



ser
educacional

RESULTADOS IT26



O material divulgado pela Companhia reflete as expectativas dos administradores e poderá conter estimativas sobre eventos futuros. Quaisquer informações, dados em geral, previsões ou planos futuros refletem estimativas e não podem ser tomados como dados concretos ou promessa perante o mercado. A Ser Educacional não será responsável por quaisquer decisões de investimentos, operações ou alterações nas posições dos investidores tomadas com base nas informações e dados aqui divulgados. Da mesma forma, fica claro que o material ora divulgado poderá sofrer alterações sem prévio aviso.

O presente material foi elaborado pela Ser Educacional S.A. ("Ser Educacional" ou a "Companhia") de acordo com as mais rígidas normas nacionais e internacionais aplicáveis ao setor e inclui determinadas declarações prospectivas que se baseiam, principalmente, nas atuais expectativas e nas previsões da Ser Educacional quanto a acontecimentos futuros e tendências financeiras que atualmente afetam ou poderiam vir a afetar o negócio da Ser Educacional, não representando, no entanto, garantias de desempenho no futuro. Elas estão fundamentadas nas expectativas da administração, envolvendo uma série de riscos e incertezas em função dos quais a situação financeira real e os resultados operacionais podem vir a diferir de maneira relevante dos resultados expressos nas declarações prospectivas. A Ser Educacional não assume nenhuma obrigação no sentido de atualizar ou revisar publicamente qualquer declaração prospectiva.

Esta apresentação é divulgada exclusivamente para efeito de informação e não deve ser interpretada como solicitação ou oferta de compra ou venda de ações ou instrumentos financeiros correlatos. De igual modo, esta apresentação não oferece recomendação referente a investimento e tampouco deve ser considerada como se a oferecesse. Ela não diz respeito a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de nenhuma pessoa. Tampouco oferece declaração ou garantia, quer expressa, quer implícita, em relação à exatidão, abrangência ou confiabilidade das informações nela contidas. Esta apresentação não deve ser considerada pelos destinatários como elemento que substitua a opção de exercer seu próprio julgamento. Quaisquer opiniões expressas nesta apresentação estão sujeitas a alteração sem aviso e a Ser Educacional não têm a obrigação de atualizar e manter em dia as informações nela contidas.





