



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2024



GRUPO
NISSEI S.A.



Curitiba, Estado do Paraná, 19 de março de 2025 – A Farmácia e Drogarias Nissei S.A., apresenta os seus resultados dos períodos, acumulados, para o exercício findo em 31 de dezembro de 2024 e 2023.

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) e com as normas (IFRS Accounting Standards) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

DESTAQUES OPERACIONAIS

Lojas do Grupo

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



91 lojas novas em 2024

08 lojas fechadas em 2024



Operações em Varejo

7,33% Same Store Sales em 2024

DESTAQUES FINANCEIROS



Receita Bruta Consolidada:

R\$ 3.187.674 em 2024

17,79% maior que em 2023



Ciclo Financeiro:

6 dias em 2024

17 dias menor que em 2023



Ebitda ajustado:

184.797 em 2024

Crescimento de 4,39% e margem de 5,81%

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA

O ano de 2024 foi sinônimo de crescimento e superação, recorde em aberturas de lojas, foram 91 novas lojas inauguradas, fortalecendo ainda mais a nossa marca, além de oferecer produtos de qualidade e preços competitivos para milhares de novos clientes.

Esse desempenho refletiu no crescimento da nossa receita bruta, com um aumento de 17,79%, e um avanço no SSS de 3 pontos percentuais em relação ao ano anterior. Ajustamos nossa performance financeira, culminando em um dos melhores ciclos financeiros do mercado, com um fechamento de apenas 6 dias. Em relação ao EBITDA ajustado, alcançamos uma margem de 5.81%, o que corresponde a R\$ 184.797, mesmo com o ritmo acelerado de expansão.

Chegamos ao Centro-Oeste, com a aquisição de 29 pontos comerciais através da Unidade Produtiva Isolada (UPI) da Rede Drogaria Santa Marta, no estado de Goiás e no Distrito Federal e as lojas já estão seguindo o desempenho planejado e contribuindo para a nossa expansão regional.

Avançamos na categoria digital com a parceria junto a MEDME a qual adquirimos em 2025, plataforma que oferece soluções de saúde e bem-estar, com benefícios exclusivos, descontos e suporte. Esta iniciativa fortalecerá ainda mais nossas vendas e potencializará todos os nossos canais de atendimento, alinhando-se à nossa missão de proporcionar saúde e bem-estar de forma simples, inovadora e sustentável.

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

Geral: invest@nisseisa.com.br

Contatos: (41) 9 8730-6070
(41) 9 8753-5326

+ MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA

Continuamos comprometidos com a responsabilidade social, investindo em práticas sustentáveis e ações transformadoras, tendo 95% da nossa rede abastecida com energia limpa, contribuindo para a redução de 460 toneladas de CO₂. Além disso, destinamos corretamente mais de 1 tonelada de resíduos sólidos das nossas lojas, preservando 220 milhões de litros de água.

Apoiamos diversas causas sociais, com destaque para o projeto Maestro da Bola, que promove inclusão social de crianças e jovens em situação de vulnerabilidade através do esporte. Também reforçamos nosso compromisso com o bem-estar ao realizar a 2ª edição da Nissei Run, reunindo mais de 2 mil pessoas em uma celebração de saúde e qualidade de vida.

Apoiamos também a campanha Tarja Violeta, em parceria com o Hospital Erastinho e APACN. A Nissei comercializa a linha de medicamentos tarja violeta, cuja totalidade da renda será revertida para o apoio de crianças e adolescentes em tratamento contra o câncer, demonstrando nossa solidariedade e compromisso com causas sociais.

Seguiremos focados no crescimento sustentável, garantindo aos nossos clientes a melhor experiência de atendimento, sempre com qualidade e acolhimento. Continuaremos investindo no desenvolvimento de nossos mais de 8 mil colaboradores, para que, juntos, possamos colher os frutos plantados ao longo de quase 40 anos de história.



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

Geral: invest@nisseisa.com.br

Contatos: (41) 9 8730-6070
(41) 9 8753-5326

SUMÁRIO

Valores em milhares de reais	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	ANUAL	
						2023	2024
Nº de Lojas	386	413	426	432	469	386	469
Nº de Funcionários (ativos)	6.590	6.590	7.287	7.695	7.832	6.590	7.832
Receita Bruta	714.668	725.733	787.576	804.604	869.761	2.706.335	3.187.674
Receita Líquida	686.510	682.214	738.774	764.692	825.899	2.549.996	3.011.579
Lucro Bruto (R\$)	237.060	212.739	232.629	240.460	267.380	853.789	953.208
Margem Bruta (%)	33,17%	29,31%	29,54%	29,89%	30,74%	31,55%	29,90%
EBITDA Ajustado (R\$ milhões)	41.455	25.970	38.725	40.606	79.495	177.022	184.797
EBITDA Ajustado (%)	5,80%	3,58%	4,92%	5,05%	9,14%	6,54%	5,81%

CRESCIMENTO DA REDE

O exercício de 2024 representou um marco importante para o nosso crescimento. Além de consolidarmos nossa presença nos estados onde já éramos referência, como Paraná, Santa Catarina e São Paulo, conseguimos expandir nossa marca para Goiás e o Distrito Federal. Dessa forma, levamos a experiência única de uma *drugstore* a 129 municípios distintos.



Aberturas e Fechamentos

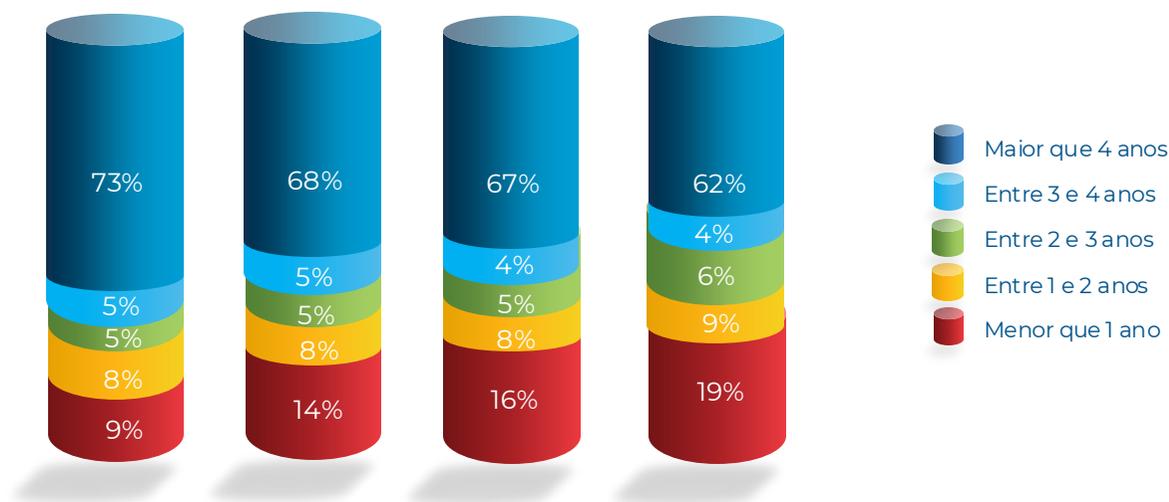


CRESCIMENTO DA REDE

Encerramos o ciclo de 2024 com um Same Store Sales – SSS de 7,33%, representando um incremento de 3 pontos percentuais em comparação ao mesmo período do ano anterior. As lojas maduras, com mais de 3 anos de operação, contribuíram com um crescimento de 1,98% no Mature Same Store Sales (MSSS), avançando 1 ponto percentual em relação a 2023.

Com o crescimento acelerado em 2024, avançamos 11 pontos percentuais no número de lojas que estão na curva de maturação. Já as lojas maduras representam agora 66% do nosso portfólio, consolidando ainda mais nossa presença no mercado.

DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA





MIX DE VENDAS

Ao longo do exercício de 2024, realizamos diversas ações que impulsionaram um crescimento significativo em nossos segmentos. Destacamos o grupo de medicamentos especiais, com um aumento de 53,08%, os genéricos e similares, que avançaram 40,02%, MIP (Medicamentos Isentos de Prescrição) com um incremento de 25,58% e conveniência que registrou um crescimento de 20,65% em frente ao exercício de 2023 (percentuais com base em valores absolutos).



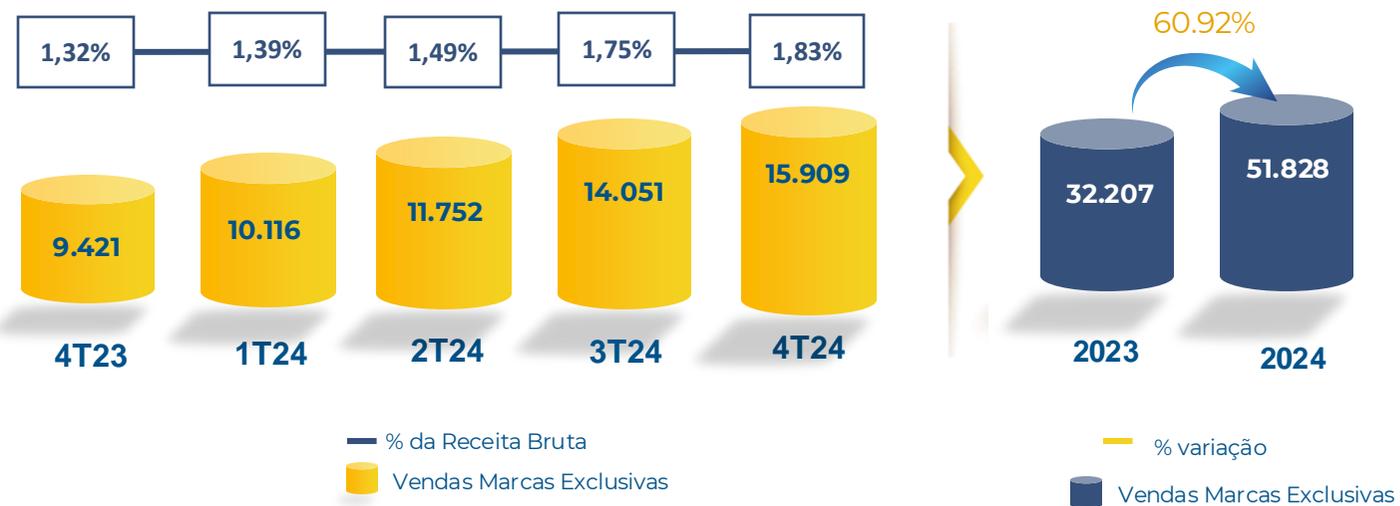
MIX DE PRODUTOS



MARCAS EXCLUSIVAS

Em 2024, conquistamos um crescimento de 60,92% na receita operacional do segmento de marcas próprias em relação ao mesmo período de 2023.

As nossas linhas de marcas próprias compreendem produtos de higiene e beleza, primeiros socorros, produtos nutricionais, suplementos e vitaminas, de conveniência como salgadinhos, snacks, chips de soja, batata e biscoitos de polvilho. presenteáveis, como *Uni Buni Tê e Fresha*, com acessórios, escovas para pentear, cremes e sabonetes para mãos.



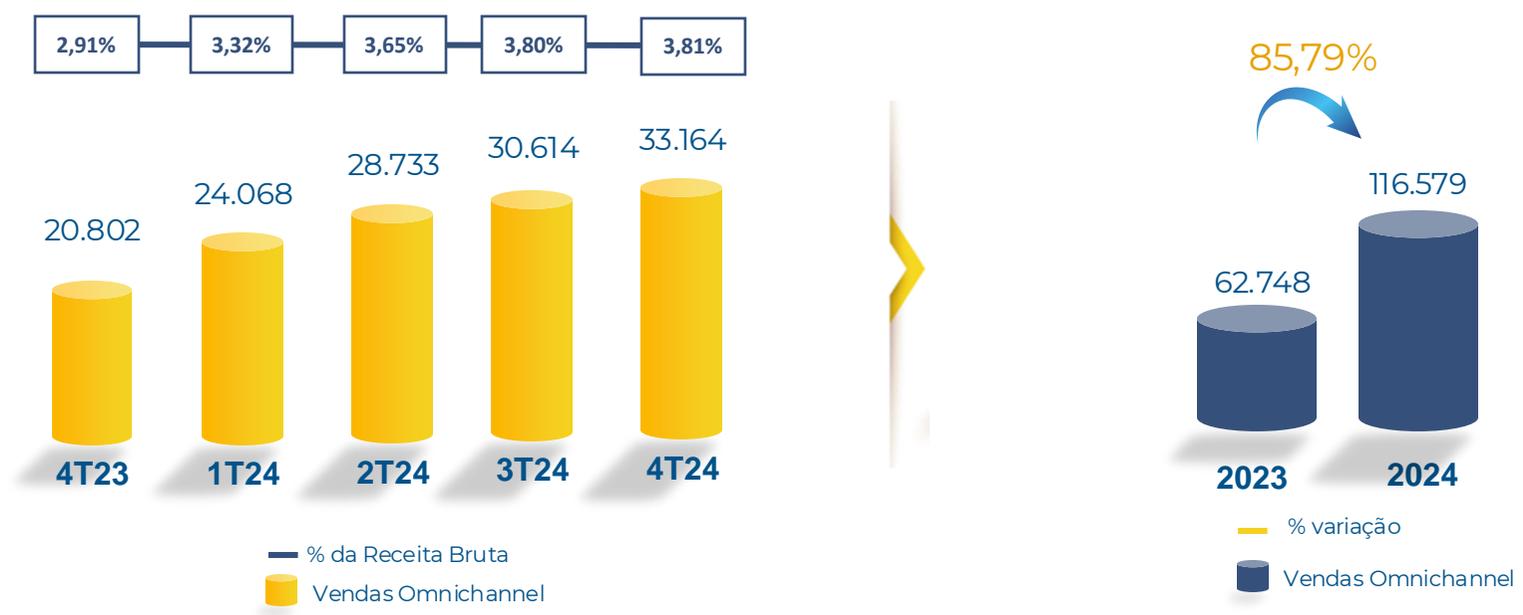
— % da Receita Bruta
 ■ Vendas Marcas Exclusivas

— % variação
 ■ Vendas Marcas Exclusivas

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.

Em 2024, continuamos a avançar nas vendas via *omnichannel*, alcançando um crescimento de 85,79% em comparação ao ano anterior, o que reflete a sólida estratégia da Companhia em impulsionar esse canal. É importante destacar que, embora os canais digitais devam continuar crescendo, as lojas físicas seguirão sendo a base desse processo. Acreditamos que a representatividade dessas vendas continuará aumentando, mas nosso objetivo não é substituir as vendas nas lojas físicas, e sim gerar vendas incrementais.



MARKET SHARE

Concluimos o ano de 2024 com uma sólida liderança no mercado do Paraná, conquistando um *market share* de 16,23%¹. Continuamos nossa trajetória de crescimento em São Paulo e Santa Catarina, atingindo 4,40% e 4,55% de *market share* nos respectivos mercados em que operamos. Para as novas praças, Goiás e o Distrito Federal, alcançando 2,76% e 3,01% de *market share*.

¹ conforme IQVIA.



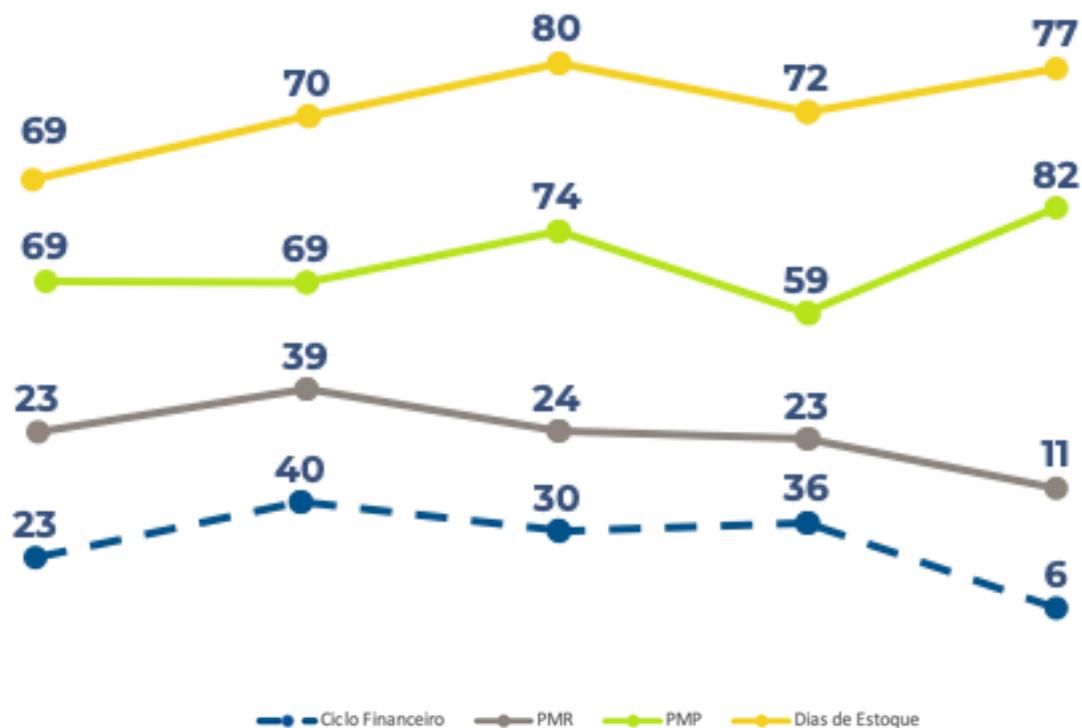
Avaliação ifood



4,8 Estrelas

CICLO FINANCEIRO

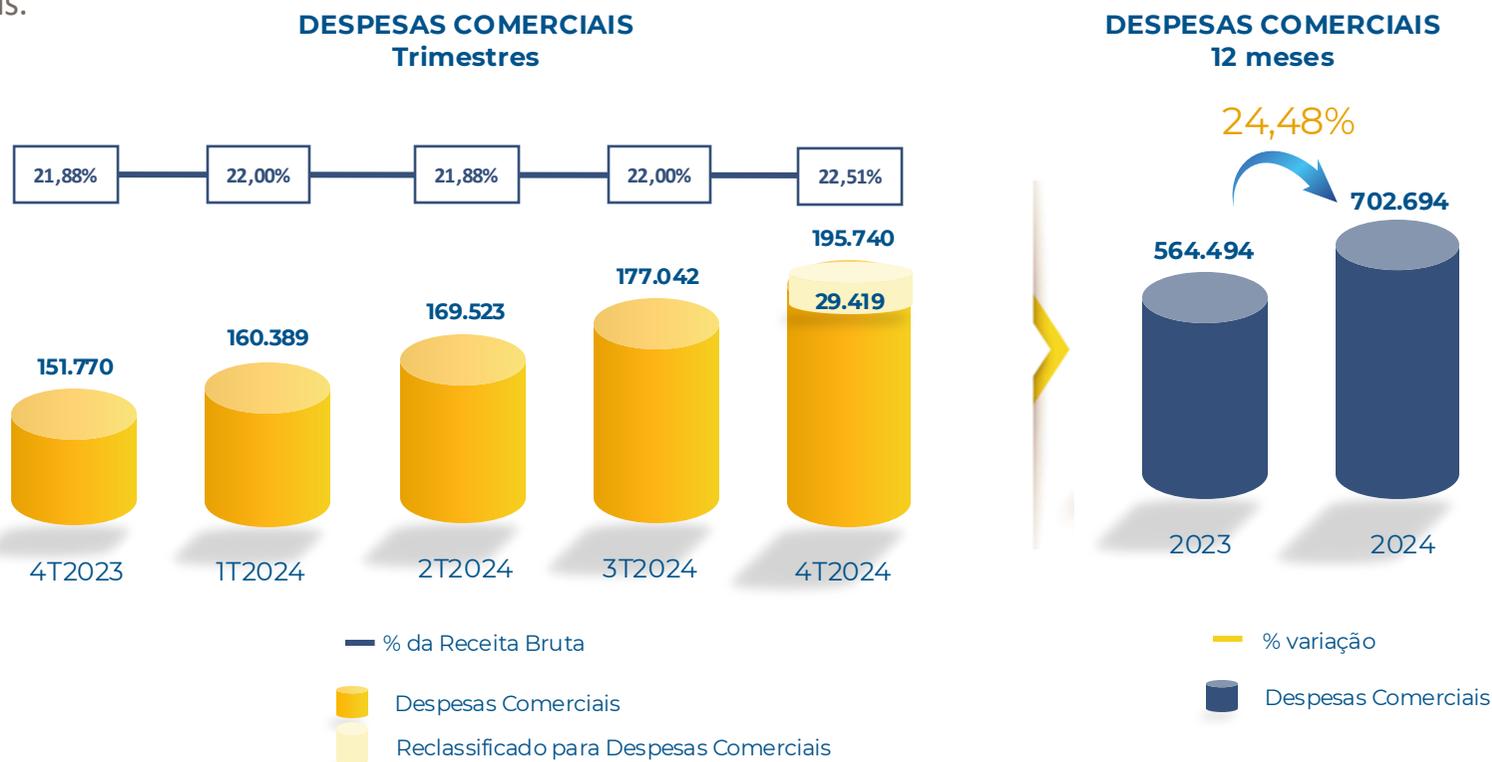
O ciclo financeiro de dezembro de 2024 foi encerrado em apenas 6 dias, representando uma redução significativa em comparação aos 23 dias registrados no mesmo período do ano anterior. Essa redução de 17 dias reflete ao trabalho realizado para otimizar o ciclo financeiro, permitindo que ele retornasse aos níveis de períodos anteriores e gerando uma melhoria substancial no fluxo de caixa.



DESPESAS COMERCIAIS

Encerramos as despesas comerciais com um aumento de 1,27 pontos percentuais em relação ao último trimestre de 2023, mantendo a representatividade próximo a 22% sobre a receita bruta do período. Vale ressaltar que esse incremento está relacionado às ações de expansão realizadas ao longo de 2024. Acreditamos que, em breve, essas despesas serão diluídas à medida que a expansão se consolide.

No último trimestre de 2024 realizamos a reclassificação das despesas de custo de cartão de crédito para o grupo de despesas comerciais.



DESPESAS ADMINISTRATIVAS

As despesas administrativas em 2024 encerraram com uma redução de 0,04 pontos percentuais vs 2023. A redução da despesa no último trimestre de 2024, está relacionada à reclassificação das despesas de custo de cartão de crédito para o grupo de despesas comerciais, essa alteração foi realizada para melhor análise desse indicador.



EBITDA AJUSTADO (Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização)

Mesmo com o volume recorde de aberturas, concluímos o exercício de 2024 com um EBITDA ajustado superior ao de 2023, alcançando R\$ 184.797 (em comparação com R\$ 177.022 no ano anterior).

(Em milhares de reais)	4T2023	1T2024	2T2024	3T2024	4T2024	2023	2024
(+) Resultado do exercício	3.305	(18.446)	(20.136)	(13.659)	12.837	8.658	(39.404)
(+) IR e contribuição social corrente e diferido	4.127	(8.662)	(6.366)	(5.550)	5.284	10.304	(15.294)
(+) Resultado Financeiro	50.567	49.401	56.717	48.648	47.085	172.879	201.851
EBIT	57.999	22.293	30.215	29.439	65.206	191.841	147.153
MARGEM EBIT	8,12%	3,07%	3,84%	3,66%	7,50%	7,09%	4,62%
(+) Depreciações e amortizações	7.365	8.011	7.178	9.316	11.574	30.389	36.079
(+) Amortizações de arrendamento	17.739	18.846	19.763	21.109	5.923	68.739	65.641
EBITDA	83.103	49.150	57.156	59.864	82.703	291.369	248.873
(+) Despesas administrativas selecionadas *	8.030	5.386	7.479	11.610	29.860	10.943	54.335
(-) Efeitos CPC 06	(52.615)	(28.861)	(27.128)	(30.601)	(30.147)	(122.384)	(116.737)
(-) Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	2.538	295	1.218	(394)	(2.793)	(2.906)	(1.674)
EBITDA Ajustado	41.056	25.970	38.725	40.478	79.624	177.022	184.797
MARGEM EBITDA Ajustado	5,74%	3,58%	4,92%	5,03%	9,15%	6,54%	5,81%

* Despesas selecionadas cresceram devido a abertura recorde de lojas.

ENDIVIDAMENTO

Mesmo com todo investimento realizado no ano de 2024 onde batemos recorde de abertura de lojas (91 lojas abertas no ano), fechamos o ano com uma alavancagem de 2,48x, praticamente igual ao ano anterior. Acreditamos que com o amadurecimento das lojas, esse indicador deverá ser ainda melhor em 2025.

Descrição	4T2023	1T2024	2T2024	3T2024	4T2024
(-) Empréstimos	282.322	250.884	255.320	367.635	247.186
(-) Debêntures	485.959	471.804	310.072	303.275	376.132
TOTAL DE ENDIVIDAMENTO	768.281	722.688	565.392	670.910	623.318
(+) Caixas e equivalentes de caixa	324.876	185.693	125.677	122.148	127.426
(+) Aplicações financeiras	319	327	8.202	22.771	19.849
(+) Derivativos	861	1.865	7.374	4.196	18.287
DÍVIDA LÍQUIDA	442.225	534.803	424.139	521.795	457.756
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	2,50	3,19	3,19	3,56	2,48



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.

PÍLULAS DO BEM

Apoio a diversas campanhas entre elas: viagem da junta de missões da Primeira Igreja Batista de Curitiba para a região amazônica levando médicos, fisioterapeutas e dentistas para atendimento.

MAESTROS DA BOLA

Atende crianças em vulnerabilidade social e crianças e jovens especiais promovendo ações de inclusão através do esporte.

CAJEMA

Realizamos ações especiais com dias de brincadeiras e doação de kits de higiene, além de doações financeiras e materiais para estrutura.

NISSEI RUN + HONEST SHOP

Evento promovido para incentivar a pratica de esportes e autocuidado e bem-estar físico e mental, além de promover a solidariedade de doações de itens de higiene a comunidade em situações vulneráveis.





PEQUENO COTOLENGO

Doação mensal para pagamento de despesas e mantimentos do projeto.



PROJETO ERASTINHO (TARJA VIOLETA)

Comercialização da linha de medicamentos tarja violeta, o qual toda renda será revertida para o apoio de crianças e adolescentes em tratamento contra o câncer.



SENAC

Em parceria com o SENAC algumas filiais recebem unidades móveis a qual oferecem cursos gratuito para toda a população.



PROJETO ECOA

Reutilização de materiais antigos de comunicação das lojas que são transformados em produtos como *ecobags*, *necessaires* e estojos.



ENERGIA SOLAR

Abastece mais de 90% das lojas Nissei.



DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS

Coleta de medicamentos vencidos da população, evitando a poluição de mais de 220 milhões de litros de água por ano.



nissei
mais que farmácia

