

GRUPO
NISSEI S.A.



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T2026

Curitiba, 11 de agosto de 2026

A Farmácia e Drogaria Nissei S.A. apresenta os seus resultados dos períodos, acumulados, findos em 30 de junho de 2026 (2T26).

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 2T26 têm como base o 2T25, exceto quando indicado de outra forma. Os valores financeiros mencionados neste relatório estão apresentados em milhões de reais (R\$), salvo indicação contrária

DESTAQUES 2026

Operacional



469 lojas

PR, SC, RS, SP, GO
e DF



2,51%

SSS



21 dias

Ciclo financeiro

Resultado do 2T26



Receita bruta
consolidada
R\$ 1,9 Bi



EBITDA ajustado
R\$ 138,6 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	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	2025	2026
Nº de Lojas	469	474	473	474	469	469	469
Nº de Funcionários	8.211	7.978	7.732	7.584	7.425	7.732	7.425

Dados financeiros consolidado (R\$ mil)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	2025	2026
Receita Bruta	944.653	904.965	996.914	949.375	962.093	1.831.154	1.911.468
Receita Líquida	874.033	859.624	930.059	873.110	875.373	1.694.499	1.748.483
Lucro Bruto (R\$)	289.915	285.572	319.961	251.677	328.432	525.819	580.109
Margem Bruta (%)	30,69%	31,56%	32,10%	26,51%	34,14%	28,72%	30,35%
EBITDA Ex-CPC06 (R\$)	80.074	67.007	79.480	29.499	109.061	105.573	138.560
EBITDA (%)	8,48%	7,40%	7,97%	3,21%	11,34%	5,77%	7,25%

Dados financeiros varejo (R\$ mil)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	2025	2026
Receita Bruta	751.511	738.813	809.727	749.243	752.968	1.481.109	1.502.211
Receita Líquida	710.181	706.922	765.199	695.625	690.577	1.396.603	1.386.202
Lucro Bruto (R\$)	265.661	264.971	308.139	236.464	295.705	484.667	532.169
Margem Bruta (%)	35,35%	35,86%	38,05%	31,56%	39,27%	32,72%	35,43%

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Encerramos o 2T26 com a convicção de que a estratégia adotada pela Companhia vem produzindo os resultados esperados. Após um importante ciclo de expansão da rede, concentramos nossos esforços na captura da **rentabilidade** das operações, priorizando a eficiência operacional, a disciplina comercial e a evolução dos nossos principais indicadores.

Os resultados do semestre refletem esse direcionamento. A **receita bruta consolidada atingiu R\$ 1,9 bilhões**, enquanto o **EBITDA Ajustado** (Ex. IFRS) alcançou **R\$ 138,6 milhões**, com **margem de 7,25%**.

Também registramos uma **recuperação** da margem bruta consolidada, que evoluiu de **30,69%** no 2T25 para **34,14%** no mesmo período de 2026, reflexo da melhoria das condições comerciais, principalmente lojas abertas em 2024 que com sua maturação começam a melhorar a política de preço. Também reduzimos o indicador de **Dívida Líquida/EBITDA Ajustado que alcançou 2,30x**, melhoramos nosso **ciclo financeiro para 21 dias**, ampliamos a participação das marcas próprias para 3,24% da receita bruta do varejo e mantivemos a evolução consistente do canal omnichannel, reforçando sua relevância em nossa estratégia comercial.

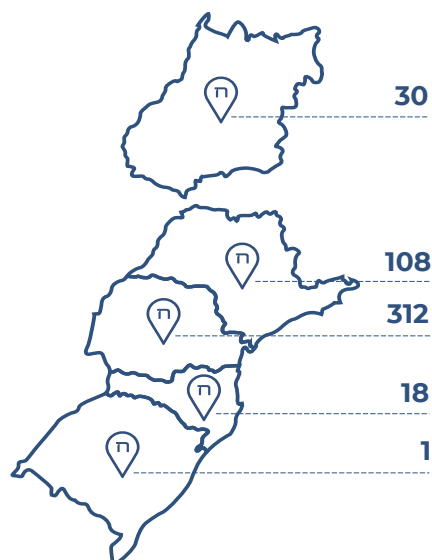
Os avanços também foram percebidos na operação. A evolução do desempenho das lojas maduras, refletindo no **crescimento do Mature Same Store Sales (MSSS)**, que inverte sua curva para positivo, demonstrando que as iniciativas voltadas à maturação da rede, à melhoria das condições comerciais, à gestão do mix de produtos e ao controle das despesas começam a produzir efeitos consistentes sobre nossos resultados

O ano de 2026 possui um significado especial para todos nós, **celebramos 40 anos de história**, uma trajetória construída com trabalho, dedicação e capacidade de adaptação às transformações do mercado. Mais do que celebrar o caminho percorrido, esse marco reforça **nosso compromisso com o futuro**. Seguiremos evoluindo nossa operação, buscando novas oportunidades, **fortalecendo nosso relacionamento com os clientes e parceiros**, conduzindo a Companhia com disciplina, **eficiência** e foco na geração sustentável de valor para acionistas, colaboradores, parceiros e toda a sociedade.

