HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-08-25 · AI Analyst (v.8.4)

© Vitaliy Kravchenko | Smart Invest
patreon.com/kravchenko_invest
t.me/kravchenko_invest

HIMS Hims & Hers Health, Inc. $31.08 · 2026-08-25

Самый свежий финансовый отчёт: форма 10-Q (подана 10.08.2026), отчётный период заканчивается 30 июня 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: Hims & Hers Health, Inc. Reports Second Quarter 2026 Financial Results, 10 августа 2026

СПРАВЕДЛИВО

ТЕЗИС **Подтверждён**

Hims & Hers успешно трансформируется в официального D2C-дистрибьютора Big Pharma, разогнав рост выручки до 38% г/г ($753.2 млн). Однако обвал валовой маржи до 64% и высокие юридические риски (FTC) сдерживают инвестиционную привлекательность акций на текущих уровнях.

🎧 ГЛАВНОЕ ИЗ СОЗВОНА

- Запуск брендовых препаратов GLP-1 дал взрывной старт: за 6 недель компания отгрузила более 125 000 заказов Wegovy.
- Интеграция AI-агента в сегменте Hers закрывает 80% запросов клиентов, что уже сократило неклинические задачи персонала почти на 50%.
- Международная экспансия дает мощные плоды: выручка вне США выросла на 1641% г/г до $131.4 млн благодаря покупке Eucalyptus.

ВЫРУЧКА	ВАЛОВАЯ МАРЖА	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ Q3
$753.2 млн	**64%**	**-$86.3 млн**	**$880–$900 млн**
+38% г/г	-12 п.п. г/г	переход в убыток	+17% кв/кв

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Прогноз по годовой выручке значительно повышен (до $3.1–$3.3 млрд) на фоне интеграции Eucalyptus и ажиотажного спроса на препараты GLP-1.
- Валовая маржа структурно снижена из-за смещения продуктового микса в пользу менее маржинальных брендовых препаратов и международной экспансии.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Прямое партнерство с Novo Nordisk обеспечивает приток более 100 тыс. новых клиентов ежемесячно, создавая мощный ров от конкурентов.
- Внедрение AI для клиентской поддержки позволило снизить расходы на маркетинг до 34% от выручки, успешно компенсируя падение валовой маржи.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Судебный иск от FTC угрожает модели автоматических подписок, что может радикально повысить уровень оттока клиентов (Churn Rate).
- Зависимость многомиллиардной категории пептидов от решений FDA: при негативном сценарии огромные инвестиции в R&D окажутся замороженными.

🎙 Тон менеджмента: **Триумфальный и агрессивно-атакующий** 📈 Траектория: **Q2'26: триумфальный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Бизнес Hims & Hers проходит через агрессивную трансформацию, превращаясь из платформы для телемедицины в ведущего D2C-партнера Big Pharma. Впечатляющий рост выручки в Q2 на 38% г/г ($753.2 млн) нивелируется закономерным падением валовой маржи до 64% и уходом в чистый убыток на фоне разовых списаний $81 млн. Несмотря на сильный операционный рычаг и рекордный приток новых пользователей, текущая оценка акций кажется перегретой с учетом давления на свободный денежный поток (-$68.2 млн) и подвешенных юридических рисков со стороны FTC.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

🐂 **$32.99** · ⚖️ **$23.54** · 🐻 **$11.54** *(метод: EV/EBITDA)*

Оценочный расчёт AI-модели, не прогноз и не целевая цена. Перепроверяйте данные самостоятельно.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

HIMS Hims & Hers Health, Inc.

Healthcare · Drug Manufacturers - Specialty & Generic · NYSE · United States · Сан-Франциско, Калифорния, США · 2 442 сотр.

О КОМПАНИИ

$31.08 · 2026-08-25 · Q2 FY2026

Hims & Hers Health, Inc. управляет ориентированной на потребителей цифровой платформой в сфере здравоохранения и велнеса. Компания предоставляет клиентам доступ к сети лицензированных медицинских специалистов, электронным медицинским картам, цифровым рецептам и услугам по доставке лекарств. Через платформу пользователи могут получать персонализированные планы лечения и медицинские консультации по различным направлениям, включая сексуальное здоровье, уход за волосами, потерю веса, дерматологию и психическое здоровье. Основная часть выручки генерируется за счет продажи рецептурных и безрецептурных препаратов, а также медицинских услуг по модели подписки.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ	ENTERPRISE VALUE	С НАЧАЛА ГОДА	P/E ПРОГНОЗНЫЙ	ВОЛАТИЛЬНОСТЬ 30Д
$7.25 млрд	**$7.96 млрд**	**-7.0%**	**27.9x**	**107.2%**
225 млн акций	чистый долг $705.2 млн	с $33.41		beta 2.42

ДИАПАЗОН 52 НЕДЕЛИ

$13.74 — **сейчас $31.08 · 34% диапазона** — $65.30

ЦЕНА ЗАКРЫТИЯ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ, USD



Пунктир — дата разбора 2026-08-25. Источник: Yahoo Finance, дневные закрытия.

ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА

ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ

- Telehealth consultations
- Prescription generic, brand-name and compounded medications
- Over-the-counter drug and device products
- Cosmetics and supplement products
- Comprehensive laboratory testing

КЛИЕНТСКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ

За год, закончившийся 31 декабря 2025 года, ни один клиент или партнер не обеспечил более 10% общей выручки компании.

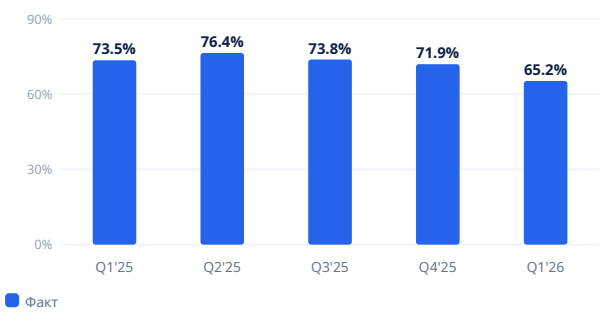
ГЕОГРАФИЯ ВЫРУЧКИ · FY2025

США	94%
Остальной мир	6%

Доли округлены, сумма может отличаться от 100%.

Извлечено из 10-K / 10-Q и материалов созвона.

ВАЛОВАЯ МАРЖА ПО КВАРТАЛАМ



Квартал без данных в источниках показывается пропуском, ряд не интерполируется. Источник: отчётность эмитента.

ВЫРУЧКА ПО СЕГМЕНТАМ · Q2 FY2026



United States Revenue	**$621.8 млн**	83%
Rest of the World Revenue	**$131.4 млн**	17%
Всего	**$753.2 млн**	

Источник: сегментная сноска отчётности. Сумма сегментов сверена с консолидированной выручкой квартала; доли округлены до целых процентов, поэтому их сумма может отличаться от 100%.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

РЕЗУЛЬТАТЫ И ГАЙДЕНС

ПОКАЗАТЕЛЬ	Q1'25	Q1'26	ИЗМЕНЕНИЕ	ГАЙДЕНС Q3 FY2026
Выручка	$586.0 млн	$608.1 млн	+4%	$880 млн – $900 млн за Q3 FY2026
Валовая маржа	73.5%	65.2%	-8.2 п.п.	—
Операционная маржа	9.9%	-12.9%	-22.8 п.п.	—
Операционная прибыль	$57.9 млн	-$78.3 млн	-235%	—
EPS (разводнённый)	$0.20	$-0.40	-300%	—
Операционные расходы	$372.8 млн	$475.1 млн	+27%	—
Операционный поток	$109.1 млн	$89.4 млн	-18%	—
Net CAPEX	$59.0 млн	$36.3 млн	-38%	—

Свежий квартал Q2 FY2026: выручка USD 753.2 млн — из отчёта компании

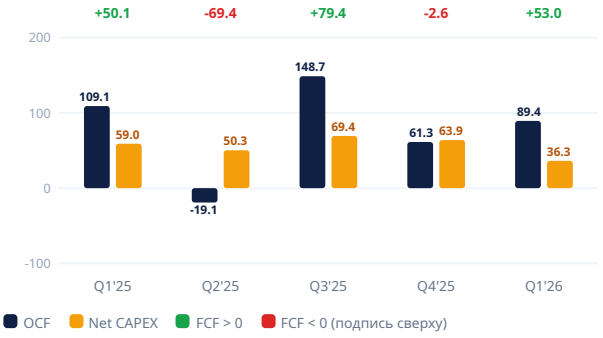
Прочерк — величина отсутствует в источниках разбора, а не равна нулю. Столбец гайденса — слова менеджмента из earnings call, он не является прогнозом автора.

СРАВНЕНИЕ С СЕКТОРОМ

МЕТРИКА	КОМПАНИЯ	МЕДИАНА ПИРОВ	ОЦЕНКА
P/E (forward)	27.9x	13.0x	хуже
P/B	22.4x	1.8x	хуже
ROE	-32.0%	2.5%	хуже
ROA	-2.2%	3.0%	хуже
Net Margin	-5.5%	2.1%	хуже
Operating Margin	-12.8%	11.8%	хуже
Revenue Growth (YoY)	38.2%	-1.3%	лучше
Debt/Equity	477%	79%	хуже

Пиры: GDRX, DOCS, TDOC (медиана по 3 компаниям). «Лучше/хуже» — механическое сравнение с медианой, а не рекомендация.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПОТОК И CAPEX, $ МЛН



FCF = OCF − Net CAPEX: он рассчитывается, а не берётся готовым. Квартал без данных остаётся пропуском.

СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА И ОТДАЧА НА КАПИТАЛ

WACC	ROIC (TTM)	СПРЕД ROIC−WACC	COST OF EQUITY
14.4%	-14.0%	-28.4 п.п.	16.8%

Компоненты: Rf 4.70% (10Y UST) · beta 2.42 · ERP 5.0% (US) · Ke 16.78% · Kd 3.16% · ставка налога 21% · доля собственного капитала 82%.

Положительный спред означает, что компания зарабатывает выше стоимости своего капитала. ROIC = NOPAT / (долг + собственный капитал), ставка налога — та же, что в WACC.

ОБЕЩАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА: ЧТО СБЫЛОСЬ

⏳ **Выручка — $880 млн – $900 млн (Q3 FY2026)**
[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]

⏳ **Adj. EBITDA — $75 млн – $95 млн (Q3 FY2026)**
[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]

⏳ **Выручка — $3.1 млрд – $3.3 млрд (FY2026)**
[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]

⏳ **Adj. EBITDA — $275 млн – $325 млн (FY2026)**
[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]

Источник: тот же ledger обещаний, из которого строится проверка тезисов в теле отчёта. Здесь — только сводка. Показаны первые 4, ещё 2 — в разделе проверки тезисов.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

VALUATION	
Price	**$31.08**
Market Cap	**$7.25 млрд**
P/E (Trailing)	**N/A**
P/E (Forward)	**27.9x**
P/B	**22.4x**
EV/EBITDA	**-781.8x**
P/S	**2.8x**

PROFITABILITY	
Revenue (TTM)	**$2.58 млрд**
Revenue Growth	**38.2%**
Gross Margin	**69.5%**
Operating Margin	**-12.8%**
Net Margin	**-5.5%**
ROE	**-32.0%**
ROA	**-2.2%**
Free Cash Flow	**$849.4 млн**

BALANCE & DIVIDENDS	
Debt / Equity	**477%**
52-Week High	**$65.30**
52-Week Low	**$13.74**
Dividend Yield	**N/A**
Beta	**2.42**

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

> ***Цена акции:*** *$31.08 (на 2026-08-25)*

Самый свежий финансовый отчёт: форма 10-Q (подана 10.08.2026), отчётный период заканчивается 30 июня 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Hims & Hers Health, Inc. Reports Second Quarter 2026 Financial Results, 10 августа 2026.

Драйверы роста и Качество выручки

Ключевым драйвером роста бизнеса Hims & Hers в Q2 FY2026 (апрель 2026 – июнь 2026) стал радикальный стратегический разворот в сегменте снижения веса (переход к дистрибуции брендовых препаратов GLP-1, таких как Wegovy от Novo Nordisk), а также агрессивная M&A экспансия. Органический рост в США ускорился до 16% г/г, в то время как международная выручка взлетела более чем в 17 раз за счет закрытия сделки по покупке Eucalyptus. Платформа делает явную ставку на "долгосрочные попутные ветры" (secular tailwinds) в виде демократизации доступа к персонализированной и проактивной медицине (longevity, гормональная терапия, превентивная диагностика), подкрепленной AI-инфраструктурой.

Ключевые тезисы финансового отчёта

- **Взрывной рост выручки и абонентской базы:** В Q2 FY2026 общая выручка составила $753.2 млн (+38% г/г). База подписчиков выросла на 19% г/г, достигнув 2.89 млн пользователей. Выручка в США составила $621.8 млн (+16% г/г), а международная выручка (Rest of the World) достигла $131.4 млн (+1641% г/г) [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].
- **Трансформация юнит-экономики (снижение валовой маржи):** Валовая маржа (Gross Margin) упала до 64% по сравнению с 76% годом ранее. Основная причина — смещение микса продаж в сторону брендовых препаратов для снижения веса (которые имеют более высокую себестоимость и короткие циклы доставки), а также интеграция менее маржинальных международных активов [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].
- **Разовые списания и убытки:** Компания зафиксировала чистый убыток (Net Loss) в размере $(86.3) млн против прибыли $42.5 млн в Q2 FY2025. Это напрямую связано с нерегулярными расходами на сумму около $81 млн: резерв в $60 млн под судебные издержки и штрафы по иску FTC, а также расходы на реструктуризацию и M&A (Eucalyptus) [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

- **Устойчивость операционной эффективности:** Несмотря на давление на валовую маржу и разовые списания, скорректированная EBITDA (Adj. EBITDA) выросла до $60.3 млн (рентабельность 8%). Затраты на маркетинг как процент от выручки снизились до 35% (с 40% годом ранее), что свидетельствует об улучшении органического привлечения клиентов [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

Финансовая дисциплина и Маржинальность

Компания переживает период фундаментальной перестройки структуры маржинальности. Исторически Hims & Hers генерировала сверхвысокую валовую маржу (~75-80%) за счет компаундированных препаратов и дженериков. Смещение фокуса на брендовые препараты GLP-1 резко увеличило затраты на себестоимость (Cost of Revenue выросла на 112% г/г), опустив валовую маржу до 64% [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

Однако компания успешно компенсирует это **операционным рычагом (operating leverage)**. Благодаря силе бренда и внедрению AI в процессы клиентской поддержки, расходы на маркетинг сократились на 5 п.п. (до 35% от выручки), а расходы на операции и поддержку (Operations and support) выросли медленнее выручки, если исключить разовые статьи.

