



ENTENDER PARA ATENDER



APRESENTAÇÃO DE
RESULTADOS

4T25

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

DESTAQUES 4T25 & 2025

- **REORGANIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS EM EMPRESAS: JSL COM SERVIÇOS DEDICADOS E CUSTOMIZADOS; INTRALOG COM SOLUÇÕES DE ARMAZENAGEM E INTRALOGÍSTICA; JSL DIGITAL FOCADA NO TRANSPORTE DE CARGA GERAL**
- **CRESCIMENTO DE +1.8P.P. (VS 2024) E +3,2 P.P. (VS 4T24) NA MARGEM EBITDA.**
EBITDA de R\$ 2 bi em 2025 e R\$ 505 mi no 4T25.
- **REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM PARA 2,9X (-0,4 P.P. VS 4T24).**
Geração de caixa após o crescimento de R\$ 1.6 bilhão em 2025.
- **CAPEX LÍQUIDO EM R\$ 15 MILHÕES NO 4T25 (-87% VS 4T24).**
- **R\$ 4,9 BILHÕES DE NOVOS CONTRATOS EM 2025 E 32 NOVOS CLIENTES.**

EXPANSÃO DE MARGENS OPERACIONAIS



ALINHADA À NOSSA ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COM FOCO EM RENTABILIDADE

2025

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 9,7 bi + 6,5%
vs 2024

EBITDA Ajustado

R\$ 2,0 bi + 16,4%
vs 2024

Mg. EBITDA: 20,5%
(+1,8 p.p. vs 2024)

EBIT Ajustado

R\$ 1,2 bi + 7,0%
vs 2024

Mg. EBIT: 12,9%
(+0,1 p.p. vs 2024)

LUCRO LÍQUIDO Ajustado

R\$ 147 mi -22,7%
vs 2024

4T25

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2,5 bi - 1,5%
vs 4T24

EBITDA Ajustado

R\$ 505 mi + 16,4%
vs 4T24

Mg. EBITDA: 20,6%
(+3,2 p.p. vs 4T24)

EBIT Ajustado

R\$ 304 mi + 6,3%
vs 4T24

Mg. EBIT: 12,4%
(+0,9 p.p. vs 4T24)

LUCRO LÍQUIDO Ajustado

R\$ 30 mi - 16,5%
vs 4T24

RESULTADO DO 4T25 DAS EMPRESAS



ENTENDER PARA ATENDER



INTRALOG



JSL

DIGITAL

FROTA PRÓPRIA

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 1,3 bi - 1,7%
vs 4T24

EBITDA

R\$ 243 mi + 12,1%
vs 4T24

Mg. EBITDA: 19,1%
(+2,4 p.p. vs 4T24)

TERCEIROS

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 548 mi - 11,0%
vs 4T24

EBITDA

R\$ 103 mi + 9,6%
vs 4T24

Mg. EBITDA: 18,9%
(+3,5 p.p. vs 4T24)

INTRALOG

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 503 mi + 7,6%
vs 4T24

EBITDA

R\$ 136 mi + 29,6%
vs 4T24

Mg. EBITDA: 27,1%
(+4,6 p.p. vs 4T24)

JSL DIGITAL

R\$ (em reais)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 133 mi + 15,7%
vs 4T24

EBITDA

R\$ 15 Mi + 10,3%
vs 4T24

Mg. EBITDA: 11,6%
(-0,6 p.p. vs 4T24)

ROIC: 14,8% (+0,2 p.p. vs 4T24)

(RUNNING RATE)

2025

R\$ (em bilhões e milhões)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 7,2 bi + 3,5% vs 2024

EBITDA

R\$ 1,4 bi + 10,8% vs 2024

Mg. EBITDA: 19,5%
(+1,3 p.p. vs 2024)

CAGR (DESDE 2023)*

11 %

KM'S RODADOS

2025

+ 170 MM

Serviços

- Transporte milk run para linhas das montadoras
- Transporte de madeira, minério e commodities
- Transferência de cargas entre fábricas
- Transporte de produtos perigosos
- Outros transportes especializados
- Distribuição urbana dos centros de distribuição aos clientes finais nas cidades
- Fretamento de pessoas

Modelo de Negócio

- Transportes especializados
- Alta barreira de entrada
- Compromisso com a segurança, alto nível de SLA
- Ativos e capex destinados à execução
- Alta aplicação de tecnologia
- Contratos de longo prazo de (1 a 5 anos) customizados para cada cliente

Alavancas

TMS e roteirização



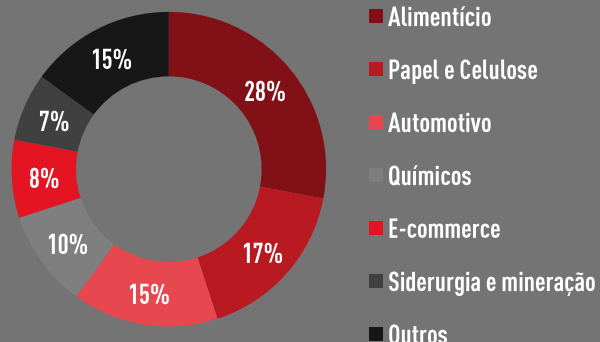
Sistemas de TMS e roteirização preditiva para garantir entregas mais rápidas e com menor custo operacional.

Gestão de riscos e segurança



Uso de análise de dados em tempo real para garantir segurança e proteção das cargas e dos motoristas em todo o país.

Principais Setores (% Rec. Bruta)



Entrada de novos clientes 2025

+ 4 Novos Clientes  Varejo

+ 7 Novos Clientes  Industria

+ 6 Novos Clientes  Fármaco

+ 11 Novos Clientes  Outros Setores



R\$ 2.9 Bilhões

De receita em novos contratos

12% Novos Clientes

88% Expansão em Clientes
(% da receita)

+ 120 Novos contratos em 2025*

*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

MODELOS OPERACIONAIS PARA CADA PERFIL E NECESSIDADE

MANTENDO PERFORMANCE E CONFIABILIDADE OPERACIONAL

COM FROTA

RECEITA LÍQUIDA
2025

R\$ 5,1 bi

↑ + 8,9% vs 2024

EBITDA
2025

R\$ 1,0 bi

↑ + 5,6% vs 2024

Mg. EBITDA: 20,2% (-0,6 p.p. vs 2024)

Características

Operações de transporte com altos níveis de SLA. Utilização de frota (própria ou locada) e equipes qualificadas para demandas específicas de diversos segmentos. Veículos especializados, previsibilidade de custos, tecnologia de frota e padronização.

Exemplo de operação

Operações dedicadas ao transporte refrigerado de carnes, legumes e peixes na América Latina, com rigor técnico e processos para garantir a integridade de produtos altamente sensíveis, incluindo alimentos mineração, químicos, entre outros.



*Operação de transporte refrigerado

AGREGADOS E TERCEIROS

RECEITA LÍQUIDA
2025

R\$ 2,1 bi

↓ - 7,9 vs 2024

EBITDA
2025

R\$ 369 mi

↑ + 28,5% vs 2024

Mg. EBITDA: 17,7% (+5,0 p.p. vs 2024)

Características

Operações de transporte com altos níveis de SLA, atendendo diversos segmentos. O modelo com agregados e terceiros (motoristas proprietários garante flexibilidade e eficiência. Foco em Escalabilidade, Flexibilidade e menor custo operacional.

Exemplo de operação

Operações de transporte para B2B e B2C, entregas em rotas predefinidas com agregados e terceiros, maior variabilidade de demanda e necessidade de escala. Exemplos: automotivo no transporte milk-run, alimentos e bebidas para B2C, e-commerce, entre outros setores.



*Operação de transporte com agregado

2025

R\$ (em bilhões e milhões)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 1,9 bi + 16,9% vs 2024

EBITDA

R\$ 490 mi + 32,1% vs 2024

Mg. EBITDA: 25,3% (+2,9 p.p. vs 2024)

CAGR (DESDE 2023)

19 %

M²'s SOB GESTÃO

2025

+ 2.2 MM

Serviços

- Movimentação de produtos e insumos nas plantas produtivas
- Gestão de armazéns dedicados, multiclientes e CDs de clientes
- Distribuição urbana a partir dos centros de armazenagem operados por nós
- Operações integradas com serviços de recepção, conferência, preparação e expedição de pedidos, além do monitoramento em todas as etapas
- Gestão de estoques dos nossos clientes.