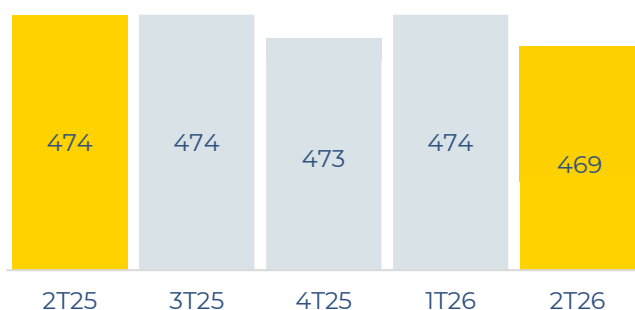


CRESCIMENTO DA REDE

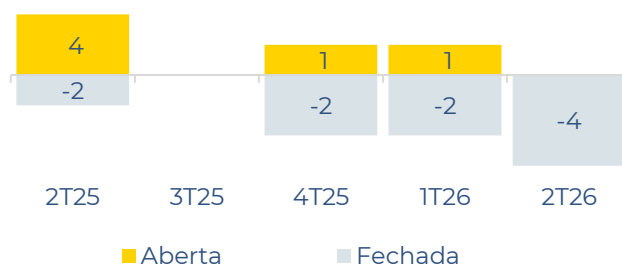
Encerramos o 2T26 com **469 lojas em operação**, distribuídas em **129 municípios**. No período, a Companhia inaugurou uma nova unidade e promoveu o encerramento de cinco operações, em linha com sua estratégia de gestão ativa do parque de lojas



Número de lojas



Abertura de lojas

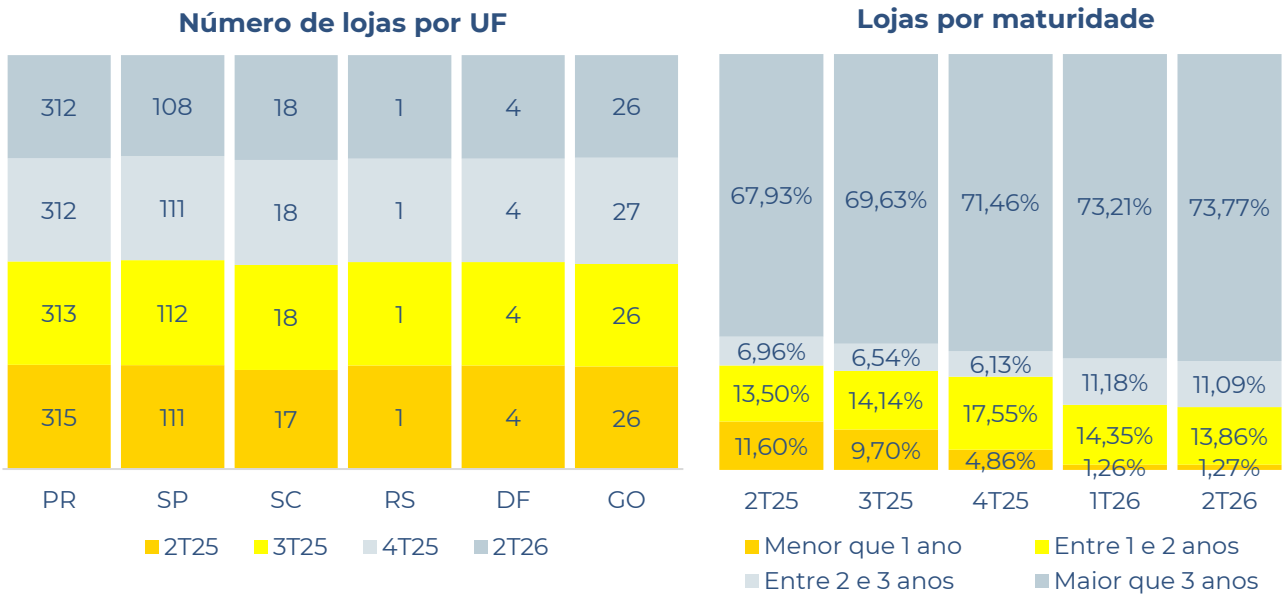


A Companhia permanece focada na qualificação de seu portfólio, direcionando esforços para a melhoria da rentabilidade e da **eficiência operacional**. A revisão contínua do desempenho das unidades permite uma alocação mais eficiente de capital, concentrando investimentos em mercados e operações com maior potencial de geração de valor e fortalecendo a sustentabilidade dos resultados no longo prazo.