Приоритеты распределения капитала (Free Cash Flow):

В Q2 FY2026 операционный денежный поток (OCF) стал отрицательным: $(35.9) млн, а Free Cash Flow составил $(68.2) млн [Report_HIMS_10Q_2026-08-10]. Это вызвано резким ростом потребностей в оборотном капитале (Working Capital) для закупки брендовых препаратов Wegovy и оплатой M&A-сделок. Тем не менее, у компании мощная ликвидность ($841 млн денежных средств и эквивалентов) [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

Приоритеты менеджмента:

1. **M&A:** Крупнейшая покупка Eucalyptus ($240 млн авансом, общая сумма до $1.15 млрд). Покупка YourBio ($150 млн) для домашнего забора крови [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2].
2. **Buybacks:** У компании действует программа выкупа акций, остаток по которой составляет **$225 млн (около 3.1% от капитализации $7.25 млрд)**. В Q2 FY2026 выкуп не производился [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].
3. **CAPEX & R&D:** Инвестиции в AI (открытие R&D лаборатории в Менло-Парке) и расширение производственных площадей (более 1 млн кв. футов) [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2].

Признаков системного ухудшения качества прибыли нет: отрицательный FCF является следствием намеренного агрессивного масштабирования нового продукта (Wegovy), под который компания уже открыла кредитную линию под дебиторскую задолженность (receivables facility на $400 млн) [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2].

Основное из отчета

Позитивное:

- **Взрывной старт продаж брендовых GLP-1 от Novo Nordisk:** За первые 6 недель после запуска компания отгрузила более 125 000 заказов препаратов Wegovy, что привело к рекордному притоку новых клиентов (более 100 000 в месяц в сегменте веса). Цитата: «Within 6 weeks of introducing direct access to Novo Nordisk GLP-1 products to our platform, we have fulfilled more than 125,000 shipments for Wegovy products.»
- **Масштабное внедрение AI приносит реальную экономию:** Запущенный AI-агент в сегменте снижения веса (Hers) обрабатывает 80% вопросов клиентов, снизив нагрузку на людей по неклиническим задачам почти на 50%, при этом вовлеченность клиентов выросла в 3 раза. Цитата: «...AI answering 80% of their questions to support their treatment journey. As a result, AI has reduced non-clinical tasks... by nearly 50%.»

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Негативное:

- **Давление на валовую маржу из-за смены бизнес-модели:** Валовая маржа упала до 64% и, по прогнозам менеджмента, останется ниже исторических уровней, так как брендовые препараты и международная экспансия (Eucalyptus) имеют более низкую рентабельность. Цитата: «As branded weight loss products and international revenue become a larger portion of the business, we expect gross margins will remain below the levels we have historically achieved.»
- **Иск от FTC и разовые списания:** Компания отказалась от мирового соглашения с Федеральной торговой комиссией (FTC), что привело к судебному иску по поводу подписок и резервированию $60 млн. Цитата: «Ultimately, we were not prepared to accept the terms we do not believe reflect the facts or the law... we incurred approximately $81 million of non-recurring costs... including legal contingency accruals related to recent litigation with the FTC.»

Прогноз менеджмента

Менеджмент существенно повысил прогноз по выручке на FY2026, 반영ировав взрывной спрос на брендовые препараты и консолидацию Eucalyptus. Прогноз по Adj. EBITDA был скорректирован (верхняя граница снижена) из-за решения реинвестировать сверхдоходы от масштаба обратно в снижение цен для клиентов и в агрессивную международную экспансию, которая пока будет работать в "около-нуль" по марже.

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	$753.2 млн	$880 млн – $900 млн	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Adj. EBITDA	$60.3 млн	$75 млн – $95 млн	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Выручка	$2.35 млрд (FY25)	$3.1 млрд – $3.3 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Adj. EBITDA	$318 млн (FY25)	$275 млн – $325 млн	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Международная выручка	$131.4 млн	≥ $600 млн	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Долгосрочная Выручка	-	≥ $6.5 млрд	2030 год	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Долгосрочная Adj. EBITDA	-	≥ $1.3 млрд	2030 год	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

1. **Переход к AI-Native платформе:** Hims & Hers трансформируется из telehealth-витрины в полноценную AI-инфраструктуру. Внедряются агенты, которые ведут пациента "от и до".

Цитата: «We are replacing the traditional telehealth model with something entirely new for our industry. A unified care experience where customer's care team lives in a single platform that already knows them.»

1. **Взрывной рост через партнерство с Big Pharma:** Прямое сотрудничество с Novo Nordisk (Wegovy) дало колоссальный приток аудитории, доказывая, что Hims становится главным каналом дистрибуции фармы.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Цитата: «Within 6 weeks of introducing direct access to Novo Nordisk GLP-1 products to our platform, we have fulfilled more than 125,000 shipments...»

1. **Международная экспансия и глобальное доминирование:** С покупкой Eucalyptus компания закрепила статус глобального лидера, планируя вывести международный сегмент на $1 млрд+ выручки.

Цитата: «In June, we became the leading global consumer health platform when we closed our acquisition of Eucalyptus. This was the largest acquisition in our company's history...»

1. **Проактивная медицина и новые вертикали:** Запуск тестирования уровня тестостерона, домашнего забора крови (YourBio) и подготовка к запуску категории пептидов и долголетия (longevity).

Цитата: «We are a trusted, comprehensive health partner that's helping customers proactively discover early signs of conditions that may not be symptomatic yet. The strength of our testosterone offering... is the perfect demonstration of this.»

