



GRUPO
NISSEI S.A.

—
DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
1T2025

Curitiba, Estado do Paraná, 15 de maio de 2025 – A Farmácia e Drogarias Nissei S.A., apresenta os seus resultados dos períodos, acumulados, findos em 31 de março de 2025.

As demonstrações financeiras da Companhia foram elaboradas e estão sendo apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), os Comitês de Pronunciamentos Contábeis (CPC), os Comitês de Pronunciamentos Contábeis (CPC), e com as normas internacionais de contabilidade (*International Financial Reporting Standards - IFRS*) emitidas pelo *International Accounting Standards Board – IASB*.

DESTAQUES OPERACIONAIS

Lojas

472 lojas nos estados do PR, SC, SP, GO e DF

04 lojas novas no 1ITR 2025

01 lojas fechadas no 1ITR 2025

Consolidado

Same Store Sales: **3,01%**

Mature Same Store Sales: **1,33%**

DESTAQUES FINANCEIROS

Receita Bruta Consolidada: **R\$ 886.501**

22,25% maior que no 1 ITR24

Ciclo Financeiro: **23 dias**

03 dias menor vs IT 24

Ebitda Ajustado: **R\$ 25.445**



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA

Iniciamos 2025 com resultados bastante positivos, registramos um crescimento de 22,15% na receita bruta em relação ao primeiro trimestre de 2024, reflexo direto da consistência da nossa estratégia e da confiança dos nossos clientes. As vendas em mesmas lojas (same store sales) avançaram cerca de 3,01%.

O volume de lojas abertas em 2024 foi significativamente maior do que a média histórica, impactou temporariamente nossa margem bruta, com uma redução de 2,7 p.p. frente ao 1T24, resultado já previsto em nosso plano de expansão. Ainda assim, alcançamos um EBITDA de R\$ 25.445 mesmo operando de forma mais promocionada para acelerar o desempenho das lojas novas.

Mantivemos o controle sobre as despesas operacionais, que seguiram nos mesmos patamares do ano anterior, mesmo com o crescimento acelerado da Companhia. É importante destacar que lojas em fase de maturação tendem a gerar despesas proporcionais maiores, reforçando a nossa disciplina financeira.

Seguimos confiantes para os próximos trimestres. Continuaremos levando aos nossos clientes uma experiência de excelência no atendimento, padrão Nissei, aliada a um portfólio completo e competitivo, características que nos consolidam como referência no conceito de drugstore.

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

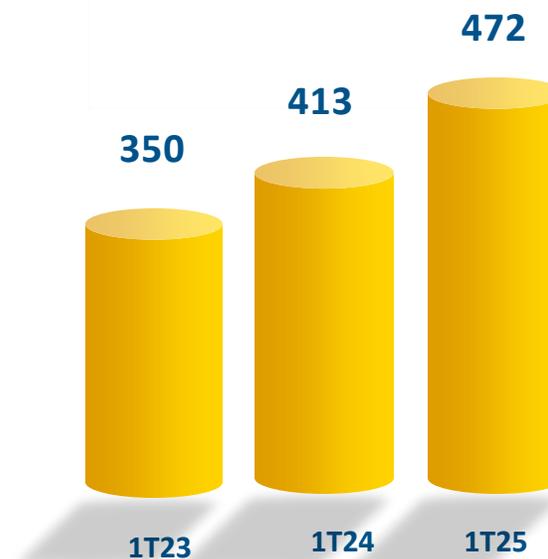
SUMÁRIO

<i>(Valores em milhares de reais)</i>	1T2023	1T2024	1T2025
Nº de Lojas	350	413	467
Nº de Funcionários (ativos)	6.438	6.590	8.094
Receita Bruta	658.342	725.733	886.501
Receita Líquida	611.291	682.214	820.466
Lucro Bruto (R\$)	188.191	212.739	235.904
Margem Bruta (%)	28,59%	29,31%	26,61%
EBITDA (R\$ milhões)	35.210	25.970	25.445
EBITDA (%)	5,35%	3,58%	2,87%

SUMÁRIO

Encerramos o primeiro trimestre de 2025 com 472 lojas, inauguramos 4 lojas nesse período.

Estamos presentes em 129 municípios, consolidando a nossa marca em 5 estados do Brasil, sendo eles: Paraná, São Paulo e Santa Catarina, Goiás e Distrito Federal.

