b>
	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	
<b>Variação nos ativos operacionais</b>	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
<b>Variação nos passivos operacionais</b>	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
	<b>Caixa utilizado nas atividades operacionais</b>	<b>220,9</b>	<b>-28,3</b>
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	0	-2,5
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	-52,7	-11,9

<b>Caixa utilizado nas atividades operacionais</b>	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	-48,4	-8,5
	<b>Fluxo de caixa líquido utilizado nas atividades operacionais</b>	<b>119,9</b>	<b>-51</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>	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
	<b>Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>-36,5</b>	<b>-6,7</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>	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
	<b>Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento</b>	<b>-75,8</b>	<b>-71,9</b>

## 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.