

GRUPO
NISSEI S.A.



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2025

Curitiba, 19 de março de 2026

A Farmácia e Drogeria Nissei S.A. apresenta os seus resultados dos períodos, acumulados, findos em 31 de dezembro de 2025 (4T25).

As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R\$), de acordo com a legislação societária brasileira e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS). As comparações de resultados do 4T25 têm como base o 4T24, exceto quando indicado de outra forma. Os valores financeiros mencionados neste relatório estão apresentados em milhões de reais (R\$), salvo indicação contrária.

DESTAQUES 2025

Operacional



473 lojas

PR, SC, RS, SP, GO
e DF



8,96%

SSS



24 dias

Ciclo financeiro

Resultado do 4T25



Receita bruta
consolidada

R\$ 996,9 Mi



EBITDA
ajustado

R\$ 79,4 Mi

Acumulado

2025



Receita bruta
consolidada

R\$ 3,7 Bi



EBITDA ajustado

R\$ 252 Mi

FALE COM O RI

ANDRÉ LISSNER

CFO e DRI

andre.lissner@nisseisa.com.br

ELTRICA VIOLANI

Gerente Contábil e RI

eltrica.violani@nisseisa.com.br

DAIANA VERMUDT

Analista de RI

daiana.vermudt@nisseisa.com.br

SUMÁRIO

Dados operacionais	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Nº de Lojas	469	472	473	474	473	469	473
Nº de Funcionários	7.832	8.094	8.211	7.978	7.732	7.832	7.732

Dados financeiros consolidado (R\$ mil)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Receita Bruta	869.761	886.501	944.653	904.965	996.914	3.187.674	3.733.033
Receita Líquida	825.899	820.466	874.033	859.624	930.059	3.011.579	3.484.182
Lucro Bruto (R\$)	267.380	235.904	289.915	285.572	319.961	953.208	1.131.352
Margem Bruta (%)	30,74%	26,61%	30,69%	31,56%	32,10%	29,90%	30,31%
EBITDA Ex-CPC06 (R\$)	79.495	25.499	80.074	67.007	79.480	184.797	252.061
EBITDA (%)	9,14%	2,88%	8,48%	7,40%	7,97%	5,81%	6,75%

Dados financeiros varejo (R\$ mil)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Receita Bruta	735.500	729.598	751.511	738.813	809.727	2.780.135	3.029.649
Receita Líquida	708.871	686.422	710.181	706.922	765.199	2.653.749	2.868.724
Lucro Bruto (R\$)	256.835	219.006	265.661	264.971	308.139	920.229	1.057.777
Margem Bruta (%)	34,92%	30,02%	35,35%	35,86%	38,05%	33,10%	34,91%

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Equilíbrio e rentabilidade foram os pilares que nortearam nosso ciclo de 2025. Após um período de expansão acelerada, iniciamos o ano com parte relevante de nossas lojas ainda em curva de maturação, além de reflexos pontuais de ajustes de preços que impactaram temporariamente a margem bruta. Somou-se a esse contexto um ambiente macroeconômico desafiador, marcado por elevada volatilidade no mercado financeiro.

Mesmo diante desse cenário, encerramos o exercício com desempenho consistente e dentro das expectativas traçadas. Em 2025, optamos por reduzir o ritmo de abertura de novas unidades, priorizando a rentabilização das lojas já implantadas e a consolidação operacional. Realizamos a abertura de 5 novas lojas e alcançamos uma receita bruta consolidada de R\$ 3.733 milhões, representando crescimento de 17,11% em relação a 2024.

A margem bruta consolidada apresentou recuperação de 0,41 p.p., sinalizando evolução gradual na estratégia de equilíbrio financeiro e disciplina comercial. Com o objetivo de otimizar o abastecimento das unidades, especialmente na região Sudeste e Centro-Oeste, inauguramos um novo centro de distribuição no município de Cajamar – SP, fortalecendo nossa estrutura logística e gerando mais de 180 empregos diretos.

No desempenho operacional, seguimos avançando na recuperação dos indicadores de produtividade, o SSS atingiu 8,96%, com incremento de 1,63 p.p. em relação ao ano anterior.

Esse conjunto de iniciativas voltadas à eficiência operacional e à rentabilidade contribuiu para um crescimento de 36,40% no EBITDA *Ex-CPC06* em relação ao exercício anterior, totalizando R\$ 252 milhões e elevando a margem para 6,75%, evidenciando melhoria operacional e controle de despesas.

No canal digital, avançamos de forma significativa, com crescimento de 179,96%, fortalecendo nossa estratégia omnichannel. Conquistamos nota 8,5 no Reclame Aqui, com tempo médio de retorno inferior a dois dias, reforçando nosso compromisso com a experiência do cliente.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

As marcas próprias foram um dos grandes destaques do ano. A ampliação do portfólio, com aproximadamente 77 novos produtos lançados, impulsionou um crescimento de 76,75% no faturamento dessa categoria em relação ao ano anterior, ampliando nossa competitividade e margem.

Mantendo nosso compromisso com responsabilidade social e sustentabilidade, seguimos fortalecendo nossa atuação junto às comunidades onde estamos presentes. Em 2025, apoiamos instituições como Maestro da Bola, ABCP, Pastoral da Pessoa Idosa, Lar Jesus Maria José, Erastinho e à APACN, contribuindo diretamente para iniciativas voltadas à saúde e ao bem-estar.

No pilar ambiental, avançamos de forma consistente, demos continuidade ao projeto ECOA, com a produção de mais de 3.000 sacolas confeccionadas com materiais recicláveis, e promovemos o descarte adequado de mais de 5,1 toneladas de medicamentos por meio do programa de logística reversa. Complementando essa agenda, atualmente mais de 90% de nossa rede é abastecida por energia proveniente de fontes limpas, reforçando nosso compromisso com a redução de impactos ambientais e com a construção de um modelo de crescimento sustentável.

Essa atuação integrada — social, ambiental e de governança — foi reconhecida pelo mercado. Recebemos o Selo GOLD de empresas com melhor governança e fomos eleitos “Rede de Farmácia do Ano” no Prêmio Mais Saúde TOPVIEW 2025, consolidando nossa reputação construída ao longo de quase quatro décadas de história.