CRESCIMENTO DA REDE

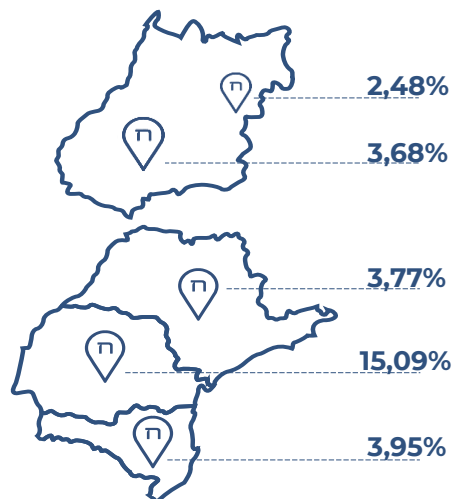
Após realizar, em 2024, o maior ciclo de expansão de sua história, a Companhia direcionou os exercícios de 2025 e 2026 para a rentabilização das unidades inauguradas. Essa estratégia permanece como um dos principais direcionadores da evolução operacional observada no segundo trimestre de 2026.

Estamos com **73,77% das lojas maduras** de operação, e em breve devemos voltar ao que consideramos uma posição equilibrada, com 80% ou mais de lojas maduras.



MARKET SHARE

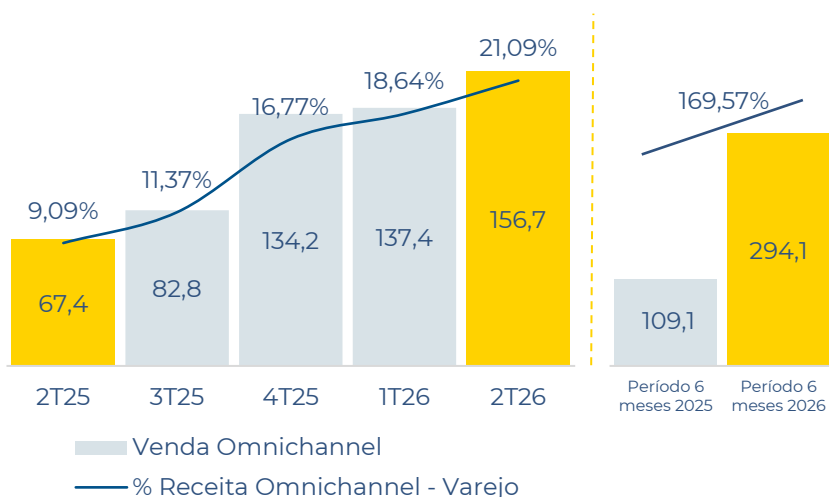
A Companhia permanece concentrando sua atuação nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, mercados que representam o foco estratégico de sua operação. Ao final do trimestre, o Paraná permaneceu como o principal mercado da Companhia, seguido por São Paulo, Goiás e Santa Catarina.



OMNICHANNEL

O canal omnichannel permaneceu como um importante vetor de crescimento da Companhia no 2T26, reforçando sua relevância na estratégia comercial e na jornada integrada de atendimento aos clientes.

No período, o **faturamento do canal atingiu R\$ 156,7 milhões, crescimento de 132,5%** em relação ao 2T25. Como reflexo dessa evolução, sua participação **na receita bruta do varejo alcançou 21,09%**, ante 9,09% no mesmo período do ano anterior, evidenciando a consolidação do canal digital como um dos principais impulsionadores das vendas da Companhia.



Esse desempenho reflete a contínua evolução da estratégia omnichannel, sustentada pela integração entre os canais físico e digital, pela ampliação da conveniência oferecida aos clientes e pelo fortalecimento da experiência de compra.

A Companhia segue observando uma dinâmica complementar entre os canais, contribuindo para o aumento da recorrência, da fidelização e do alcance comercial da marca.

* Percentual calculado sobre o faturamento bruto de mercadorias.