Deep Dive в последний Earnings Call

Выручка и сегменты: Ускорение в США (+16% г/г до $622 млн) и гиперрост международного сегмента (+1641% г/г до $131 млн). *Цитата:* «Domestic revenue growth accelerated to 16% year-over-year in the second quarter, as U.S. operations generated $622 million...»

Маржинальность: Заметное структурное снижение валовой маржи до 64%. *Цитата:* «Gross margins in the second quarter were 64%, down approximately six points quarter-over-quarter... This compression reflects deliberate strategic action to scale the specialties and markets...»

M&A и CAPEX: Закрыта крупнейшая сделка по Eucalyptus. Под нее и под закупку брендовых препаратов организованы кредитные линии. *Цитата:* «...we established a $400 million receivables facility, giving us an efficient mechanism to convert the growing base of short-dated receivables... into cash...»

Продуктовый роадмап: Пептиды находятся "на низком старте" в ожидании регуляторики FDA. *Цитата:* «...we've started validation and stability testing on APIs for those peptides developed in our Menlo Park facility. This will ensure we can bring them to the market... if the FDA decides to allow them...»

Прочие ключевые метрики: Расходы на маркетинг упали до 34% (улучшение на 5 п.п. г/г). *Цитата:* «Marketing as a percentage of revenue improved five points year-over-year and two points quarter-over-quarter to 34%.»

Сравнение с тезисами прошлого квартала

> ***Кумулятивная достоверность менеджмента:*** *за последние 2 кварт. — Закрытых обещаний:* ***6****, выполнено* ***5*** *(⚠️ частично: 1, ❌ не выполнено: 0). Открытых:* ***4*** *— из них ⏫ гайденс повышен: 1, ⏳ подтверждён: 2, ⏬ гайденс понижен: 1 (по цепочке ledger).*

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новый гайденс)	Оценка
Выручка: $680 – $700 млн (Q2 FY2026)	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Факт: $753.2 млн [Report_HIMS_10Q_2026-08-10]	✅ Выполнено
Adj. EBITDA: $35 – $55 млн (Q2 FY2026)	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Факт: $60.3 млн [Report_HIMS_10Q_2026-08-10]	✅ Выполнено
Выручка: $2.8 – $3.0 млрд (FY2026)	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Новый гайденс: $3.1 – $3.3 млрд [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏫ Гайденс повышен

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новый гайденс)	Оценка
Adj. EBITDA: $275 – $350 млн (FY2026)	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Новый гайденс: $275 – $325 млн [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	🔎 Гайденс изменён — внимание: верхняя граница снижена на фоне роста выручки — менеджмент реинвестирует маржу в снижение цен на лекарства и в AI.
Международная выручка: ≥ $200 млн (доп. от Eucalyptus, H2 2026)	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Новый гайденс: ≥ $600 млн суммарно за год [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏫ Гайденс повышен
Выручка: ≥ $6.5 млрд к 2030 году	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Подтверждено: "reinforce our confidence in achieving our 2030 ambitions of at least $6.5 billion" [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏳ На треке

Вердикт достоверности менеджмента: Менеджмент систематически перевыполняет собственные квартальные прогнозы (beat and raise). Снижение верхней границы по EBITDA на фоне мощного повышения прогноза по выручке прозрачно коммуницируется как осознанная инвестиция в захват доли рынка, что повышает доверие к стратегическому видению руководства.

Тон и Уверенность Менеджмента

Вердикт тона: Триумфальный и агрессивно-атакующий. CEO Эндрю Дудум прямо заявляет, что компания играет в нападении ("we're playing offense") и открыто бросает вызов традиционной системе здравоохранения. Финансовый директор уверен в способности переварить снижение валовой маржи за счет масштаба. Введение CTO в регулярный состав спикеров подчеркивает абсолютную уверенность в технологическом превосходстве платформы.

Траектория тона: `Q1'25: уверенный → Q2'25: уверенный → Q3'25: оптимистичный → Q4'25: амбициозный → Q1'26: амбициозный → Q2'26: триумфальный`.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема:** Удержание клиентов на препаратах Novo Nordisk по сравнению с компаундами.
- **Ответ:** Прямой и уверенный. Менеджмент подтвердил, что удержание соответствует ожиданиям, а новые AI-инструменты даже снизили процент отмен.
- **Тема:** Сроки запуска пептидов в связи с заседаниями FDA.
- **Ответ:** Осторожный, но четкий. CEO признал, что компания ждет финального решения FDA ("full and final rulemaking"), прежде чем начать агрессивные продажи тех молекул, что находятся в серой зоне, но активно продает разрешенные (sermorelin).
- **Тема:** Давление на маржинальность и целевые метрики.
- **Ответ:** Прямой. CFO подтвердил, что международные рынки будут работать "в ноль" ради захвата доли, а снижение валовой маржи — новая норма, компенсируемая масштабом EBITDA.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Партнёры:** Эксклюзивное и сверхплотное партнерство с Novo Nordisk (Wegovy). Hims становится каналом D2C (Direct-to-Consumer) для Big Pharma, что является колоссальным рвом от конкурентов (Ro, Lemonaid). Интеграция с аптекой LillyDirect.
- **Новые инициативы:** Открытие AI R&D центра в Кремниевой Долине. Успешный запуск тестирования уровня тестостерона.
- **M&A:** Сделка по Eucalyptus закрыта, что делает Hims глобальным D2C health-игроком номер один.

