



Pour diffusion immédiate

Hasbro annonce ses résultats financiers du troisième trimestre 2025

L'essor continu de Wizards of the Coast stimule la croissance du chiffre d'affaires et du bénéfice d'exploitation

L'entreprise relève ses prévisions annuelles

Pawtucket (Rhode Island), le 23 octobre 2025 – Hasbro, Inc. (NASDAQ : HAS), leader mondial dans les domaines du jeu, de la propriété intellectuelle et du jouet, a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers pour le troisième trimestre 2025.

« Hasbro enregistre un nouveau trimestre de croissance, témoignant de la solidité de nos marques et de notre stratégie *Playing to Win* », a déclaré Chris Cocks, président-directeur général de Hasbro, Inc. « Wizards of the Coast a mené la marche alors que MAGIC: THE GATHERING continue de battre des records. Les ventes au détail et les parts de marché de notre segment Produits grand public se sont accélérées avant la période des fêtes, et notre activité de licences à forte marge ouvre de nouvelles perspectives. Avec des annonces majeures prévues lors des Game Awards en décembre, nous abordons 2026 avec un élan certain. »

« Nos équipes ont réalisé un nouveau trimestre d'exécution rigoureuse et de progrès opérationnels », a ajouté Gina Goetter, directrice financière (Chief Financial Officer) et directrice des opérations (Chief Operating Officer) de Hasbro. « Nous avons géré la volatilité des tarifs douaniers avec agilité, protégé nos marges grâce à la maîtrise des coûts et à une discipline tarifaire stricte, et poursuivi nos initiatives de transformation. Ces efforts placent Hasbro dans une position de force pour clôturer l'année et nous maintiennent solidement sur la voie de nos objectifs financiers à moyen terme. »

Résultats du troisième trimestre 2025

- Le chiffre d'affaires de Hasbro, Inc. a augmenté de 8 %, porté par une croissance à deux chiffres du segment Wizards et des Jeux numériques (Digital Gaming), partiellement compensée par une faiblesse anticipée des Produits grand public (Consumer Products) liée au calendrier des commandes des détaillants des États-Unis.
- Les revenus de MAGIC: THE GATHERING ont progressé de 55 %, portés par les sorties du troisième trimestre, Edge of Eternities et Marvel's Spider-Man, ainsi que par la bonne performance continue du catalogue et de Secret Lair.
- Le résultat d'exploitation (Operating profit) s'établit à 341 millions \$, en hausse de 13 %, et le résultat d'exploitation ajusté (Adjusted operating profit) à 356 millions \$, en hausse de 8 %, reflétant les performances record de MAGIC, une discipline des coûts soutenue et un bon effet de levier opérationnel.
- Le bénéfice net publié s'élève à 1,64 \$ par action diluée et le bénéfice net ajusté à 1,68 \$ par action diluée.
- 98 millions \$ ont été reversés aux actionnaires sous forme de dividendes trimestriels.

Détails du troisième trimestre 2025 par segment

Segment Wizards of the Coast et Jeux numériques (Digital Gaming)

- Le chiffre d'affaires a progressé de 42 %, porté par MAGIC: THE GATHERING (+55 %) et les jeux numériques sous licence (+21 %).

- Les performances de MAGIC reflètent la solidité des lancements de jeux sur table et numériques, ainsi qu'une dynamique soutenue pour Secret Lair et les produits du catalogue.
- Le résultat d'exploitation s'établit à 252 millions \$ (+39 % par rapport à l'année précédente), avec une marge d'exploitation de 44 %, bénéficiant de l'effet d'échelle et d'un mélange d'activités favorable.

Segment Produits grand public (Consumer Products)

- Le chiffre d'affaires a reculé de 7 %, conformément aux prévisions, principalement en raison du calendrier des commandes des détaillants américains.
- Parmi les faits marquants du trimestre : la croissance de PEPPA PIG, GI JOE, Marvel et Beyblade, avec un élan positif observé sur de nombreuses marques.
- Le résultat d'exploitation s'élève à 80 millions \$, et le résultat d'exploitation ajusté à 89 millions \$, en baisse de 32 %.

Segment Divertissement (Entertainment)

- Les revenus ont augmenté de 8 % sur le trimestre.
- Le résultat d'exploitation est de 8 millions \$, et le résultat d'exploitation ajusté de 11 millions \$, en baisse de 14 %.

Résultats cumulés depuis le début de l'année 2025

- Depuis le début de l'exercice, le chiffre d'affaires de Hasbro, Inc. a augmenté de 7 %, soutenu par la croissance du segment Wizards of the Coast et Jeux numériques (+33 %), qui compense le recul du segment Produits grand public (-9 %).
- La perte d'exploitation est de 286 millions \$, conséquence d'une dépréciation non monétaire du goodwill enregistrée au deuxième trimestre 2025.
- Le résultat d'exploitation ajusté s'élève à 825 millions \$ (+14 %), reflétant un mélange d'activités favorable et les bénéfices continus des initiatives de transformation des coûts.
- La perte nette publiée est de 3,74 \$ par action, tandis que le bénéfice net ajusté atteint 4,03 \$ par action diluée, soit une amélioration de 0,47 \$ par rapport à la même période de l'année précédente.
- 294 millions \$ ont été reversés aux actionnaires sous forme de dividendes, et 120 millions \$ ont été consacrés au remboursement de la dette, combinant le rachat d'obligations et le préfinancement des échéances via des bons du Trésor.