Clique e retire:
469 lojas



Entregas 2T26:
296.269



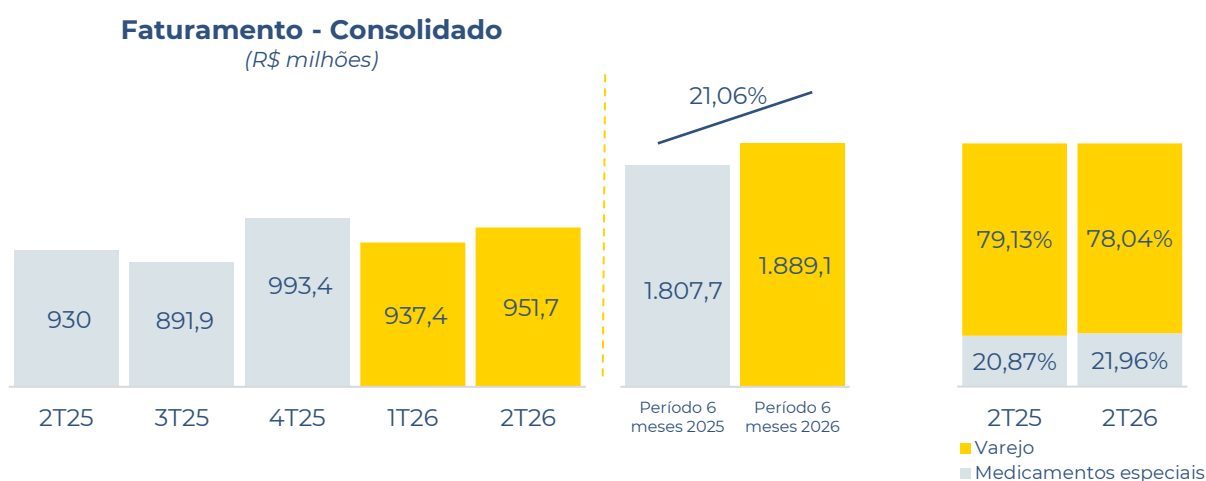
Lojas delivery:
453 lojas



Hubs logísticos:
2 unidades

RECEITA DE VENDAS DE MERCADORIAS

Nossa **receita de vendas de mercadorias consolidada alcançou R\$ 951,7 milhões** no 2T26, representando crescimento de 2,34% em relação ao mesmo período do exercício anterior. O desempenho reflete a evolução consistente das operações do Grupo, impulsionada pelo avanço da estratégia comercial, pela maturação da rede de lojas e pela contínua expansão do canal omnichannel.

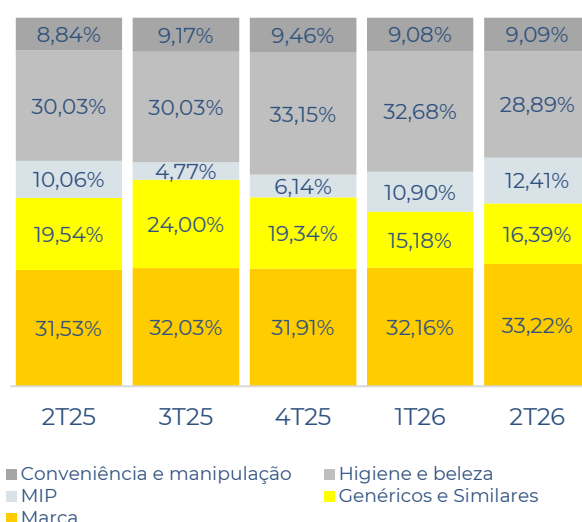


Destaca-se, ainda, a evolução das vendas de **medicamentos especiais**, cuja participação na receita bruta consolidada passou de **20,87%** no 2T25 para **21,96%** no 2T26, reforçando o nosso avanço em categorias de maior valor agregado e elevada recorrência de consumo.

Seguimos focados na otimização do mix de produtos, na melhoria contínua da experiência dos clientes e na captura sustentável de rentabilidade, fortalecendo nossa competitividade nos mercados em que atuamos.

MIX DE VENDAS VAREJO

Mix de vendas



A Companhia manteve sua estratégia de gestão do mix de vendas, buscando equilibrar competitividade, rentabilidade e aderência ao perfil de consumo de seus clientes.

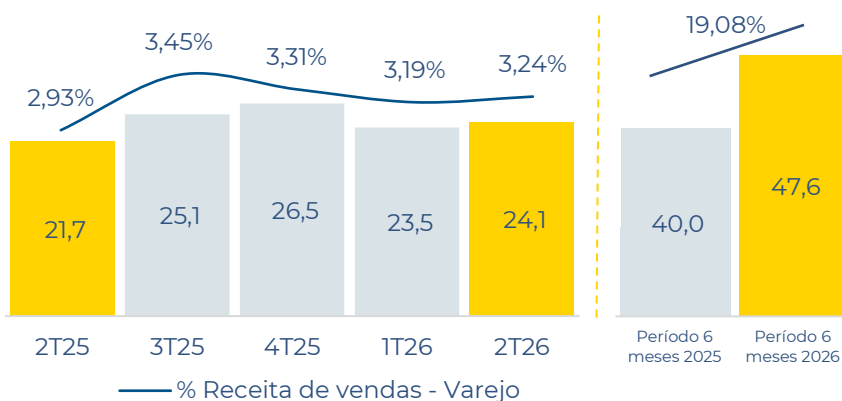
No 2T26, **a categoria de medicamentos de marca ampliou sua participação na receita bruta do varejo, atingindo 33,22%**, frente a 32,16% no trimestre anterior, com destaque para os **medicamentos GLP-1, que representaram 7,8% das vendas**. As iniciativas comerciais implementadas ao longo do primeiro semestre também começam a se refletir na composição do mix, com recuperação da participação das categorias de medicamentos isentos de prescrição (MIP) e genéricos na comparação entre o primeiro e o segundo trimestre de 2026.

