

GRUPO
NISSEI S.A.



**DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
1T2026**

Curitiba, 15 de maio de 2026

A Farmácia e Drogeria Nissei S.A. apresenta os seus resultados dos períodos, acumulados, findos em 31 de março de 2026 (1T26).

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 1T26 têm como base o 1T25, 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



474 lojas

PR, SC, RS, SP, GO
e DF



2,65%

SSS



25 dias

Ciclo financeiro

Resultado do 1T26



Receita bruta
consolidada

R\$ 949,3 Mi



EBITDA
ajustado

R\$ 30,4 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	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Nº de Lojas	472	474	474	473	474
Nº de Funcionários	8.094	8.211	7.978	7.732	7.584

Dados financeiros consolidado (R\$ mil)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Receita Bruta	886.501	944.653	904.965	996.914	949.375
Receita Líquida	820.466	874.033	859.624	930.059	873.110
Lucro Bruto (R\$)	235.904	289.915	285.572	319.961	251.677
Margem Bruta (%)	26,61%	30,69%	31,56%	32,10%	26,51%
EBITDA Ex-CPC06 (R\$)	25.499	80.074	67.007	79.480	30.479
EBITDA (%)	2,88%	8,48%	7,40%	7,97%	3,21%

Dados financeiros varejo (R\$ mil)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Receita Bruta	729.598	751.511	738.813	809.727	749.243
Receita Líquida	686.422	710.181	706.922	765.199	695.625
Lucro Bruto (R\$)	219.006	265.661	264.971	308.139	236.464
Margem Bruta (%)	30,02%	35,35%	35,86%	38,05%	31,56%

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No ano em que completamos **40 anos de história**, encerramos 1T26 colhendo os frutos da estratégia desenhada ao longo de 2025, voltada ao fortalecimento operacional das lojas, melhoria da eficiência das operações e evolução dos indicadores financeiros, que mesmo diante de um cenário macroeconômico ainda desafiador, avançamos de forma consistente em importantes indicadores operacionais e financeiros.

Nossa receita de vendas de mercadorias consolidada alcançou **R\$ 937,4 milhões no 1T26**, representando crescimento de **6,80%** em relação ao mesmo período do exercício anterior. Também registramos evolução da margem EBITDA, que passou de 2,88% no 1T25 para 3,21% no 1T26, enquanto o **EBITDA Ex-CPC 06 consolidado totalizou R\$ 30,5 milhões**, com crescimento de 19,53% no comparativo anual.

Ao longo do trimestre, observamos melhora gradual da performance operacional das lojas, refletida na evolução dos indicadores de **Same Store Sales (SSS) e Mature Same Store Sales (MSSS), que encerraram o período em 2,65% e 1,90%, respectivamente**. Esses resultados reforçam a assertividade das iniciativas implementadas ao longo dos últimos períodos, especialmente nas ações voltadas à reorganização comercial, adequação do mix de produtos, redução de rupturas e melhoria contínua da experiência dos clientes.

O canal **omnichannel** permaneceu como um dos principais destaques do período, apresentando **crescimento de 229,14%** em relação ao 1T25 e reforçando a relevância da integração entre os canais físico e digital em nossa estratégia comercial. As **marcas próprias** também seguiram evoluindo de forma consistente, com crescimento de **28,90%** comparado ao mesmo período de 2025 e aumento da participação sobre a receita bruta do varejo.

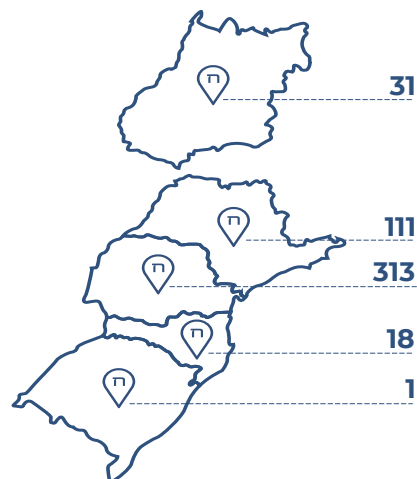
A evolução operacional também se refletiu nos **indicadores financeiros, com redução do indicador de dívida líquida sobre EBITDA Ajustado de 3,49x no 1T25 para 2,96x no 1T26**, reforçando nosso compromisso com o fortalecimento da estrutura financeira e a construção de uma trajetória de crescimento equilibrado.

Temos consciência de que ainda existem importantes desafios e oportunidades de evolução ao longo dos próximos períodos. No entanto, seguimos confiantes de que, por meio de uma estratégia sólida, disciplina na execução e acompanhamento contínuo das operações, continuaremos avançando no fortalecimento e na geração sustentável de valor.