Détails cumulés par segment – 2025

Segment Wizards of the Coast et Jeux numériques (Digital Gaming)

- Le chiffre d'affaires a progressé de 33 %, soutenu par l'élan de MAGIC: THE GATHERING et des jeux numériques sous licence.
- Depuis le début de l'année, Monopoly Go! a généré 126 millions \$ de revenus.
- Le résultat d'exploitation s'établit à 723 millions \$, en hausse de 31 %, avec une marge stable de 46,5 %.

Segment Produits grand public (Consumer Products)

- Le chiffre d'affaires a diminué de 9 %, conformément aux prévisions, la croissance des activités de licences ayant été compensée par une baisse des ventes de jouets, liée au calendrier des commandes des détaillants.
- La perte d'exploitation de 993 millions \$ inclut une dépréciation non monétaire du goodwill enregistrée au deuxième trimestre 2025.

- Le résultat d'exploitation ajusté s'élève à 59 millions \$, soit une baisse de 36 % par rapport à la même période en 2024, les revenus plus faibles et les coûts liés aux tarifs douaniers ayant compensé les gains de productivité.

Segment Divertissement (Entertainment)

- Les revenus ont diminué de 4 % sur la période, en raison du calendrier de conclusion des accords.
- Le résultat d'exploitation s'établit à 3 millions \$ et le résultat d'exploitation ajusté à 39 millions \$, en baisse par rapport à l'année précédente, également en lien avec le calendrier des contrats.

Consulter les tableaux financiers joints au présent communiqué de presse pour le rapprochement entre les mesures conformes aux principes comptables américains (GAAP) et les mesures non conformes (non-GAAP).

Perspectives 2025 et allocation du capital

Pour l'ensemble de l'exercice, l'entreprise prévoit désormais :

- Une croissance du chiffre d'affaires total de Hasbro à un taux à un chiffre élevé, en devises constantes.
- Une marge d'exploitation ajustée comprise entre 22 % et 23 %.
- Un EBITDA ajusté compris entre 1,24 et 1,26 milliard \$.

Les priorités d'allocation du capital de l'entreprise demeurent les suivantes : investir dans les activités principales, renforcer le bilan et progresser vers son objectif de levier financier, et restituer des liquidités aux actionnaires.

Annonce de dividende

Hasbro a versé 98 millions \$ en dividendes au troisième trimestre. Le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,70 \$ par action ordinaire, payable le 3 décembre 2025 aux actionnaires inscrits à la clôture des registres le 19 novembre 2025.

Diffusion de la conférence en ligne

Hasbro diffusera sa conférence en ligne sur les résultats du troisième trimestre 2025 à 8 h 30 (heure de l'Est) aujourd'hui. Pour écouter la diffusion et consulter la présentation, visitez <https://investor.hasbro.com>. L'enregistrement sera disponible environ deux heures après la fin de l'appel.

À propos de Hasbro

Hasbro est un leader mondial dans les domaines du jeu, de la propriété intellectuelle et du jouet, animé par une mission claire : créer la joie et renforcer le sentiment de communauté grâce à la magie du jeu. Forte de plus de 164 ans d'expertise, l'entreprise propose des expériences de jeu innovantes qui touchent plus de 500 millions d'enfants, de familles et de fans partout dans le monde. Son écosystème s'étend des jeux physiques et numériques aux jeux vidéo, en passant par les jouets, les produits dérivés sous licence, les expériences de divertissement sur site, le cinéma et les séries télévisées.

Avec son approche centrée sur ses franchises, Hasbro exploite pleinement le potentiel de ses propriétés intellectuelles, qu'il s'agisse de classiques intemporels ou de créations récentes. Parmi ses marques emblématiques figurent **MAGIC: THE GATHERING, DUNGEONS & DRAGONS, MONOPOLY, HASBRO GAMES, NERF, TRANSFORMERS, PLAY-DOH** et **PEPPA PIG**, auxquelles s'ajoutent de prestigieuses marques partenaires. Soutenue par un portefeuille de milliers de marques iconiques et un vaste réseau de partenaires et studios filiales, Hasbro rejoint ses fans partout où ils se trouvent, de la table de jeu jusqu'aux écrans.

Depuis plus de dix ans, Hasbro est régulièrement saluée pour son engagement citoyen exemplaire. L'entreprise a notamment été distinguée parmi les *100 Best Corporate Citizens* par **3BL Media**, désignée *Industry Leader 2025* par **JUST Capital**, classée parmi les *50 Most Community-Minded Companies* aux États-Unis par **The Civic 50**, et reconnue comme *Brand that Matters* par **Fast Company**. Pour découvrir l'univers Hasbro, rendez-vous sur <https://corporate.hasbro.com> ou suivez **@Hasbro** sur LinkedIn.

© 2025 Hasbro, Inc. Tous droits réservés.

Déclaration de mise en garde relative aux informations prospectives

Certaines déclarations figurant dans le présent communiqué contiennent des « informations prospectives » au sens du Private Securities Litigation Reform Act de 1995.

Ces déclarations, qui peuvent être identifiées par l'utilisation de termes ou d'expressions évoquant l'avenir, portent notamment sur : nos stratégies et plans d'entreprise; nos produits, activités de jeu et de divertissement; les économies de coûts anticipées; les remboursements de dette prévus; l'impact attendu des tarifs douaniers; les avantages anticipés et les effets potentiels du transfert de nos opérations du Rhode Island vers Boston (Massachusetts); l'incidence prévue des nouvelles normes comptables; nos objectifs financiers; et nos attentes concernant la performance future de l'entreprise.

Nos actions ou résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux anticipés dans ces déclarations prospectives, en raison de risques et d'incertitudes connus ou inconnus.