A evolução observada ao longo do semestre evidencia a **efetividade dos ajustes realizados na estratégia comercial**, no sortimento e no abastecimento das lojas, reforçando a capacidade da Companhia de adaptar seu mix às características de cada mercado e ampliar gradualmente a participação das categorias priorizadas.

MARCA PRÓPRIA

As marcas próprias passaram a representar **3,24%** da receita bruta do varejo no **2T26**, evidenciando a consolidação dessa categoria na estratégia comercial da Companhia. No acumulado do semestre, as vendas atingiram **R\$ 47,6 milhões**, **crescimento de 19,08%** em relação ao mesmo período do exercício anterior.

% participação da marca própria nas vendas do varejo



A **CuidMais** permaneceu como a principal marca do portfólio, respondendo por **57,23%** da receita de marcas próprias, seguida pela **Vidup**, com **24,72%**. Esse desempenho reflete a ampliação contínua do portfólio e a boa aceitação das marcas pelos clientes.

A Companhia mantém um calendário contínuo de lançamentos, ampliando seu portfólio com produtos desenvolvidos para oferecer **qualidade, conveniência e excelente relação custo-benefício**, fortalecendo a competitividade das marcas próprias e ampliando as opções disponíveis aos consumidores.



Qualidade
comprovada



Produtos de
confiança



Conveniência
para o dia a dia



Excelente
Custo-benefício

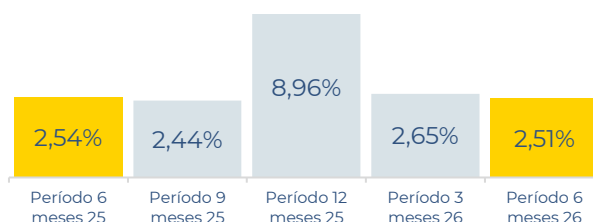
SAME STORE SALES – SSS

MATURE SAME STORE SALES - MSSS

Same Store Sales – SSS

O Same Store Sales (SSS) encerrou o primeiro semestre de 2026 com **crescimento de 2,51%**. Praticamente estável com o primeiro semestre do ano anterior.

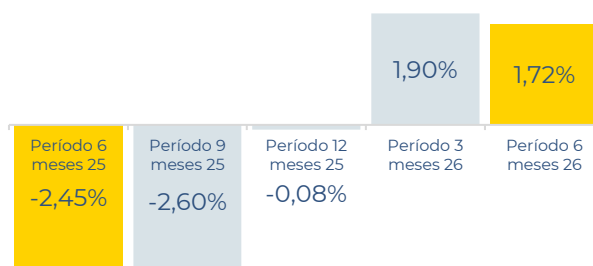
Crescimento mesmas lojas



Mature Same Store Sales – MSSS

O Mature Same Store Sales (MSSS) apresentou evolução, **passando de - 2,45% no primeiro semestre de 2025 para 1,72%** no mesmo período de 2026. O resultado demonstra a recuperação do desempenho das lojas maduras e evidencia que as iniciativas implementadas ao longo dos últimos trimestres começam a produzir efeitos..

Crescimento lojas maduras



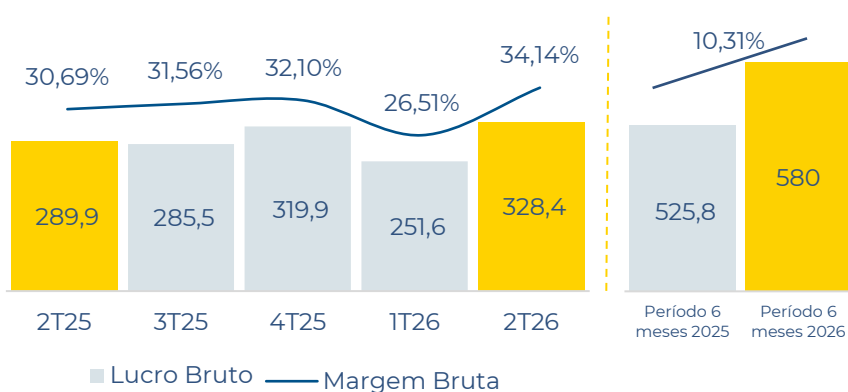
Os resultados das lojas maduras **evidenciam os primeiros efeitos das iniciativas implementadas pela Companhia**. Para as demais unidades, permanecem em curso ações voltadas ao **fortalecimento** do desempenho comercial, à otimização do mix de vendas , com o objetivo de ampliar gradualmente a evolução do Same Store Sales.