Modelo de Negócio

- Contratos de longo prazo (de 5 a 10 anos) resultado da qualidade e eficiência operacional em sistemas complexos
- Alta integração tecnológica para visibilidade e eficiência
- Vantagem competitiva alta barreira de entrada, exigindo expertise
- Operações com galpões alugados ou próprios dos clientes

Alavancas

Integração com os clientes



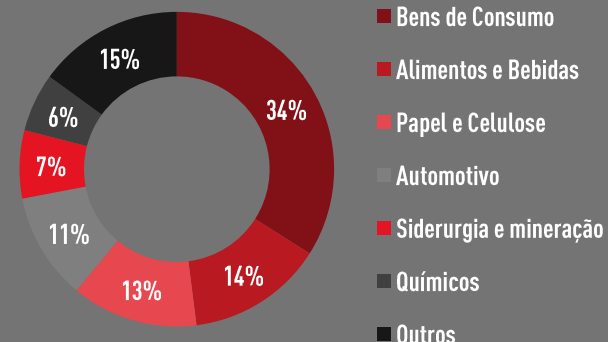
Combinação de WMS proprietário e equipe interna especializada garante integração e eficiência de ponta a ponta para os clientes.

Tecnologia Aplicada



Soluções tecnológicas como WMS, automação e rastreabilidade, entre outros. Adaptáveis a diferentes setores e complexidades operacionais.

Principais Setores (% Rec. Bruta)



Entrada de novos clientes 2025

Novo Cliente



Aeroportuário

+ 2 Novos Clientes



Industria

Novo Cliente



Fármaco



R\$ 2.0 Bilhões

De receita em novos contratos

54% Novos Clientes

46% Expansão em Clientes (% da receita)

+ 61 Novos contratos em 2025*

*Contratos contemplam novos clientes/contratos e expansão em clientes/contratos atuais.

OPERAÇÃO 100% REALIZADA COM MOTORISTAS AUTÔNOMOS

2025

R\$ (em bilhões e milhões)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 495 mi + 14,3% vs 2024

EBITDA

R\$ 65 mi + 57,0% vs 2024

Mg. EBITDA: 13,1% (+3,6 p.p. vs 2024)

CQGR (DESDE 2024)¹

25 %

MOTORISTAS (Cadastrados) 2025

+ 55 Mil

Serviços

- Movimentação de produtos e insumos nas plantas produtivas
- Gestão de armazéns dedicados, multiclientes e CDs de clientes
- Distribuição urbana a partir dos centros de armazenagem operados por nós
- Operações integradas com serviços de recepção, conferência, preparação e expedição de pedidos, além do monitoramento em todas as etapas
- Gestão de estoques dos nossos clientes.

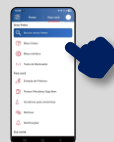
Alavancas

Gestão de riscos & segurança



Controlada por plataforma centralizada monitora rotas e a segurança dos motoristas em todo o país.

Aplicativo JSL Digital



Plataforma digital para conexão rápida entre embarcadores (carga) e motoristas.

Programa de fidelidade



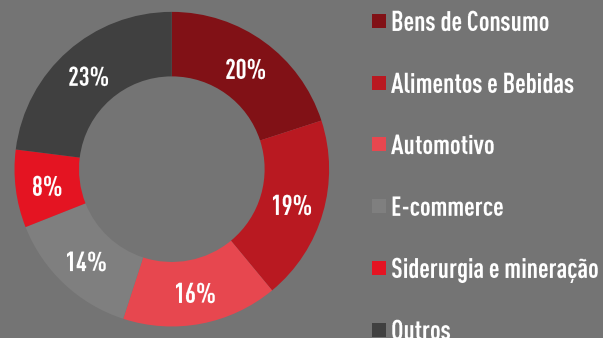
Programa de fidelidade e recompensa à produtividade e engajamento de caminhoneiros parceiros.

TMS proprietário



Sistema de gerenciamento de transporte para otimizar rotas de forma inteligente.

Principais Setores (% Rec. Bruta)



Entrada de novos clientes 2025

- + 7 Novos Clientes Automotivo
- + 5 Novos Clientes Alimentos
- + 2 Novos Clientes Construção
- + 9 Novos Clientes Outros Setores



GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA

MANTENDO NOSSA CULTURA E FORMA DE ATENDER NOSSOS CLIENTES



Conselho de Administração



Fernando Simões
Presidente



Denys Ferrez
Conselheiro



Juliana Baiardi
Conselheira



Gilberto Xandó
Conselheiro Independente



Marcelo Castelli
Conselheiro Independente

JSL



Guilherme Sampaio
CEO
6 anos de JSL



Maristela Nascimento
Diretora de Controladoria
4 anos de JSL



Mauro Cardoso
Diretor de Gente e Cultura
4 anos de JSL



Eduardo Pereira
VP Comercial
22 anos de JSL



Leonardo Morgon
Diretor de Novos Negócios
10 anos de JSL



Otavio Fonseca
Diretor de Digitalização
2 anos de JSL



Eduardo Nauck
Diretor de Relações com Investidores
3 anos de JSL



Deives Ricardo
Diretor de Operações
15 anos de JSL



Thiago Charaf
Diretor de Operações
10 anos de JSL

Controladas



Renato Assessor
Diretor Fadel
2 anos de Fadel



Deneildo Santos
Diretor Transmoreno
13 anos de Transmoreno



Ronaldo Gomes
Diretor Rodomeu
35 anos de Rodomeu



Luis Chamadoiro
Diretor Intralog
24 anos de Intralog



Patricia Costella
Diretora Marvel
28 anos de Marvel



Bruno Souza
Diretor IC Transportes
1 ano de IC Transportes



Emerson Davo
Diretor FSJ
10 anos de FSJ



+ 34 mil
Funcionários

+ 340
Gerentes

+ 9 Anos

Tempo médio de empresa



+ 19 mil
Funcionários

+ 230
Gerentes

+ 10 Anos

Tempo médio de empresa



+ 15 mil
Funcionários

+ 100
Gerentes

+ 9 Anos

Tempo médio de empresa



+ 60
Funcionários

+ 5
Gerentes

+ 5 Anos

Tempo médio de empresa

PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO



- +19 Mil Participantes
- +900 Mil horas de treinamento



- 3 Edições
- 27 Pessoas contratadas
- + 3 Mil horas de treinamento



- 3 Edições
- 58 Motoristas contratados
- + 21 Mil horas de treinamento



- 17 Edições
- +300 Mulheres contratadas
- +80 Mil horas de treinamento

NOVOS CONTRATOS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS



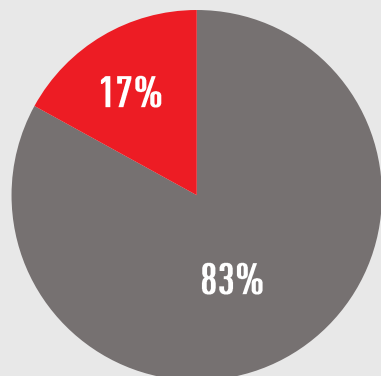
DEMONSTRAM QUALIDADE, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA OPERACIONAL

CONTRATOS FECHADOS

4T25

R\$ 829 mm em contratos com prazo médio de 57 meses, sendo **99% cross-selling**

- 47% PAPEL E CELULOSE
- 20% QUÍMICOS

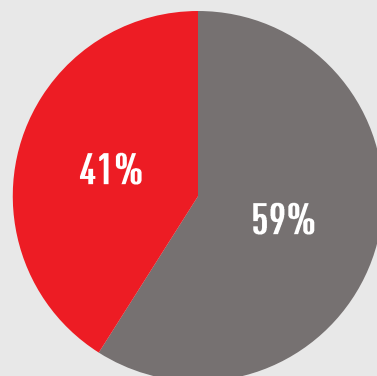


■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

2025

R\$ 4,9 bi em contratos com prazo médio de 70 meses, sendo **71% cross-selling**

- 21% OUTROS (inclui aeroportuário)
- 16% ALIMENTOS E BEBIDAS



■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

&

PARA CADA **CLIENTE**,
UMA **JSL** DIFERENTE

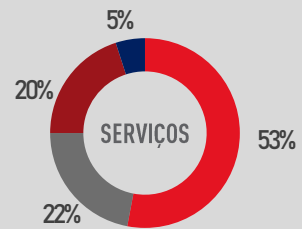
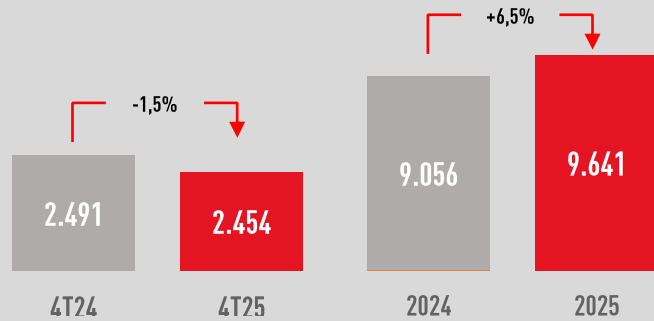


*JSL Digital não trabalha no modelo de contratos de longo prazo, em função do perfil de negócios