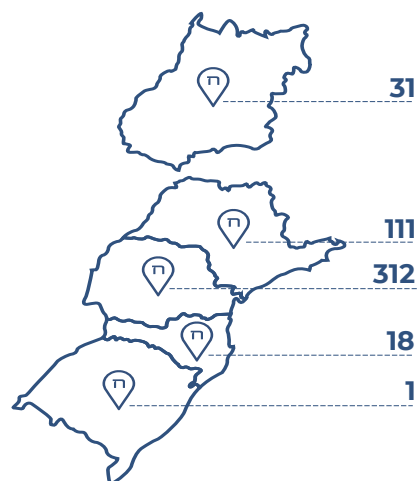
Em 2025 foi um ano de consolidação, disciplina e fortalecimento estrutural. Em 2026, quando completaremos 40 anos de história, seguiremos comprometidos com inovação, transformação e geração sustentável de valor.

Agradecemos aos nossos clientes, colaboradores, parceiros e acionistas pela confiança e por fazerem parte dessa trajetória.

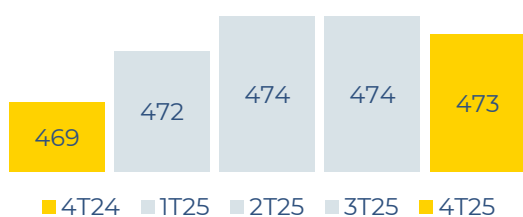


CRESCIMENTO DA REDE

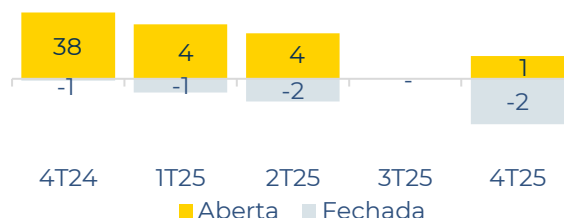
Encerramos o ano de 2025 com um total de 473 lojas em operação distribuídas em 131 municípios. Ao longo do ano, inauguramos 9 novas filiais, sendo 1 unidade no Paraná, 2 em São Paulo e 6 em Goiás. No mesmo período, realizamos o encerramento de 5 lojas, em linha com nossa estratégia de otimização do parque de lojas, priorizando unidades que atendam aos critérios de desempenho e rentabilidade estabelecidos pela Companhia



Número de lojas



Abertura de lojas



Após o crescimento recorde registrado em 2024, quando foram inauguradas 91 novas lojas, definimos como prioridade a redução do ritmo de expansão, com o objetivo de consolidar e rentabilizar os investimentos realizados.

Para o exercício seguinte, manteremos a mesma diretriz estratégica, com foco na eficiência operacional e geração sustentável de valor.

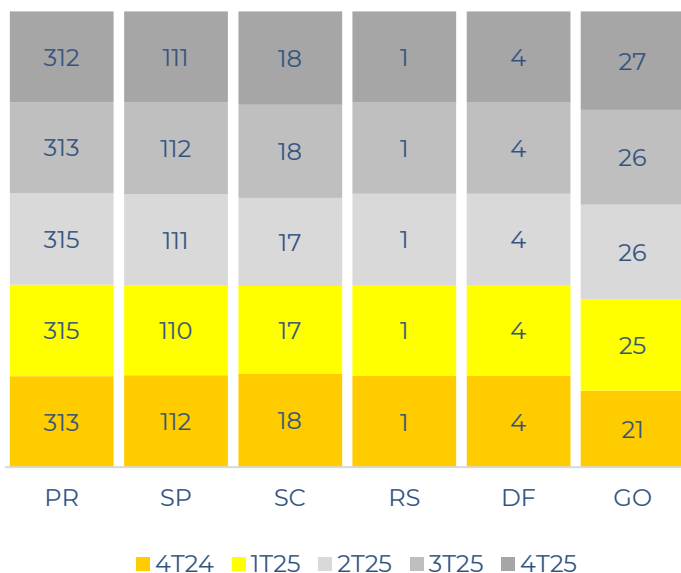
CRESCIMENTO DA REDE

Ao final do ano de 2025, contávamos com 28,54% de lojas em processo de maturação e 71,46% de lojas maduras, com maior concentração de lojas maduras no Paraná e Santa Catarina.

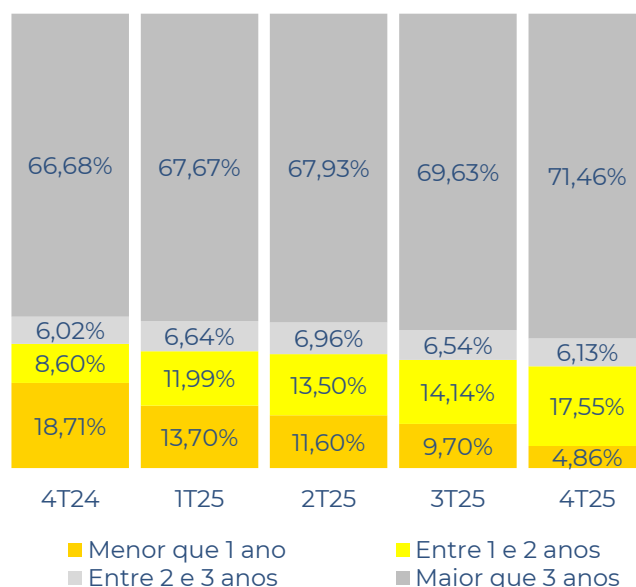
O percentual relevante de lojas em maturação decorre, principalmente, do ciclo de expansão intensificado nos estados de São Paulo e de Goiás. Esse movimento impactou temporariamente os nossos resultados, uma vez que tais unidades ainda não atingiram seu pleno nível de maturidade operacional.

Ressalta-se, contudo, que esse desempenho já estava contemplado no planejamento estratégico e orçamentário, sendo que parte dessas lojas alcançou o ponto de equilíbrio (*breakeven*) ainda no primeiro semestre após a abertura, evidenciando a assertividade da estratégia de expansão adotada.