Para as demais unidades, permanecem em curso ações voltadas ao **fortalecimento** do desempenho comercial, à otimização do mix de vendas , com o objetivo de ampliar gradualmente a evolução do Same Store Sales.

LUCRO BRUTO

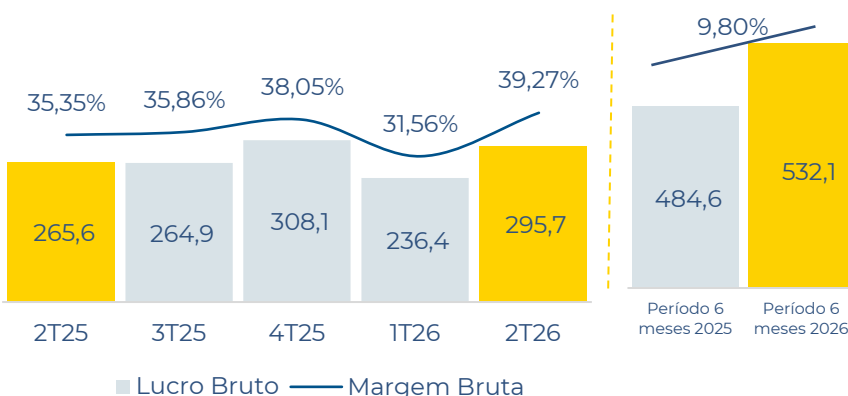
A recuperação da margem bruta foi um dos principais destaques do 2T26. No varejo, o lucro bruto atingiu **R\$ 295,7 milhões, com margem de 39,27%**, ante 35,35% no mesmo período do exercício anterior. No consolidado, o lucro bruto totalizou **R\$ 328,4 milhões, representando margem de 34,14%**, frente a 30,69% no 2T25. O lucro bruto consolidado atingiu **R\$ 328,4 milhões, crescimento de 13,29%** em relação ao mesmo período do exercício anterior, elevando a **margem bruta para 34,14%**, ante 30,69% no 2T25.

Lucro bruto - Consolidado



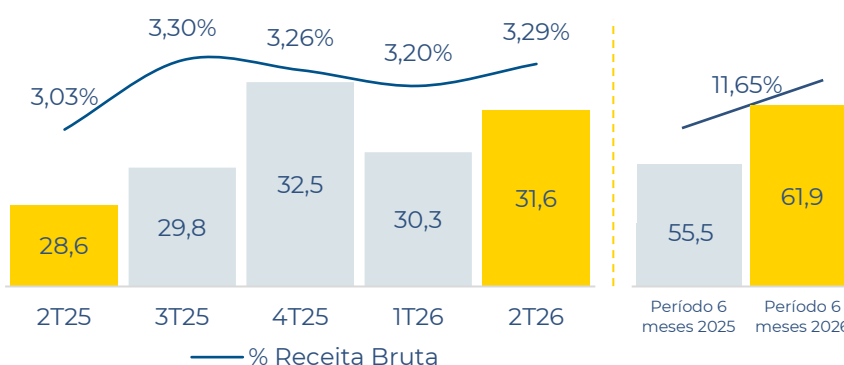
A evolução das margens reflete, principalmente, a melhoria das condições comerciais negociadas, aliada à maior disciplina na gestão de compras e do mix de produtos.

Lucro bruto - Varejo



DESPESAS ADMINISTRATIVAS

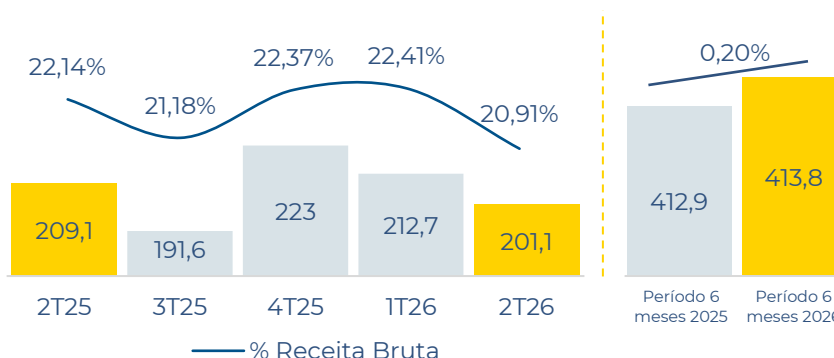
As despesas administrativas totalizaram **R\$ 61,9 milhões no primeiro semestre de 2026, representando 3,24% da receita bruta**, frente a 3,03% no mesmo período do exercício anterior.



DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais totalizaram **R\$ 413,8 milhões no primeiro semestre de 2026, representando 21,65% da receita bruta**, percentual ligeiramente superior ao observado no mesmo período do exercício anterior. Entretanto, as últimas medidas implementadas já começam a refletir no desempenho do segundo trimestre, quando a representatividade dessas despesas foi **reduzida para 20,91% da receita bruta**, frente a 22,14% no 2T25.