Les facteurs susceptibles d'entraîner de telles différences incluent, sans s'y limiter :

- notre capacité à mettre en œuvre et à exécuter avec succès notre stratégie d'entreprise *Playing to Win*;
- notre capacité à rester compétitifs dans le secteur du jeu et à développer davantage nos activités et partenariats dans les domaines du jeu numérique, des licences et des produits grand public;
- notre capacité à lancer en continu de nouveaux produits innovants qui rencontrent l'adhésion des consommateurs, en particulier pour des marques telles que MAGIC: THE GATHERING, pour lesquelles nous observons une concentration croissante de nos ventes;
- les risques liés à l'imposition, à la menace ou à l'incertitude de tarifs douaniers, y compris l'impact de tarifs réciproques ou de représailles sur les marchés où nous opérons, lesquels pourraient accroître nos coûts de production et nos autres coûts d'exploitation, entraîner une hausse des prix de nos produits, affecter les dépenses de consommation, réduire nos revenus, provoquer des retards ou des diminutions de commandes de la part de nos clients, occasionner des dépréciations du goodwill, réduire nos bénéfices et, de manière générale, avoir un effet négatif sur notre activité;
- les risques associés à nos opérations internationales, tels que : l'imposition ou la menace de tarifs douaniers; les conflits dans les territoires où nous opérons ou qui affectent nos zones d'activité; les conversions et fluctuations de devises; les quotas; les retards ou difficultés d'expédition; les taxes d'ajustement aux frontières ou autres mesures protectionnistes; ainsi que d'autres défis propres aux territoires dans lesquels nous exerçons nos activités;
- les risques liés aux conditions politiques, économiques et sanitaires, ou aux changements réglementaires dans les marchés où nous, nos clients, partenaires, licenciés, fournisseurs et fabricants opérons — tels que l'inflation, les variations des taux d'intérêt, les tarifs douaniers, la hausse des prix des matières premières, les grèves, les coûts de main-d'œuvre ou de transport, ou les épidémies et maladies —, dont la survenance pourrait provoquer des ralentissements, retards ou pénuries dans la production ou la livraison des produits, une augmentation des coûts, une baisse du pouvoir d'achat ou du revenu disponible, ainsi que des pertes et retards de revenus et de bénéfices.
- les conditions économiques mondiales et régionales incertaines et imprévisibles qui affectent un ou plusieurs des marchés où nous commercialisons nos produits, pouvant avoir un impact négatif sur nos clients et consommateurs, entraîner une baisse de l'emploi, du revenu disponible des ménages, des stocks et des dépenses des détaillants, y compris une réduction des achats de nos produits;
- notre capacité à transformer notre entreprise et nos compétences pour répondre à l'évolution du paysage mondial de la consommation, notamment en raison des changements démographiques touchant nos produits et des progrès technologiques émergents, tels que l'intégration de l'intelligence artificielle dans le développement de nos produits, nos stratégies marketing et nos interactions avec les consommateurs, ainsi que les risques associés — préoccupations éthiques, évolution des normes réglementaires, défis de mise en œuvre et dépendance à l'égard de tiers dans l'utilisation de ces technologies;
- notre capacité à concevoir, développer, fabriquer et expédier nos produits dans des délais compétitifs, de manière rentable et efficace;
- la concentration de notre clientèle, qui peut accroître l'impact négatif sur notre activité en cas de difficultés rencontrées par l'un de nos clients ou de modification de ses habitudes d'achat ou de vente;

- notre dépendance à l'égard de partenaires tiers, notamment des partenaires commerciaux, fabricants, distributeurs, studios, producteurs de contenu, concédants et titulaires de licences, ainsi que des sous-traitants, ce qui crée une dépendance opérationnelle accrue et une perte partielle de contrôle.
- les risques liés à la forte concentration de la fabrication de nombreux produits en République populaire de Chine, notamment ceux associés à l'augmentation des tarifs douaniers imposés sur le commerce entre la Chine et les États-Unis, ainsi que notre capacité à diversifier efficacement nos sources d'approvisionnement afin de réduire notre dépendance vis-à-vis de la Chine;
- le succès de nos marques partenaires clés, y compris notre capacité à sécuriser, maintenir et prolonger les accords avec nos partenaires majeurs, ou le risque de retards, de coûts accrus ou de difficultés liés aux projets numériques ou aux initiatives médiatiques que nous menons ou que mènent nos partenaires;
- notre capacité à attirer et à retenir des employés talentueux et diversifiés;
- les risques qui pourraient affecter notre activité en raison de la perte de compétences, de savoir-faire ou d'expertise, ainsi que de l'incertitude entourant la poursuite de l'emploi de collaborateurs clés, notamment à la suite des réductions d'effectifs récentes et du projet de transfert de nos opérations du Rhode Island vers Boston (Massachusetts);
- notre capacité à concrétiser les bénéfices des initiatives visant à réduire les coûts, accroître l'efficacité et/ou améliorer les revenus et le résultat d'exploitation;
- les risques liés à la dépréciation ou à la radiation d'actifs concernant des entreprises, produits ou contenus que nous acquérons et/ou produisons.
- le risque que les acquisitions, cessions ou autres investissements que nous réalisons ne produisent pas les bénéfices escomptés, ou que la réalisation de ces bénéfices soit sensiblement retardée ou réduite;
- notre capacité à protéger nos actifs et notre propriété intellectuelle, notamment en cas d'atteinte, de vol, de détournement, de cyberattaques ou d'autres actes compromettant l'intégrité de nos actifs ou de nos droits de propriété intellectuelle;
- les fluctuations de notre activité liées à la saisonnalité;
- le risque de rappels de produits ou de poursuites pour responsabilité du fait des produits, ainsi que les coûts associés aux réglementations sur la sécurité des produits;
- l'impact des décisions judiciaires ou arbitrales, ou des accords transactionnels;
- la faillite ou l'échec d'un ou de plusieurs de nos détaillants, licenciés ou autres partenaires importants;
- ainsi que d'autres risques et incertitudes susceptibles d'être détaillés dans nos communications publiques et nos dépôts auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC).