Número de lojas por UF



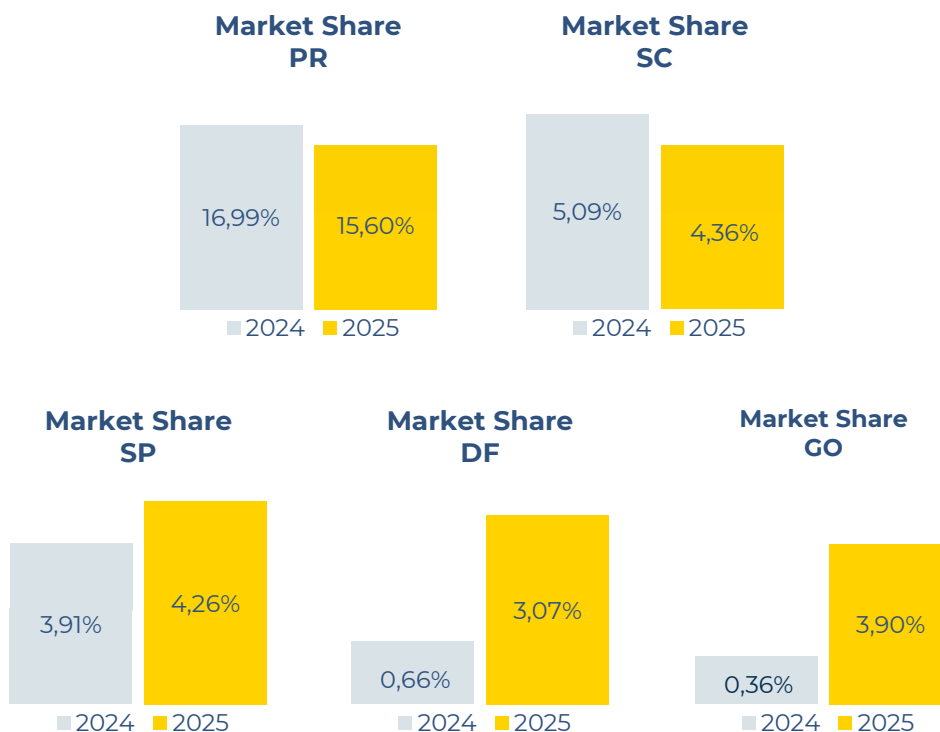
Lojas por maturidade



MARKET SHARE

Encerramos o 4T25 com desempenho consistente na Região Sul, onde mantivemos a liderança no mercado do Paraná, com *market share* de dois dígitos, atingindo 15,60%. Em São Paulo, preservamos o *market share* conquistado ao longo de nossa trajetória, com participações de 4,36%.

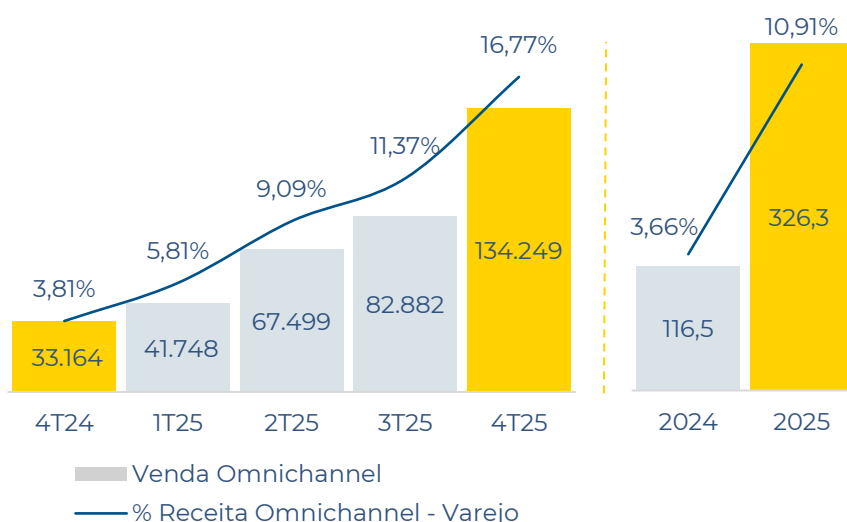
Para o próximo ciclo, seguiremos focados na busca de rentabilização em todas as regiões onde atuamos, com especial atenção ao estado do Paraná. Esse direcionamento decorre do fato de que, em função do intenso processo de expansão em outras regiões, o foco operacional esteve concentrado, no período, na consolidação das lojas recém-inauguradas.



OMNICHANNEL

Em 2025 registramos um crescimento histórico no canal digital, com expansão de 179,96% em relação a 2024, representando um avanço de 94,18 p.p., o faturamento do canal totalizou R\$ 326,3 milhões, equivalente a 10,91% da receita bruta.

Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pela expressiva evolução do App Nissei, que superou a marca de **500 mil downloads do app** ao longo do exercício, consolidando o canal digital como um vetor relevante de crescimento e relacionamento com os clientes.



* Percentual calculado sobre o faturamento bruto de mercadorias.



Pedidos 4T25:
833.303



Clique e retire:
473 lojas



Entregas 2025:
234.337



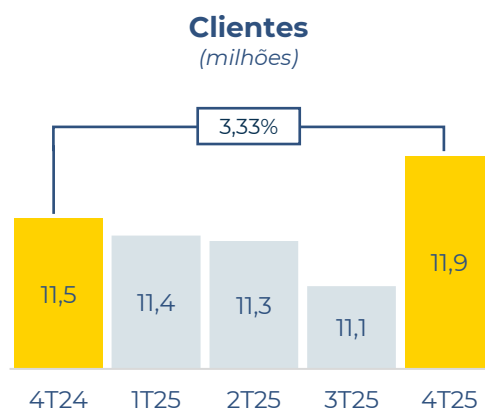
Lojas delivery:
450 lojas



Hubs logísticos:
2 unidades

CLIENTES x QUALIDADE DE ATENDIMENTO

Em 2025, atendemos um total de **45,8 milhões de clientes**, representando um crescimento de 3,78% comparado ao ano de 2024. Esse volume expressivo reflete os nossos diferenciais competitivos, especialmente o elevado nível de serviço, a qualidade no atendimento e a amplitude e diversidade do mix de produtos oferecidos aos clientes.