CRESCIMENTO DA REDE

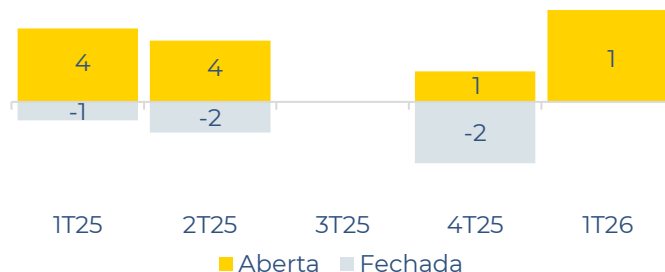
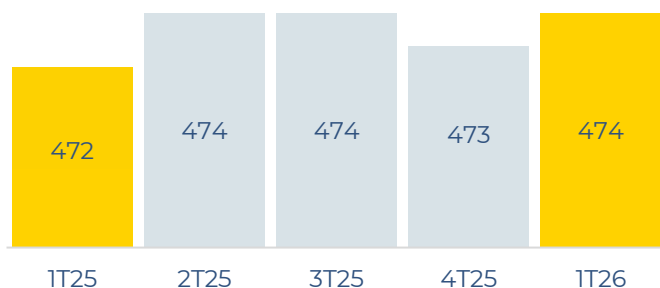
Encerramos o 1T26 com um total de 474 lojas em operação, distribuídas em 130 municípios, com a inauguração de 1 nova filial no Estado do Paraná.

Mesmo após o forte ciclo de expansão realizado em 2024, a Companhia não registrou encerramento de lojas no período, evidenciando a assertividade da estratégia de expansão adotada, bem como a qualidade operacional e comercial das unidades inauguradas.



Número de lojas

Abertura de lojas



Seguiremos avaliando oportunidades de expansão de forma seletiva e estratégica, mantendo foco na eficiência operacional, na rentabilidade e na geração sustentável de valor.

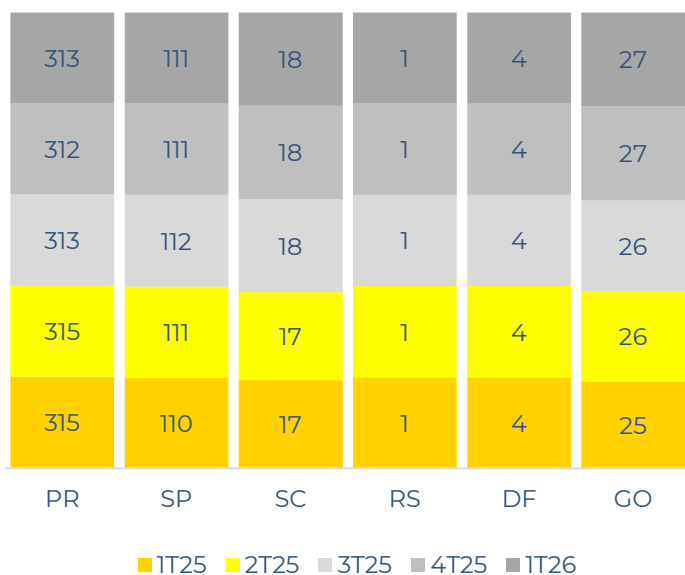
CRESCIMENTO DA REDE

O 1T26 foi marcado pela evolução operacional das lojas inauguradas no recente ciclo de expansão, com avanço gradual da maturação das unidades e melhora dos indicadores de produtividade e rentabilidade.

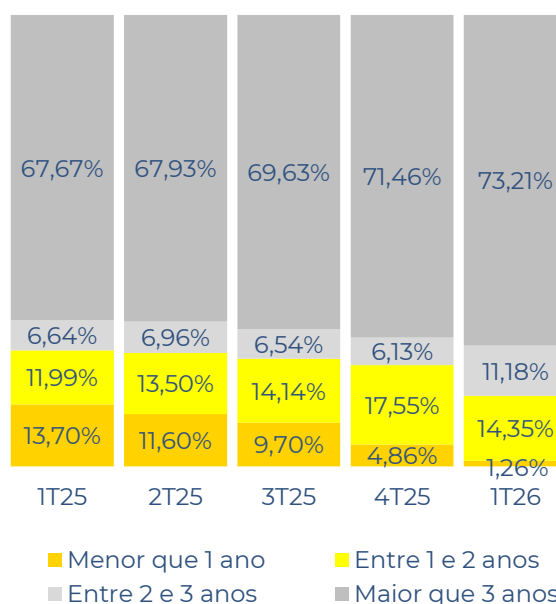
Ao final do período, 73,21% das lojas da Companhia encontravam-se em estágio maduro de operação, ante 71,46% ao final de 2025, enquanto o percentual de lojas em maturação foi reduzido de 28,54% no 4T25 para 26,79%.

Já observamos evolução consistente no desempenho das lojas em maturação ao longo do trimestre, com parte relevante dessas unidades atingindo breakeven operacional em prazo inferior ao inicialmente projetado, reforçando a assertividade da estratégia de expansão e a capacidade de captura gradual de rentabilidade das operações recentes.