Essa evolução reflete a revisão da estratégia de alocação das verbas comerciais, com direcionamento mais eficiente dos investimentos em marketing e campanhas promocionais, priorizando iniciativas de maior retorno. Aliado a isso, a evolução da receita e da produtividade da operação contribuiu para melhorar a relação entre as despesas comerciais e o faturamento no trimestre.

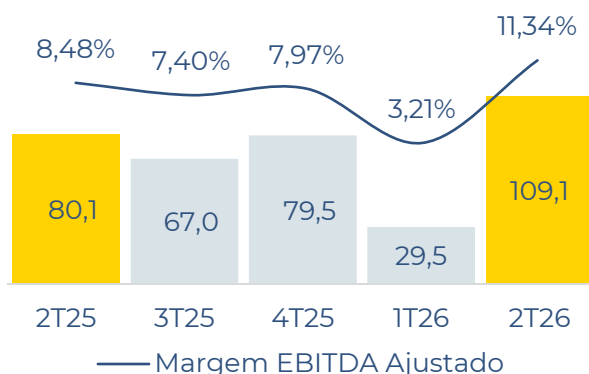


EBITDA

As iniciativas implementadas pela Companhia ao longo dos últimos trimestres passaram a se refletir de forma mais evidente na geração operacional de resultados.

A combinação entre o **avanço da maturação da rede de lojas**, a melhoria das **condições comerciais** negociadas com fornecedores, a **disciplina na gestão das despesas** e a maior eficiência operacional impulsionou a evolução do EBITDA no período.

Como resultado, o EBITDA Ajustado consolidado alcançou **R\$ 109,1 milhões no 2T26, com margem de 11,34%**, frente a R\$ 80,1 milhões e margem de 8,48% registrados no mesmo período do exercício anterior.



Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
(+) Resultado do exercício	(15.238)	(2.951)	(1.780)	(39.878)	(10.019)
(+) Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	(7.543)	(8.584)	(1.224)	(28.538)	(2.638)
(+) Resultado Financeiro	76.323	72.026	78.435	75.516	108.041
EBIT	53.542	60.491	75.431	7.100	95.384
Margem EBIT	5,67%	6,68%	7,57%	0,75%	9,91%
(+) Depreciações e amortizações	14.422	7.411	9.410	11.411	11.068
(+) Amortizações de arrendamento	24.976	25.036	24.245	24.727	24.256
EBITDA com efeitos CPC 06	92.940	92.938	109.086	43.238	130.708
(+) Despesas administrativas selecionadas	19.713	4.080	19.505	23.023	15.343
(+) Efeitos CPC 06	(31.145)	(33.558)	(34.441)	(38.239)	(37.275)
(+) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.434)	3.548	(14.670)	1.477	285
EBITDA Ajustado	80.074	67.007	79.480	29.499	109.061
Margem EBITDA Ajustado	8,48%	7,40%	7,97%	3,21%	11,34%

RESULTADO FINANCEIRO

O **resultado financeiro totalizou R\$ 183,6 milhões** no primeiro semestre de 2026, refletindo, principalmente, as despesas relacionadas às operações bancárias, debêntures, operações de arrendamento e aos efeitos do ajuste a valor presente (AVP).

Resultado financeiro (R\$ mil)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Operações bancárias	15.939	13.028	16.423	23.707	23.818
Debêntures	23.381	25.841	23.835	21.475	20.077
Custo Financeiro com efeito caixa	39.320	38.869	40.258	45.182	43.895
Juros de arrendamento (CPC 06)	13.940	13.877	13.874	13.512	13.019
Ajuste a valor presente	23.063	19.281	24.302	16.822	51.127
Custo Financeiro sem efeito caixa	37.003	33.158	38.176	30.334	64.146
Total	76.323	72.027	78.434	75.516	108.041

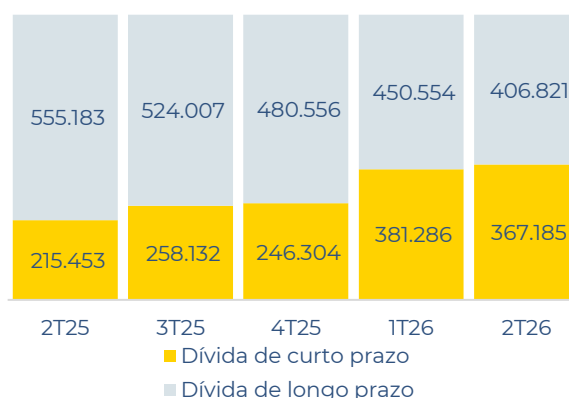
A Companhia mantém o acompanhamento contínuo de sua estrutura de capital e de suas obrigações financeiras, buscando otimizar o perfil do endividamento, preservar a liquidez e fortalecer sua posição financeira, sempre alinhada à estratégia de crescimento sustentável do negócio.