Mantemos o compromisso de oferecer aos nossos clientes elevados padrões de qualidade e uma experiência consistente e integrada, independentemente do canal de compra utilizado. Como reflexo dessa estratégia omnicanal, apresentamos desempenho destacado nos principais indicadores de satisfação e qualidade, conforme demonstrado abaixo:



4,6



4,7



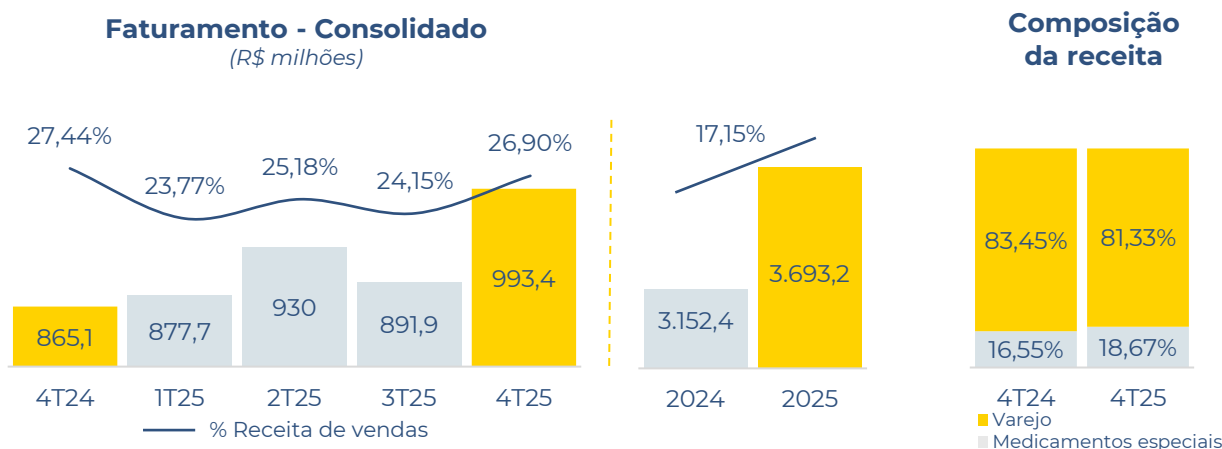
8,6



Ao longo de 2025, mantivemos uma elevada reputação na plataforma Reclame Aqui, com **nota média entre 8,4 e 8,6 nos últimos seis meses de 2025**, índice de resolução superior a 93% e tempo médio de resposta inferior a dois dias. Como reconhecimento desse desempenho, recebemos o prêmio do Reclame Aqui, reforçando a consistência de seus padrões de atendimento, a força da marca e a qualidade da experiência do cliente.

RECEITA DE VENDAS DE MERCADORIAS

Nossa **receita de vendas de mercadorias consolidada alcançou R\$ 3.693,2 milhões em 2025**, representando crescimento sólido de 17,15% em relação a 2024. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pelas **vendas de medicamentos especiais, que totalizaram R\$ 702,7 milhões no exercício**, com expansão expressiva de 68,48% na comparação anual, passando a representar 18,82% da receita bruta consolidada.

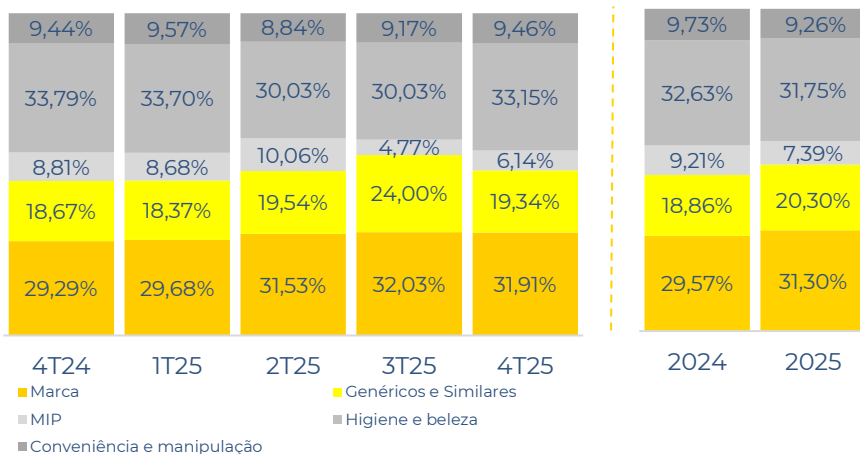


No varejo, em 2025, fortalecemos de forma consistente nossa presença nos estados em que atuamos, registrando crescimento relevante de faturamento. No Estado de Goiás, a estratégia de expansão e consolidação regional mostrou-se bem-sucedida, com **faturamento de R\$ 115,1 milhões**. Em São Paulo, o avanço operacional resultou em um **faturamento de R\$ 574,6 milhões** no período, reforçando a relevância desse mercado para a Companhia.

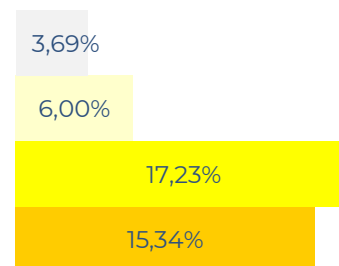
Esse desempenho reforça a elevada aceitação do nosso portfólio, sustentada pela oferta de produtos com alto padrão de qualidade, preços competitivos e soluções alinhadas às necessidades dos clientes.

MIX DE VENDAS VAREJO

Mix de vendas



Crescimento por categoria
2024 x 2025



Em 2025, a categoria de **genéricos e similares** foi um dos grandes destaques, registrando crescimento de 17,23 p.p. em relação a 2024. Esse avanço elevou sua participação para 20,30 p.p. do faturamento bruto, com ganho de 1,44 p.p. no mix de vendas. A categoria exerce papel estratégico ao ampliar o fluxo de clientes nas lojas, fortalecer a proposta de valor ao consumidor e contribuir de forma relevante para a manutenção de uma margem bruta saudável.

Os medicamentos de **marca** também apresentaram forte desempenho no exercício, com crescimento de 15,34 p.p. na comparação anual. Em 2025, passaram a representar 31,30 p.p. das vendas, com expansão de 1,73 p.p. na participação do mix, onde buscamos capturar oportunidades em categorias de maior valor agregado, com destaque para o avanço dos medicamentos da classe GLP-1 no portfólio.

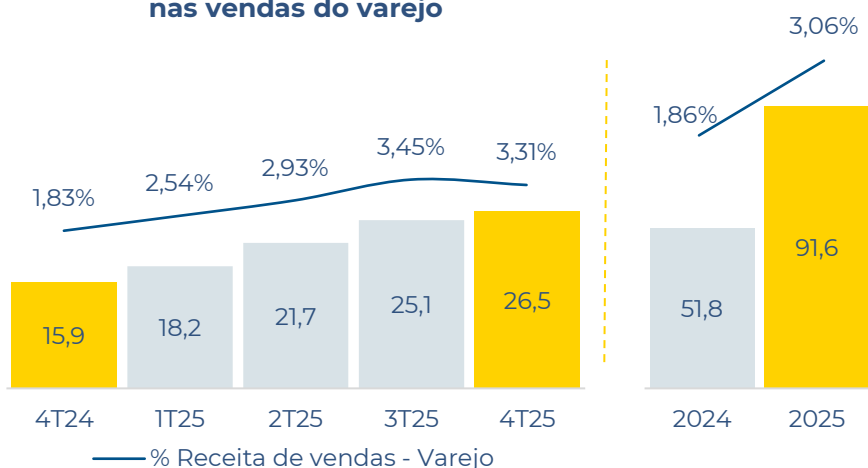
A categoria de **higiene e beleza** manteve trajetória positiva, com crescimento de 6,0% em relação a 2024, alcançando participação de 31,75 p.p. do faturamento bruto. Apesar da leve redução de 0,88 p.p. no mix, a categoria segue desempenhando papel relevante na composição das vendas, contribuindo para o equilíbrio do portfólio e para a atratividade das lojas.