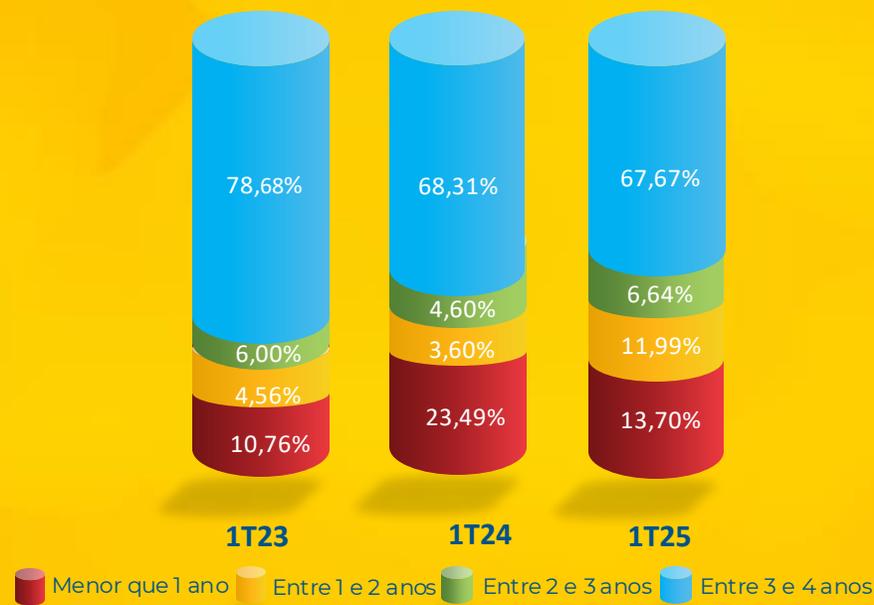


CRESCIMENTO DA REDE

Registramos um crescimento de venda das mesmas lojas (Same Store Sales – SSS) de 3,01%, para as lojas maduras (mature Same Store Sales – MSS) que são aquelas com mais de 3 anos, registramos 1,33%.

No que se refere a nossa distribuição etária das lojas, encerramos com 32,33% de lojas na curva de maturação, e 67,67% lojas maduras.

DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA



MARCAS EXCLUSIVAS

As marcas próprias seguem em ritmo acelerado de crescimento: encerramos o primeiro trimestre com um aumento de 34% em comparação ao mesmo período de 2024. Esse desempenho reforça a excelente aceitação dos nossos produtos pelos clientes.

Nosso portfólio abrange categorias essenciais e de alto giro, como higiene e beleza, primeiros socorros, nutrição, suplementos e vitaminas, além de itens de conveniência — incluindo snacks, chips de soja, batatas e biscoitos de polvilho. Também oferecemos opções presenteáveis de destaque, como Uni Buni Tê e Fresha, com acessórios, escovas, cremes e sabonetes para as mãos.



MIX DE VENDAS (VAREJO)

Realizamos o acompanhamento das vendas e verificamos periodicamente o peso dos grupos dos produtos no montante total das vendas ocorridas, não tivemos variações significativas para o 1T2025.



OMNICHANNEL

As nossas vendas no conceito omnichannel, que integram e-commerce (website), redes sociais, televendas, vendas pelo aplicativo próprio e super apps com as lojas físicas, proporcionam aos nossos clientes acesso integrado a informações, produtos e serviços de saúde.