ENDIVIDAMENTO

A **recuperação do EBITDA** observada no 2T26 se refletiu na melhora dos indicadores de alavancagem da Companhia.

O índice de Dívida Líquida/EBITDA Ajustado foi **reduzido de 2,96x para 2,32x entre o primeiro e o segundo trimestre de 2026**, evidenciando os efeitos da evolução da rentabilidade e do fortalecimento dos resultados da Companhia.

Mesmo com o aumento do endividamento bruto no período, a melhora do indicador demonstra uma evolução da capacidade financeira da Companhia e amplia sua flexibilidade para suportar seus planos de crescimento.

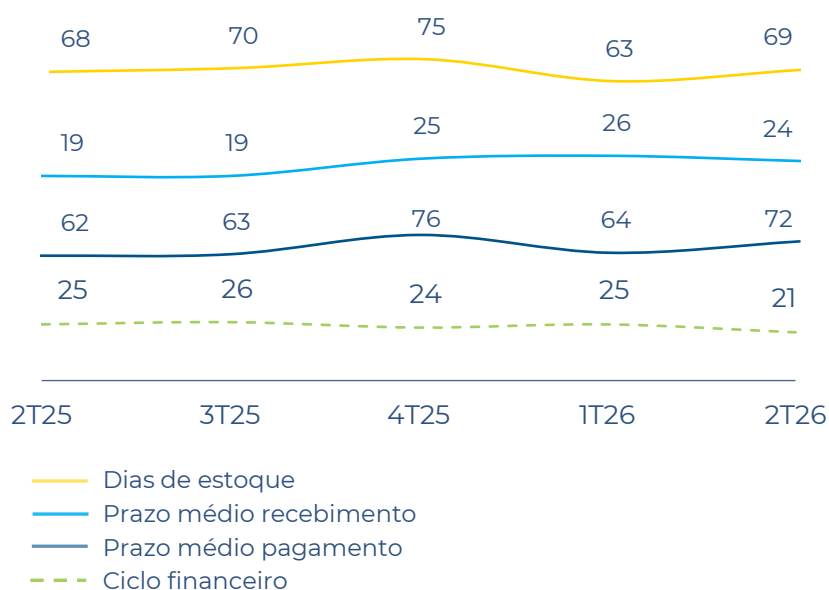


Endividamento (R\$ mil)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
(-) Empréstimos	227.693	264.425	235.972	367.697	336.677
(-) Debêntures	542.943	517.714	490.888	464.143	437.329
Total de endividamento	770.636	782.139	726.860	831.840	774.006
(+) Caixas e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	191.280	90.414	151.775	69.421	117.153
(+) Derivativos	5.638	2.775	5.803	1.452	(4.038)
Dívida Líquida	573.718	688.950	569.282	760.967	660.891
Dívida líquida / EBITDA Ajustado	2,54	2,73	2,26	2,96	2,32

CICLO FINANCEIRO

Encerramos o **2T26 com ciclo financeiro de 21 dias**, aproximando-nos dos patamares historicamente observados pela Companhia. A melhora do indicador decorre, principalmente, do avanço das negociações com fornecedores, que contribuiu para a ampliação do prazo médio de pagamento e compensou o aumento do prazo médio de recebimento, ainda impactado pelo maior volume de vendas parceladas de medicamentos da classe GLP-1 ("canetas").

No período, os dias de estoque apresentaram aumento em relação ao trimestre anterior. A Companhia já vem implementando ações voltadas à otimização dos níveis de estoque e ao aprimoramento do abastecimento das lojas, buscando recuperar gradualmente esse indicador sem comprometer a disponibilidade de produtos e o nível de atendimento aos clientes.



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.

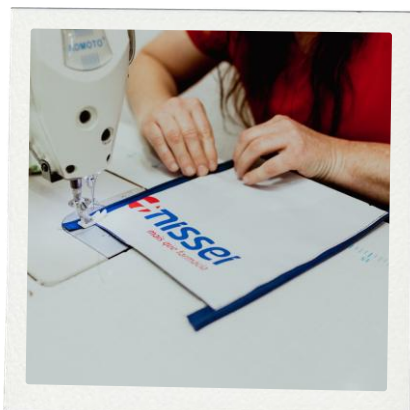


ABCP

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

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

Logística Reversa de Medicamentos da População, que promove a destinação correta dos resíduos. Internamente.



Energia Solar

90% das lojas utilizaram energia renovável produzida pela fazenda solar do Grupo Nissei.

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 Best Managed Companies (BMC)

Com o selo Gold no prêmio BMC, 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.



MERCO
SOLUÇÕES EM SAÚDE

Nissei
mais que farmácia

MEDME