As categorias de **conveniência e medicamentos isentos de prescrição (MIP)**, ainda que com menor representatividade, continuam agregando valor à estratégia comercial. Em conjunto, responderam por 16,65 p.p. do faturamento bruto em 2025.

O segmento de conveniência apresentou crescimento de 3,69 p.p. no ano, evidenciando a efetividade da estratégia de *drugstore*, com impacto positivo no aumento do ticket médio, na recorrência de clientes e na experiência de compra, representando 9,26 p.p. das vendas.

MARCA PRÓPRIA

% participação da marca própria nas vendas do varejo



Em 2025, ampliamos de forma relevante a nossa atuação em marcas próprias, com o lançamento de 77 novos produtos em todas as linhas, fortalecendo a estratégia de expansão do mix e de atendimento às demandas dos consumidores. Com esses lançamentos, o portfólio de marca própria passou a totalizar 218 produtos, distribuídos entre as categorias de higiene e beleza, vitaminas, primeiros socorros, cuidados com saúde e conveniência.



A marca própria cresceu 76,75% no total de vendas em comparação a 2024, impulsionado principalmente pelas vendas da marca Cuidmais, responsável por 56,13% do faturamento, e da marca Vidup, que representou 25,40% das vendas da marca própria.

Os produtos de marca própria conquistaram os consumidores em todos os estados em que atuamos, com destaque para o Estado do Paraná, onde atingiram participação de 72% sobre as vendas de marcas próprias em 2025, reforçando a força e a capilaridade da estratégia comercial.

Ainda em 2025, fomos reconhecidos com o prêmio “Excelência em Marca Própria”, na categoria Melhor Design de Embalagem, durante o evento PL Connection, realizado em São Paulo (SP) pela Amicci. A marca Good+ foi a vencedora da categoria, reforçando nosso posicionamento em inovação, qualidade e experiência do consumidor.



* Percentual calculado sobre o faturamento bruto de mercadorias.

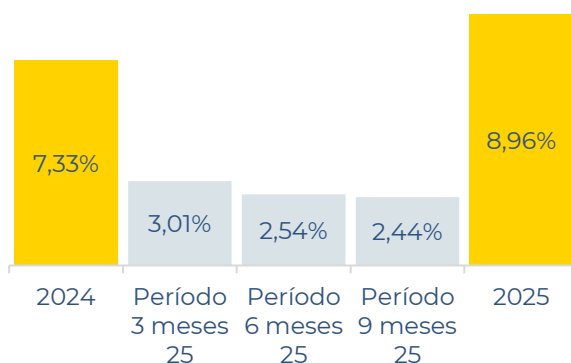
SAME STORE SALES – SSS

MATURE SAME STORE SALES - MSSS

Same Store Sales – SSS

As vendas nas mesmas lojas (Same Store Sales – SSS) apresentaram evolução de 1,63 p.p. em relação a 2024, encerrando o exercício de 2025 com um crescimento consistente de 8,96%.

Crescimento mesmas lojas

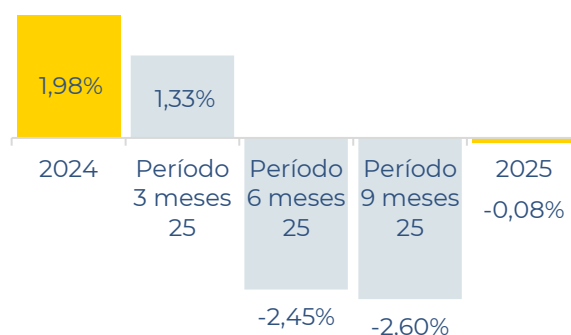


Mature Same Store Sales – MSSS

Em função da decisão estratégica de priorizar investimentos nas novas lojas, as lojas maduras apresentaram, ao longo do exercício, um declínio temporário nesse indicador de crescimento. Contudo, a partir de setembro de 2025, revisamos a nossa estratégia, buscando o equilíbrio entre os indicadores de desempenho, o que já se refletiu em uma nova evolução relevante ao final do exercício reduzindo o indicador para -0,08%.

Ainda que esse indicador permaneça abaixo do observado em 2024, mantemos a confiança na recuperação, pois a seguiremos com a estratégia de fortalecimento das lojas maduras, sem perder o foco no desempenho das vendas de novas lojas.

Crescimento lojas maduras

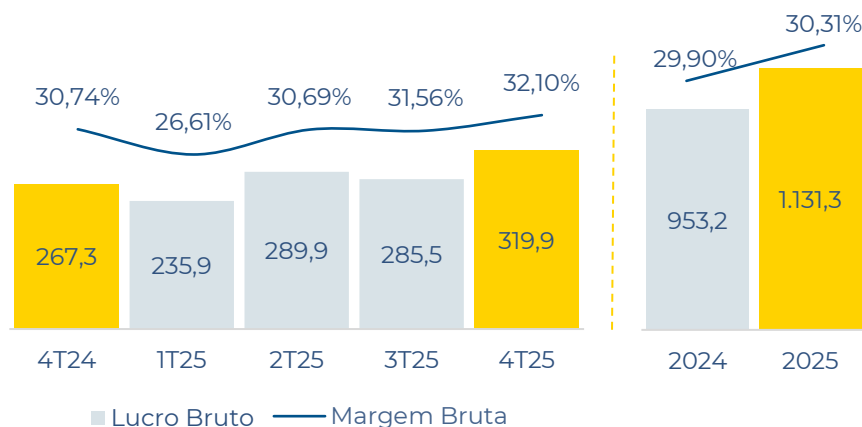


LUCRO BRUTO

Lucro Bruto – Consolidado

No 4T25, registramos lucro bruto consolidado de R\$ 1.131,3 milhões, representando crescimento de 18,69% em comparação ao 4T24.