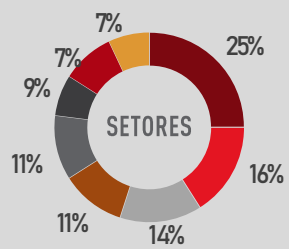
DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES E SERVIÇOS

RESILÊNCIA NOS RESULTADOS E EQUILÍBRIO DOS RESULTADOS

Receita Líquida (R\$ mm)



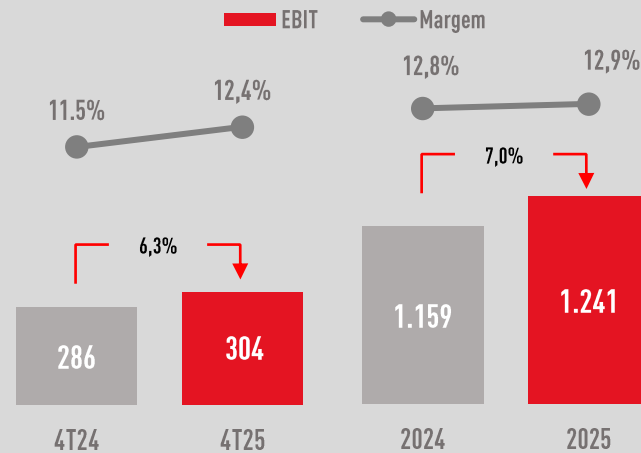
- DEDICATED SERVICES – FROTA PRÓPRIA
- DEDICATED SERVICES – AGREGADOS E TERCEIROS
- INTRALOG
- JSL DIGITAL



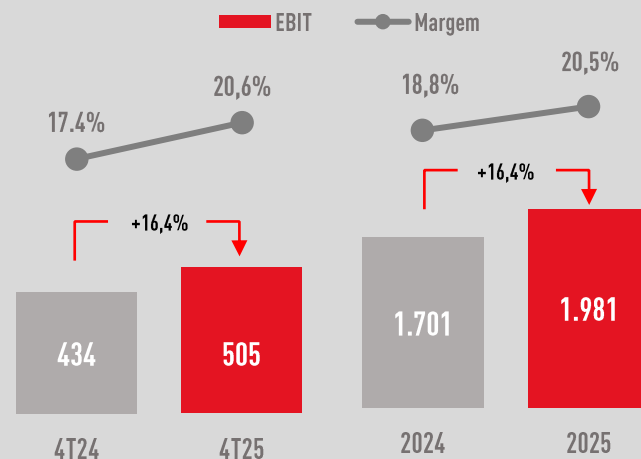
- ALIMENTOS E BEBIDAS
- PAPER E CELULOSE
- AUTOMOTIVO
- OUTROS
- BENS DE CONSUMO
- QUIMICOS
- SIDERURGIA E MINERAÇÃO
- E-COMMERCE

MAIOR CLIENTE REPRESENTA ~10% DA RECEITA, DISTRIBUIDA EM MAIS DE 15 CONTRATOS ATIVOS

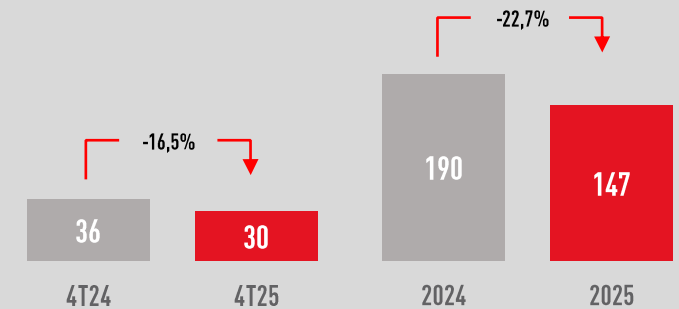
EBIT Aj.^{1/2} (R\$ mm) | Margem EBIT Aj.^{1/2/3} (%)



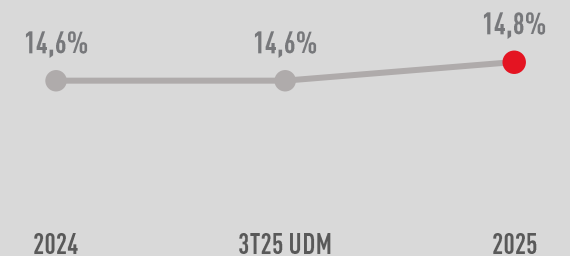
EBITDA Aj.^{1/3} (R\$ mm) | Margem EBITDA Aj.^{1/3} (%)



Lucro Líquido Aj.^{1/2} (R\$ mm)



ROIC Running Rate (%)



¹Número exclui o efeito de baixa de mais valia alocada no custo de venda de ativos ajustado em R\$ 7,1 mm no EBITDA e EBIT e em R\$ 4,7 mm no LL | ²Ajuste de R\$ 22,5 mm no EBIT e de R\$ 19,5 mm no lucro líquido para excluir o efeito de amortização de ágio/mais-valia | ³Calculada sobre receita líquida

CRIAÇÃO DE EMPRESAS INDEPENDENTES

SERVIÇOS CUSTOMIZADOS, RESILIENTES E GENTE QUE FAZ A DIFERENÇA

JSL



75% da receita líquida



20% da receita líquida



5% da receita líquida

RECEITA LÍQUIDA

4T25		2025	
R\$ 1.8 bi	-4,7% vs. 4T24	R\$ 7.2 bi	+3,5% vs. 2024

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T25		2025	
R\$ 346 mi	+11,3% vs. 4T24	R\$ 1.4 mi	+10,8% vs. 2024

Margem EBITDA:
19,0% (+2,8 p.p. vs. 4T24)

Margem EBITDA:
19,5% (+1,3 p.p. vs. 2024)

CAGR (2023 - 2025)¹

ROIC

11 %

13 %

Aumento de 8,0% em 2025, quando excluimos as receitas do segmento de grãos que passou por uma redução intencional e a readequação dos contratos não rentáveis. Este aumento foi impulsionado pelo crescimento nos setores de alimentos e bebidas, químicos e bens de consumo.

RECEITA LÍQUIDA

4T25		2025	
R\$ 503 mi	+7,6% vs. 4T24	R\$ 1.9 bi	+16,9% vs. 2024

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T25		2025	
R\$ 136 mi	+29,6% vs. 4T24	R\$ 490 mi	+32,1% vs. 2024

Margem EBITDA:
27,1% (+4,6 p.p. vs. 4T24)

Margem EBITDA:
25,3% (+2,9 p.p. vs. 2024)

CAGR (2023 - 2025)

ROIC

19 %

25 %

Crescimento de 16,9% em 2025, resultado dos novos contratos, com destaque para os setores aeroportuário, bens de consumo e automotivo.

RECEITA LÍQUIDA

4T25		2025	
R\$ 133 mi	+15,7% vs. 4T24	R\$ 495 mi	+14,3% vs. 2024

EBITDA | Margem EBITDA¹

4T25		2025	
R\$ 15 mi	+10,3% vs. 4T24	R\$ 65 mi	+57,0% vs. 2024

Margem EBITDA:
11,6% (-0,6 p.p. vs. 4T24)

Margem EBITDA:
13,1% (+3,6 p.p. vs. 2024)

CQGR (2024 - 2025)²

ROIC

25 %

24 %

Crescimento de 14,3% em 2025, nova avenida de crescimento impulsionada principalmente pelos setores de e-commerce e container.

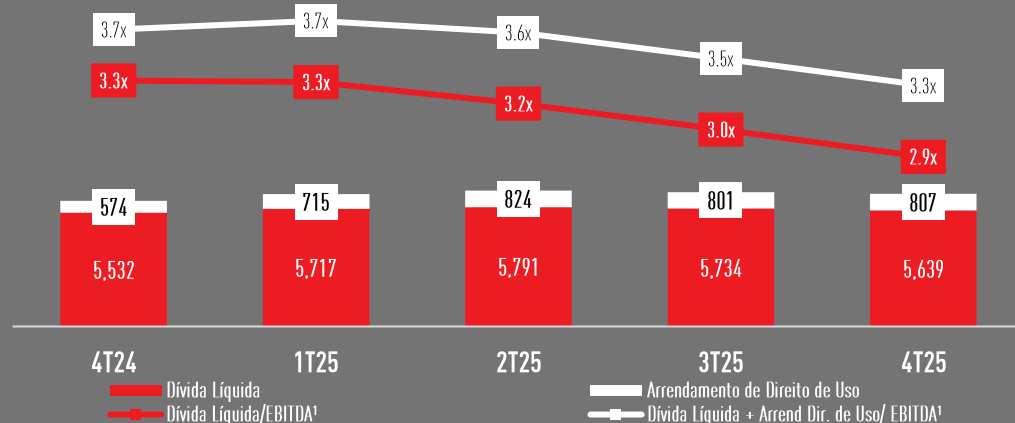
EXECUÇÃO DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GERAÇÃO DE CAIXA E RESULTADOS CONTRIBUEM PARA POTENCIAL DESALAVANCAGEM