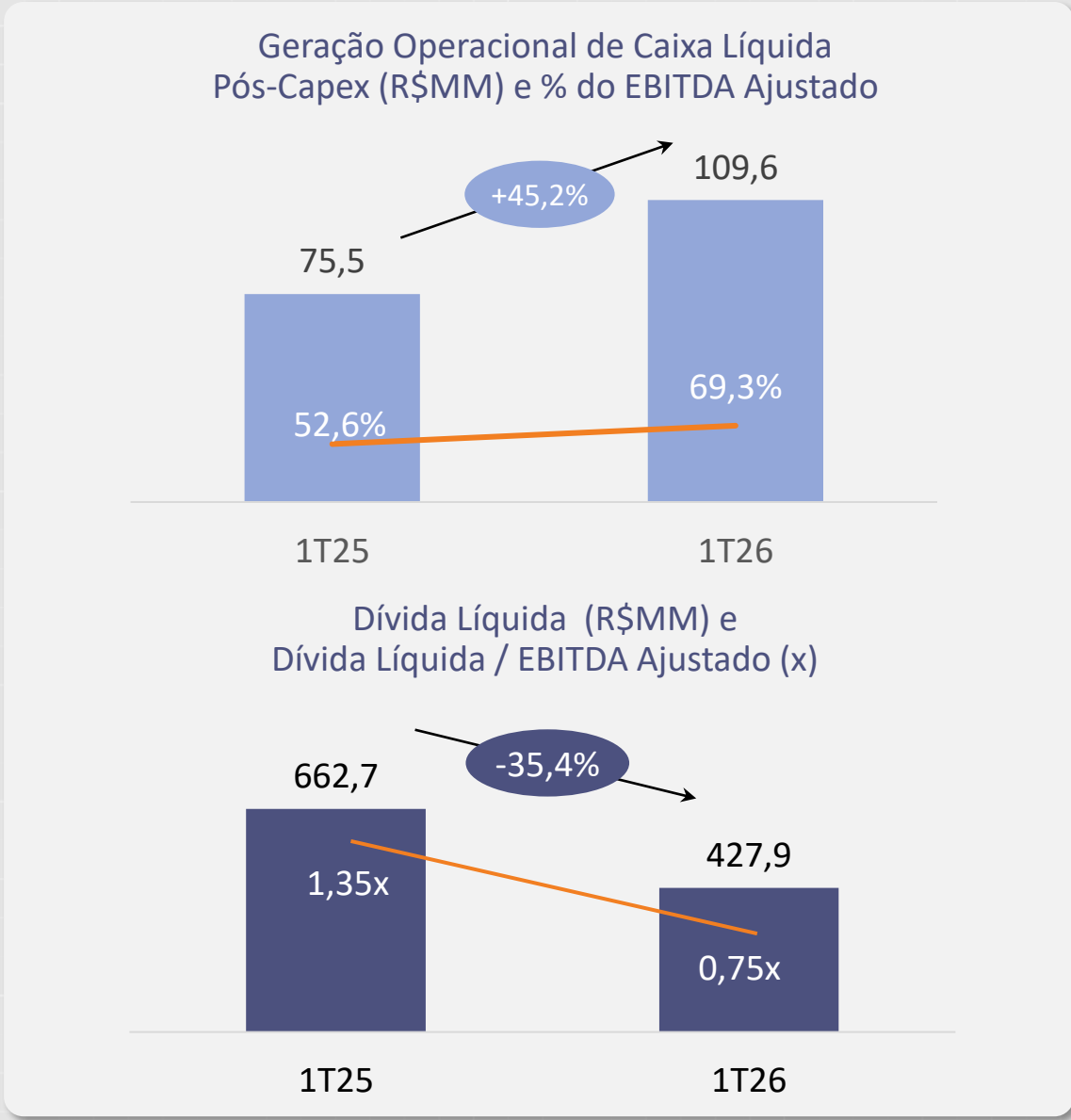
ser
educacional

DESTAQUES

IT26

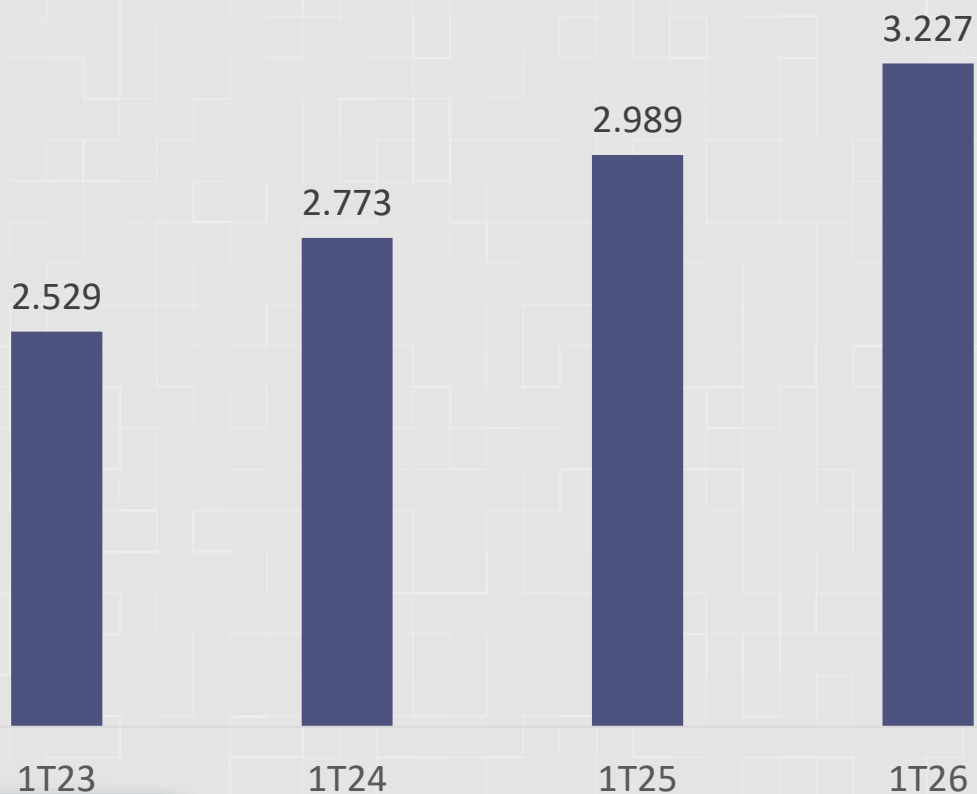


	Base de alunos de Graduação Presencial	+6,2%
	Ticket médio geral	+9,7%
	Receita líquida	+8,1%
	Lucro Bruto	+11,3%
	EBITDA Ajustado	+10,1%
	Lucro líquido	+74,0%

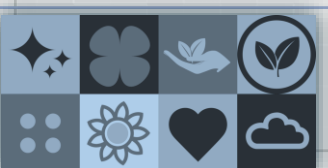
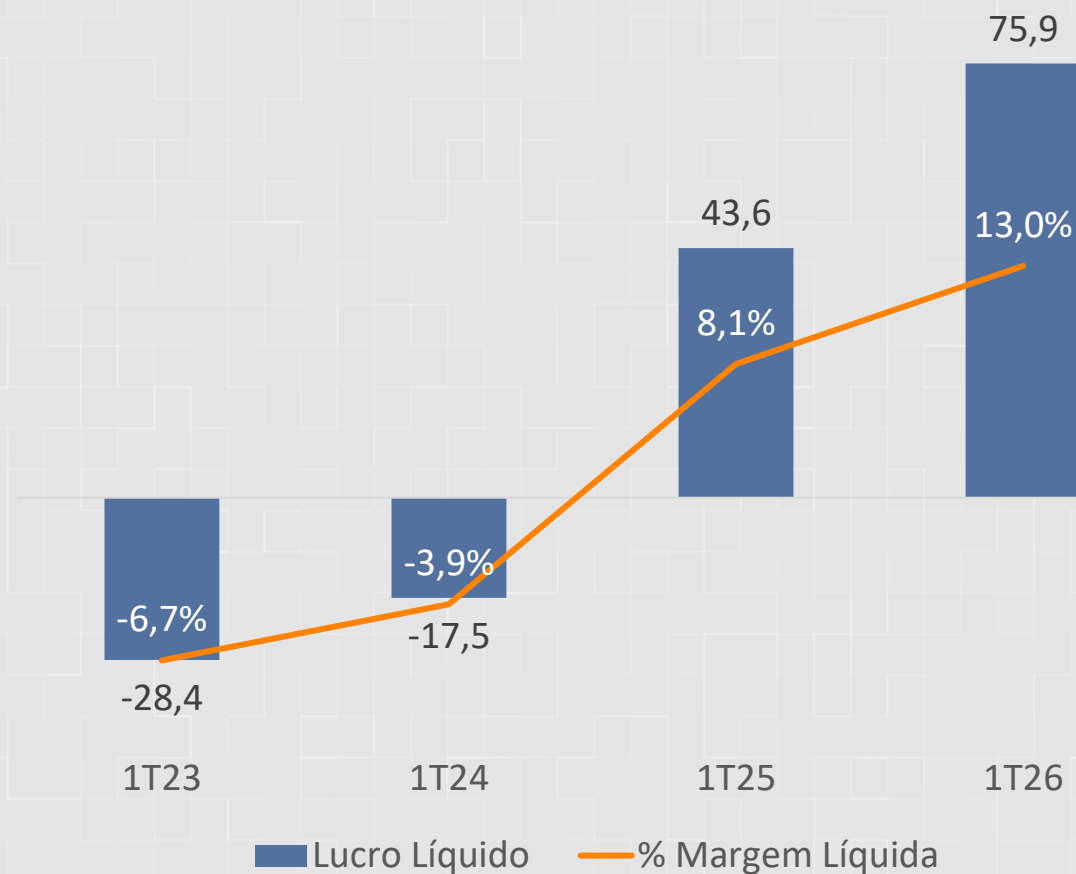


Alunos de Graduação Presencial por Unidade, Lucro Líquido e Margem Líquida

Alunos de Graduação de Ensino Presencial por Unidade



Lucro Líquido e Margem Líquida





ser
educacional

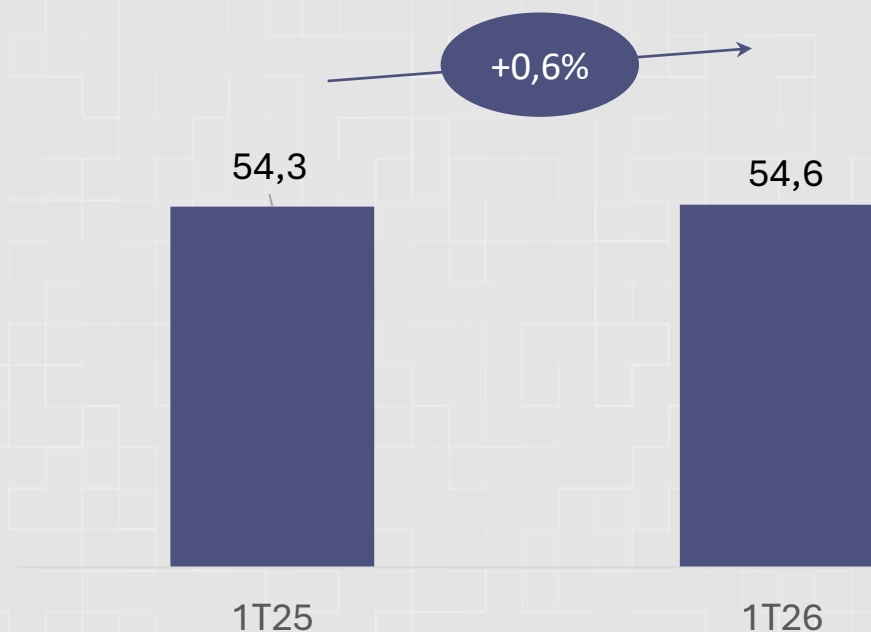
RESULTADOS OPERACIONAIS



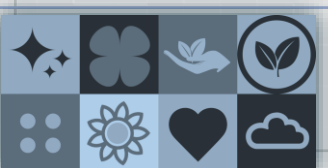
Captação de Alunos de Graduação 1T26 ('000)