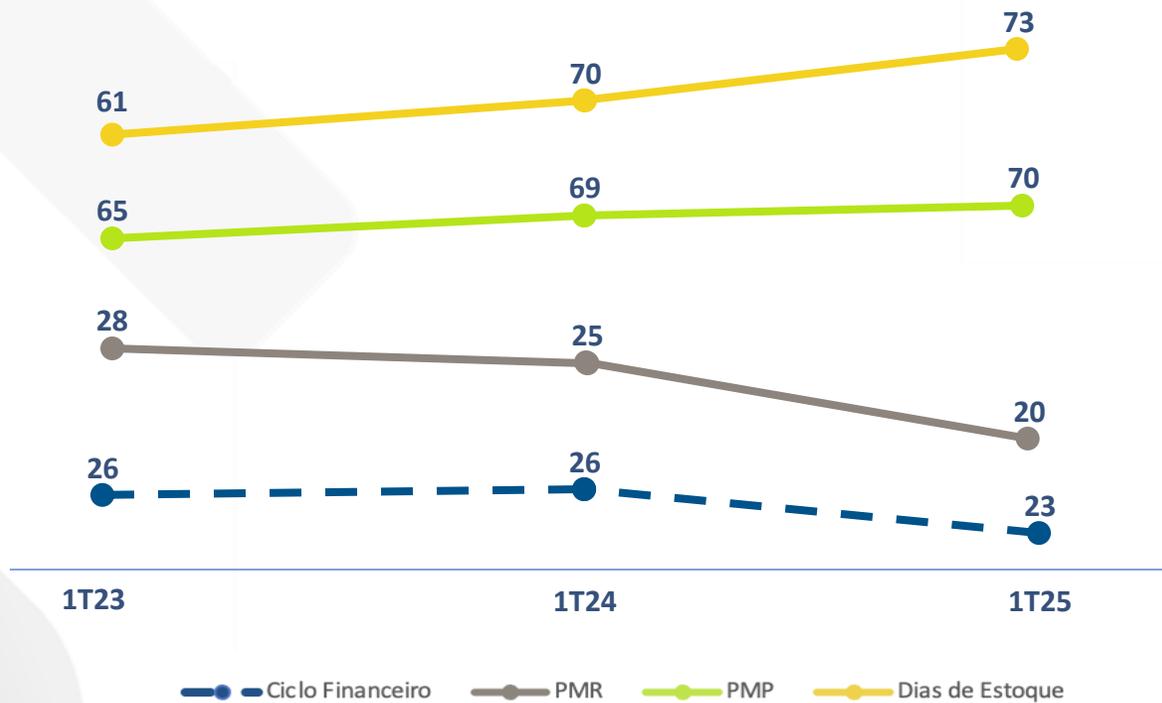
Seguimos avançando com força nas vendas omnichannel, registrando no primeiro trimestre de 2025 um crescimento de 25,07% em relação ao trimestre anterior — resultado que reforça a eficácia da estratégia da Companhia em impulsionar esse canal. Embora os canais digitais devam continuar ganhando relevância, nossas lojas físicas permanecem como a base sólida desse modelo. Nosso foco está em ampliar a presença digital de forma complementar, gerando vendas incrementais e proporcionando uma experiência de compra integrada para nossos clientes.

MARKET SHARE

No primeiro trimestre de 2025, mantivemos uma sólida liderança no mercado do Paraná, com um expressivo market share de 15,91%. Seguimos em expansão nos estados de São Paulo e Santa Catarina, onde alcançamos participações de mercado de 4,48% e 4,56%, respectivamente. Nas novas regiões em que passamos a atuar — Goiás e Distrito Federal — já conquistamos importantes resultados, com market share de 3,47% e 3,20%.

CICLO FINANCEIRO

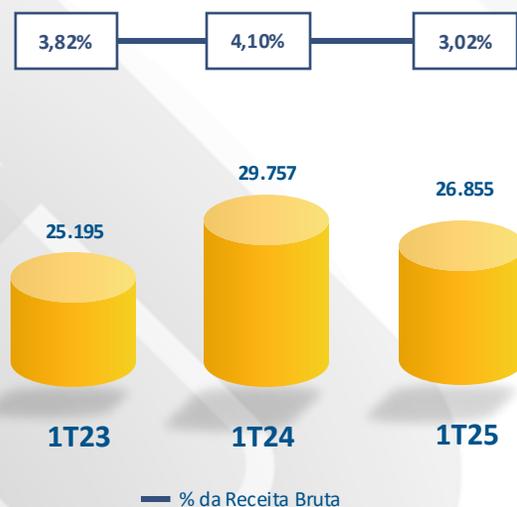
Encerramos o nosso ciclo financeiro do primeiro trimestre de 2025, em 23 dias, apresentando uma redução de 3 dias, quando comparado com o mesmo período anterior.



DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas administrativas no primeiro trimestre de 2025 apresentaram uma redução de 1,07 ponto percentual em relação ao mesmo período de 2024. Essa diminuição reflete nossos esforços contínuos em otimizar custos, com destaque para a redução de gastos operacionais e maior eficiência na gestão administrativa.