Número de lojas por UF

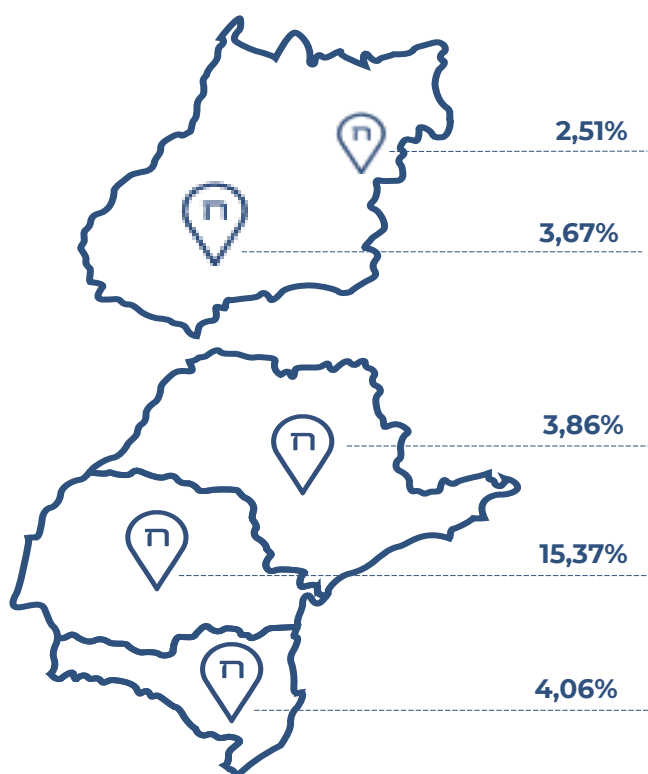


Lojas por maturidade



MARKET SHARE

Encerramos o 1T26 mantendo participação relevante nos principais mercados em que atuamos, com market share de 4,06% em Santa Catarina, 15,37% no Paraná (principal mercado de atuação), 3,86% em São Paulo, 3,67% em Goiás e 2,51% no Distrito Federal.

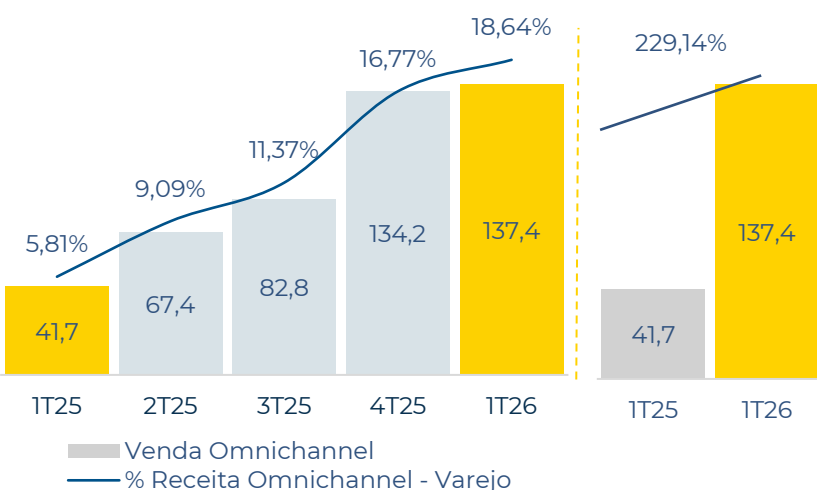


OMNICHANNEL

O canal digital segue como um dos principais pilares de crescimento da Companhia, apresentando evolução consistente e fortalecendo a estratégia omnichannel da operação.

No 1T26, o faturamento do canal atingiu R\$ 137,4 milhões, representando crescimento de **229,14%** em relação ao 1T25. Adicionalmente, a participação do canal digital sobre a receita bruta do varejo evoluiu de 5,81% para 18,64% no período, evidenciando a crescente **relevância da plataforma digital** na estratégia comercial da Companhia.

Esse desempenho reflete os investimentos realizados na integração dos canais, na experiência do cliente e na ampliação da conveniência oferecida aos consumidores.



Importante destacar que, mesmo diante do forte crescimento das vendas digitais, seguimos observando evolução complementar entre os canais físico e online, sem sinais de substituição relevante das vendas em loja.

A Companhia entende o modelo omnichannel como uma **estratégia integrada** de relacionamento e conveniência, fortalecendo tanto a recorrência de compras quanto a **experiência dos clientes em todos os canais de atendimento**.

* Percentual calculado sobre o faturamento bruto de mercadorias.



Pedidos 1T26:
854.199



Clique e retire:
473 lojas



Entregas 1T26:
238.321



Lojas delivery:
453 lojas

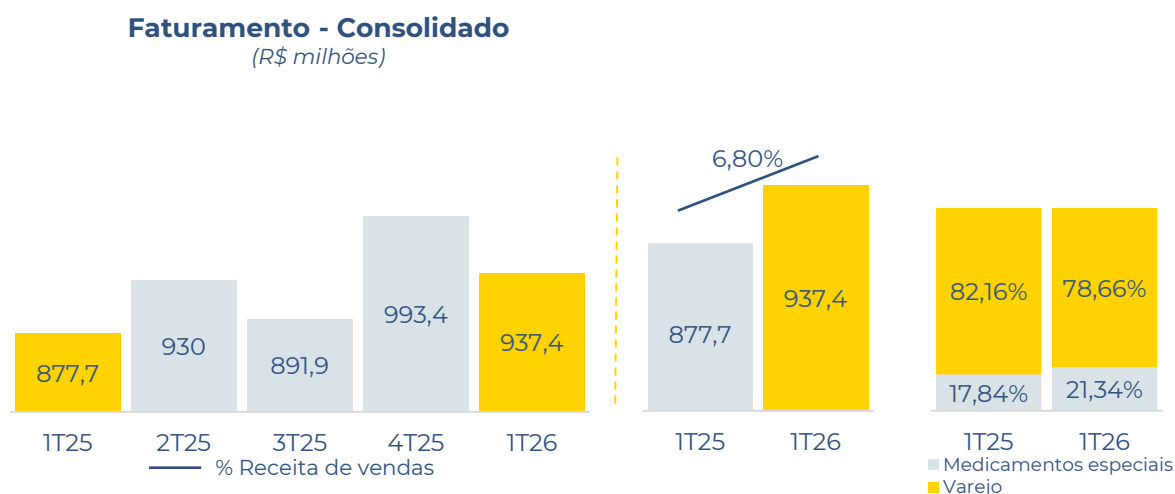


Hubs logísticos:
2 unidades

RECEITA DE VENDAS DE MERCADORIAS

Nossa **receita de vendas de mercadorias consolidada alcançou R\$ 937,4 milhões** no 1T26, representando crescimento de 6,80% em relação ao mesmo período do exercício anterior.

O desempenho do trimestre reflete a continuidade da estratégia de fortalecimento operacional e comercial das unidades, aliado à evolução do canal omnichannel, ao avanço da maturação das lojas inauguradas nos últimos exercícios e ao fortalecimento da recorrência de clientes.

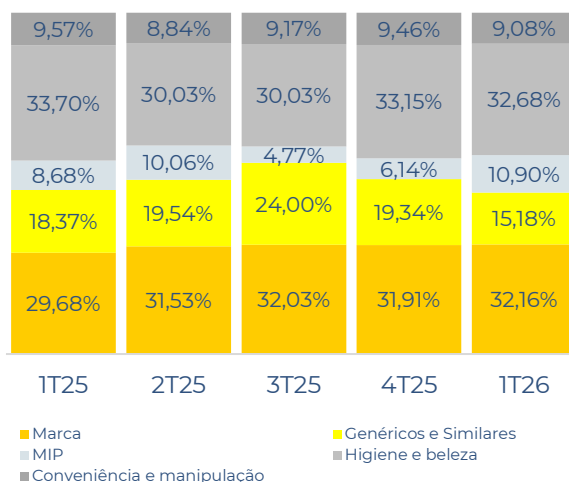


Destaca-se, ainda, a evolução das vendas de **medicamentos especiais**, cuja participação na receita bruta consolidada passou de **17,84%** no 1T25 para **21,34%** no 1T26, reforçando o nosso avanço em categorias de maior valor agregado e elevada recorrência de consumo.

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



No 1T26, seguimos avançando na estratégia de gestão e otimização do mix de produtos, buscando maior equilíbrio entre competitividade, rentabilidade e aderência ao perfil de consumo de cada região.

A categoria de medicamentos de marca ampliou sua participação no faturamento bruto do varejo, passando de 29,68% no 1T25 para 32,16% no 1T26, mantendo a tendência observada no 4T25. Esse movimento foi impulsionado principalmente pelo avanço das vendas de medicamentos especiais, com destaque para os produtos da classe GLP-1 (*"canetas"*). No trimestre, observamos retração na participação das categorias de genéricos e similares e higiene e beleza no comparativo entre períodos. Diante desse cenário, realizamos estudos comerciais e operacionais direcionados ao comportamento de consumo e perfil de cada loja, com redirecionamento das estratégias de sortimento, exposição e abastecimento dessas categorias.

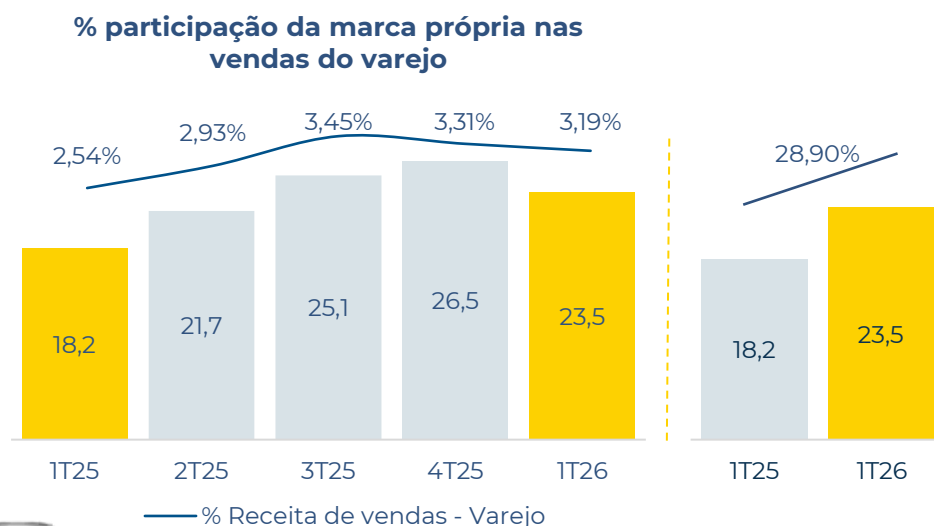
Os medicamentos isentos de prescrição (MIP) apresentaram evolução relevante no período, atingindo participação de 10,90% no trimestre, frente a 8,68% no mesmo período do exercício anterior.

Seguimos acompanhando continuamente a performance do mix de vendas, buscando fortalecer a competitividade das categorias e ampliar a eficiência comercial das operações.

MARCA PRÓPRIA

No 1T26, a receita de marcas próprias totalizou **R\$ 23,5 milhões**, representando crescimento de **28,90%** em relação ao mesmo período do exercício anterior. Como consequência, a participação da categoria sobre o faturamento bruto do varejo evoluiu de **2,54%** no 1T25 para **3,19%** no 1T26.

O desempenho da categoria reflete o fortalecimento gradual do portfólio, aliado à estratégia de ampliação da competitividade, rentabilidade e diferenciação comercial das operações.



Para complementar nosso portfólio, que atualmente conta com **220 produtos**, realizamos no 1T26 o lançamento de dois novos itens da linha **Cuidmais**: o **Spray Repelente Icaridina** e as **Toalhas Umedecidas RN**, ampliando nossa atuação em categorias voltadas ao cuidado e bem-estar dos clientes.

Continuaremos investindo na evolução das marcas próprias, buscando oferecer aos nossos clientes produtos com qualidade, preços atrativos e soluções alinhadas às suas necessidades de consumo.



SAME STORE SALES – SSS

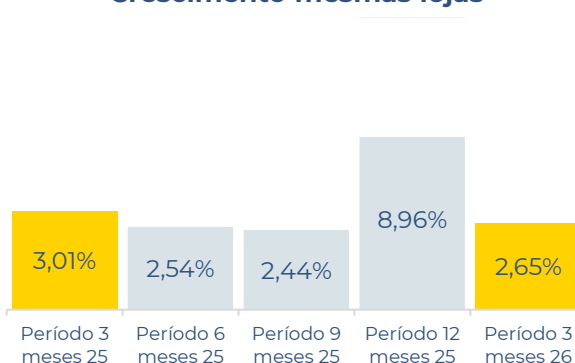
MATURE SAME STORE SALES - MSSS

Os indicadores de crescimento de mesmas lojas seguiram apresentando evolução no 1T26, refletindo os avanços da estratégia de rentabilização e consolidação operacional implementada pela Companhia

Same Store Sales – SSS

O Same Store Sales (SSS) encerrou o período de 3 meses de 2026 com crescimento de 2,65%, mantendo trajetória positiva mesmo diante do cenário de reorganização operacional e comercial das lojas.

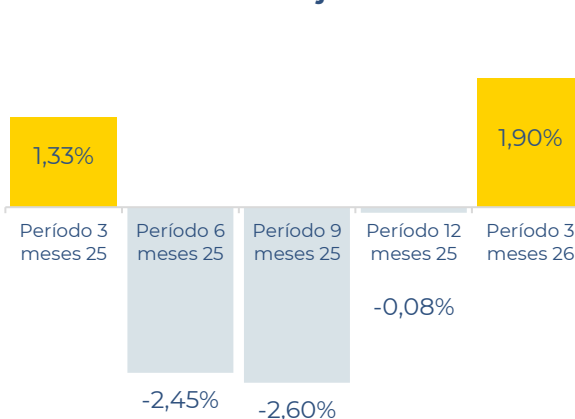
Crescimento mesmas lojas



Mature Same Store Sales – MSSS

O indicador de Mature Same Store Sales (MSSS) apresentou evolução relevante no trimestre, passando de -2,60% no período de 9 meses de 2025 para 1,90% no período de 3 meses de 2026, refletindo a melhora gradual do desempenho das lojas maduras..

Crescimento lojas maduras



Esse movimento reforça os efeitos positivos das iniciativas implementadas pela Companhia, especialmente as ações voltadas à rentabilização das operações, adequação do mix de produtos, redução de rupturas e fortalecimento da eficiência comercial das unidades.

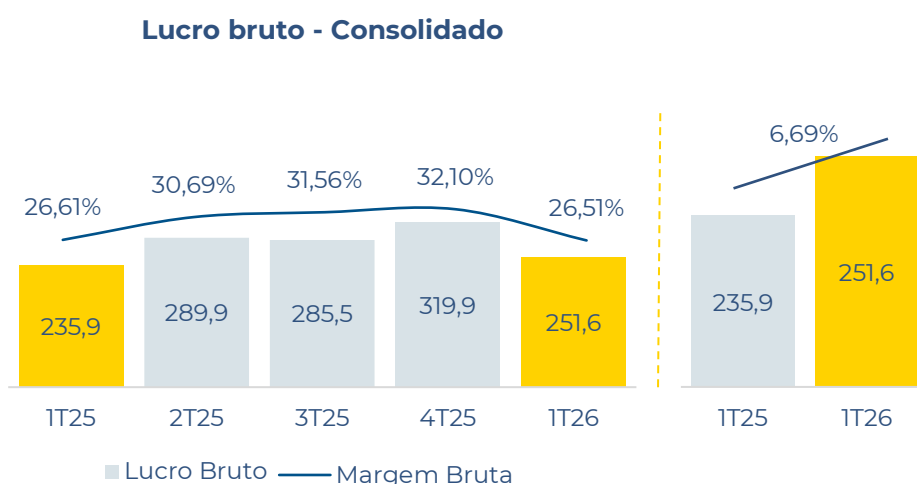
Seguimos focados na evolução dos indicadores operacionais e na captura sustentável de rentabilidade das lojas maduras e em maturação.

O Same Store Sales (SSS) encerrou o período de 3 meses de 2026 com crescimento de 2,65%, mantendo trajetória positiva mesmo diante do cenário de reorganização operacional e comercial das lojas.

LUCRO BRUTO

Lucro Bruto – Consolidado

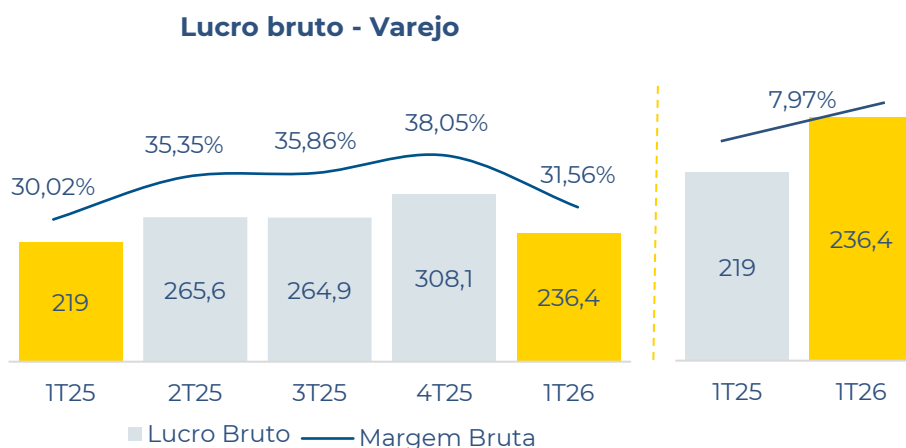
No 1T26, o lucro bruto consolidado totalizou **R\$ 251,6 milhões**, representando crescimento de 6,69% em relação ao mesmo período do exercício anterior, **com margem bruta de 26,51% sobre a receita bruta** do período.



Lucro Bruto – Varejo

No 1T26, o lucro bruto do varejo totalizou **R\$ 236,4 milhões**, representando crescimento de **7,97%** em relação ao mesmo período do exercício anterior, **com margem bruta de 31,56% sobre a receita bruta do período**.

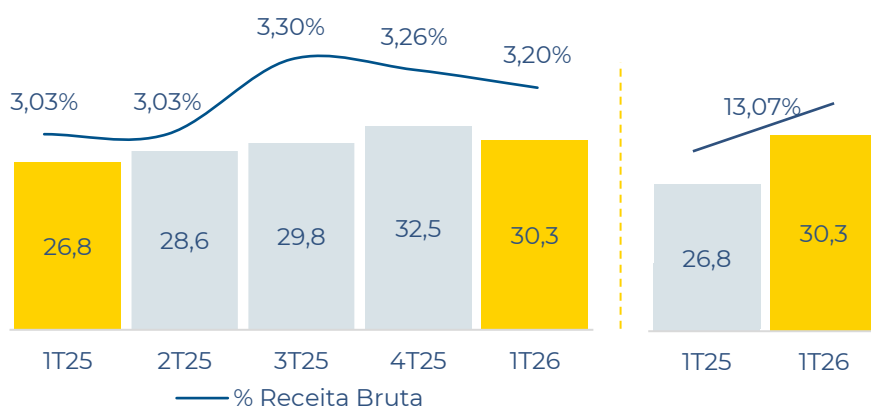
O desempenho reflete a continuidade das iniciativas voltadas à rentabilização das operações, com foco na gestão do mix de produtos, eficiência comercial e reorganização operacional das lojas inauguradas no recente ciclo de expansão. Seguimos acompanhando continuamente a evolução dos custos e margens, buscando fortalecer a eficiência operacional e a rentabilidade das operações.



DESPEAS ADMINISTRATIVAS

No 1T26, as despesas administrativas totalizaram **R\$ 30,3 milhões**, representando crescimento de 13,07% em relação ao mesmo período do exercício anterior e equivalentes a 3,20% da receita bruta do período.

A variação observada no trimestre está relacionada, principalmente, à continuidade dos investimentos em tecnologia da informação, manutenção e fortalecimento da estrutura operacional, o que resultou em incremento de 0,18 p.p. na representatividade das despesas administrativas sobre a receita bruta quando comparado ao 1T25.

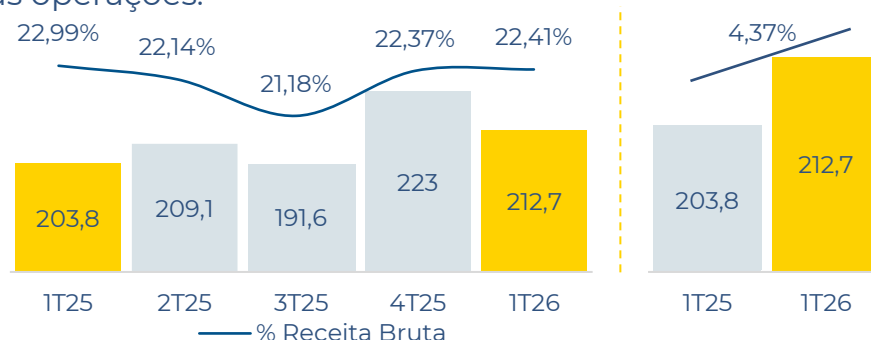


DESPEAS COMERCIAIS

No 1T26, nossas despesas comerciais totalizaram **R\$ 212,7 milhões**, representando 22,41% da receita bruta do período.

Mesmo diante da continuidade dos investimentos em marketing e publicidade, conforme estratégia já sinalizada ao final de 2025, observamos redução de 0,58 p.p. na representatividade das despesas comerciais sobre a receita bruta quando comparado ao 1T25.

Esse desempenho reflete o acompanhamento contínuo da estrutura comercial e a disciplina na gestão das despesas, reforçando o foco na eficiência operacional e na rentabilização das operações.

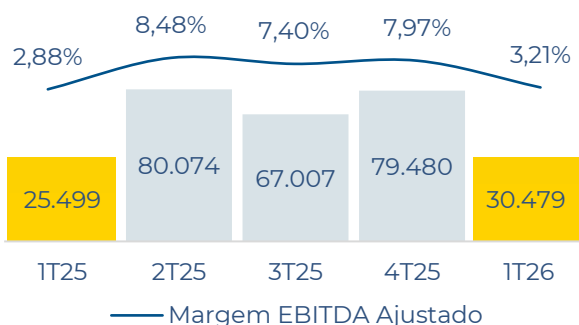


EBITDA

O varejo farmacêutico apresenta sazonalidade ao longo do exercício, sendo o primeiro trimestre historicamente impactado por menor volume operacional quando comparado aos demais períodos do ano. Ainda assim, seguindo o compromisso assumido ao longo dos períodos anteriores e avançando nas iniciativas voltadas à **rentabilização das operações, eficiência operacional e reorganização comercial das unidades**, conseguimos evoluir nossos indicadores no período.

Nesse contexto, encerramos o 1T26 com evolução do EBITDA Ex-CPC 06 consolidado, que totalizou **R\$ 30,4 milhões**, representando crescimento de 19,53% em relação ao 1T25, com margem de 3,21% sobre a receita bruta do período, ante 2,88% registrados no mesmo período do exercício anterior.

O desempenho do trimestre reflete a evolução das iniciativas implementadas ao longo dos últimos períodos, especialmente no fortalecimento da rentabilidade operacional, reorganização comercial e melhoria da performance das unidades.



Reconciliação EBITDA (R\$ mil)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
(+) Resultado do exercício	(27.521)	(15.238)	(2.951)	(1.780)	(39.878)
(+) Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	(18.640)	(7.543)	(8.584)	(1.224)	(28.538)
(+) Resultado Financeiro	53.030	76.323	72.026	78.435	75.516
EBIT	6.869	53.542	60.491	75.431	7.100
Margem EBIT	0,77%	5,67%	6,68%	7,57%	0,75%
(+) Depreciações e amortizações	10.589	14.422	7.411	9.410	11.411
(+) Amortizações de arrendamento	24.641	24.976	25.036	24.245	24.727
EBITDA com efeitos CPC 06	42.099	92.940	92.938	109.086	43.238
(+) Despesas administrativas selecionadas	17.312	19.713	4.080	19.505	23.023
(+) Efeitos CPC 06	(32.265)	(31.145)	(33.558)	(34.441)	(37.259)
(+) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.647)	(1.434)	3.548	(14.670)	1.477
EBITDA Ajustado	25.499	80.074	67.007	79.480	30.479
Margem EBITDA Ajustado	2,88%	8,48%	7,40%	7,97%	3,21%

RESULTADO FINANCEIRO

O cenário macroeconômico e financeiro permanece desafiador, ainda marcado por taxas de juros elevadas e maior volatilidade no mercado financeiro, fatores que seguem pressionando o resultado financeiro da Companhia. Como reflexo desse ambiente, encerramos o 1T26 com resultado financeiro de **R\$ 75,5 milhões**.

O resultado do período reflete principalmente os custos relacionados às operações bancárias, debêntures e operações de arrendamento financeiros da Companhia.

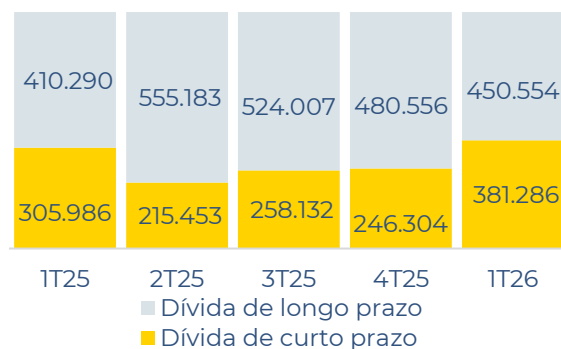
Resultado financeiro (R\$ mil)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Operações bancárias	13.248	15.939	13.028	16.423	23.707
Debêntures	15.413	23.381	25.841	23.835	21.475
Custo Financeiro com efeito caixa	28.661	39.320	38.869	40.258	45.182
Juros de arrendamento (CPC 06)	13.764	13.940	13.877	13.874	13.512
Ajuste a valor presente	10.605	23.063	19.281	24.302	16.822
Custo Financeiro sem efeito caixa	24.369	37.003	33.158	38.176	30.334
Total	53.030	76.323	72.027	78.434	75.516

Mesmo diante de um ambiente financeiro mais restritivo, mantemos acompanhamento contínuo da estrutura de capital e das obrigações financeiras, buscando maior equilíbrio financeiro, preservação da liquidez e fortalecimento gradual dos nossos indicadores financeiros.

ENVIDIVAMENTO

Ao longo dos últimos períodos, direcionamos esforços à reorganização da estrutura financeira e à captura de retorno sobre os investimentos realizados no ciclo de expansão de 2024. Como reflexo dessas iniciativas, já observamos evolução dos principais indicadores financeiros da Companhia ao longo do período.

Reduzimos o indicador de dívida líquida sobre EBITDA Ajustado de 3,49x no 1T25 para 2,96x no 1T26, reforçando nosso compromisso com a ampliação da rentabilidade, fortalecimento da estrutura financeira e sustentação de uma trajetória de crescimento equilibrado.

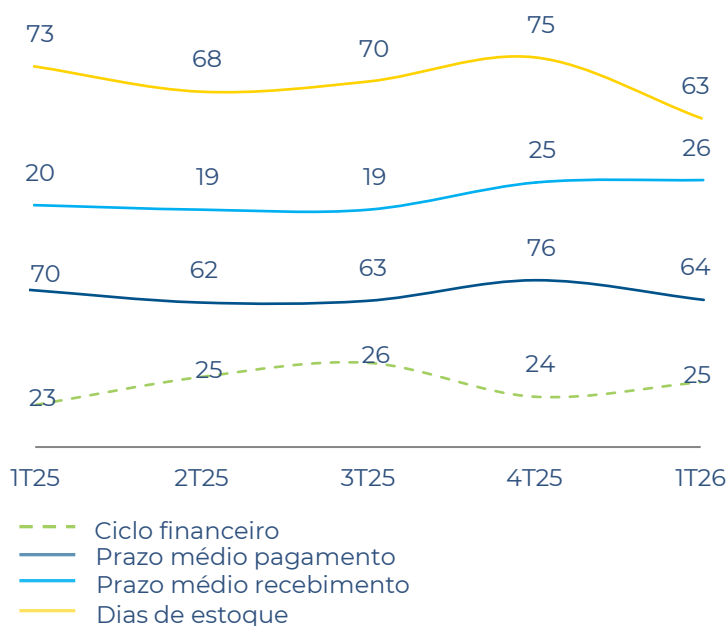


Endividamento (R\$ mil)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
(-) Empréstimos	347.517	227.693	264.425	235.972	367.697
(-) Debêntures	368.759	542.943	517.714	490.888	464.143
Total de endividamento	716.276	770.636	782.139	726.860	831.840
(+) Caixas e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	62.116	191.280	90.414	151.775	69.421
(+) Derivativos	10.965	5.638	2.775	5.803	1.452
Dívida Líquida	643.195	573.718	688.950	569.282	760.967
Dívida líquida / EBITDA Ajustado	3,49	2,54	2,73	2,26	2,96

CICLO FINANCEIRO

Encerramos o **1T26 com ciclo financeiro de 25 dias**, representando aumento de 2 dias em relação ao mesmo período do exercício anterior, resultado impactado principalmente pelo prazo médio de recebimento, encerrando o período em 26 dias, reflexo principalmente das vendas dos produtos da classe GLP-1 (“canetas”), categoria que possui maior volume de vendas parceladas.

Por outro lado, avançamos na otimização da estrutura de estoques, reduzindo os dias de estoque de 73 para 63 dias no comparativo anual, refletindo maior eficiência operacional e evolução no acompanhamento do abastecimento das operações.



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.

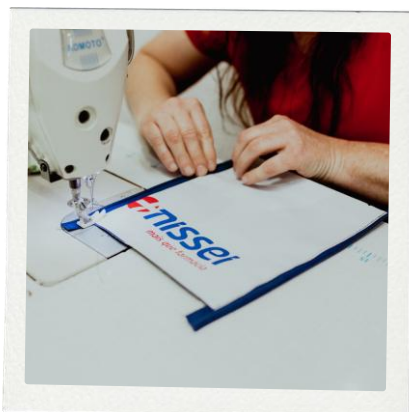


ABCP

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 utilizam 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 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