(R\$ mm)	4T24	3T25	4T25	
Dívida bruta	7.427,0	7.385,2	7.121,9	
Caixa e aplicações financeiras	1.894,9	1.650,9	1.482,4	
Dívida líquida	5.532,2	5.734,3	5.639,5	
EBITDA UDM	1.819,5	1.891,2	1.959,1	
EBITDA-A UDM	2.106,8	2.314,7	2.380,9	
Indicadores Financeiros – Covenants	4T24	3T25	4T25	Covenants
Dívida líquida / EBITDA-A	2,63x	2,48x	2,37x	Menor que 3,5x
EBITDA-A / Resultado Financeiro Líquido	2,82x	2,60x	2,57x	Maior que 2x
Dívida líquida / EBITDA ¹	3,32x	3,03x	2,88x	N/A

RATING DE CRÉDITO CORPORATIVO

	Nacional	Global	Perspectiva
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Estável
FitchRatings	AA(bra)	-	Estável
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Estável



1- Desconsidera efeitos do Sistema S

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

CAPACIDADE DE FINANCIAR O CRESCIMENTO



Fluxo de caixa – 2025 (R\$ mm)

EBITDA	R\$ 1.959
Capital de giro (-)	- R\$ 262
Custo de venda de ativos (+)	+ R\$ 402
Capex renovação e outros (-)	- R\$ 154
IR e itens não caixa (-)	- R\$ 53
Fluxo de caixa Operacional	R\$ 1.892
Capex expansão (-)	- R\$ 320
Fluxo de caixa após crescimento	R\$ 1.572
Captação de dívida (+)	+ R\$ 765
Amortização de principal (-)	- R\$ 1.462
Pagamento de juros (-)	- R\$ 785
Arrendamento de direito de uso (-)	- R\$ 314
Pagamento por aquisição de empresas (-)	- R\$ 80
Dividendos pagos (-)	- R\$ 107
Variação do caixa	- R\$ 413
Caixa início do período	R\$ 1.895
Caixa final do período	R\$ 1.482

Geração de caixa livre após o crescimento de **R\$ 392 milhões**, já considerando o pagamento de juros, arrendamento de uso e aquisição de empresas.

20,9%

Free Cash Flow Yield

Fluxo de caixa após Crescimento

*(Dados de 22/03/2026)



REFERÊNCIA NOS INDICADORES FINANCEIROS



JSL EM RELAÇÃO AOS PARES GLOBAIS DO SETOR

	JSL	Comparável 1	Comparável 2	Comparável 3	Comparável 4
CAGR (2020 – 2025)	26,6%	2,5%	4,1%	-3,0%	2,2%
CRESCIMENTO 2025 (Receita Bruta)	+6,1%	-0,7%	+1,1%	-8,4%	+4,7%
MARGEM EBITDA	20,5%	13,2%	14,4%	6,1%	10,9%
ROIC	14,8%	9,8%	8,2%	20,8%	6,0%
EV/EBITDA	3,8x	12,4x	21,7x	21,1x	11,9x
P/E	23,0x	31,9x	58,1x	32,2x	17,2x
DIVIDEND YIELD	29,0%	0,9%	0%	1,5%	1,6%

1 – Comparações com pares de mercado servem apenas para fins informativos e não constituem recomendação de investimento nem garantia de rentabilidade futura. 2 – Dados coletados em 22/03/2026. Estimativas de mercado, não produzidas ou validadas pela JSL, sujeitas a alterações sem aviso prévio. A companhia não se responsabiliza pela precisão das informações. 3 – Nomes omitidos conforme boas práticas da Resolução CVM nº 44/2021. 4 – Empresas de logística comparáveis listadas nos Estados Unidos, selecionadas com base em similaridade operacional e disponibilidade de dados públicos comparáveis. 5 – Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sujeitas a riscos e incertezas. Resultados reais podem diferir materialmente em razão de fatores fora do controle da companhia.

ESG

CRESCIMENTO E VALOR SUSTENTÁVEL

Disciplina operacional, tecnologia e cultura reduzindo acidentes com consistência e escala

- **ADAS** — detecção de eventos críticos
- **AEBS** — frenagem automática de emergência
- **DAS** — monitoramento da atenção do motorista
- **LDW** — alerta de desvio de faixa
- Gestão de velocidade, fadiga e manutenção
- Monitoramento comportamental + central de controle
- Avaliação de rotas e inspeções preventivas
- **BI** de segurança e roteirização inteligente
- Treinamentos recorrentes e certificados
- Uso de IA para avaliar e gerir alertas de desconformidade

Simulador de direção



AEB – Frenagem de emergência



DAS – Monitoramento de atenção

- 33% De redução em acidente fatais em 2025

- 32% De redução em acidentes com afastamento em 2025

RECONHECIMENTOS

ISEB3



TIME



INICIATIVAS GLOBAIS



INTEGRATED REPORTING



CERTIFICAÇÕES: ISO 9001 | ISO 14001 | ISO 45001 | AEO | SASSMAQ

IMPULSIONANDO UM NOVO CICLO, DE CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE



CRIAÇÃO DA INTRALOG COM FOCO EM OTIMIZAÇÃO, CRESCIMENTO, INOVAÇÃO E GERAÇÃO DE VALOR AOS CLIENTES E ACIONISTAS



FOCO TOTAL NA PRODUTIVIDADE OPERACIONAL, TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO NEGÓCIO E RENTABILIDADE DOS ATIVOS OPERACIONAIS E DOS CONTRATOS COM BAIXA PERFORMANCE



CONTINUIDADE DA ESTRATÉGIA DE DESALAVANCAGEM DA JSL



FORTALECIMENTO DA NOSSA ESTRUTURA COMERCIAL COM EXPERTISE SETORIAL



INVESTIMENTO NA CAPACITAÇÃO DOS COLABORADORES E NA CONSTRUÇÃO DE UM ECOSISTEMA OPERACIONAL ROBUSTO



AMPLO ACESSO A CAPITAL COMO VANTAGEM COMPETITIVA MESMO EM UM CENÁRIO MACROECONÔMICO DESAFIADOR

FORTALECEMOS NOSSA
COMPETITIVIDADE COM SERVIÇOS
ESSENCIAIS E **CUSTOMIZADOS** EM
DIVERSAS INDÚSTRIAS E
CONSTRUIMOS
RELAÇÕES DE CONFIANÇA QUE
AMPLIAM A GERAÇÃO DE **NOVOS**
NEGÓCIOS.

#SOMOS JSL



Q&A

Aviso Legal

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros, inflação e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Dessa forma, a administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e precisão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas no presente relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br





ENTENDER PARA ATENDER



EARNINGS
RELEASE
4Q25

UMA EMPRESA DO GRUPO
 **SIMPAR**

A woman with long dark hair and glasses is wearing a dark blue polo shirt with the 'JSL DIGITAL' logo on the chest. She is looking down at a device in her hands. The background behind her is a stylized, curved image of a modern interior with blue and red neon lighting.

4Q25 & 2025 HIGHLIGHTS

- **BUSINESS REORGANIZATION IN COMPANIES:** JSL WITH DEDICATED AND CUSTOMIZED SERVICES; INTRALOG WITH WAREHOUSING AND INTRALOGISTICS SOLUTIONS; JSL DIGITAL FOCUSED ON GENERAL CARGO TRANSPORTATION.
- **EBITDA MARGIN EXPANSION OF +1.8 p.p. (vs 2024) and +3.2 p.p. (vs 4Q24).**
EBITDA of R\$ 2 billion in 2025 and R\$ 505 million in 4Q25.
- **LEVERAGE REDUCTION TO 2.9x (-0.4x vs 4Q24).**
Cash generation after growth of R\$ 1.6 billion in 2025.
- **NET CAPEX OF R\$ 15 MILLION in 4Q25 (-87% vs 4Q24).**
- **R\$ 4.9 BILLION IN NEW CONTRACTS IN 2025 AND 32 NEW CLIENTS.**

OPERATING MARGIN EXPANSION



ALIGNED WITH OUR EFFICIENCY STRATEGY FOCUSED ON PROFITABILITY.