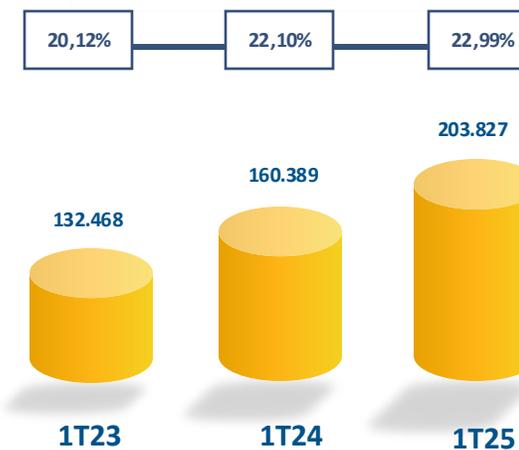
DESPESAS ADMINISTRATIVAS
Trimestres



DESPESAS COMERCIAIS

Encerramos as despesas comerciais com um acréscimo de 0,89 pontos percentuais em relação ao primeiro de trimestre de 2024, mantendo a representatividade próximo a 23% sobre a receita bruta do período.

DESPESAS COMERCIAIS
Trimestres



RESULTADOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

Encerramos o 1T25, com o total de R\$ 28.661 de despesas financeiras com efeito caixa e R\$ 24.639 de despesas financeiras sem efeito caixa (com ajuste a valor presente, operações de arrendamento – CPC 06), totalizando o montante de R\$ 53.030 de despesas financeiras líquidas.

<i>(Em milhares de reais)</i>	1T23	1T24	1T25
Operações bancárias	7.171	3.982	13.248
Debêntures	13.412	20.954	15.413
Custo Financeiro com efeito de caixa	20.583	24.936	28.661
Juros de arrendamento (CPC 06)	5.432	10.872	13.764
Ajuste a valor presente	12.759	13.593	10.605
Custo Financeiro sem efeito de caixa	18.191	24.465	24.369
TOTAL	38.774	49.401	53.030

EBITDA AJUSTADO

Mesmo com aproximadamente 33% do nosso parque de lojas ainda em fase de amadurecimento, alcançamos um EBITDA (sem efeitos do pronunciamento contábil CPC 06) de R\$ 25.445 no primeiro trimestre — resultado alinhado às expectativas e consistente com o estágio atual de maturação das unidades.

<i>(Em milhares de reais)</i>	1T23	1T24	1T25
EBITDA	59.879	49.150	34.375
(+) Despesas administrativas selecionadas	870	5.386	16.626
(-) Efeitos IFRS	(21.357)	(28.861)	(24.641)
(-) Outras receitas (despesas) operacionais liquidas	(4.182)	295	(915)
MARGEM EBITDA Ajustado	35.210	25.970	25.445
EBITDA AJUSTADO	5,35%	3,58%	2,87%

ENDIVIDAMENTO

No primeiro trimestre de 2025, o endividamento líquido da Companhia totalizou R\$ 643.195, com alavancagem de 3,49x, frente a 3,19x no trimestre anterior. Esse leve aumento já era esperado e está diretamente relacionado ao ritmo acelerado de expansão registrado no último ano, que ainda impacta momentaneamente o fluxo de caixa. Reforçamos, no entanto, nossa confiança na solidez do plano de crescimento: à medida que as iniciativas de expansão se consolidam, projetamos uma evolução consistente dos resultados operacionais, com geração de caixa e consequentemente a redução da alavancagem.

<i>(Em milhares de reais)</i>	1T23	1T24	1T25
(-) Empréstimos	212.318	250.884	347.517
(-) Debêntures	335.129	471.804	368.759
TOTAL DE ENDIVIDAMENTO	547.447	722.688	716.276
(+) Caixas e equivalentes de caixa	72.016	186.020	62.116
(+) Derivativos	3.993	1.865	10.965
DÍVIDA LÍQUIDA	471.438	534.803	643.195
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA Ajustado	2,76	3,19	3,49



EMPRESA COM MELHOR GESTÃO

Por três anos consecutivos recebemos o prêmio de empresa com melhor gestão



PROGRAMA RAÍZES

O Programa Raízes surgiu para reconhecer e valorizar os colaboradores que possuem um longo tempo conosco. São contemplados todos os colaboradores de 5, 10, 15, 20, 25 e 30 anos completos.



INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Conquistamos o 3º lugar do Prêmio Empresa Inovadora.


mais que farmácia