Les déclarations contenues dans le présent document reposent sur nos convictions et attentes actuelles. Nous n'assumons aucune obligation de modifier ou de réviser les informations prospectives contenues dans ce communiqué de presse, ni de les mettre à jour afin de refléter des événements ou circonstances survenus postérieurement à la date du présent communiqué.

Mesures financières non conformes aux principes comptables américains (Non-GAAP Financial Measures)

Les tableaux financiers joints au présent communiqué comprennent des mesures financières non conformes aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (non-GAAP), telles que définies par la *U.S. Securities and Exchange Commission (SEC)*. Ces mesures incluent notamment le résultat d'exploitation ajusté (Adjusted operating profit), la marge d'exploitation ajustée (Adjusted operating margin), le bénéfice net ajusté (Adjusted net earnings) et le bénéfice net ajusté par action diluée (Adjusted net earnings per diluted share). Elles excluent, le cas échéant, l'amortissement des actifs incorporels acquis, les initiatives de transformation stratégique, les coûts de restructuration et d'indemnités de départ,

les pertes liées à la cession d'activités, les coûts associés à la cession des activités eOne Film and TV, ainsi que les dépréciations non monétaires du goodwill.

Le présent communiqué inclut également les mesures non conformes aux *GAAP* suivantes : EBITDA et EBITDA ajusté (Adjusted EBITDA). L'EBITDA représente le bénéfice net attribuable à Hasbro, Inc., hors charges d'intérêts, impôt sur le résultat, bénéfice net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle, ainsi que l'amortissement et la dépréciation des actifs incorporels. L'EBITDA ajusté exclut en outre les initiatives de transformation stratégique, les coûts de restructuration et d'indemnités de départ, les pertes liées à la cession d'activités, les coûts associés à la cession des activités eOne Film and TV, les dépréciations non monétaires du goodwill, ainsi que l'impact des rémunérations en actions.

Conformément aux exigences de la *SEC*, des tableaux de rapprochement entre ces mesures et les mesures conformes aux *GAAP* les plus directement comparables sont présentés dans les annexes du présent communiqué.

La direction estime que le bénéfice net ajusté, le bénéfice net ajusté par action diluée, le résultat d'exploitation ajusté et la marge d'exploitation ajustée offrent aux investisseurs une meilleure compréhension de la performance sous-jacente de l'entreprise, hors événements inhabituels.

La direction considère également que l'EBITDA et l'EBITDA ajusté constituent des indicateurs pertinents pour évaluer la performance opérationnelle de l'entreprise, car ils reflètent les ressources disponibles pour des opportunités stratégiques — notamment pour investir dans l'activité, renforcer le bilan et réaliser des acquisitions stratégiques.

L'entreprise n'est pas en mesure d'établir un rapprochement prévisionnel pour la marge d'exploitation ajustée et l'EBITDA ajusté, car elle ne peut prévoir avec certitude le calendrier ni le montant d'éléments ponctuels, tels que les charges liées à son programme de réduction des coûts, susceptibles d'avoir un impact sur les résultats conformes aux *GAAP*.

Le taux de change constant (constant currency) constitue également une mesure non conforme aux *GAAP*. L'impact des variations des taux de change utilisés pour la conversion des états financiers consolidés est déterminé en traduisant les revenus des périodes courantes ou futures aux taux de change des périodes précédentes, puis en comparant ce montant aux revenus déclarés de la période antérieure.

L'entreprise estime que la présentation de l'impact des fluctuations de change, indépendantes de sa volonté, aide les investisseurs à mieux comprendre la performance économique réelle de l'entreprise. Ces mesures non conformes aux *GAAP* doivent être considérées en complément, et non comme un substitut ou une mesure supérieure, au bénéfice net ou à toute autre mesure de performance financière préparée conformément aux *GAAP*, comme le décrivent plus en détail nos états financiers consolidés et nos documents déposés auprès de la *SEC*.

Dans le présent document, le terme « *GAAP* » désigne les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis d'Amérique.

HAS-E

Investisseurs : Fred Wightman | Hasbro, Inc. | hasbro_investor_relations@hasbro.com

Médias : Abby Hodes | Hasbro, Inc. | communications@hasbro.com

###

(Tableaux ci-joints (en anglais))

HASBRO, INC.

CONDENSED CONSOLIDATED BALANCE SHEETS ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	September 28, 2025	September 29, 2024
ASSETS		
Cash and Cash Equivalents	\$ 620.9	\$ 696.1
Short-term Investments	—	489.3
Accounts Receivable, Net	995.2	1,069.2
Inventories	396.7	375.4
Prepaid Expenses and Other Current Assets	397.2	391.6
Total Current Assets	2,410.0	3,021.6
Property, Plant and Equipment, Net	243.0	331.6
Goodwill	1,256.5	2,278.9
Other Intangible Assets, Net	470.9	539.5
Other Assets	1,141.4	1,058.3
Total Assets	<u>\$ 5,521.8</u>	<u>\$ 7,229.9</u>

LIABILITIES, NONCONTROLLING INTERESTS AND SHAREHOLDERS' EQUITY

Current Portion of Long-Term Debt	\$ —	
Accounts Payable	381.4	
Accrued Liabilities	1,032.2	
Total Current Liabilities	1,413.6	
Long-Term Debt	3,318.8	
Other Liabilities	355.6	
Total Liabilities	5,088.0	
Total Shareholders' Equity	433.8	
Total Liabilities, Noncontrolling Interests and Shareholders' Equity	<u>\$ 5,521.8</u>	<u>7,229.9</u>

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

HASBRO, INC.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars and Shares Except Per Share Data)

	Three Months Ended				Nine Months Ended			
	September 28, 2025		September 29, 2024		September 28, 2025		September 29, 2024	
	Amount	% of Net Revenues	Amount	% of Net Revenues	Amount	% of Net Revenues	Amount	% of Net Revenues
Net revenues	\$ 1,387.5	100.0 %	\$ 1,281.3	100.0 %	\$ 3,255.4	100.0 %	\$ 3,033.9	100.0 %
Costs and expenses:								
Cost of sales	414.3	29.9 %	378.9	29.6 %	844.1	25.9 %	820.8	27.1 %
Program cost amortization	7.4	0.5 %	7.9	0.6 %	21.0	0.6 %	24.5	0.8 %
Royalties	114.3	8.2 %	98.0	7.6 %	255.8	7.9 %	204.2	6.7 %
Product development	97.6	7.0 %	76.3	6.0 %	255.6	7.9 %	212.2	7.0 %
Advertising	108.3	7.8 %	101.9	8.0 %	227.3	7.0 %	213.8	7.0 %
Amortization of intangible assets	17.2	1.2 %	17.1	1.3 %	51.4	1.6 %	51.2	1.7 %
Impairment of goodwill	—	— %	—	— %	1,021.9	31.4 %	—	— %
Loss on disposal of business	—	— %	—	— %	25.0	0.8 %	24.4	0.8 %
Selling, distribution and administration	287.3	20.7 %	299.3	23.4 %	839.7	25.8 %	852.6	28.1 %
Total costs and expenses	1,046.4	75.4 %	979.4	76.4 %	3,541.8	108.8 %	2,403.7	79.2 %
Operating profit (loss)	341.1	24.6 %	301.9	23.6 %	(286.4)	(8.8)%	630.2	20.8 %
Non-operating expense:								
Interest expense	40.8	2.9 %	46.2	3.6 %	123.0	3.8 %	127.7	4.2 %
Interest income	(6.3)	(0.5)%	(14.7)	(1.1)%	(20.6)	(0.6)%	(36.0)	(1.2)%
Other expense (income), net	1.4	0.1 %	(19.9)	(1.6)%	(15.9)	(0.5)%	(15.7)	(0.5)%
Total non-operating expense, net	35.9	2.6 %	11.6	0.9 %	86.5	2.7 %	76.0	2.5 %
Earnings (loss) before income taxes	305.2	22.0 %	290.3	22.7 %	(372.9)	(11.5)%	554.2	18.3 %
Income tax expense	71.3	5.1 %	67.0	5.2 %	148.4	4.6 %	133.3	4.4 %
Net earnings (loss)	233.9	16.9 %	223.3	17.4 %	(521.3)	(16.0)%	420.9	13.9 %
Net earnings attributable to noncontrolling interests	0.7	0.1 %	0.1	— %	2.7	0.1 %	1.0	— %
Net earnings (loss) attributable to Hasbro, Inc.	\$ 233.2	16.8 %	\$ 223.2	17.4 %	\$ (524.0)	(16.1)%	\$ 419.9	13.8 %
Net earnings (loss) per common share:								
Basic	\$ 1.66		\$ 1.60		\$ (3.74)		\$ 3.01	
Diluted	\$ 1.64		\$ 1.59		\$ (3.74)		\$ 3.00	
Cash dividends declared per common share	\$ 0.70		\$ 0.70		\$ 2.10		\$ 1.40	
Weighted Average Number of Shares								
Basic	140.4		139.5		140.1		139.3	
Diluted	142.2		140.5		140.1		140.0	

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

HASBRO, INC.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	Nine months ended	
	September 28, 2025	September 29, 2024
Cash Flows from Operating Activities:		
Net (Loss) Earnings	\$ (521.3)	\$ 420.9
Impairment of Goodwill	1,021.9	—
Loss on Disposal of Business	25.0	24.4
Other Non-Cash Adjustments	290.2	184.2
Changes in Operating Assets and Liabilities	(325.8)	(41.9)
Net Cash Provided by Operating Activities	490.0	587.6
Cash Flows from Investing Activities:		
Additions to Property, Plant and Equipment	(49.6)	(67.9)
Additions to Software Development	(98.6)	(78.3)
Purchase of investments	(55.2)	(571.0)
Net settlement from sale of business	—	(12.0)
Proceeds from sale of investments	—	91.0
Other	11.6	2.8
Net Cash Utilized by Investing Activities	(191.8)	(635.4)
Cash Flows from Financing Activities:		
Proceeds from Long-Term Debt	—	498.6
Repayments of Borrowings	(63.5)	—
Dividends Paid	(294.2)	(292.2)
Payments Related to Tax Withholding for Share-Based Compensation	(21.8)	(13.0)
Stock-Based Compensation Transactions	8.9	7.6
Payments of financing costs	—	(5.3)
Other	(4.5)	(4.9)
Net Cash (Utilized) Provided by Financing Activities	(375.1)	190.8
Effect of Exchange Rate Changes on Cash	2.8	7.7
Net (Decrease) Increase in Cash and Cash Equivalents	(74.1)	150.7
Cash and Cash Equivalents at Beginning of Year	695.0	545.4
Cash and Cash Equivalents at End of Period	\$ 620.9	\$ 696.1

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

HASBRO, INC.