Captação 1T26	1T26	1T25	Var (%)
Ensino presencial	55,6	59,2	-6,1%
<i>Ex-PROUNI</i>	54,6	54,3	+0,6%
EAD + Semipresencial	30,1	48,0	-37,3%
<i>EAD</i>	13,2	48,0	-72,6%
<i>Semipresencial</i>	16,9	-	N.M.
Pós Graduação	6,8	9,0	-24,8%

Captação de Alunos de Graduação
Presencial – Ex PROUNI



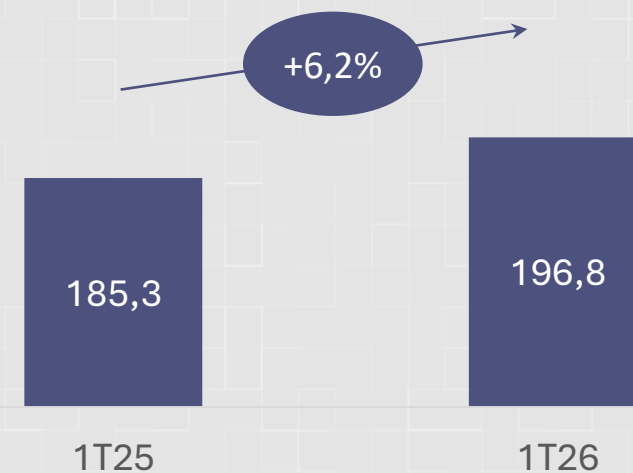
Novo Marco Regulatório EAD: a partir do 1T26 a base de alunos da Companhia passou a ser classificada de acordo com a nova estrutura regulatória. A modalidade anteriormente denominada Ensino Híbrido passou a ser reportada como Ensino Presencial e a base de alunos do Ensino Digital passou a ser segregada entre Ensino a Distância (EAD) e Semipresencial (uma nova modalidade de oferta e portanto ainda sem comparabilidade)



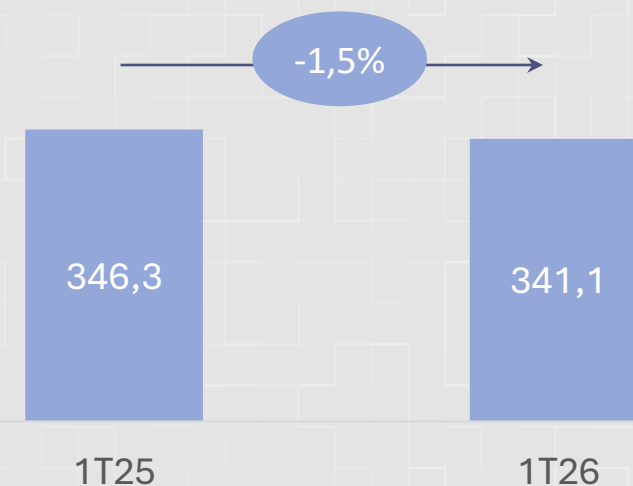
Base de alunos	1T26	1T25	Var (%)
Graduação Presencial	196,8	185,3	+6,2%
<i>Graduação de medicina</i>	<i>4,3</i>	<i>4,1</i>	<i>+6,0%</i>
Graduação EAD e Semipresencial	144,3	161,0	-10,3%
<i>EAD</i>	<i>128,9</i>	<i>161,0</i>	<i>-19,9%</i>
<i>Semipresencial</i>	<i>15,4</i>	<i>-</i>	<i>N.M.</i>
Base de alunos total de graduação	341,1	346,3	-1,5%
Pós graduação e ensino técnico	22,8	26,4	-13,7%
Base total de alunos	363,9	372,7	-2,3%

Evolução da Base de Alunos ('000)

Base de alunos de Graduação Presencial

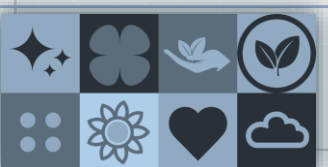
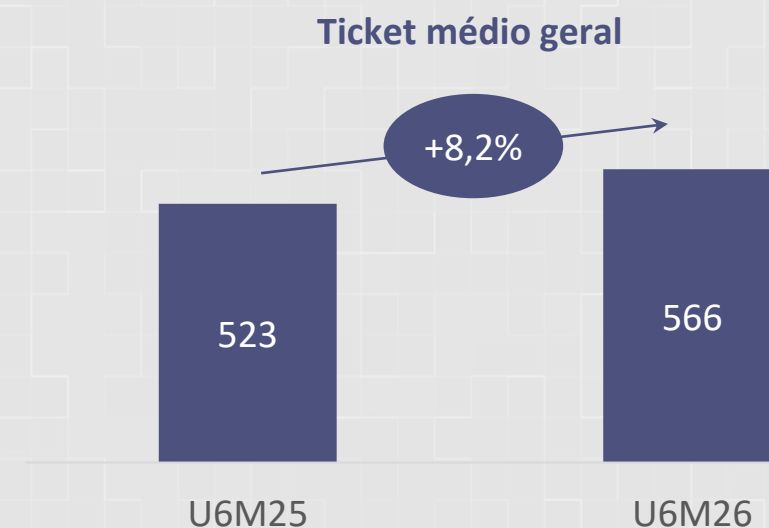
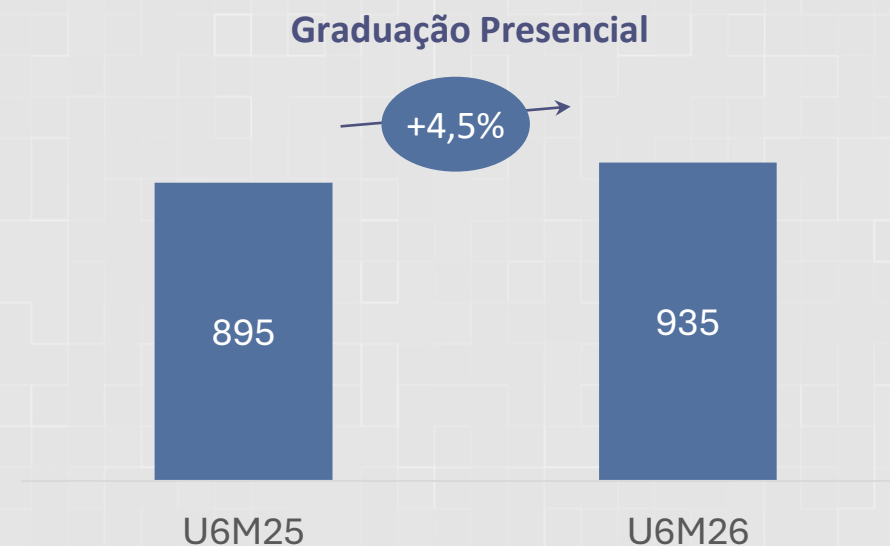


Base de alunos total de Graduação



Ticket Médio (R\$/mês): 6M e Ex-Prouni

Ticket Médio / mês (ex-Prouni)	U6M26	U6M25	Var (%)
Graduação Presencial	934,8	894,5	+4,5%
<i>Graduação de Medicina</i>	<i>9.824</i>	<i>10.812</i>	<i>-9,1%</i>
<i>Graduação Presencial ex-Medicina</i>	<i>721,4</i>	<i>661,8</i>	<i>+9,0%</i>
DL and Semi On-campus Undergraduate	179,5	182,2	-1.5%
<i>EAD</i>	<i>190,7</i>	<i>182,2</i>	<i>+4,7</i>
Ticket médio geral de graduação	565,7	523,0	+8,2%



Para melhor comparabilidade dos efeitos do PROUNI e flutuações de reconhecimento de receitas trimestrais, as análises são feitas com base no ticket médio ex-PROUNI e acumulado no semestre

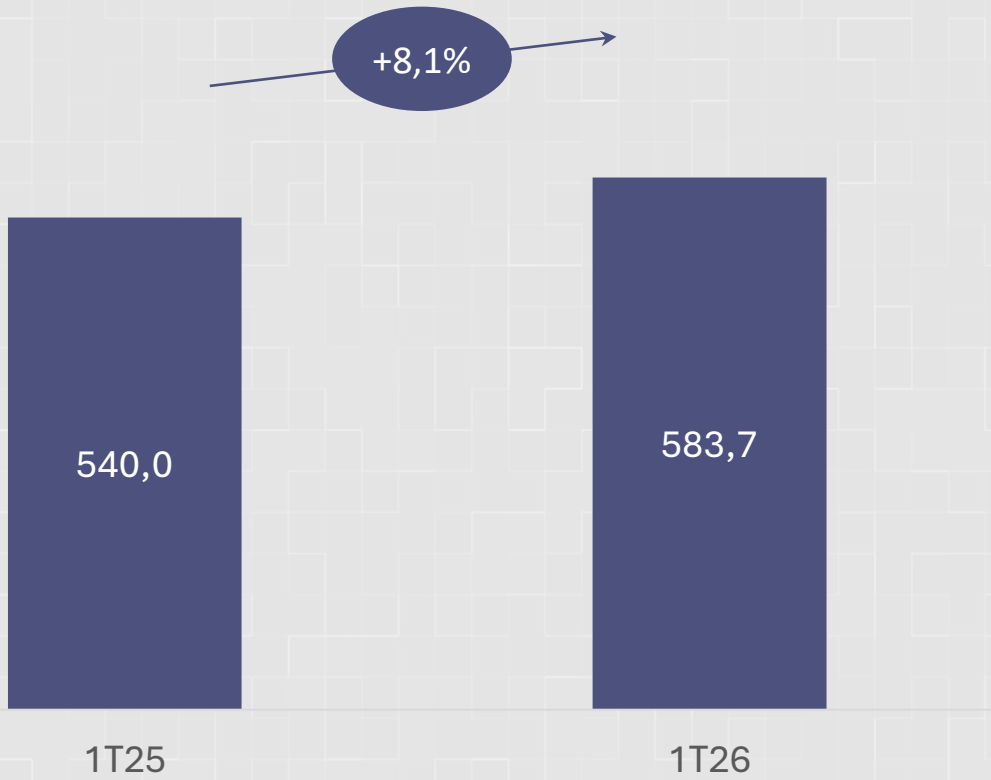


ser
educacional

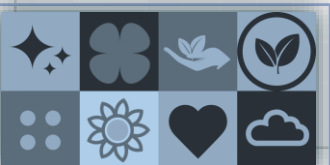
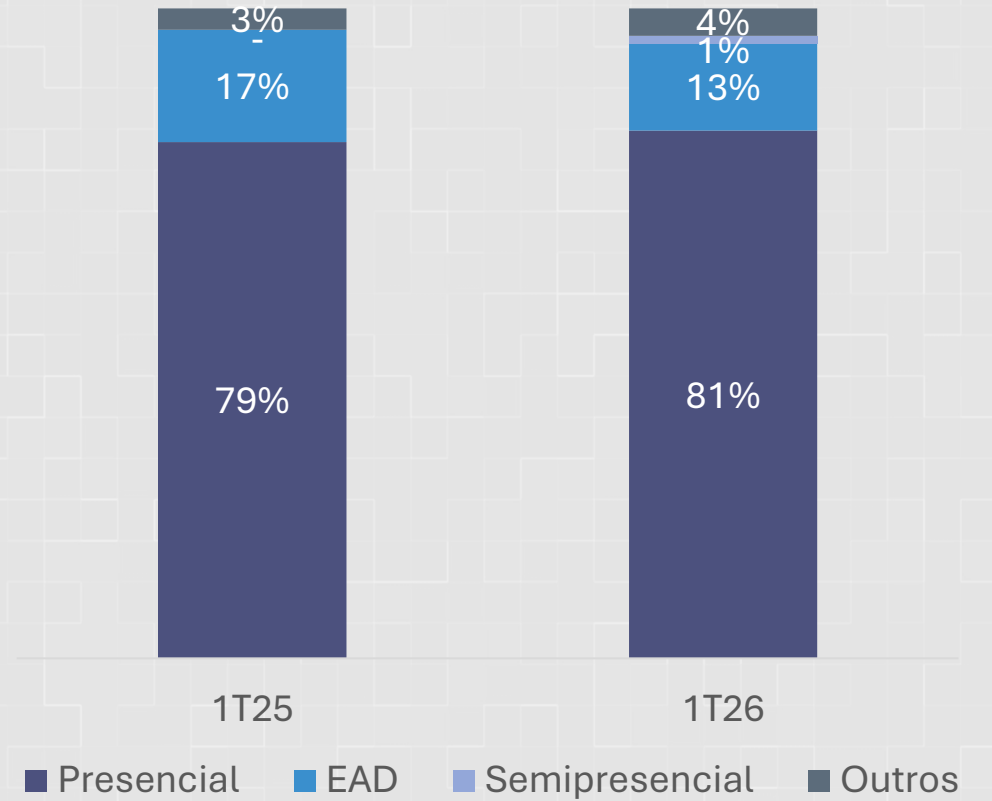
RESULTADOS **FINANCEIROS**



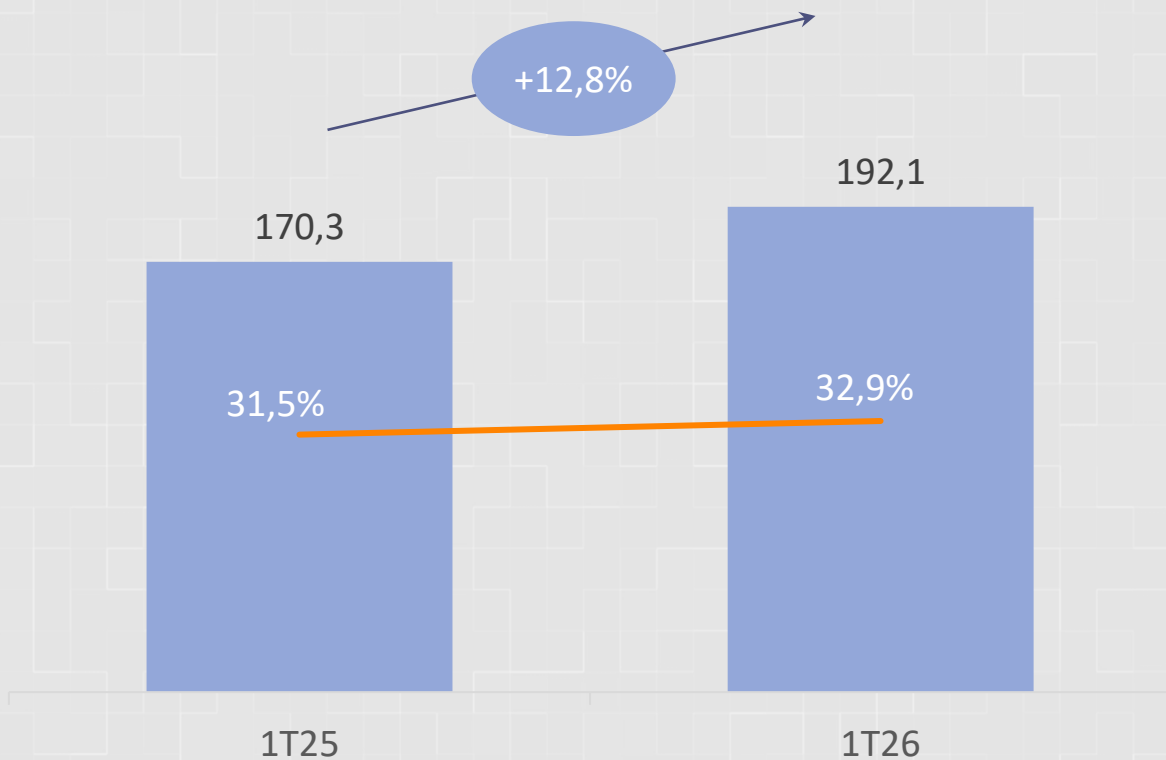
Receita Líquida



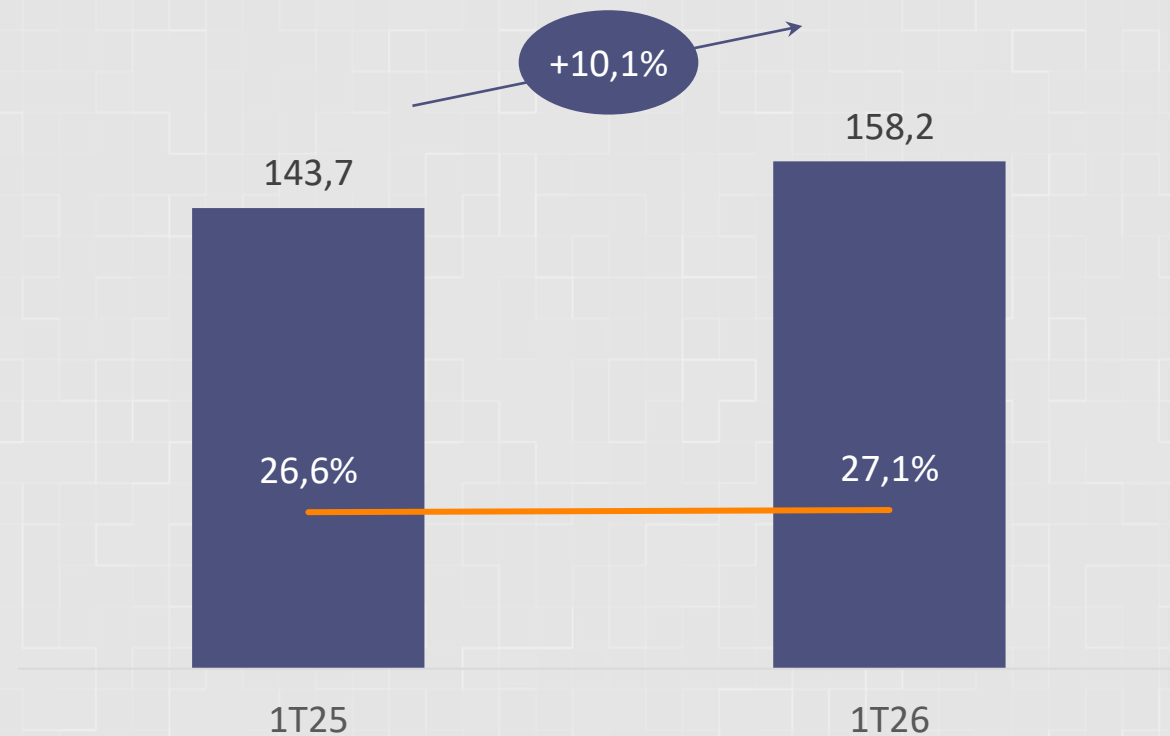
Distribuição da Receita Líquida



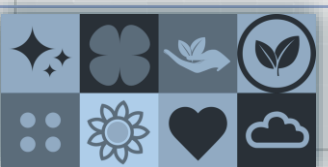
EBITDA (R\$MM) e Margem EBITDA (%)



EBITDA ajustado (R\$MM)* e Margem EBITDA Ajustado (%)

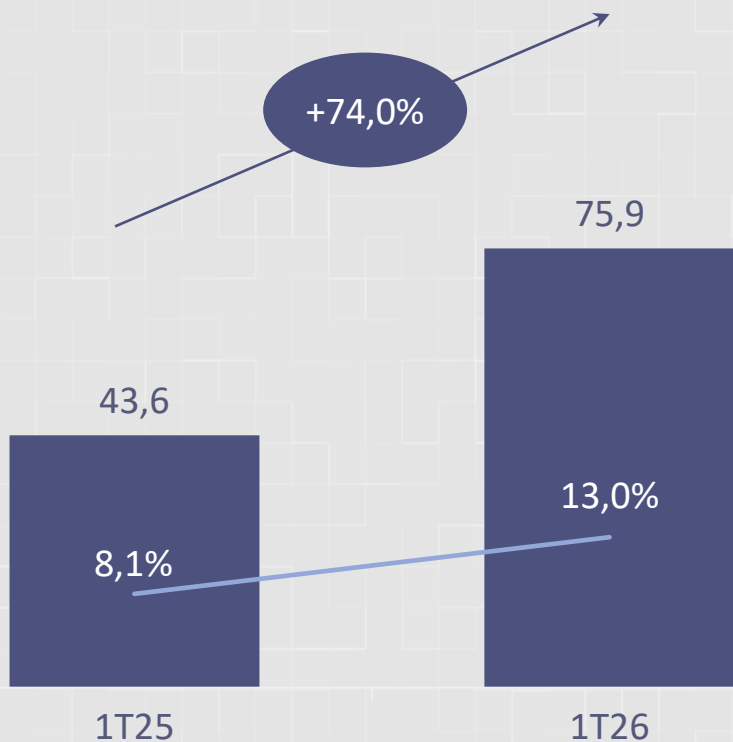


* Ajustado por eventos não-recorrentes, juros de mensalidades e aluguéis mínimos pagos

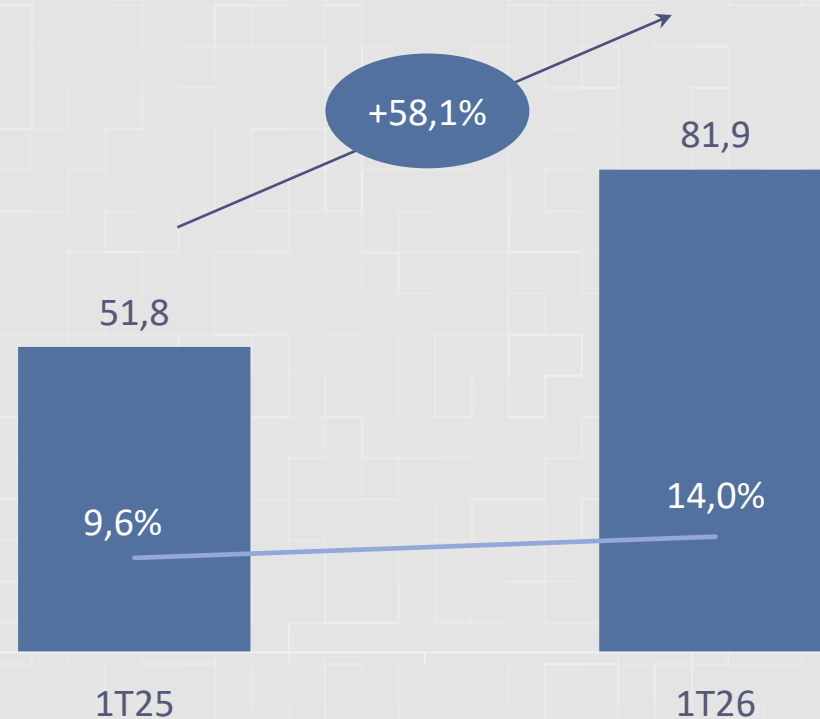


Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado (R\$MM)

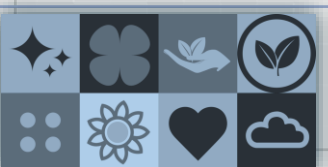
Lucro Líquido



Lucro Líquido Ajustado*

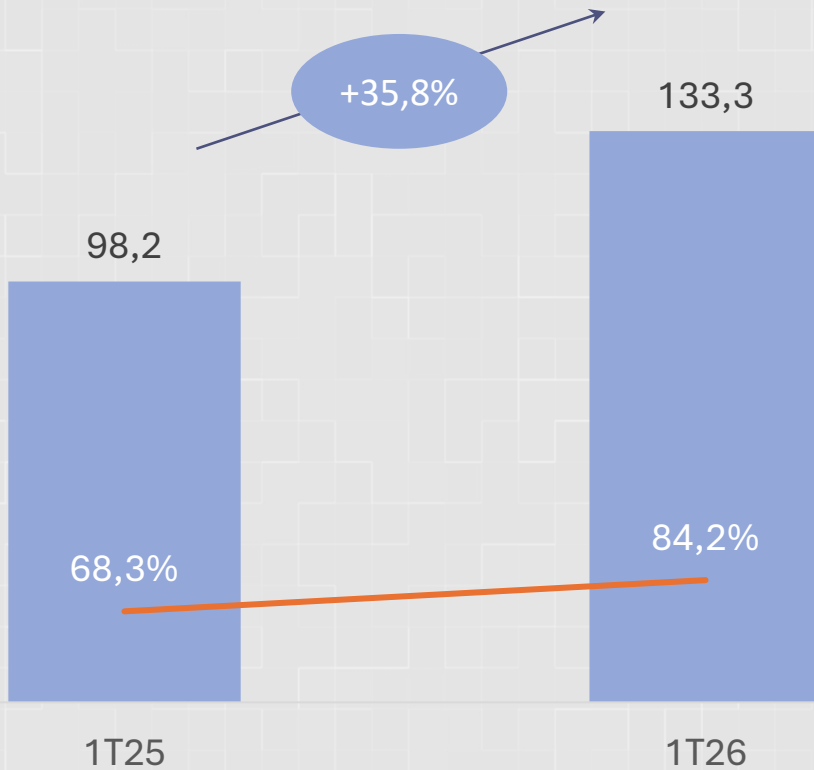


* Ajustado por eventos não-recorrentes.

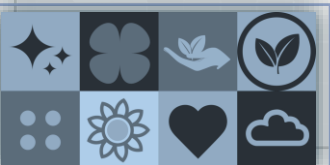
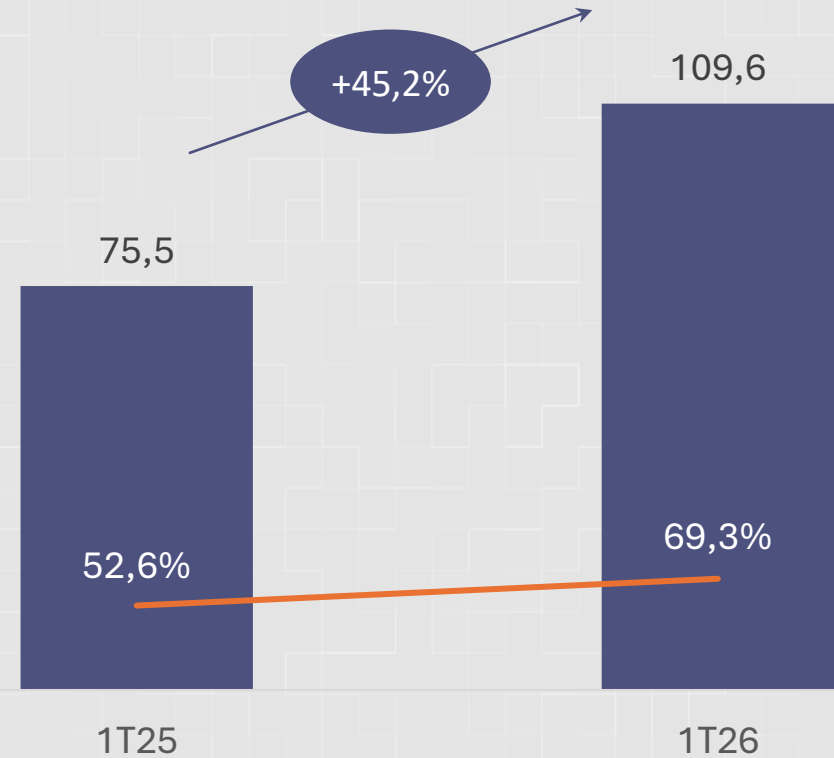


Geração de Caixa Operacional Líquida (GCO)

GCO (R\$MM) e GCO / EBITDA Ajustado (%)

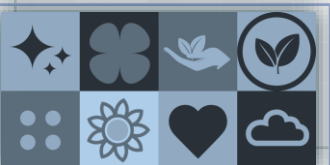
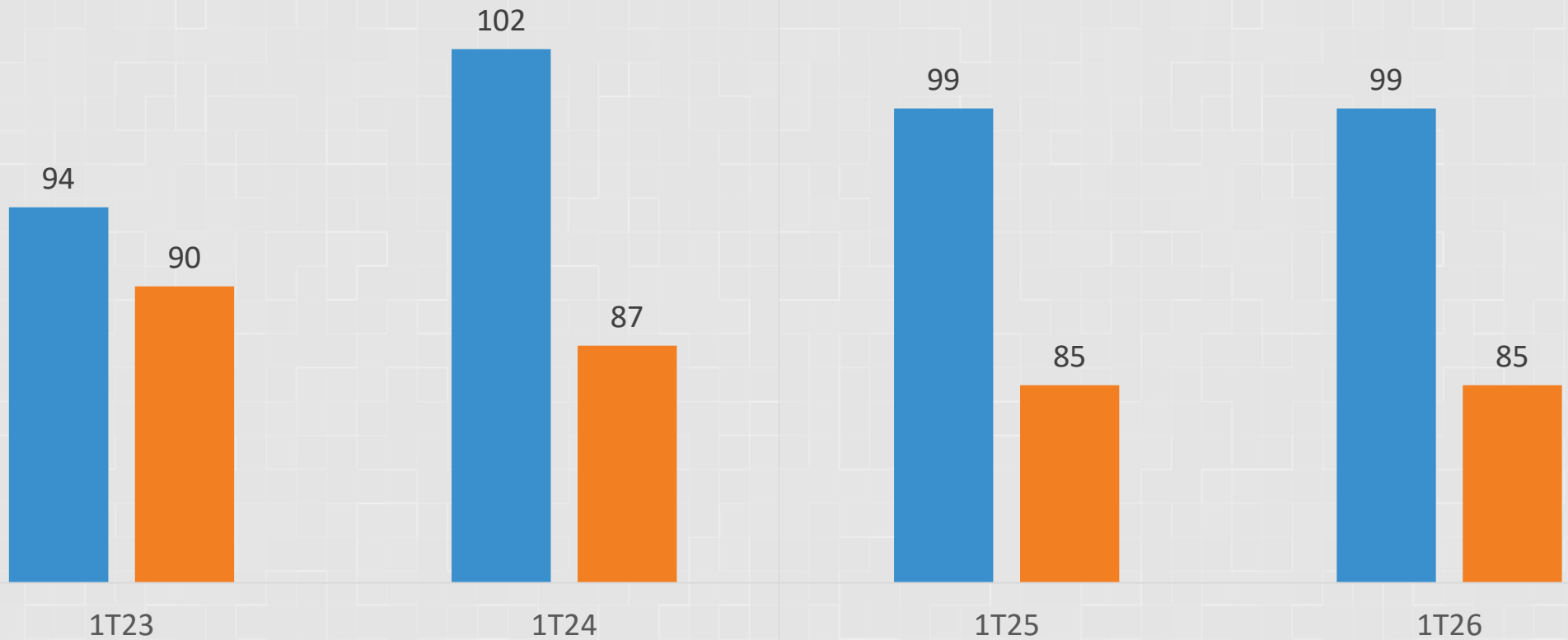


GCO Pós-Capex (R\$MM) e GCO Pós-Capex / EBITDA Ajustado (%)

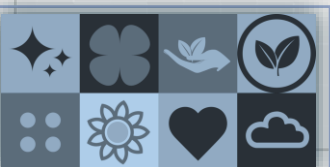
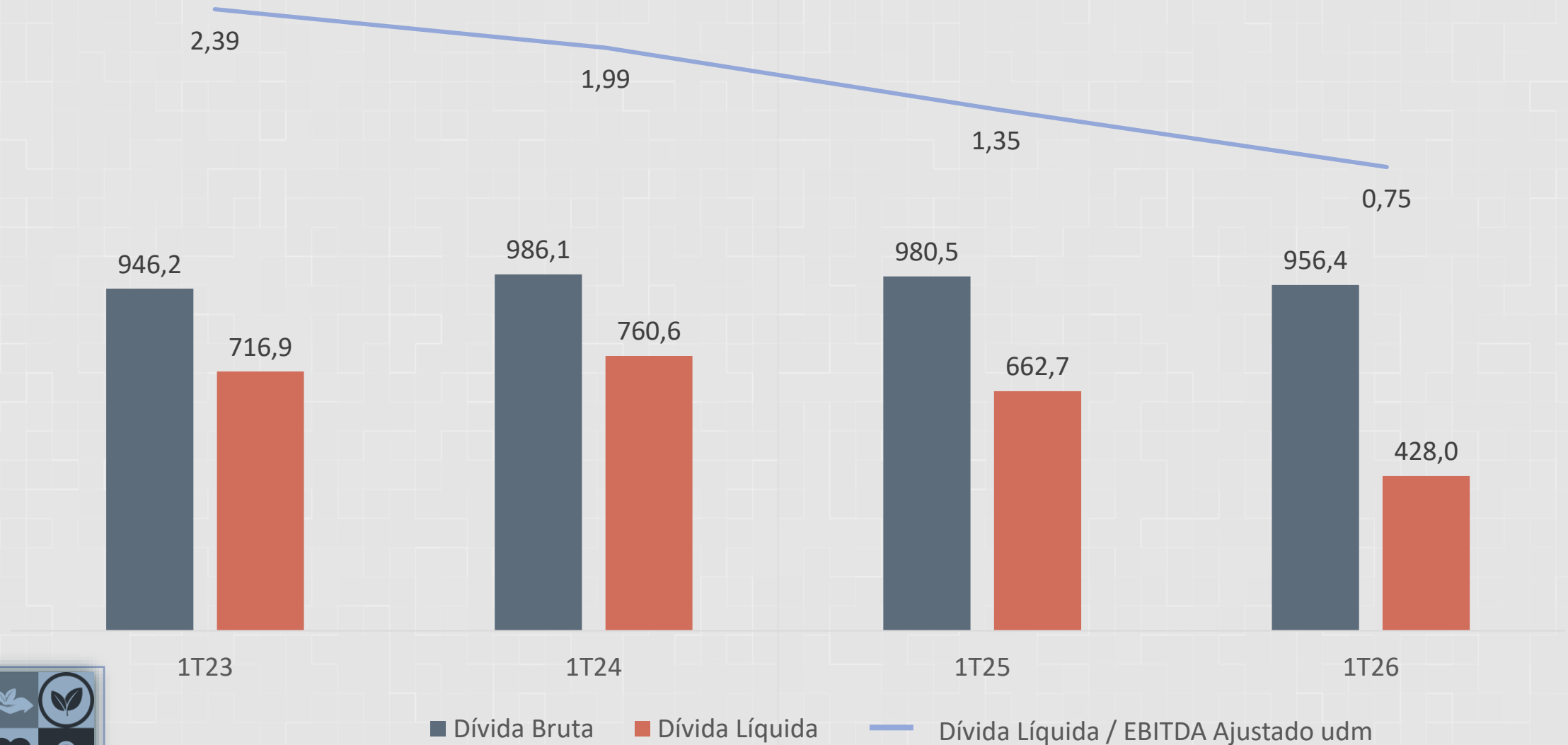


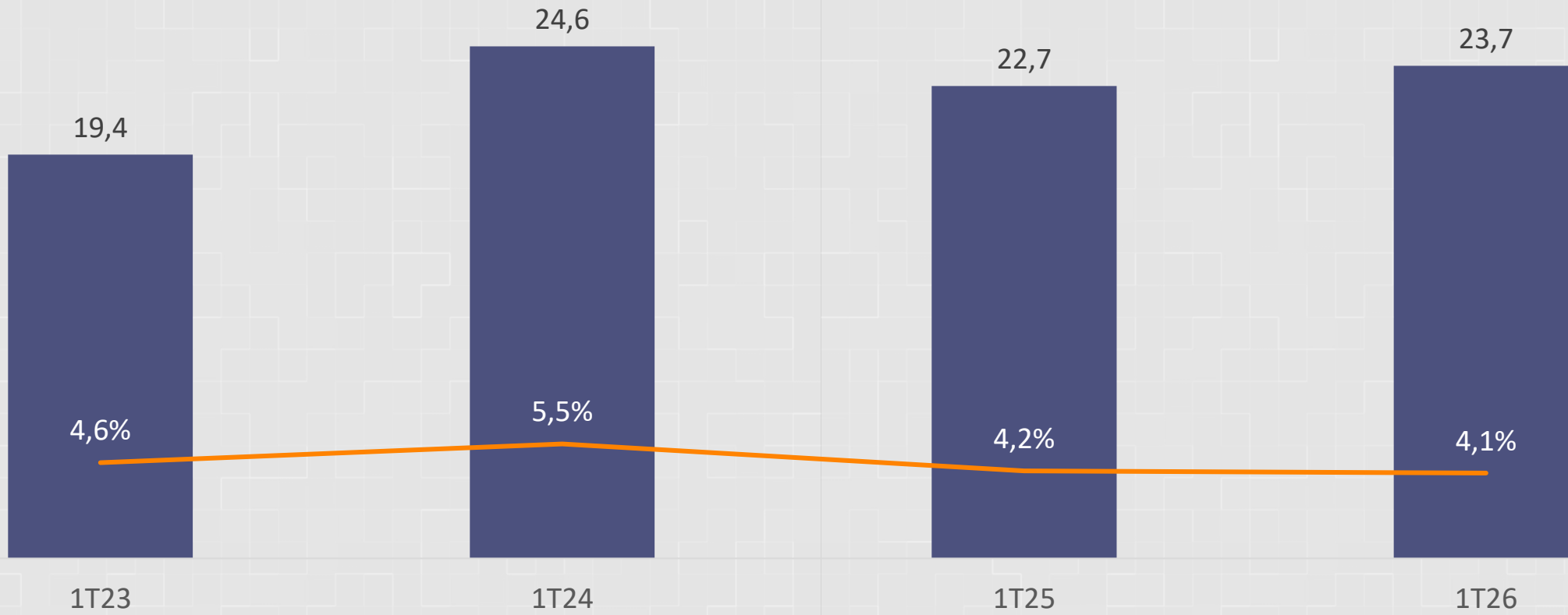
Prazo Médio do Contas a Receber Líquido (PMR) (Dias)

■ PMR ■ PMR Ex-FIES

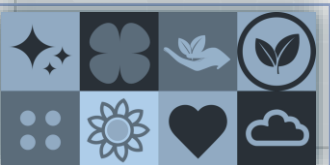


Endividamento e Alavancagem Financeira (R\$MM)





■ CAPEX — % Receita Líquida





ser
educacional

OBJETIVOS

2026



Crescimento orgânico
Abertura e maturação de novas unidades e expansão de unidades existentes com potencial de crescimento



Remuneração consistente aos acionistas:
Política de dividendos prevê 30% de payout em bases semestrais.



Cursos de Medicina
Expansão da base de vagas por meio da evolução dos processos de credenciamento/expansão em curso



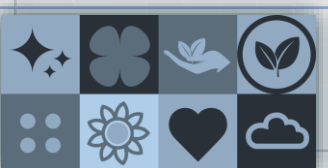
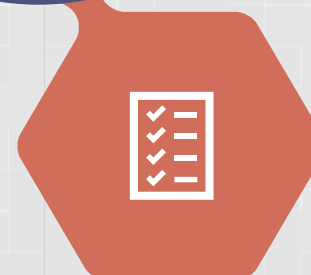
Redução da alavancagem financeira
Foco na redução da dívida líquida / EBITDA ajustado e do endividamento líquido nominal



Qualidade e diferenciação
Novo programa de qualidade acadêmica e introdução de diferenciais no portfólio atual de cursos



Eficiência operacional
Otimização do portfólio de cursos, elevadas taxas de ocupação e automação de processos





ser
educacional

CONTATOS



+55 (11) 97093-2225



ri@sereducacional.com



<http://sereduc.com/08hk2P>



@ser_educacional



Jânnyo Diniz (CEO)

João Aguiar (CFO)

Rodrigo Alves (IRO)

Geraldo Soares (GRI)



EBITDA (Valores em R\$ ('000))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Lucro Líquido	75.903	43.633	74,0%
(+) Resultado financeiro líquido ²	54.022	61.845	-12,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	6.287	9.558	-34,2%
(+) Depreciação e Amortização	55.897	55.230	1,2%
EBITDA¹	192.109	170.266	12,8%
Margem EBITDA	32,9%	31,5%	1,4 p.p.
(+) Receita de Juros sobre Mensalidades e Acordos ²	3.950	2.413	63,7%
(+) Custos e Despesas Não Recorrentes ³	453	6.858	-93,4%
(-) Aluguéis mínimos pagos ⁴	(38.307)	(35.885)	6,7%
EBITDA Ajustado⁵	158.205	143.652	10,1%
Margem EBITDA Ajustada	27,1%	26,6%	0,5 p.p.

1. EBITDA não é uma medida contábil.

2. Receita de juros sobre acordos e outros são compostas pelo nosso resultado financeiro, líquido, oriundo da receita de juros e de multas sobre mensalidades correspondentes aos encargos financeiros sobre as mensalidades negociadas e mensalidades pagas em atraso.

3. Os custos e despesas não-recorrentes são compostos principalmente por gastos ligados a fusões e aquisições de empresas, despesas relativas a multas rescisórias em processos de otimizações de quadros de funcionários, os quais não impactariam a geração usual de caixa.

4. Os aluguéis mínimos são compostos pelos contratos de aluguel registrados como arrendamentos financeiros pelo IFRS 16. Os gastos destes arrendamentos não transitam pelo nosso EBITDA, compondo o EBITDA ajustado.

5. O EBITDA Ajustado corresponde à soma do EBITDA com (a) resultado financeiro das receitas com multas e juros sobre as mensalidades, (b) custos e despesas não-recorrentes e (c) os aluguéis mínimos pagos.

Essa divulgação é parte integrante da divulgação de resultados trimestrais. Para mais referência sobre a reconciliação do EBITDA e EBITDA Ajustado, acesse os resultados completos disponibilizados no site <https://ri.sereducacional.com/informacoes-financeiras/resultados/>

Reconciliações ao Lucro Líquido (Valores em R\$ ('000))	1T26	1T25	Var. (%) 1T26 x 1T25
Lucro Líquido	75.903	43.633	74,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,0%</i>	<i>8,1%</i>	<i>4,9 p.p.</i>
<i>Itens não-recorrentes do período</i>	<i>5.975</i>	<i>8.170</i>	<i>-26,9%</i>
Lucro Líquido Ajustado	81.878	51.803	58,1%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	<i>14,0%</i>	<i>9,6%</i>	<i>4,4 p.p.</i>
Outros efeitos contábeis não considerados como ajustes ao lucro líquido:	10.229	13.120	-22,0%
Impacto IFRS 16	3.869	5.560	-30,4%
Aluguéis e Arrendamentos (IFRS 16)	(32.327)	(29.662)	9,0%
Depreciação e Amortização (IFRS 16)	20.935	20.134	4,0%
Juros sobre arrendamentos (IFRS 16)	15.582	16.306	-4,4%
Goodwill de aquisições	6.360	7.560	-15,9%
IR/CS (IFRS 16+goodwill)	(320)	(1.218)	-73,7%
Lucro Líquido Ajustado ex-IFRS 16 e Goodwill	92.107	64.923	41,9%
<i>Margem Líquida Ajustada (Ex-IFRS 16 / goodwill)</i>	<i>15,8%</i>	<i>12,0%</i>	<i>3,8 p.p.</i>