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Макроэкономические риски: не упоминалось прямо, фокус на собственной юнит-экономике.

Конкурентные риски: не упоминалось. Менеджмент считает, что их инфраструктуру (1 млн+ кв. футов и AI) "никто в consumer health не способен повторить".

Регуляторные и геополитические риски: "While we wait to hear the FDA's decision on the six peptides recommended at the last month's PCAC hearing..." — полная зависимость запуска многомиллиардной категории пептидов от решения регулятора.

Прочие специфичные риски: Иск от FTC. "As disclosed in our filings, following nearly three years of cooperation throughout the FTC's investigation... the FTC filed a complaint on July 29th."

Вердикт по инвестиционному тезису

Статус тезиса: Подтверждён.

Переход компании от модели "продажа серых компаундов на грани легальности" к модели "официальный D2C-дистрибьютор для Big Pharma (Novo Nordisk, Eli Lilly)" сработал блестяще. Выручка растет на 38% г/г, база подписчиков пробила 3 миллиона. Падение валовой маржи с 76% до 64% — математическая неизбежность при переходе на продажу дорогих брендовых препаратов, но менеджмент перекрывает это снижением маркетинговых издержек (за счет силы бренда и AI) и вытягивает абсолютную EBITDA вверх.

Проверка триггеров прошлого отчёта: триггеры прошлого квартала отсутствуют.

Что мониторить в следующем квартале:

- Тезис ломается, если валовая маржа Q3 FY2026 < 60% (это будет означать потерю контроля над экономикой брендовых препаратов).
- Тезис ломается, если расходы на маркетинг превысят 40% от выручки (сигнал, что органический виральный эффект иссяк).
- Тезис ломается, если выручка Q3 FY2026 составит < $880 млн.

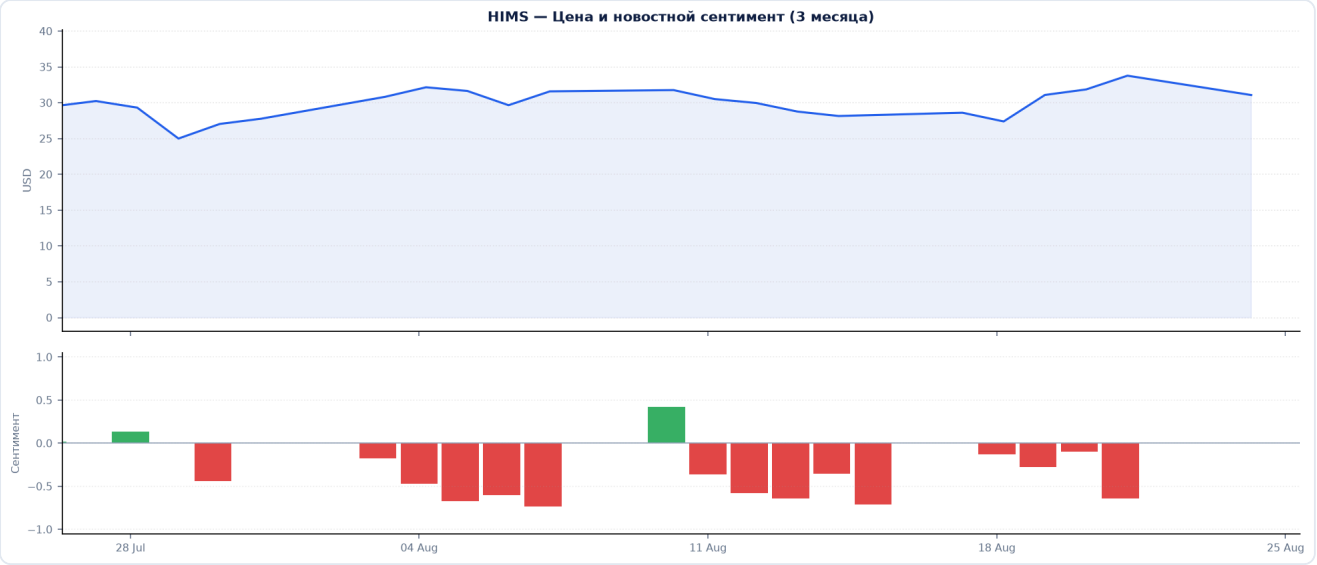
Риски и «Медвежий кейс» (Bear Case)

1. **Иск Федеральной торговой комиссии (FTC):** Hims зарезервировала $60 млн, но главная опасность не в штрафе. Если суд заставит радикально изменить механизмы подписки (ROSCA - Restore Online Shoppers' Confidence Act), это может сломать механику автоматического продления и резко поднять Churn Rate (отток клиентов).
2. **Структурная деградация юнит-экономики:** Переход на легальные брендовые GLP-1 (Wegovy) делает бизнес менее маржинальным. Если конкуренция заставит еще сильнее снижать цены для потребителей, операционного рычага может не хватить для поддержания целевой EBITDA.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

3. **Регуляторный "Бан" пептидов от FDA:** Менеджмент делает огромную ставку на категорию longevity и пептиды (построен завод в Калифорнии). Если FDA не одобрит перенос молекул в список разрешенных для компаундирования, миллионы долларов CAPEX окажутся замороженными.