SEGMENT RESULTS - AS REPORTED AND AS ADJUSTED ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

Operating Results	Three Months Ended September 28, 2025			Three Months Ended September 29, 2024			% Change
	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	
Total Company Results							
External Net Revenues	\$ 1,387.5	\$ —	\$ 1,387.5	\$ 1,281.3	\$ —	\$ 1,281.3	8%
Operating Profit	\$ 341.1	\$ 14.5	\$ 355.6	\$ 301.9	\$ 26.8	\$ 328.7	8%
Operating Margin	24.6%	1.0%	25.6%	23.6%	2.1%	25.7%	
Segment Results							
<u>Wizards of the Coast and Digital Gaming:</u>							
External Net Revenues	\$ 572.0	\$ —	\$ 572.0	\$ 404.0	\$ —	\$ 404.0	42%
Operating Profit	\$ 251.5	\$ —	\$ 251.5	\$ 181.2	\$ —	\$ 181.2	39%
Operating Margin	44.0%	—	44.0%	44.9%	—	44.9%	
<u>Consumer Products:</u>							
External Net Revenues	\$ 796.9	\$ —	\$ 796.9	\$ 860.1	\$ —	\$ 860.1	-7%
Operating Profit	\$ 80.1	\$ 8.8	\$ 88.9	\$ 121.0	\$ 9.1	\$ 130.1	-32%
Operating Margin	10.1%	1.1%	11.2%	14.1%	1.1%	15.1%	
<u>Entertainment:</u>							
External Net Revenues	\$ 18.6	\$ —	\$ 18.6	\$ 17.2	\$ —	\$ 17.2	8%
Operating Profit	\$ 7.5	\$ 3.8	\$ 11.3	\$ 9.8	\$ 3.4	\$ 13.2	-14%
Operating Margin	40.3%	20.4%	60.8%	57.0%	19.8%	76.7%	
<u>Corporate and Other:</u>							
Operating Profit (Loss)	\$ 2.0	\$ 1.9	\$ 3.9	\$ (10.1)	\$ 14.3	\$ 4.2	-7%

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

Wizards of the Coast and Digital Gaming Net Revenues by Category	Three Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
Tabletop Gaming	\$ 441.8	\$ 296.8	49%
Digital and Licensed Gaming	130.2	107.2	21%
Net revenues	<u>\$ 572.0</u>	<u>\$ 404.0</u>	

Consumer Products Segment Net Revenues by Major Geographic Region	Three Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
North America	\$ 483.0	\$ 526.8	-8%
Europe	181.1	162.3	12%
Asia Pacific	61.2	81.9	-25%
Latin America	71.6	89.1	-20%
Net revenues	<u>\$ 796.9</u>	<u>\$ 860.1</u>	

Entertainment Segment Net Revenues by Category	Three Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
Film and TV	\$ 1.9	\$ 1.6	19%
Family Brands	16.7	15.6	7%
Net revenues	<u>\$ 18.6</u>	<u>\$ 17.2</u>	

Supplementary Hasbro Gaming Information:	Three Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
MAGIC: THE GATHERING	\$ 459.4	\$ 296.3	55%
Hasbro Total Gaming ⁽¹⁾	\$ 754.5	\$ 593.2	27%

⁽¹⁾ Hasbro Total Gaming includes all gaming revenue, most notably DUNGEONS & DRAGONS, MAGIC: THE GATHERING and Hasbro Gaming.

Operating Results ⁽¹⁾	Nine Months Ended September 28, 2025			Nine Months Ended September 29, 2024			% Change
	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	
Total Company Results							
External Net Revenues	\$ 3,255.4	\$ —	\$ 3,255.4	\$ 3,033.9	\$ —	\$ 3,033.9	7%
Operating (Loss) Profit	\$ (286.4)	\$ 1,111.6	\$ 825.2	\$ 630.2	\$ 95.9	\$ 726.1	14%
Operating Margin	-8.8%	34.1 %	25.3 %	20.8%	3.2 %	23.9 %	
Segment Results							
Wizards of the Coast and Digital Gaming:							
External Net Revenues	\$ 1,556.5	\$ —	\$ 1,556.5	\$ 1,172.3	\$ —	\$ 1,172.3	33%
Operating Profit	\$ 723.3	\$ —	\$ 723.3	\$ 551.1	\$ —	\$ 551.1	31%
Operating Margin	46.5%	—	46.5 %	47.0%	—	47.0 %	
Consumer Products:							
External Net Revenues	\$ 1,637.6	\$ —	\$ 1,637.6	\$ 1,797.6	\$ —	\$ 1,797.6	-9%
Operating (Loss) Profit	\$ (993.4)	\$ 1,052.5	\$ 59.1	\$ 64.8	\$ 27.2	\$ 92.0	-36%
Operating Margin	-60.7%	64.3 %	3.6 %	3.6%	1.5 %	5.1 %	
Entertainment:							
External Net Revenues	\$ 61.3	\$ —	\$ 61.3	\$ 64.0	\$ —	\$ 64.0	-4%
Operating Profit	\$ 2.6	\$ 36.2	\$ 38.8	\$ 14.6	\$ 34.5	\$ 49.1	-21%
Operating Margin	4.2%	59.1 %	63.3 %	22.8%	53.9 %	76.7 %	
Corporate and Other:							
Operating (Loss) Profit	\$ (18.9)	\$ 22.9	\$ 4.0	\$ (0.3)	\$ 34.2	\$ 33.9	-88%

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

Wizards of the Coast and Digital Gaming Net Revenues by Category	Nine Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
Tabletop Gaming	\$ 1,191.9	\$ 832.6	43%
Digital and Licensed Gaming	364.6	339.7	7%
Net revenues	<u>\$ 1,556.5</u>	<u>\$ 1,172.3</u>	

Consumer Products Segment Net Revenues by Major Geographic Region	Nine Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
North America	\$ 950.4	\$ 1,072.0	-11%
Europe	361.8	341.8	6%
Asia Pacific	178.6	193.3	-8%
Latin America	146.8	190.5	-23%
Net revenues	<u>\$ 1,637.6</u>	<u>\$ 1,797.6</u>	

Entertainment Segment Net Revenues by Category	Nine Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
Film and TV	\$ 7.7	\$ 3.4	>100%
Family Brands	53.6	60.6	-12%
Net revenues	<u>\$ 61.3</u>	<u>\$ 64.0</u>	

Supplementary Hasbro Gaming Information:	Nine Months Ended		
	September 28, 2025	September 29, 2024	% Change
MAGIC: THE GATHERING	\$ 1,217.7	\$ 870.2	40%
Hasbro Total Gaming ⁽¹⁾	\$ 1,920.4	\$ 1,549.6	24%

⁽¹⁾ Hasbro Total Gaming includes all gaming revenue, most notably DUNGEONS & DRAGONS, MAGIC: THE GATHERING and Hasbro Gaming.

HASBRO, INC.

NON-GAAP RECONCILIATION

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	Three Months Ended		Nine Months Ended	
	September 28, 2025	September 29, 2024	September 28, 2025	September 29, 2024
Reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA ⁽¹⁾				
Net Earnings (Loss) Attributable to Hasbro, Inc.	\$ 233.2	\$ 223.2	\$ (524.0)	\$ 419.9
Interest expense	40.8	46.2	123.0	127.7
Income tax expense	71.3	67.0	148.4	133.3
Net earnings attributable to noncontrolling interests	0.7	0.1	2.7	1.0
Depreciation expense	23.6	24.4	55.7	74.0
Amortization of intangibles	17.2	17.1	51.4	51.2
EBITDA	\$ 386.8	\$ 378.0	\$ (142.8)	\$ 807.1
Stock compensation	24.2	14.1	53.9	26.9
Strategic transformation initiatives ⁽²⁾	5.1	6.0	16.2	18.5
Restructuring and severance costs ⁽³⁾	(3.2)	0.4	9.5	7.8
Loss on disposal of business ⁽⁴⁾	—	—	25.0	24.4
eOne Film and TV business divestiture related costs ⁽⁵⁾	—	7.9	5.6	7.9
Impairment of goodwill ⁽⁶⁾	—	—	1,021.9	—
Adjusted EBITDA	\$ 412.9	\$ 406.4	\$ 989.3	\$ 892.6

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

⁽²⁾ Strategic transformation initiatives costs represent non-recurring expenses for strategic projects with anticipated long-term benefits to support the organization in identifying, realizing and capturing savings to create efficiencies and improve business processes and operations.

⁽³⁾ Restructuring and severance associated with cost-savings initiatives across the Company.

⁽⁴⁾ Loss on disposal of a business related to the sale of the eOne Film and TV business executed on December 27, 2023. The costs are included in Loss on Disposal of Business within the Entertainment segment.

⁽⁵⁾ eOne Film and TV business divestiture related costs as a result of the sale of the eOne Film and TV business and certain retained liabilities.

⁽⁶⁾ During Q2 2025, Hasbro recorded a non-cash goodwill impairment charge of \$1,021.9 million in the Consumer Products segment, following completion of an interim quantitative assessment of goodwill triggered by the implementation of tariffs.

HASBRO, INC.

NON-GAAP RECONCILIATION

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	Three Months Ended		Nine Months Ended	
	September 28, 2025	September 29, 2024	September 28, 2025	September 29, 2024
Reconciliation of Adjusted Operating Profit ⁽¹⁾				
Operating Profit (Loss)	\$ 341.1	\$ 301.9	\$ (286.4)	\$ 630.2
Wizards of the Coast and Digital Gaming	251.5	181.2	723.3	551.1
Consumer Products	80.1	121.0	(993.4)	64.8
Entertainment	7.5	9.8	2.6	14.6
Corporate and Other	2.0	(10.1)	(18.9)	(0.3)
Non-GAAP Adjustments	\$ 14.5	\$ 26.8	\$ 1,111.6	\$ 95.9
Consumer Products	8.8	9.1	1,052.5	27.2
Entertainment	3.8	3.4	36.2	34.5
Corporate and Other	1.9	14.3	22.9	34.2
Adjusted Operating Profit	\$ 355.6	\$ 328.7	\$ 825.2	\$ 726.1
Wizards of the Coast and Digital Gaming	251.5	181.2	723.3	551.1
Consumer Products	88.9	130.1	59.1	92.0
Entertainment	11.3	13.2	38.8	49.1
Corporate and Other	3.9	4.2	4.0	33.9
Non-GAAP Adjustments include the following:				
Acquired intangible amortization ⁽²⁾	12.6	12.5	37.6	37.3
Strategic transformation initiatives ⁽³⁾	5.1	6.0	16.2	18.5
Restructuring and severance costs ⁽⁴⁾	(3.2)	0.4	9.5	7.8
Loss on disposal of business ⁽⁵⁾	—	—	25.0	24.4
eOne Film and TV business divestiture related costs ⁽⁶⁾	—	7.9	1.4	7.9
Impairment of goodwill ⁽⁷⁾	—	—	1,021.9	—
Total	\$ 14.5	\$ 26.8	\$ 1,111.6	\$ 95.9

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

⁽²⁾ Represents intangible amortization costs related to the intangible assets acquired in the eOne acquisition. The Company has allocated certain of these intangible amortization costs between the Consumer Products and Entertainment segments, to match the revenue generated from such intangible assets. While amortization of acquired intangibles is being excluded from the related GAAP financial measure, the revenue of the acquired company is reflected within the Company's operating results to which these assets contribute.

⁽³⁾ Strategic transformation initiatives costs represent non-recurring expenses for strategic projects with anticipated long-term benefits to support the organization in identifying, realizing and capturing savings to create efficiencies and improve business processes and operations.

⁽⁴⁾ Restructuring and severance costs associated with cost-savings initiatives across the Company.

⁽⁵⁾ Loss on disposal of a business related to the sale of the eOne Film and TV business executed on December 27, 2023. The costs are included in Loss on Disposal of Business within the Entertainment segment.

⁽⁶⁾ eOne Film and TV business divestiture related costs as a result of the sale of the eOne Film and TV business and certain retained liabilities.

⁽⁷⁾ During Q2 2025, Hasbro recorded a non-cash goodwill impairment charge of \$1,021.9 million in the Consumer Products segment, following completion of an interim quantitative assessment of goodwill triggered by the implementation of tariffs.

HASBRO, INC.

NON-GAAP RECONCILIATION

(Unaudited)

(Millions of Dollars and Shares, Except Per Share Data)

Reconciliation of Net Earnings and Earnings per Share ⁽¹⁾

	Three Months Ended			
	September 28, 2025	Diluted Per Share Amount	September 29, 2024	Diluted Per Share Amount
Net Earnings Attributable to Hasbro	\$ 233.2	\$ 1.64	\$ 223.2	\$ 1.59
Acquired intangible amortization ⁽²⁾	9.5	0.07	9.4	0.07
Strategic transformation initiatives ⁽³⁾	3.9	0.03	4.6	0.03
Restructuring and severance costs ⁽⁴⁾	(2.5)	(0.02)	0.3	—
eOne Film and TV divestiture related costs ⁽⁶⁾	—	—	6.1	0.04
Tax Impact, Impairment of goodwill ⁽⁷⁾	(5.4)	(0.04)	—	—
Net Earnings Attributable to Hasbro as Adjusted	<u>\$ 238.7</u>	<u>\$ 1.68</u>	<u>\$ 243.6</u>	<u>\$ 1.74</u>

	Nine Months Ended			
	September 28, 2025	Diluted Per Share Amount	September 29, 2024	Diluted Per Share Amount
Net (Loss) Earnings Attributable to Hasbro	\$ (524.0)	\$ (3.74)	\$ 419.9	\$ 3.00
Acquired Intangible Amortization ⁽²⁾	28.2	0.20	28.0	0.20
Strategic transformation initiatives ⁽³⁾	12.4	0.09	14.1	0.10
Restructuring and severance costs ⁽⁴⁾	7.3	0.05	5.9	0.04
Loss on disposal of business ⁽⁵⁾	25.0	0.18	24.4	0.17
eOne Film and TV business sale process charges ⁽⁶⁾	4.2	0.03	6.1	0.04
Impairment of goodwill ⁽⁷⁾	1,016.5	7.18	—	—
Net Earnings Attributable to Hasbro as Adjusted	<u>\$ 569.6</u>	<u>\$ 4.03</u>	<u>\$ 498.4</u>	<u>\$ 3.56</u>

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

⁽²⁾ Represents intangible amortization costs related to the intangible assets acquired in the eOne acquisition. The Company has allocated certain of these intangible amortization costs between the Consumer Products and Entertainment segments, to match the revenue generated from such intangible assets. While amortization of acquired intangibles is being excluded from the related GAAP financial measure, the revenue of the acquired company is reflected within the Company's operating results to which these assets contribute.

⁽³⁾ Strategic transformation initiatives costs represent non-recurring expenses for strategic projects with anticipated long-term benefits to support the organization in identifying, realizing and capturing savings to create efficiencies and improve business processes and operations. These costs primarily consist of third party consulting of \$5.1 (\$3.9 after-tax) and \$16.2 (\$12.4 after-tax) for the three months and nine months ended September 28, 2025, respectively, and \$6.0 (\$4.6 after-tax) and \$18.5 (\$14.1 after-tax) for the three months and nine months ended September 29, 2024, respectively.

⁽⁴⁾ Restructuring and severance costs of (\$3.2) (\$2.5 after-tax) and \$9.5 (\$7.3 after-tax) for the three months and nine months ended September 28, 2025, respectively, and \$0.4 (\$0.3 after-tax) and \$7.8 (\$5.9 after-tax) for the three months and nine months ended September 29, 2024, respectively, associated with cost-savings initiatives across the Company.

⁽⁵⁾ Loss on disposal of a business of \$25.0 (\$25.0 after-tax) for the nine months ended September 28, 2025 and \$24.4 (\$24.4 after-tax) for the three months and nine months ended September 29, 2024, respectively, related to the sale of the eOne Film and TV business executed on December 27, 2023. The costs are included in Loss on Disposal of Business within the Entertainment segment.

⁽⁶⁾ eOne Film and TV business divestiture related costs of \$5.6 (\$4.2 after-tax) for the nine months ended September 28, 2025, and \$7.9 (\$6.1 after tax) for the three months and nine months ended September 29, 2024, as a result of the sale of the eOne Film and TV business and certain retained liabilities.

⁽⁷⁾ Non-cash goodwill impairment tax impact of (\$5.4) for the three months ended September 28, 2025. A Non-cash goodwill impairment charge of \$1,021.9 (\$1,016.5 after-tax) for the nine months ended September 28, 2025, in the Consumer Products segment, following completion of an interim quantitative assessment of goodwill triggered by the implementation of tariffs.