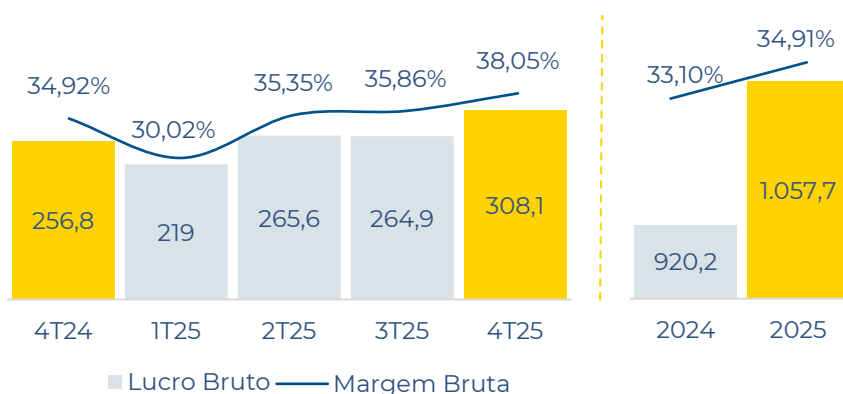
No acumulado do exercício, a margem bruta atingiu 30,31%, refletindo expansão de 0,40 p.p. em relação a 2024, resultado da evolução do mix de vendas e do contínuo foco em eficiência operacional.



Lucro Bruto – Varejo

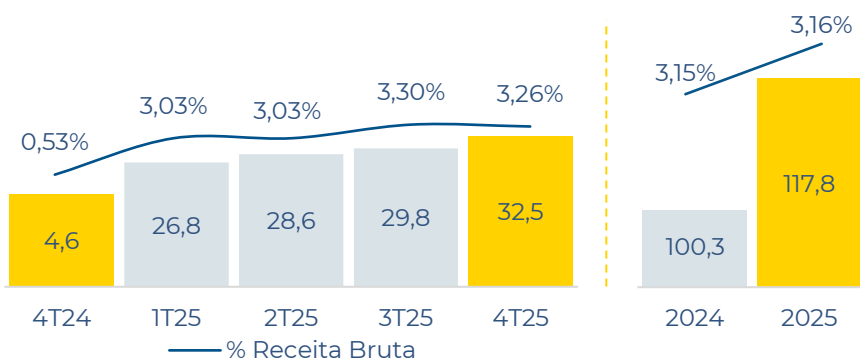
O lucro bruto do varejo totalizou R\$ 1.057,7 milhões em 2025, alcançando margem de 34,91% sobre a receita bruta do período, o que representa expansão de 1,81 p.p. na margem. Esse desempenho reflete a nossa estratégia de otimização de custos, aliada à desaceleração no ritmo de abertura de novas lojas, permitindo uma operação menos dependente de ações promocionais e mais orientada à rentabilidade.

Seguiremos intensificando o acompanhamento diário dos custos e a gestão ativa do mix comercial, com foco na ampliação da eficiência e na melhoria contínua da rentabilidade de nossas operações.



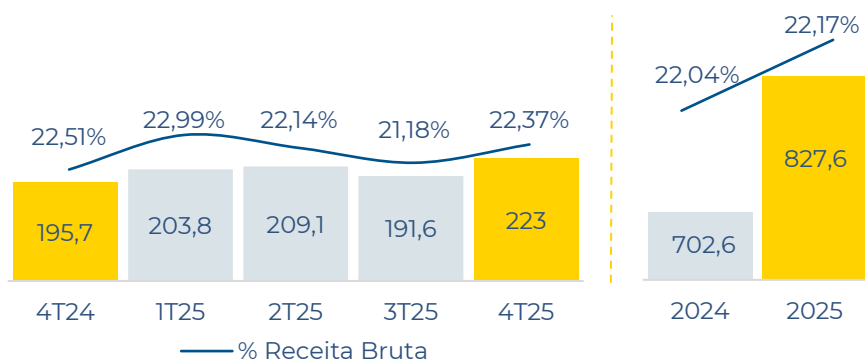
DESPESAS ADMINISTRATIVAS

Em 2025, as despesas administrativas totalizaram R\$ 117,8 milhões, o que representa 3,16% da receita bruta do período. Na comparação anual, a representatividade dessas despesas permaneceu estável em relação à receita, mesmo diante do aumento dos investimentos em manutenções preventivas do parque de lojas e em serviços de tecnologia. Esses aportes refletem iniciativas estratégicas voltadas à otimização e ao fortalecimento dos processos operacionais, com foco em eficiência e sustentabilidade do crescimento.



DESPESAS COMERCIAIS

Em 2025, nossas despesas comerciais totalizaram R\$ 827,6 milhões, o que corresponde a 22,17% da receita bruta do período. No comparativo anual, a participação dessas despesas sobre a receita apresentou variação de apenas 0,13 p.p., evidenciando o equilíbrio e o controle da nossa estrutura comercial. Mesmo diante do fortalecimento das iniciativas de publicidade e propaganda, com maiores investimentos na linha de *marketing*, e do impacto do reajuste salarial decorrente do dissídio, mantivemos disciplina na gestão dos gastos comerciais, limitando o aumento da representatividade dessas despesas sobre a receita bruta em relação a 2024.

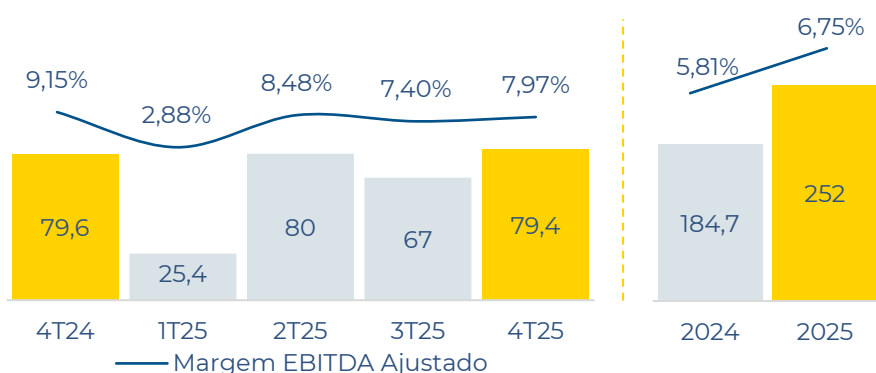


EBITDA

Encerramos o exercício de 2025 com um **EBITDA Ex-CPC 06 consolidado de R\$ 252 milhões**, representando um **crescimento de 36,40% em relação a 2024, com margem de 6,75% sobre a receita bruta**, marcando um avanço de 0,94 p.p. comparado a 2024.

Esse desempenho foi sustentado pela **disciplina operacional e financeira**, aliada à **diluição gradual dos custos fixos** decorrentes do ciclo de expansão realizado em 2024. Em 2025, os efeitos desses investimentos permaneceram, porém de forma mais diluída, contribuindo para a **melhora da rentabilidade**.

Para os próximos exercícios, seguiremos focados na **otimização contínua da estrutura de custos**, visando sustentar um crescimento equilibrado e a **manutenção das margens sobre a receita bruta**.



(+) Resultado do exercício	12.837	(27.521)	(15.238)	(2.951)	(1.780)	(39.404)	(47.490)
(+) Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	5.284	(18.640)	(7.543)	(8.584)	(1.224)	(15.294)	(35.991)
(+) Resultado Financeiro	47.085	53.030	76.323	72.026	78.435	201.851	279.814
EBIT	65.206	6.869	53.542	60.491	75.431	147.153	196.333
Margem EBIT	7,50%	0,77%	5,67%	6,68%	7,57%	4,62%	5,26%
(+) Depreciações e amortizações	11.574	10.589	14.422	7.411	9.410	36.079	41.832
(+) Amortizações de arrendamento	5.923	24.641	24.976	25.036	24.245	65.641	98.898
EBITDA com efeitos CPC 06	82.703	42.099	92.940	92.938	109.086	248.873	337.063
(+) Despesas administrativas selecionadas	29.860	17.312	19.713	4.080	19.505	54.335	60.610
(+) Efeitos CPC 06	(30.147)	(32.265)	(31.145)	(33.558)	(34.441)	(116.737)	(131.409)
(+) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.793)	(1.647)	(1.434)	3.548	(14.670)	(1.674)	(14.203)
EBITDA Ajustado	79.623	25.499	80.074	67.007	79.480	184.797	252.061
Margem EBITDA Ajustado	9,15%	2,88%	8,48%	7,40%	7,97%	5,81%	6,75%

RESULTADO FINANCEIRO

O exercício de 2025 foi marcado por um ambiente socioeconômico global desafiador, caracterizado por taxas de juros elevadas e maior volatilidade no mercado financeiro. Nesse contexto, encerramos o período com custo financeiro de R\$ 279,8 milhões, sendo R\$ 147,1 milhões referentes a operações com efeito caixa e R\$ 132,7 milhões a operações sem efeito caixa.

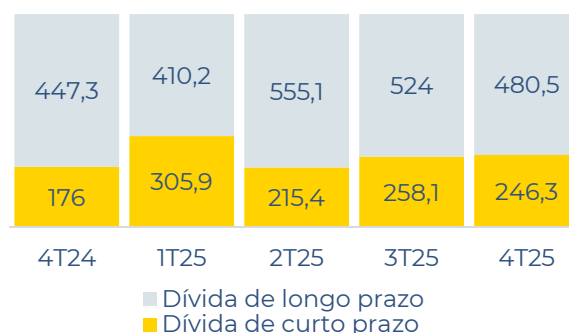
Resultado financeiro (R\$ mil)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	2024	2025
Operações bancárias	12.063	13.248	15.939	13.028	16.423	26.397	58.638
Debêntures	6.241	15.413	23.381	25.841	23.835	70.511	88.470
Custo Financeiro com efeito caixa	18.304	28.661	39.320	38.869	40.258	96.908	147.108
Juros de arrendamento (CPC 06)	16.329	13.764	13.940	13.877	13.874	51.221	55.455
Ajuste a valor presente	12.452	10.605	23.063	19.281	24.302	53.722	77.251
Custo Financeiro sem efeito caixa	28.781	24.369	37.003	33.158	38.176	104.943	132.706
Total	47.085	53.030	76.323	72.027	78.434	201.851	279.814

Apesar do aumento da despesa financeira, encerramos o 4T25 com resultado financeiro líquido em linha com o planejado. Adicionalmente, reduzimos o indicador dívida líquida/EBITDA ajustado em relação a 2024, conforme detalhado no próximo item, refletindo a evolução dos nossos indicadores financeiros.

ENVIDIVAMENTO

Ao longo de 2025, o exercício foi direcionado à organização da estrutura financeira e à captura de retorno sobre os investimentos realizados no ciclo de expansão de 2024.

Avançamos de forma consistente na otimização da estrutura de capital, com a contratação de operações financeiras em condições mais competitivas, redução de garantias e alongamento do perfil da dívida, fortalecendo a gestão do fluxo de caixa.



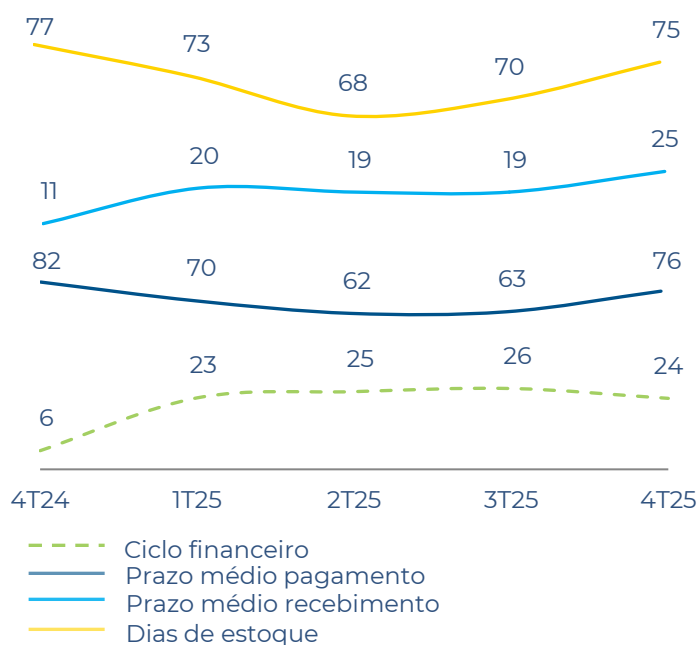
Como resultado, mesmo em um ambiente de elevada volatilidade no mercado financeiro, o indicador de dívida líquida sobre EBITDA encerrou 2025 em 2,26x, com redução de 0,22x em relação ao período anterior, evidenciando a eficiência na alocação de recursos e na condução financeira do negócio em um segmento de característica sazonal.

Para 2026, manteremos o foco na disciplina financeira, na preservação da liquidez e na ampliação da rentabilidade, sustentando uma trajetória de crescimento equilibrado.

Endividamento (R\$ mil)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
(-) Empréstimos	247.186	347.517	227.693	264.425	235.972
(-) Debêntures	376.132	368.759	542.943	517.714	490.888
Total de endividamento	623.318	716.276	770.636	782.139	726.860
(+) Caixas e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	147.275	62.116	191.280	90.414	151.775
(+) Derivativos	18.287	10.965	5.638	2.775	5.803
Dívida Líquida	457.756	643.195	573.718	688.950	569.282
Dívida líquida / EBITDA Ajustado	2,48	3,49	2,54	2,73	2,26

CICLO FINANCEIRO

O ciclo financeiro encerrou o 4T25 em 24 dias, representando aumento de 18 dias em relação ao 4T24. Essa variação decorre, principalmente, da elevação do prazo médio de recebimento de clientes, impulsionada entre outros motivos pelo crescimento das vendas parceladas, com destaque para a maior demanda por medicamentos da classe GLP-1 e o aumento de vendas da Merco



RELACIONAMENTO COM OS **AUDITORES INDEPENDENTES**

Em atendimento à Resolução CVM nº 162, de 13 de julho de 2022, que entrou em vigor em 2 de janeiro de 2023, a Companhia informa que, durante o ano de 2025, a KPMG Auditores Independentes Ltda., realizou em 31 de dezembro de 2025 serviços de auditoria independente sobre as demonstrações financeiras e outros serviços de asseguração.

O montante de honorários incorridos com os auditores independentes no exercício de 2025 foi de R\$ 522,8mil e 112,8 mil, respectivamente.

DIVERSIDADE, EQUIDADE E **INCLUSÃO**

Em 2025, a Nissei manteve equidade salarial entre homens e mulheres em diferentes níveis hierárquicos, incluindo cargos operacionais, gerenciais, diretivos e C-level, além de igualdade nas médias salariais para colaboradores independente da raça, gênero e cor. A representatividade feminina também se destaca. Mulheres ocupam mais de 63% dos cargos de gerência e 28% dos cargos de diretoria e C-level, reforçando a presença feminina em posições de liderança estratégica.

A Companhia cumpre rigorosamente a legislação de inclusão de pessoas com deficiência (PCDs), além de manter programas de aprendizagem e oportunidades para profissionais acima de 50 anos.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Em constante expansão na promoção de resultados sólidos nas áreas que englobam os conceitos ESG, a companhia tem por destaque as ações sociais abaixo.



Tarja Violeta

Linha de medicamentos simbólicos disponíveis para venda em loja com 100% do valor de renda revertido para crianças e adolescentes em tratamento contra o câncer no Hospital Erastinho e APACN.



Pequeno Cotolengo

Com apoio mensal financeiro da Nissei, a instituição assiste jovens e adultos com deficiências múltiplas, com moradias permanentes e atividades pontuais.



Pastoral da Pessoa Idosa (PPI)

Fornecendo materiais informativos e patrocínio mensal, a companhia apoia o desenvolvimento do Jornal da PPI e fomenta o cuidado com idosos promovendo saúde e bem-estar.



Maestro da Bola

Estampada no uniforme de dezenas de crianças e adolescentes do projeto, a Nissei está presente no projeto com o fornecimento de materiais e patrocínio recorrente, ação que incentiva esporte e lazer na juventude.



CAJEMA
CENTRO DE AMPARO AOS IDOSOS JESUS MARIA JOSÉ

Lar Jesus Maria José (CAJEMA)

Em datas sazonais e por meio de doações, a Nissei apoia o trabalho do lar de idosos, que promove o cuidado constante e atividades lúdicas para a garantia do bem-estar na longevidade.

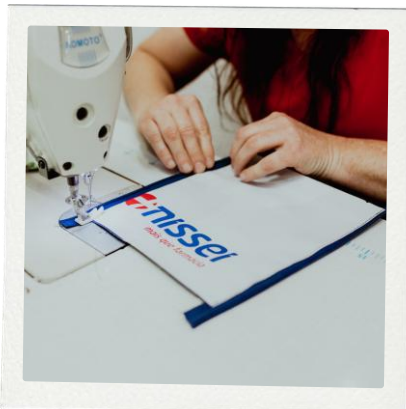


ABCP

Com atuação social também em São Paulo, o grupo apoia mensalmente a Associação Beneficente & Comunitária do Povo, ong que apoia a reinserção social de pessoas em situação de rua.

AÇÕES AMBIENTAIS

Em constante expansão na promoção de resultados sólidos nas áreas que englobam os conceitos ESG, a companhia tem por destaque as ações sociais abaixo.



Projeto ECOA

Mais de 3.000 sacolas produzidas com materiais de marca reutilizados, como lonas, banners e expositores. O projeto é feito por mulheres empreendedoras da ong parceira Unilehu.



Logística Reversa

CERCA DE 5,1 toneladas descartadas pelo projeto de Logística Reversa de Medicamentos da População, que promove a destinação correta dos resíduos. Internamente, foram destinados 28 toneladas de resíduos das Lojas e CD.



Energia Solar

90% das lojas utilizaram energia renovável produzida pela fazenda solar do Grupo Nissei. Ao todo, foram cerca de 18.773.900KW produzidos no ano

GOVERNANÇA

Em constante expansão na promoção de resultados sólidos nas áreas que englobam os conceitos ESG, a companhia tem por destaque as ações sociais abaixo.



Prêmio Deloitte de Melhor Gestão

Com o selo Gold da Deloitte, a empresa foi reconhecida dentre as com melhores gestões no país em 2025.

Programa Juntos

Promover a diversidade e inclusão é o objetivo do programa, que fomenta a inserção no mercado de trabalho com a estrutura necessária para cada colaborador.



Programa Raízes

Reconhece e valoriza colaboradores pelo longo tempo de trabalho na empresa. São contemplados colaboradores de 5, 10, 15, 20, 25 e 30 anos completos.

Trilha de Carreira e Avaliações de Desempenho

Com estrutura definida para evolução e trilha de carreira, os colaboradores são instruídos constantemente, incluindo ciclos de avaliação de desempenho e recompensa para trabalhos que superam a expectativa.



Canal de Ética

Com anonimato garantido, os colaboradores possuem ouvidoria para denúncias de situações que não sigam os padrões de ética e respeito na empresa.



T

MERCO
SOLUÇÕES EM SAÚDE

nissel
mais que farmácia

MEDME