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: -0.13 (Neutral) · 87 новостей

Позитивные события:

- [2026-06-06] TradingView: Hims & Hers Health, Inc. Class A Trade Ideas — XETR:82W · score: +0.51
- [2026-06-09] TradingView: Hims & Hers Health, Inc. Class A Trade Ideas — XETR:82W · score: +0.48
- [2026-05-27] Stock Titan: Director David B. Wells increases Hims & Hers (HIMS) stake with 48,400-share buy · score: +0.45

Негативные события:

- [2026-08-07] GlobeNewswire: HIMS & HERS HEALTH INVESTOR ALERT: Bragar Eagel & Squire, P.C. is Investigating ... · score: -0.84
- [2026-08-21] GlobeNewswire: Bragar Eagel & Squire, P.C. is Investigating Hims & Hers · score: -0.80
- [2026-08-04] The National Law Review: Securities Fraud Class Action Filed Against Hims & Hers Health, I · score: -0.74

Позиционирование в секторе (Sector Context)

Позиционирование в секторе (Healthcare — Drug Manufacturers - Specialty & Generic)

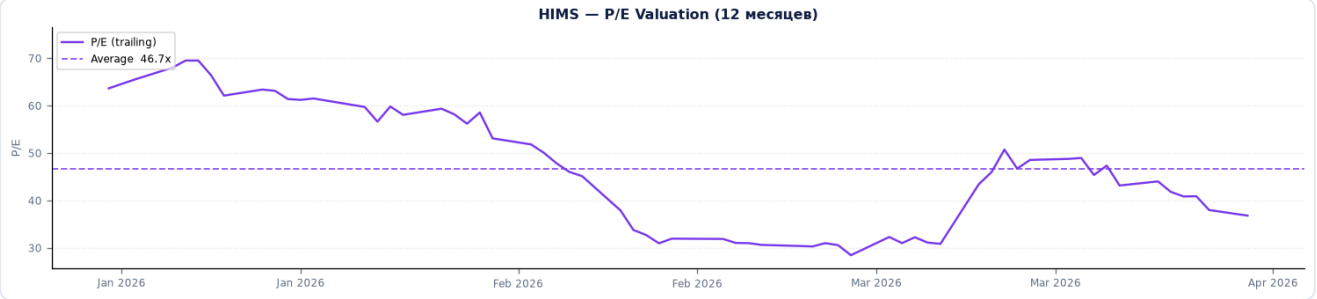
Метрика	HIMS	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	N/A	43.7x	—
P/E (forward)	27.9x	13.0x	**— Дороже**
P/B	22.4x	1.8x	**— Дороже**
EV/EBITDA	N/A	18.4x	—
ROE	-32.0%	2.5%	**— Ниже нормы**

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Метрика	HIMS	Сектор (медиана)	Позиция
ROA	-2.2%	3.0%	**— Ниже нормы**
Net Margin	-5.5%	2.1%	**— Ниже нормы**
Operating Margin	-12.8%	11.8%	**— Ниже нормы**
Revenue Growth (YoY)	38.2%	-1.3%	**✓ Выше нормы**
Debt/Equity	477%	79%	**— Выше**

Пиры: GDRX, DOCS, TDOC · Данные: Yahoo Finance

Расчет стоимости акции



Сектор компании: Healthcare / Drug Manufacturers - Specialty & Generic

Дивиденды:

Компания не выплачивает дивиденды.

- У компании действует программа выкупа акций (Buyback), остаток по которой на конец Q2 FY2026 составляет $225 млн = ~3.1% от Market Cap $7.25 млрд.
- Дивиденд устойчив/под угрозой: неприменимо.

Входные данные для расчётов: Используем свежий guidance менеджмента на FY2026 (EBITDA $275–$325 млн) для метода мультипликаторов. Для метода DCF прогнозируем восстановление и рост FCF на основе взрывного роста клиентской базы, несмотря на временную просадку операционного денежного потока из-за оборотного капитала.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим. Несмотря на отрицательный OCF в последнем квартале (из-за резкой закупки брендовых препаратов), бизнес-модель HIMS исторически генерирует сильный свободный денежный поток (подписочная модель с предоплатой). Прогноз строится на нормализации оборотного капитала и росте абсолютной EBITDA.

Валюта блока оценки: USD.

- **Bull FCF (5 лет):** [$150M, $250M, $400M, $600M, $850M]; WACC=14.4%; TGR=2.5%
- **Base FCF (5 лет):** [$100M, $180M, $300M, $450M, $650M]; WACC=15.4%; TGR=2.0% *(к расчетному WACC добавлено +1 п.п. премии за риск регуляторики FDA и суда с FTC)*
- **Bear FCF (5 лет):** [$50M, $80M, $120M, $180M, $250M]; WACC=16.4%; TGR=1.5%

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$19.58	-37.0%	$0.00 (0.0%)	**-37.0%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$12.01	-61.4%	$0.00 (0.0%)	**-61.4%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$2.16	-93.1%	$0.00 (0.0%)	**-93.1%**



Метод 2: EV/EBITDA

Обоснование: Используется EV/EBITDA вместо Forward P/E из-за разовых списаний (резерв $60 млн по иску FTC, $33 млн реструктуризации), которые сильно искажают чистую прибыль (EPS отрицательный), в то время как EBITDA очищена от этих нерегулярных факторов и является главным финансовым KPI менеджмента.