2025

R\$ (in brazilian reais)

NET REVENUE

R\$ 9.7 bn + 6.5%
vs 2024

EBITDA Adjusted

R\$ 2.0 bn + 16.4%
vs 2024

EBITDA Mg.: 20.5%
(+1.8 p.p. vs 2024)

EBIT Adjusted

R\$ 1.2 bn + 7.0%
vs 2024

EBIT Mg.: 12.9%
(+0.1 p.p. vs 2024)

NET PROFIT Adjusted

R\$ 147 mn -22.7%
vs 2024

4Q25

R\$ (in brazilian reais)

NET REVENUE

R\$ 2.5 bn - 1.5%
vs 4Q24

EBITDA Adjusted

R\$ 505 mn + 16.4%
vs 4Q24

Mg. EBITDA: 20.6%
(+3.2 p.p. vs 4Q24)

EBIT Adjusted

R\$ 304 mn + 6.3%
vs 4Q24

Mg. EBIT: 12.4%
(+0.9 p.p. vs 4Q24)

NET PROFIT Adjusted

R\$ 30 mn - 16.5%
vs 4Q24

4Q25 RESULTS BY COMPANY



ENTENDER PARA ATENDER



INTERNAL FLEET

R\$ (in brazilian reais)

NET REVENUE

R\$ 1.3 bn - 1.7%
vs 4Q24

EBITDA

R\$ 243 mn + 12.1%
vs 4Q24

EBITDA Mg.: 19.1%
(+2.4 p.p. vs 4Q24)

THIRD PARTIES

R\$ (in brazilian reais)

NET REVENUE

R\$ 548 mn - 11.0%
vs 4Q24

EBITDA

R\$ 103 mn + 9.6%
vs 4Q24

EBITDA Mg.: 18.9%
(+3.5 p.p. vs 4Q24)

INTRALOG

R\$ (in brazilian reais)

NET REVENUE

R\$ 503 mn + 7.6%
vs 4Q24

EBITDA

R\$ 136 mn + 29.6%
vs 4Q24

EBITDA Mg.: 27.1%
(+4.6 p.p. vs 4Q24)

JSL DIGITAL

R\$ (in brazilian reais)

NET REVENUE

R\$ 133 mn + 15.7%
vs 4Q24

EBITDA

R\$ 15 mn + 10.3%
vs 4Q24

EBITDA Mg.: 11.6%
(-0.6 p.p. vs 4Q24)

ROIC: 14.8% (+0.2 p.p. vs 4Q24)

(RUNNING RATE)



2025

R\$ (in billions and millions)

NET REVENUE

R\$7.2 bn + 3.5%
vs 2024

EBITDA

R\$1.4 bn + 10.8%
vs 2024

EBITDA Mg.: 19.5%
(+1.3 p.p. vs. 2024)

CAGR (SINCE 2023)¹

11%

KMS DRIVEN

2025

+ 170 MN

Services

- Milk run transportation for OEM supply lines
- Transportation of wood, ore, and other commodities
- Cargo transfer between plants
- Transportation of hazardous materials
- Other specialized transportation services
- Urban distribution from distribution centers to end clients
- Personnel transportation

Business Model

- Focus on specialized transportation
- High entry barriers in the segment
- Commitment to operational safety and high SLA standards for clients
- Asset and CAPEX requirements for service execution
- Extensive use of embedded technology in operations
- Long-term contracts (1 to 5 years), customized for each client

Growth Levers

TMS and Routing



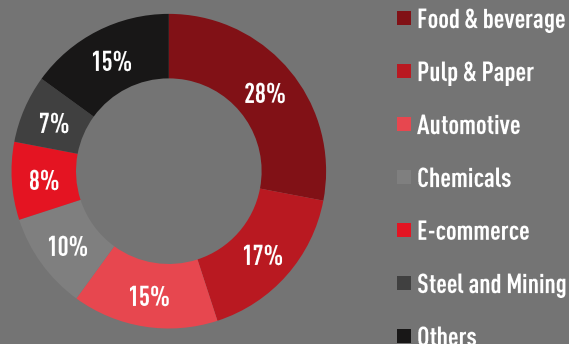
TMS and predictive routing systems to ensure faster deliveries with lower operating costs across the logistics chain

Risk and Safety Management



The Company uses real-time data analytics to ensure cargo and driver safety nationwide

Key Segments (% Gross Revenue)



New Client Additions 2025

+ 4 New Clients  Retail

+ 7 New Clients  Industry

+ 6 New Clients  Pharmaceutical

+ 11 New Clients  Others Sectors

R\$ 2.9 billion

Revenue from new contracts

12% New Clients

88% Expansion within Existing Customers
(% of Revenue)

+ 120 New Contracts in 2025*

Contracts include new clients/contracts and expansion within existing clients.

OPERATIONAL MODELS FOR EACH PROFILE AND NEED

MAINTAINING PERFORMANCE AND OPERATIONAL RELIABILITY

OWN FLEET

NET REVENUE
2025

R\$5.1 bn

↑ + 8.9% vs 2024

EBITDA
2025

R\$1.0 bn

↑ + 5.6% vs. 2024

EBITDA Mg.: 20.2% (-0.6 p.p. vs. 2024)

Key Features

Transportation operations with high SLA levels. Use of fleet (owned or leased) and qualified teams for specific demands of various segments. Specialized vehicles, cost predictability, fleet technology and standardization.

Example of Operations

Operations dedicated to the refrigerated transport of meat, vegetables, and fish in Latin America, with rigorous technical standards and processes to guarantee the integrity of highly sensitive products, including food, mining, chemicals, and others.



*Refrigerated Transport Operation

THIRD PARTIES

NET REVENUE
2025

R\$2.1 bn

↓ - 7.9% vs. 2024

EBITDA
2025

R\$ 369 mn

↑ + 28.5% vs 2024

EBITDA Mg.: 17.7% (+5.0 p.p. vs. 2024)

Key Features

Transportation operations with high SLA levels, serving diverse segments. The model with aggregated and third-party drivers (owner-drivers) ensures flexibility and efficiency. Focus on scalability, flexibility, and lower operational costs.

Example of Operations

Transportation operations for B2B and B2C, deliveries on predefined routes with aggregates and third parties, greater demand variability and need for scale. Examples: automotive in milk-run transportation, food and beverages for B2C, e-commerce, among other sectors.



*Third-party Transport Operation

2025

R\$ (in billions and millions)

NET REVENUE

R\$1.9 bn + 16.9%
vs 2024

EBITDA

R\$ 490 mn + 32.1%
vs 2024

EBITDA Mg.: 25.3%
(+2.9 p.p. vs. 2024)

CAGR (SINCE 2023)

19%

SQMs UNDER MANAGEMENT

2025

+ 2.2 MN

Services

- Handling of products and materials within production plants
- Management of dedicated, multi-client warehouses and Distribution Centers (DCs)
- Urban distribution from our operated warehouses
- Integrated operations including receiving, inspection, order picking and shipping, with full-process monitoring
- Inventory management for our clients

Business Model

- Long-term contracts (5 to 10 years), reflecting client retention and operational complexity
- High technological integration for visibility and efficiency, connecting ERPs, WMSs, and TMSs
- Competitive advantage from high entry barriers, requiring deep expertise
- Operations in leased or client-owned warehouses

Growth Levers

Integration with Clients



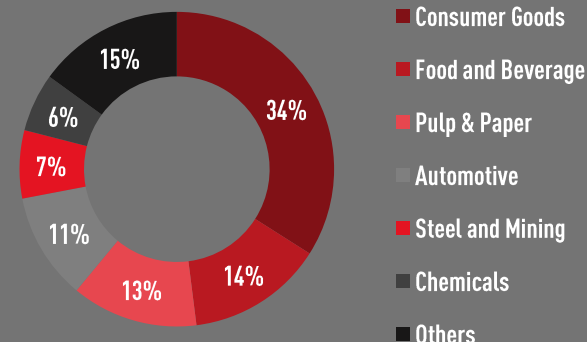
A combination of proprietary WMS and a specialized in-house team ensures end-to-end integration and efficiency with clients.

Applied Technology



Technological solutions such as WMS, automation and traceability, adaptable to different sectors and operational complexities.

Key Segments (% Gross Revenue)



New Client Additions 2025



R\$ 2.0 billion

Revenue from new contracts

54% New Clients

46% Expansion within Existing Customers

(% of Revenue)

+ 61 New Contracts in 2025*

Contracts include new clients/contracts and expansion within existing clients.

100% OPERATIONS CARRIED OUT WITH INDEPENDENT DRIVERS

2025

R\$ (in billions and millions)

NET REVENUE

R\$ 495 mn ^{+ 14.3%}
vs 2024

EBITDA

R\$ 65 mn ^{+ 57.0%}
vs 2024

EBITDA Mg.: 13.1%
(+3.6 p.p. vs. 2024)

CQGR (SINCE 2024)¹

25%

DRIVERS(Registered)
2025

+55 thousand

Services

- Handling of products and materials within production plants
- Management of dedicated, multi-client warehouses and Distribution Centers (DCs)
- Urban distribution from our operated warehouses
- Integrated operations including receiving, inspection, order picking and shipping, with full-process monitoring
- Inventory management for our clients

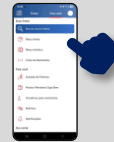
Growth Levers

Risk & Safety Management



Centralized platform monitoring routes and partner driver safety across the country.

JSL Digital App



Digital platform enabling fast connection between shippers (cargo) and drivers.

Loyalty Program



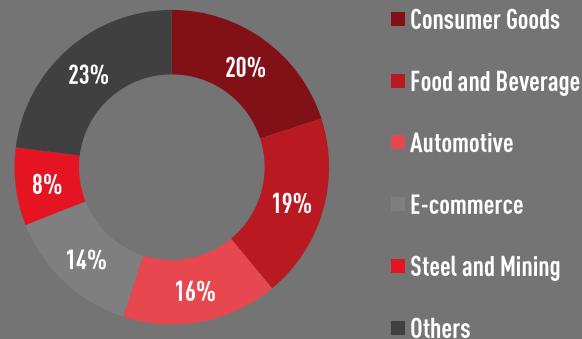
Program designed to reward and strengthen engagement with partner drivers.

Proprietary TMS



Transportation management system that optimizes routes intelligently.

Key Segments (% Gross Revenue)



New Client Additions 2025

- + 7 New Clients Automotive
- + 5 New Clients Food
- + 2 New Clients Construction
- + 9 New Clients Others Sectors



1 – CQGR is based only on native JSL Digital operations; when the migration of General Cargo operations is included, CAGR is 6%.

PEOPLE WHO MAKE THE DIFFERENCE

MAINTAINING OUR CULTURE AND THE WAY WE SERVE OUR CLIENTS



Board of Directors



Fernando Simões
Chairman



Denys Ferrez
Board Member



Juliana Baiardi
Board Member



Gilberto Xandó
Independent Board Member



Marcelo Castelli
Independent Board Member

JSL



Guilherme Sampaio
CEO
6 years at JSL



Maristela Nascimento
Controller Director
4 years at JSL



Mauro Cardoso
People and Culture Director
4 years at JSL



Eduardo Pereira
Commercial VP
22 years with JSL



Leonardo Morgon
New Business Director
10 years at JSL



Otavio Fonseca
Digitalization Director
2 years at JSL



Eduardo Nauck
Investor Relations Officer
3 years at JSL



Deives Ricardo
Operations Director
15 years at JSL



Thiago Charaf
Operations Director
10 years at JSL

Subsidiaries



Renato Assessor
Fadel Director
2 years at FADEL



Deneildo Santos
Transmoreno Director
13 years at Transmoreno



Ronaldo Gomes
Rodomeu Director
35 years at RODOMEU



Luis Chamadoiro
Intralog Director
24 years at Intralog



Patricia Costella
Marvel Director
28 years at Marvel



Bruno Souza
IC Transportes Director
1 year at IC Transportes



Emerson Davo
FSJ Director
10 years at FSJ



+34,000
employees
+340
Managers

+9 years
average tenure



+19,000
employees
+230
managers

+10 years
average tenure



+15,000
employees
+100
Managers

+9 years
average tenure



+60
Employees
+5
Managers

+5 years
average tenure

DEVELOPMENT PROGRAMS



- +19 thousand participants
- +900 thousand training hours



- 3 Editions
- 27 People Hired
- +3 thousand training hours



- 3 Editions
- 58 Drivers hired
- +21 thousand training hours



- 17 Editions
- +300 Women Hired
- +80 thousand training hours

NEW CONTRACTS AND SERVICE EXPANSION



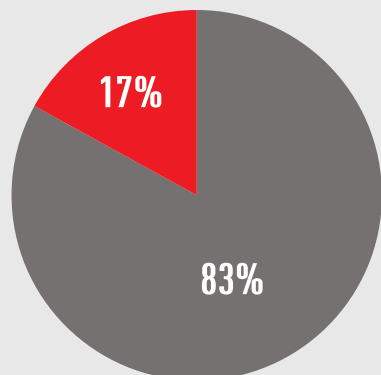
DEMONSTRATING OUR QUALITY, EFFICIENCY AND OPERATIONAL SAFETY

SIGNED CONTRACTS

4Q25

R\$ 829 million in contracts with an average term of 57 months, **99%** cross-selling

- 47% PULP & PAPER
- 20% CHEMICALS

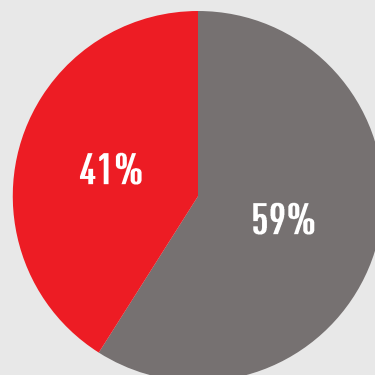


■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

2025

R\$ 4.9 billion in contracts with an average term of 70 months, **71%** cross-selling

- 21% OTHERS (includes airport logistics)
- 16% FOOD & BEVERAGE



■ JSL SERVIÇOS DEDICADOS ■ INTRALOG

&

FOR EACH CLIENT,
A DIFFERENT **JSL**

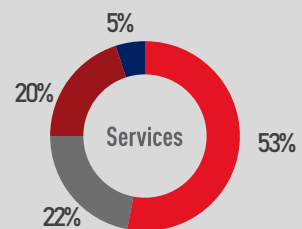
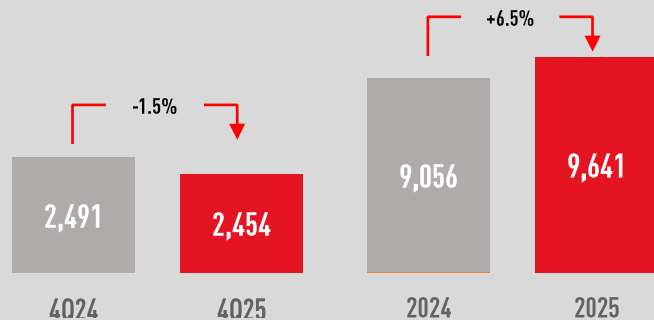


*JSL Digital does not operate under a long-term contract model, due to the nature of its business.

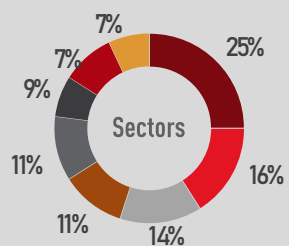
DIVERSIFICATION OF SECTORS AND SERVICES

RESILIENCE IN RESULTS AND BALANCE IN RESULTS

Net Revenue (R\$ million)



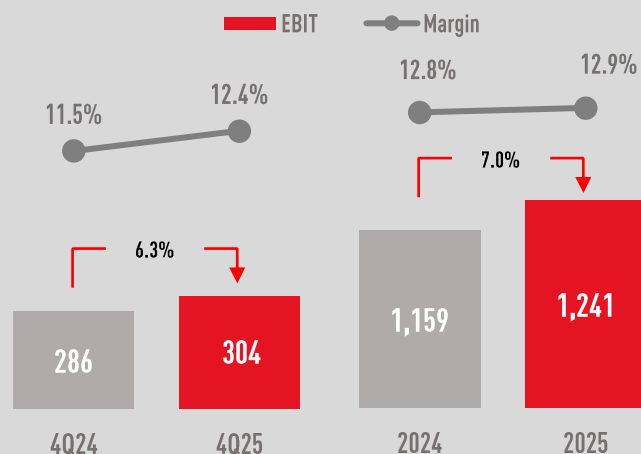
- DEDICATED SERVICES - INTERNAL FLEET
- DEDICATED SERVICES - THIRD PARTIES
- INTRALLOG
- JSL DIGITAL



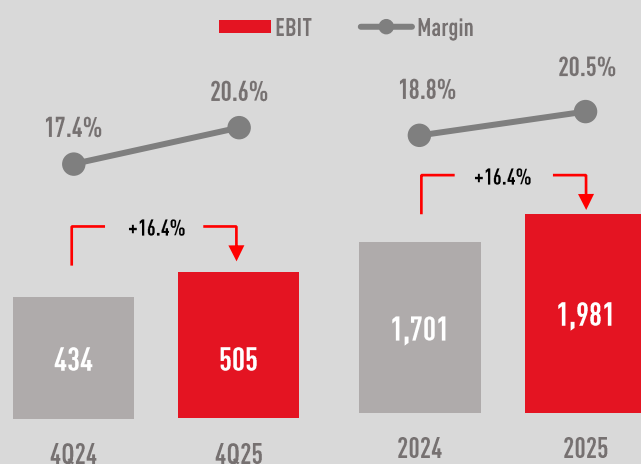
- FOOD AND BEVERAGE
- PULP AND PAPER
- AUTOMOTIVE
- OTHERS
- CONSUMER GOODS
- CHEMICALS
- STEEL AND MINING
- RETAIL/E-COMMERCE

LARGEST CLIENT ACCOUNTS FOR ~10% OF REVENUE, DISTRIBUTED ACROSS MORE THAN 15 ACTIVE CONTRACTS

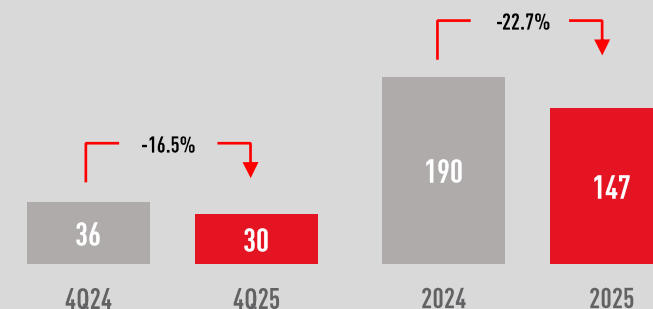
Adj. EBIT^{1/2} (R\$ million) | Adj. EBIT Margin¹²³ (%)



Adj. EBITDA^{1/3} (R\$ million) | Adj. EBITDA MARGIN^{1/3} (%)



Adj. Net Profit^{1/2} (R\$ million)



ROIC Running Rate (%)



¹ The figure excludes the write-off of fair value allocated to the cost of asset sales, adjusted by R\$ 7.1 million in EBITDA and EBIT and R\$ 4.7 million in Net Profit. ² R\$ 22.5 million adjustment in EBIT and R\$ 19.5 million in Net Profit was made to exclude the amortization of goodwill/fair value. ³ Calculated based on Net Revenue

CREATION OF INDEPENDENT COMPANIES

CUSTOMIZED, RESILIENT SERVICES AND PEOPLE WHO MAKE A DIFFERENCE.



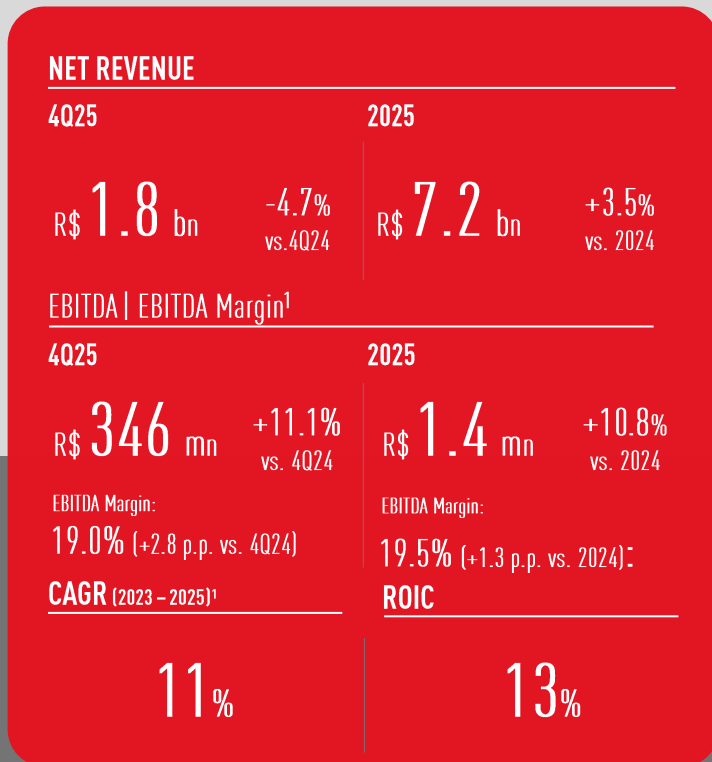
75% of net revenue



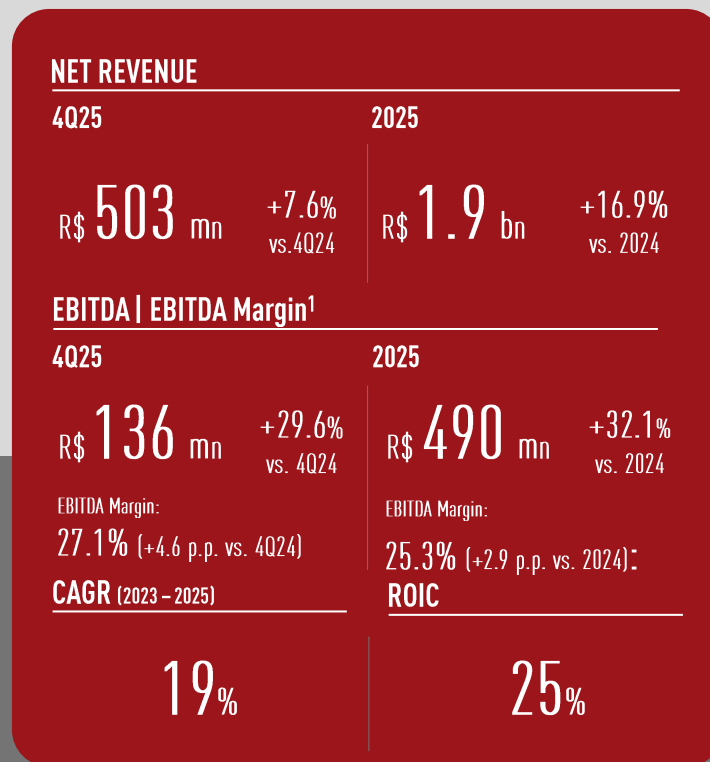
20% of net revenue



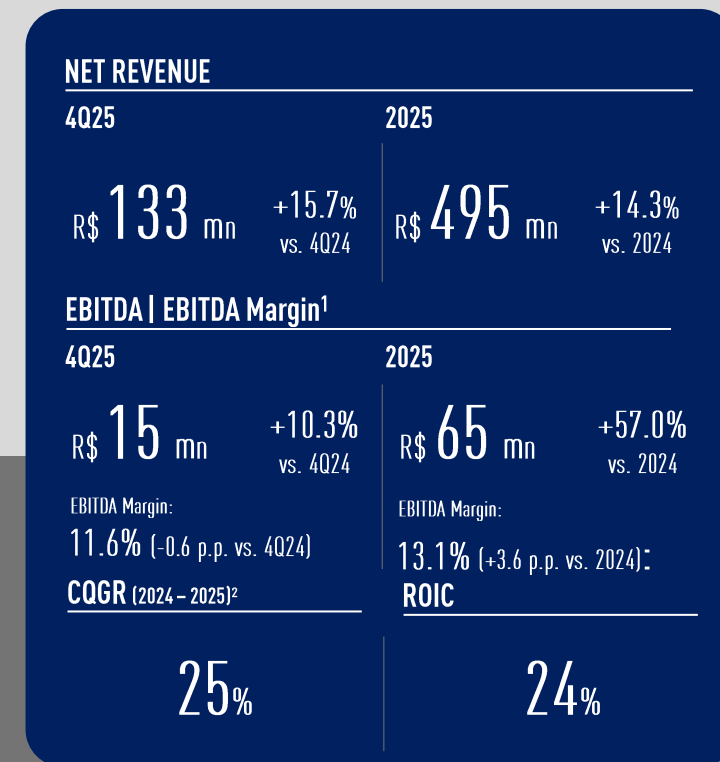
5% of net revenue



Growth of 8.0% in 2025, excluding revenues from the grain segment, which underwent an intentional reduction, and the adjustment of non-profitable contracts. This increase was driven by growth in the food and beverage, chemicals and consumers goods.



Growth of 16.9% in 2025, driven by new contracts, with highlights in the airport, consumer goods, and automotive sectors.



Growth of 14.3% in 2025, representing a new growth avenue, mainly driven by the e-commerce and containers sectors.

¹ Excludes the impact of the intentional reduction in the grain segment and non-profitable contracts. ² CQGR is based only on native JSL DIGITAL operations; when the migration of General Cargo operations is included, CAGR is 6%.

EXECUTION OF THE STRATEGIC PLAN:

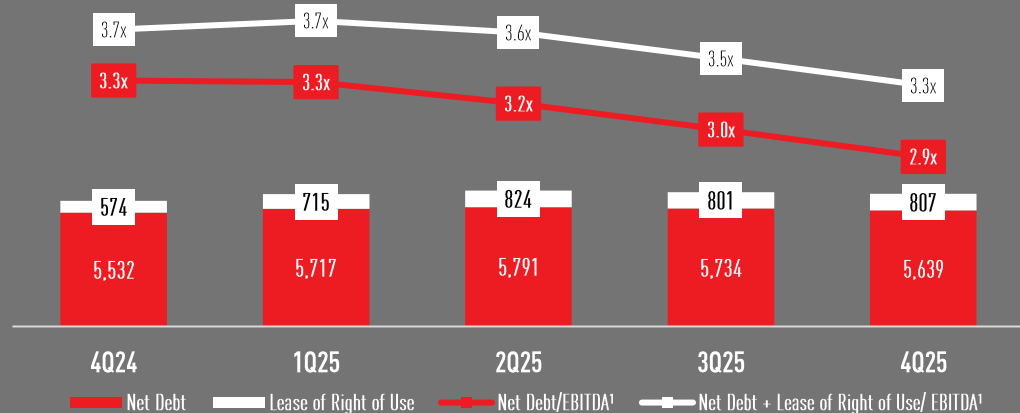


CASH GENERATION AND RESULTS SUPPORT DELEVERAGING POTENTIAL

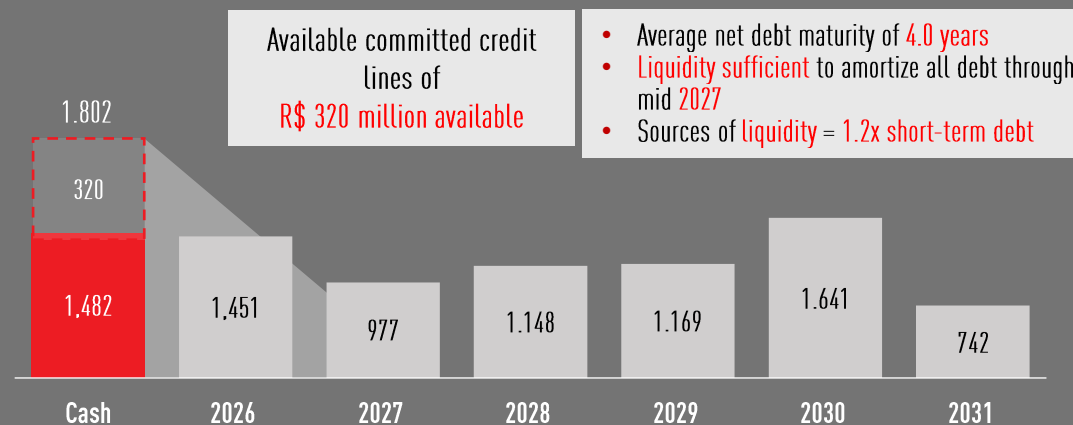
(R\$ million)	4Q24	3Q25	4Q25	
Gross Debt	7,427.0	7,385.2	7,121.9	
Cash and Investments	1,894.9	1,650.9	1,482.4	
Net debt	5,532.2	5,734.3	5,639.5	
EBITDA LTM	1,819.5	1,891.2	1,959.1	
LTM EBITDA-A	2,106.8	2,314.7	2,380.9	
Financial Indicators - Covenants	4Q24	3Q25	4Q25	Covenants
Net debt/EBITDA-A	2.63x	2.48x	2.37x	Less than 3.5x
EBITDA-A / Net Financial Result	2.82x	2.60x	2.57x	Greater than 2x
Net Debt / EBITDA ¹	3.32x	3.03x	2.88x	N/A

CORPORATE CREDIT RATING

	National	Global	Outlook
MOODY'S LOCAL	AA+.br	-	Stable
FitchRatings	AA(bra)	-	Stable
S&P Global Ratings	brAA+	BB-	Stable



AMORTIZATION SCHEDULE R\$ mn



¹ - Excluding the effects of Sistema S.

OPERATING CASH GENERATION

ABILITY TO FUND GROWTH

Cash Flow – 2025 (R\$ million)

EBITDA	R\$ 1,959
Working Capital (-)	- R\$ 262
Cost of Asset Sales (+)	+ R\$ 402
Renewal and other CAPEX (-)	- R\$ 154
Income tax and non-cash items (-)	- R\$ 53
Operating Cash Flow	R\$ 1,892
Expansion Capex (-)	- R\$ 320
Post-Growth Free Cash Flow	R\$ 1,572
Debt raised (+)	+ R\$ 765
Principal amortization (-)	- R\$ 1,462
Interest paid (-)	- R\$ 785
Right of use lease payments (-)	- R\$ 314
Payment for company acquisitions (-)	- R\$ 80
Dividends paid (-)	- R\$ 107
Change in cash	- R\$ 413
Cash at the beginning of the period	R\$ 1,895
Cash at the end of the period	R\$ 1,482

Free cash flow after growth of **R\$ 392 million**, already including interest payments, lease payments and acquisitions.

20.9%

Free Cash Flow Yield

Post-Growth Free Cash Flow

*(Data from 03/22/2026)



BENCHMARK IN FINANCIAL METRICS



JSL COMPARED TO GLOBAL INDUSTRY PEERS

	JSL	Comparable 1	Comparable 2	Comparable 3	Comparable 4
CAGR (2020 – 2025)	26.6%	2.5%	4.1%	-3.0%	2.2%
GROWTH 2025 (Gross Revenue)	+6.1%	-0.7%	+1.1%	-8.4%	+4.7%
EBITDA MARGIN	20.5%	13.2%	14.4%	6.1%	10.9%
ROIC	14.8%	9.8%	8.2%	20.8%	6.0%
EV/EBITDA	3.8x	12.4x	21.7x	21.1x	11.9x
P/E	23.0x	31.9x	58.1x	32.2x	17.2x
DIVIDEND YIELD	29.0%	0.9%	0%	1.5%	2.5%

1 – Comparisons with market peers are for informational purposes only and do not constitute investment advice or a guarantee of future returns. 2 – Data collected as of 03/22/2026. Market estimates not prepared or validated by JSL and subject to change without prior notice. The Company is not responsible for the accuracy of such information. 3 – Names omitted in accordance with CVM Resolution 44/21 practices. 4 – Comparable logistics companies listed in the United States, selected based on operational similarity and availability of public data. 5 – This presentation may contain forward-looking statements subject to risks and uncertainties. Actual results may differ materially due to factors beyond the Company's control.

ESG

SUSTAINABLE GROWTH AND VALUE CREATION

Operational discipline, technology and culture driving consistent and scalable accident reduction

- **ADAS** – critical event detection
- **AEBS** – automatic emergency braking
- **DAS** – driver attention monitoring
- **LDW** – lane departure warning
- Speed, fatigue and maintenance management
- Behavioral monitoring + control center
- Route assessment and preventive inspections
- **Safety BI** and intelligent routing
- Recurring and certified training
- Use of AI to assess and manage non-compliance alerts

Driving Simulator



AEB – Emergency Braking



DAS – Attention Monitoring

- 33% Reduction in fatal accidents in 2025

- 32% Reduction in accidents with time away from work in 2025

ACKNOWLEDGEMENTS

ISEB3



TIME



GLOBAL INITIATIVES



CERTIFICATIONS: ISO 9001 | ISO 14001 | ISO 45001 | AEO | SASSMAQ

DRIVING A NEW CYCLE, OF PROFITABLE GROWTH



CREATION OF INTRALOG FOR DEDICATED MANAGEMENT, FOCUSED ON GROWTH AND VALUE CREATION FOR CLIENTS



STRONG FOCUS ON OPERATIONAL PRODUCTIVITY, DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BUSINESS, AND IMPROVING THE PROFITABILITY OF OPERATIONAL ASSETS AND UNDERPERFORMING CONTRACTS



CONTINUED EXECUTION OF JSL'S DELEVERAGING STRATEGY



STRENGTHENING OUR COMMERCIAL STRUCTURE WITH SECTOR EXPERTISE



INVESTMENT IN THE DEVELOPMENT OF OUR PEOPLE AND IN BUILDING A STRONG OPERATIONAL ECOSYSTEM



BROAD ACCESS TO CAPITAL AS A COMPETITIVE ADVANTAGE EVEN IN A CHALLENGING MACROECONOMIC SCENARIO.

WE STRENGTHEN OUR **COMPETITIVENESS** BY DELIVERING ESSENTIAL AND **CUSTOMIZED** SERVICES ACROSS MULTIPLE INDUSTRIES, BUILDING **TRUST-BASED RELATIONSHIPS** THAT EXPAND OUR ABILITY TO CREATE **NEW BUSINESS.**

#SOMOS JSL



Q&A

Disclaimer

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional information that has not been audited or reviewed and are based on the Company's management's current assumptions and expectations, which may lead to material variations in actual results, performance, and future events. Actual results, performance or events may differ materially from those expressed or implied by such statements due to, among other things, general economic conditions in Brazil and other countries; interest rates, inflation and currency exchange rates, changes in laws and regulations; and general competitive factors (on a global, regional or national basis). Accordingly, the Company's management does not accept responsibility for the conformity and accuracy of the additional unaudited or unreviewed information discussed in this report, which should be independently reviewed and interpreted by the shareholders and market agents who should make their own analyses and conclusions about the results disclosed herein.

INVESTOR RELATIONS

+55 (11) 2377-7178

ri@jsl.com.br

ri.jsl.com.br