- **Bull:** [EBITDA]=$325M, мультипликатор=25x. *(Обоснование: компания выполняет верхнюю границу гайденса, рынок щедро оценивает гиперрост выручки >35% г/г).*
- **Base:** [EBITDA]=$300M, мультипликатор=20x. *(Обоснование: средняя точка гайденса, адекватный мультипликатор для прибыльной D2C healthtech компании).*
- **Bear:** [EBITDA]=$275M, мультипликатор=12x. *(Обоснование: нижняя граница гайденса, давление на оценку из-за рисков FTC и падения валовой маржи).*

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$32.99	+6.1%	$0.00 (0.0%)	**+6.1%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$23.54	-24.3%	$0.00 (0.0%)	**-24.3%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$11.54	-62.9%	$0.00 (0.0%)	**-62.9%**



© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена	Ожидаемый прирост
DCF (Метод 1) — _справочно, не входит в оценку_	$12.01	-61.4%
Мультипликатор (Метод 2) — основной метод	$23.54	-24.3%

> ⚠️ ***Среднее не рассчитано*** *— методы несопоставимы (sanity-флаг NEGATIVE_RETURN_GROWING). Итоговая оценка опирается на основной метод; второй показан справочно и в неё не входит.*

> ***Sanity-проверка:***

> ⚠️ *Растущая компания, но Base-доходность отрицательная — проверить WACC/предпосылки*

> ⚠️ *Терминал 71% > 65% — оценка чувствительна к TGR/WACC*

> ⚠️ *Метрика Метода-2 расходится с yfinance в 29.5× при объявленной валюте USD — проверить валюту предпосылок*

> ⚠️ *FCF первого года прогноза расходится с отчётным (yfinance) в 8.5× — проверить масштаб и валюту чисел DCF*

Итог по доходности (Base Case): Бизнес трансформируется, жертвуя % валовой маржи ради колоссального масштабирования в абсолютных долларах (partnership с Novo Nordisk). Текущая оценка выглядит привлекательной для профиля "Quality Growth", если компания справится с оборотным капиталом и судом с FTC.

Вывод (Verdict)

Hims & Hers — это классический профиль **"Quality Growth"**.

Ключевой фактор "за": Невероятно успешный стратегический разворот. Став главным D2C-дистрибьютором для Big Pharma (Wegovy), HIMS снимает с себя риски "серого" компаундинга и получает доступ к гигантскому пулу пациентов, удерживая их в экосистеме с помощью AI.

Ключевой фактор "против": Переход на белую фарму болезнен для юнит-экономики (валовая маржа упала до 64%) и требует огромного оборотного капитала, что временно сжигает свободный денежный поток. Иск от FTC накладывает юридический навес на модель подписок компании.

Источники

[Report_HIMS_10K_FY2026] — Отчёт SEC · Report_HIMS_10K_FY2026.pdf

[Report_HIMS_10Q_2025-05-05] — Отчёт SEC · Report_HIMS_10Q_2025-05-05.pdf

[Report_HIMS_10Q_2025-08-04] — Отчёт SEC · Report_HIMS_10Q_2025-08-04.pdf

[Report_HIMS_10Q_2025-11-03] — Отчёт SEC · Report_HIMS_10Q_2025-11-03.pdf

[Report_HIMS_10Q_2026-05-11] — Отчёт SEC · Report_HIMS_10Q_2026-05-11.pdf

[Report_HIMS_10Q_2026-08-10] — Отчёт SEC · Report_HIMS_10Q_2026-08-10.pdf

[Report_HIMS_8K_2026-08-10] — Отчёт SEC · Report_HIMS_8K_2026-08-10.pdf

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

[Earnings_transcript_HIMS_2025_q1] — Транскрипт · Earnings_transcript_HIMS_2025_q1.txt

[Earnings_transcript_HIMS_2025_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_HIMS_2025_q2.txt

[Earnings_transcript_HIMS_2025_q3] — Транскрипт · Earnings_transcript_HIMS_2025_q3.txt

[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4] — Транскрипт · Earnings_transcript_HIMS_2025_q4.txt

[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1] — Транскрипт · Earnings_transcript_HIMS_2026_q1.txt

[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_HIMS_2026_q2.txt

Дисклеймер. Настоящий документ носит исключительно информационный характер и **не является инвестиционной рекомендацией или инвестиционным советом**. Материал представляет собой выжимки и аналитические интерпретации документов, перечисленных в разделе «Источники», и основан на фактах, содержащихся в этих документах, а также на предположениях аналитика. Прошлые результаты не гарантируют будущей доходности. Любые инвестиционные решения принимаются исключительно на ваш собственный страх и риск. Автор не несёт ответственности за возможные убытки, возникшие в результате использования данного материала.

© 2026 Vitaliy Kravchenko · www.smart-invest.top · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией