

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

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

Инвестиционный анализ · 2026-05-12 · AI Analyst (v.6.3)

HIMS Hims & Hers Health, Inc. \$29.14 · 2026-05-12

Самый свежий финансовый отчёт: Форма 10-Q, период, закончившийся 31 марта 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: Hims & Hers first quarter 2026 earnings call, дата звонка 11 мая 2026 г., за первый квартал, закончившийся 31 марта 2026 г

Держать

Hims & Hers агрессивно расширяется в новые категории, такие как снижение веса, и на международные рынки, что привело к повышению прогноза по выручке на 2026 год до \$2,8–\$3,0 млрд. Компания демонстрирует быстрый рост, но сталкивается со значительными регуляторными рисками и давлением на маржинальность.

ВЫРУЧКА (Q1 2026)

\$608,1 млн

+4% r/r

ВАЛОВАЯ МАРЖА (Q1 2026)

65%

Снижение с 73% r/r

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (Q1 2026)

Убыток \$92,1 млн

Прибыль \$49,5 млн годом ранее

ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ (2026)

\$2,8–\$3,0 млрд

Повышен

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Стратегический сдвиг в сегменте снижения веса в сторону брендированных препаратов GLP-1, таких как Wegovy.
- Повышение прогноза по выручке на 2026 год на фоне сильного спроса и успешной реализации новой стратегии.
- Активная M&A деятельность для международной экспансии, включая анонсированное поглощение Eucalyptus.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Успешный запуск и быстрое масштабирование новых направлений (снижение веса, тестостерон, менопауза) значительно расширяют адресный рынок.
- Глобальная экспансия через M&A создаёт крупнейшую в мире потребительскую платформу здравоохранения с сильным конкурентным преимуществом.
- Компетентный менеджмент с подтверждённой историей точных прогнозов и быстрой реализации амбициозной стратегии.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Высокие регуляторные и юридические риски, включая расследования со стороны SEC и DOJ, угрожающие ключевым аспектам бизнес-модели.
- Снижение валовой маржинальности из-за сдвига продуктового микса в сторону брендированных препаратов и роста международного бизнеса.
- Риски неудачной интеграции многочисленных M&A-сделок могут привести к операционным сбоям и невыполнению планов роста.

 БЫЧИЙ

\$43

 БАЗОВЫЙ

\$31

 МЕДВЕЖИЙ

\$17

Тон менеджмента: **Уверенный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Hims & Hers — это классическая история роста, подкреплённая агрессивной экспансией в новые терапевтические области и на международные рынки. Менеджмент демонстрирует впечатляющую скорость исполнения, что отразилось в повышении прогноза по выручке на 2026 год до \$2,8–\$3,0 млрд. Однако этот огромный потенциал роста уравновешивается серьёзными регуляторными рисками и давлением на маржинальность из-за смены бизнес-модели. На наш взгляд, текущая оценка уже в полной мере отражает оптимистичный сценарий, в то время как риски остаются недооценёнными, что делает профиль риск/доходность сбалансированным для удержания позиции.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$29.14	Revenue (TTM)	\$2.35 B	Debt / Equity	207.16
Market Cap	\$6.73 B	Revenue Growth	28.4%	52-Week High	\$70.43
P/E (Trailing)	57.1x	Gross Margin	73.8%	52-Week Low	\$13.74
P/E (Forward)	21.1x	Operating Margin	2.7%	Dividend Yield	N/A
P/B	12.2x	Net Margin	5.5%	Beta	2.42
EV/EBITDA	40.9x	ROE	25.2%		
P/S	2.9x	ROA	5.3%		
		Free Cash Flow	\$110.5 M		

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

Цена акции: \$29.14 (на 2026-05-12)

Самый свежий финансовый отчёт: Форма 10-Q, период, закончившийся 31 марта 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Hims & Hers first quarter 2026 earnings call, дата звонка 11 мая 2026 г., за первый квартал, закончившийся 31 марта 2026 г.

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основными драйверами роста выручки за последний год являются агрессивная экспансия в новые терапевтические категории и международные рынки, подкреплённая как органическим ростом, так и серией стратегических поглощений (M&A).

Ускорение:

- Weight Loss (Снижение веса):** Этот сегмент демонстрирует взрывной рост, ставший ключевым катализатором для компании. Стратегический сдвиг в марте 2026 года в сторону предложения брендированных препаратов GLP-1, таких как Wegovy (включая его пероральную форму), привёл к рекордному привлечению клиентов. За первые 6 недель после начала сотрудничества с Novo Nordisk было выполнено более 125 000 поставок продуктов Wegovy [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].
- Новые специализации:** Запуск направлений по лечению низкого тестостерона, менопаузы и лабораторной диагностики (Labs) в конце 2025 года показал немедленное соответствие рыночному спросу ("immediate product market fit") [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]. Менеджмент ожидает, что каждое из этих направлений может достичь годовой выручки в \$100 млн в ближайшем будущем [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- Международная экспансия (M&A):** Рост выручки за пределами США (Rest of the World) за первый квартал 2026 года составил 969% год к году, в основном за счёт недавних приобретений [Report_HIMS_8K_2026-05-11]. Планируемое поглощение Eucalyptus во второй половине 2026 года значительно укрепит позиции в Великобритании, Европе и откроет рынки Австралии и Японии [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Замедление:

- Sexual Health (Сексуальное здоровье):** Компания сознательно проводит переход от модели "по требованию" (on-demand), основанной на дженериках, к ежедневным персонализированным препаратам. Это создаёт краткосрочное

давление на рост числа подписчиков в данном сегменте, но ожидается, что в долгосрочной перспективе это приведёт к повышению удержания клиентов и LTV [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

Долгосрочные попутные ветры (Secular Tailwinds):

Менеджмент делает ставку на фундаментальный сдвиг в здравоохранении к потребительско-ориентированной, персонализированной и проактивной модели. CEO Эндрю Дудум подчёркивает, что платформа HIMS & HERS находится в авангарде этого изменения, демократизируя доступ к высококачественному уходу, который ранее был доступен только самым состоятельным слоям населения [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]. Интеграция данных с носимых устройств, лабораторных тестов и использование ИИ для создания персонализированных планов лечения рассматривается как ключевой долгосрочный тренд, который компания намерена возглавить [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Форма 10-Q за квартал, закончившийся 31 марта 2026 г. [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]

- 1. Рост выручки и числа подписчиков:** Выручка за первый квартал 2026 финансового года (закончившийся 31 марта 2026 г.) составила \$608,1 млн, что на 4% больше по сравнению с \$586,0 млн за аналогичный период прошлого года. Число подписчиков выросло на 9% год к году и достигло почти 2,6 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11, Report_HIMS_8K_2026-05-11].
- 2. Давление на прибыльность из-за стратегического сдвига:** Компания зафиксировала чистый убыток в размере \$92,1 млн по сравнению с чистой прибылью \$49,5 млн годом ранее. Валовая маржа снизилась с 73% до 65%. Основной причиной стали единовременные расходы на реструктуризацию в размере \$33,5 млн, связанные со стратегическим сдвигом в сегменте снижения веса в США, включая списание запасов [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- 3. Сильный операционный денежный поток:** Несмотря на чистый убыток по GAAP, компания сгенерировала \$89,4 млн денежного потока от операционной деятельности и \$53,0 млн свободного денежного потока (Free Cash Flow) за квартал [Report_HIMS_10Q_2026-05-11, Report_HIMS_8K_2026-05-11].
- 4. Активная инвестиционная деятельность и M&A:** В январе 2026 года была завершена сделка по поглощению компании YourBio Health, Inc., специализирующейся на технологии забора капиллярной крови, за \$153,0 млн. В феврале 2026 года было объявлено о планируемом приобретении австралийской компании Eucalyptus за сумму до \$1,15 млрд [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- 5. Обновлённый прогноз на 2026 год:** Компания повысила прогноз по выручке на полный 2026 год до диапазона \$2,8–\$3,0 млрд и обновила прогноз по скорректированной EBITDA до \$275–\$350 млн. Этот прогноз не включает потенциальный вклад от сделки с Eucalyptus [Report_HIMS_8K_2026-05-11].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Динамика маржинальности:

- Валовая маржа:** Наблюдается последовательное снижение: с 82% в 2023 году до 79% в 2024 и 74% в 2025 году [Report_HIMS_10K_FY2026]. В первом квартале 2026 года она упала до 65% (или 70% без учёта расходов на реструктуризацию) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11, Report_HIMS_8K_2026-05-11]. Это снижение связано с изменением продуктового микса в сторону предложений по снижению веса (с более низкой маржинальностью), ростом международного бизнеса и стратегическим сдвигом в сторону брендированных GLP-1 препаратов [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- Операционная маржа (GAAP):** После выхода на положительную территорию в 2024 (4%) и 2025 (4%) годах, в первом квартале 2026 года маржа резко ушла в минус до (13)% [Report_HIMS_10K_FY2026, Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Это в первую очередь связано с единовременными расходами на реструктуризацию (\$33,5 млн) и судебными издержками (\$15,0 млн) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Скорректированная EBITDA маржа также снизилась до 7% в Q1 2026 с 16% в Q1 2025 [Report_HIMS_8K_2026-05-11]. Тренд на улучшение операционного рычага временно прерван из-за агрессивных инвестиций в рост и стратегических изменений.

Распределение Free Cash Flow (FCF):

Компания генерирует сильный FCF (\$53,0 млн за Q1 2026) и направляет его на следующие приоритеты [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]:

- 1. M&A:** Основной приоритет. В январе 2026 года закрыта сделка по покупке YourBio за \$153,0 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. В феврале 2026 анонсирована покупка Eucalyptus за сумму до \$1,15 млрд [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- 2. CAPEX:** Значительные инвестиции в расширение собственных аптек, лабораторий и производственных мощностей (включая пептиды). Капитальные затраты за Q1 2026 составили \$36,3 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- 3. Выкуп акций (Buybacks):** Компания имеет активную программу выкупа. В ноябре 2025 года была авторизована программа на \$250 млн. По состоянию на 31 марта 2026 года остаток по программе составляет \$225,0 млн (3,3% от капитализации \$6,74 млрд) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. В Q1 2026 выкупов не производилось [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Качество прибыли:

Качество прибыли вызывает вопросы из-за резкого роста дебиторской задолженности.

- **Дебиторская задолженность (Receivables, net):** Выросла с \$32,1 млн на конец 2025 года до \$149,6 млн на 31 марта 2026 года — рост на 366% за один квартал, в то время как выручка выросла лишь на 4% г/г [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. В отчёте поясняется, что основная часть этого роста (\$131,5 млн) — это скидки и рибейты от производителей, связанные с соглашениями о поставках [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Такой резкий рост требует пристального наблюдения, так как он может маскировать реальный денежный поток.
- **Запасы (Inventory):** Остались на стабильном уровне, снизившись с \$80,1 млн до \$79,1 млн за квартал, что является позитивным сигналом на фоне списаний [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Основное из отчета

Позитивное:

- **Ускорение роста и повышение прогноза:** Менеджмент заявляет, что 2026 год станет годом ускорения роста, и повышает годовой прогноз по выручке до \$2,8–\$3,0 млрд, ссылаясь на успех стратегического сдвига в сегменте снижения веса и сильный спрос [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].
- **Успешный запуск брендированных GLP-1:** За первые 6 недель после начала сотрудничества с Novo Nordisk было выполнено более 125 000 поставок Wegovy, что свидетельствует о высочайшем спросе и успешной реализации новой стратегии [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Негативное:

- **Краткосрочное финансовое давление:** Стратегический сдвиг привел к единовременным расходам на реструктуризацию в размере \$33,5 млн, что привело к чистому убытку \$92,1 млн и снижению валовой маржи до 65% в первом квартале [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].
- **Волатильность GAAP-показателей:** Менеджмент предупреждает, что переходный период может создавать волатильность в GAAP-результатах, и фокус смещается на рост и генерацию свободного денежного потока, а не на чистую прибыль по GAAP в краткосрочной перспективе [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

- 1. Ускорение роста в США через стратегический сдвиг:** Основной темой стало обсуждение решения сместить фокус с компаундированных на брендируемые GLP-1 препараты. Это позиционируется как ключ к ускорению роста и расширению адресного рынка.

> "In March, we announced a strategic shift in our weight loss business that recognizes this evolution and focuses on providing customers on our platform with access to the broadest possible assortment of innovative medications..."

[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Глобальное масштабирование как конкурентное преимущество:** Подчеркивается важность международных приобретений (ZAVA, Livewell, Eucalyptus) для создания крупнейшей в мире потребительской платформы здравоохранения.

> "Our global scale is quickly becoming a competitive advantage, not only because it expands our TAM, but because it expands our value to industry partners and strengthens the network effects of our platform." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Переход к проактивной медицине:** Акцент на новых категориях, таких как лабораторная диагностика (Labs), лечение низкого тестостерона и менопаузы, которые позволяют компании выстраивать долгосрочные отношения с клиентами и переходить от лечения к профилактике.

> "This means we are creating an opportunity for longer-term relationships with our customers." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Инвестиции в технологическую инфраструктуру и ИИ:** СТО Мо Эльшенави подробно рассказал о перестройке платформы, создании команды по ИИ из 40 человек и разработке "AI-агентов" для улучшения клиентского опыта и повышения эффективности.

> "We now have nearly 40 members in our AI team, including senior AI engineers and applied scientists, PhDs, from MIT, Berkeley and other top schools and seasoned leaders from top tech companies." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Подтверждение долгосрочных целей до 2030 года:** Несмотря на краткосрочные убытки, менеджмент с высокой уверенностью подтвердил цели на 2030 год: выручка не менее \$6,5 млрд и скорректированная EBITDA не менее \$1,3 млрд.

> "This conviction underpins our confidence in our ability to push towards our 2030 target of \$6.5 billion in revenue and \$1.3 billion in adjusted EBITDA." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4] (Примечание: эта цитата из предыдущего звонка, но тезис был повторен и на последнем).

Deep Dive в последний Earnings Call

Выручка и сегменты:

Выручка за Q1 2026 составила \$608,1 млн (+4% г/г). Выручка в США снизилась на 8% до \$529,9 млн, в то время как международная выручка выросла на 969% до \$78,2 млн. Снижение в США объясняется изменением модели признания выручки из-за более коротких циклов поставок и сложной базой сравнения с прошлым годом.

"Revenue was \$608.1 million for the first quarter of 2026 compared to \$586.0 million for the first quarter of 2025, an increase of 4% year-over-year." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Маржинальность:

Валовая маржа по GAAP составила 65% (70% скорректированная), что ниже 73% годом ранее. Снижение связано с расходами на реструктуризацию (\$28,5 млн) и изменением микса продуктов. Скорректированная EBITDA маржа

составила 7%.

"Approximately \$28 million of onetime charges negatively impacted gross margins by roughly 5 points in the first quarter, which were 65% on a GAAP basis and 70% when adjusted for these costs." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Headcount / Restructuring:

Компания понесла расходы на реструктуризацию в размере \$33,5 млн, в основном из-за списания запасов, связанных с компаундированными GLP-1. Также активно нанимаются специалисты в области ИИ (команда выросла до 40 человек).

"As a result of our pivot, we incurred approximately \$33 million of restructuring costs, primarily consisting of the write downs related to our compounded GLP-1 supply chain that now face risk of obsolescence." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

M&A и CAPEX:

Закрыта сделка по YourBio (\$153 млн). Анонсирована сделка по Eucalyptus (до \$1,15 млрд). Инвестиции в CAPEX в Q1 2025 составили \$59 млн для расширения операционных мощностей [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]. В Q1 2026 CAPEX составил \$36,3 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Продуктовый роадмап:

Запущены направления по тестостерону, менопаузе и лабораторной диагностике. Планируется запуск направления "Longevity" (долголетие) в 2026 году, которое будет включать пептиды.

"Our medical team sees meaningful potential in several peptide therapies, and we are pleased to see the FDA moving to more clearly define what is safe and allowable here." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Прочие ключевые метрики:

Свободный денежный поток (FCF) за Q1 2026 составил \$53,0 млн. Число подписчиков достигло почти 2,6 млн (+9% г/г).

"In the first quarter, we generated \$89 million of cash flow from operations and \$53 million of free cash flow." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Выручка в Q1 2026 составит \$600–\$625 млн.	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Факт: \$608,1 млн. [Report_HIMS_8K_2026-05-11]	✓ Выполнено
Скорректированная EBITDA в Q1 2026 составит \$35–\$55 млн.	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Факт: \$44,3 млн. [Report_HIMS_8K_2026-05-11]	✓ Выполнено
Выручка от международного бизнеса в 2026 году составит не менее \$200 млн (без учета Eucalyptus).	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	За Q1 2026 международная выручка составила \$78,2 млн. Годовой темп >\$310 млн. [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]	✓ Выполнено
В Q1 2026 ожидается негативное влияние на выручку в размере ~\$65 млн из-за изменения циклов поставок.	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Менеджмент подтвердил это влияние на звонке Q1 2026. [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	✓ Выполнено

Вердикт достоверности менеджмента: Менеджмент демонстрирует высокую точность в прогнозировании и выполнении своих планов. Их прогнозы оказались точными, а стратегические шаги, анонсированные ранее, были реализованы.

Тон и Уверенность Менеджмента

Языковые маркеры уверенности:

- Менеджмент использует сильные, уверенные формулировки: "accelerating growth", "high conviction", "world's largest consumer health platform".
- Прогнозы на 2030 год (\$6,5 млрд выручки) являются очень конкретными и амбициозными, что говорит о высокой уверенности.
- Хеджирующие конструкции используются, но в основном для описания краткосрочной волатильности ("may create volatility in GAAP results"), а не для долгосрочной стратегии.
- По сравнению с предыдущим звонком, тон стал еще более уверенным, особенно в отношении международного роста и успеха стратегического сдвига в сегменте снижения веса.

Вердикт тона: Уверенный. Несмотря на квартальный убыток, менеджмент представляет его как запланированный и контролируемый результат стратегического решения, которое уже приносит плоды в виде ускоренного привлечения клиентов.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема:** Влияние регуляторного и юридического давления на рост.

* **Ответ:** Эндрю Дудум сместил фокус с конкретных рисков на диверсификацию бизнеса, подчеркнув, что HIMS — это больше, чем один продукт (GLP-1), и что большинство выручки и прибыли генерируется за пределами этого сегмента. Ответ можно считать частично уклончивым, так как прямой ответ на потенциальный финансовый ущерб не был дан, но была представлена убедительная стратегия диверсификации. [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- **Тема:** Снижение прогноза по EBITDA при повышении прогноза по выручке.

* **Ответ:** Йеми Окупе объяснил это необходимостью гибкости для инвестиций в новые быстрорастущие направления (новые специализации, технологии, международные рынки) и изменением продуктового микса в сторону брендированных препаратов с изначально более низкой маржой. Ответ прямой и логичный. [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Достоверность Guidance

- **Прогноз на Q1 2026 (дан на звонке Q4 2025):** Выручка \$600–\$625 млн, скорр. EBITDA \$35–\$55 млн [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Факт за Q1 2026:** Выручка \$608,1 млн, скорр. EBITDA \$44,3 млн [Report_HIMS_8K_2026-05-11].
- **Оценка:** Прогнозы оказались точными. Выручка оказалась на нижней границе диапазона, а EBITDA — в середине. Это свидетельствует об адекватном планировании и отсутствии "sandbagging".

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

На следующий квартал и полный 2026 год (без учета Eucalyptus) дан следующий прогноз [Report_HIMS_8K_2026-05-11]:

- **Q2 2026:** Выручка \$680–\$700 млн, скорр. EBITDA \$35–\$55 млн.
- **Полный год 2026:** Выручка повышена до \$2,8–\$3,0 млрд, скорр. EBITDA обновлен до \$275–\$350 млн.

Качественные ориентиры включают ускорение роста во второй половине года, дальнейшую международную экспансию и инвестиции в технологическую платформу.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (Q1 2026)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	\$608,1 млн	\$680 – \$700 млн	Q2 2026	[Report_HIMS_8K_2026-05-11]
Выручка	\$2 347,6 млн (FY2025)	\$2,8 – \$3,0 млрд	FY2026	[Report_HIMS_8K_2026-05-11]
Скорр. EBITDA	\$44,3 млн	\$35 – \$55 млн	Q2 2026	[Report_HIMS_8K_2026-05-11]
Скорр. EBITDA	\$318,0 млн (FY2025)	\$275 – \$350 млн	FY2026	[Report_HIMS_8K_2026-05-11]
Скорр. EBITDA маржа	7%	5% – 8%	Q2 2026	[Report_HIMS_8K_2026-05-11]
Скорр. EBITDA маржа	14% (FY2025)	10% – 12%	FY2026	[Report_HIMS_8K_2026-05-11]
Выручка (долгосрочно)	-	не менее \$6,5 млрд	FY2030	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]
Скорр. EBITDA (долгосрочно)	-	не менее \$1,3 млрд	FY2030	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Упомянуты как "традиционные игроки" ("traditional incumbents"), от которых HIMS & Hers стремится отличаться за счет клиентоориентированности и технологий [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].
- **Партнёрства:** Подчеркивается важность сотрудничества. Ключевые партнеры: Novo Nordisk (Wegovy), Lilly (через LillyDirect для Zepbound), Marius Pharmaceuticals (оральный тестостерон), GRAIL (стратегическая инвестиция в тесты для раннего обнаружения рака) [Earnings_transcript_HIMS_2025_q3, Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].
- **M&A:** Закрыта сделка с YourBio. Ожидается закрытие сделки с Eucalyptus во второй половине 2026 года, что является ключевым элементом международной стратегии [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Макроэкономические риски: Не упоминалось.

Конкурентные риски:

"This approach and the resulting benefits were historically reserved for a privileged subset of the population. Today, we're broadening access to this model despite pushback from traditional incumbents who we believe seek to limit providers' ability to prescribe personalized treatments." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q2]

Операционные риски:

"Our primary financial objective will center around continuing to grow the business while ensuring that we are generating strong free cash flow to be able to move quickly on market opportunities as they emerge. From time to time, this may result in heavier investment or even periodic strategic pivots that impact our GAAP financials as we saw in the first quarter."

[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

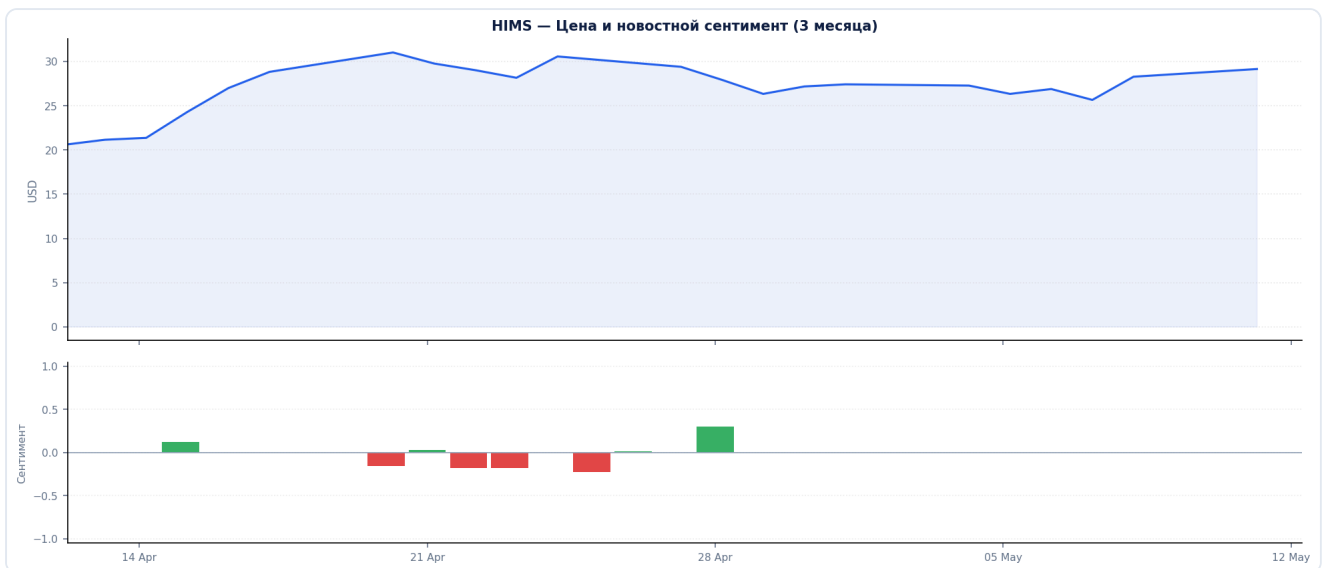
Регуляторные и геополитические риски:

"Our medical team sees meaningful potential in several peptide therapies, and we are pleased to see the FDA moving to more clearly define what is safe and allowable here." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1] (Риск подразумевается в неопределенности регулирования пептидов).

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

- 1. Регуляторное давление на бизнес-модель:** Наиболее серьезный риск. Компания находится под пристальным вниманием регуляторов (FDA, FTC, HHS, SEC) [Report_HIMS_10K_FY2026, Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Расследование со стороны SEC и передача дела в DOJ Министерством здравоохранения и социальных служб США (HHS) в связи с компаундированными GLP-1 препаратами создают значительную неопределенность [Report_HIMS_10K_FY2026]. Полный запрет или существенные ограничения на компаундинг, а также ужесточение правил рекламы могут подорвать ключевые сегменты роста и маржинальность.
- 2. Риск интеграции M&A и международной экспансии:** Компания одновременно интегрирует несколько крупных активов (ZAVA, Livewell, YourBio) и готовится к поглощению Eucalyptus. Это создает колоссальную операционную нагрузку. Неудача в интеграции, культурные различия, регуляторные барьеры на новых рынках (Австралия, Япония) могут привести к списанию гудвилла, отвлечению ресурсов менеджмента и невыполнению амбициозных планов по международному росту.
- 3. Снижение маржинальности и высокая оценка:** Валовая маржа уже снижается из-за сдвига в сторону брендированных препаратов и международного бизнеса. Текущая оценка компании (EV/NTM EBITDA ~24x) предполагает высокие темпы роста и стабильную прибыльность. Любое дальнейшее существенное сжатие маржи или замедление роста (например, из-за усиления конкуренции или регуляторных проблем) может привести к резкой переоценке акций вниз.

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: -0.09 (Neutral) · 93 новостей

Позитивные события:

- [2026-02-19] Morningstar: [Hims & Hers: Eucalyptus Acquisition Taps Into New Markets and Expands Subscriber...](#) · score: +0.49
- [2026-03-13] Morningstar: [Weekly Market Update: Stocks Slide as Financials, Consumer Cyclicals Fall](#) · score: +0.47
- [2026-03-16] Sahm: [Hims & Hers Health \(HIMS\) Is Up 57.4% After Renewed Novo Nordisk GLP-1 Partnersh...](#) · score: +0.44

Негативные события:

- [2026-03-20] Sahm: [Hims & Hers Health Investigation Initiated: Kahn Swick & Foti, LLC Investigates ...](#) · score: -0.84

- [2026-04-01] GlobeNewswire: [HIMS Investors Have Opportunity to Join Hims & Hers Health, Inc. Fraud Investiga...](#) · score: -0.83
- [2026-04-09] GlobeNewswire: [HIMS Investors Have Opportunity to Join Hims & Hers Health, Inc. Fraud Investiga...](#) · score: -0.81

[Данные рыночного сентимента будут вставлены автоматически — не генерируй контент для этой секции]

Позиционирование в секторе (Sector Context)

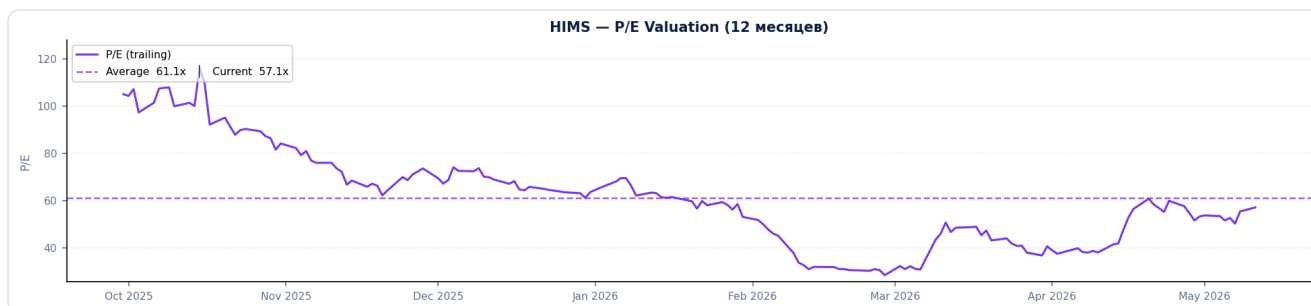
Позиционирование в секторе (Healthcare — Drug Manufacturers - Specialty & Generic)

Метрика	HIMS	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	57.1x	31.7x	— Дороже
P/E (forward)	21.1x	15.7x	— Дороже
P/B	12.2x	4.0x	— Дороже
EV/EBITDA	40.9x	12.1x	— Дороже
ROE	25.2%	9.0%	✓ Выше нормы
ROA	5.3%	4.1%	✓ Выше нормы
Net Margin	5.5%	2.3%	✓ Выше нормы
Operating Margin	2.7%	10.9%	— Ниже нормы
Revenue Growth (YoY)	28.4%	22.1%	✓ Выше нормы
Debt/Equity	207.2x	92.2x	— Дороже

Пирры: LH, LH, GH, DVA, BTSG, HNGE, CHE, BLLN, RDNT, CVS · Данные: Yahoo Finance

[Сравнительный анализ сектора будет вставлен автоматически — не генерируй контент для этой секции]

Расчет стоимости акции



Дивиденды:

Компания не выплачивает дивиденды и не планирует их в обозримом будущем [Report_HIMS_10K_FY2026]. Основной способ возврата капитала акционерам — программа выкупа акций. Текущая авторизованная программа составляет \$250 млн, из которых доступно \$225,0 млн, что эквивалентно 3,3% от рыночной капитализации в \$6,74 млрд [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Входные данные для расчётов:

Базовый сценарий (Base Case) строится на основе прогнозов менеджмента на 2026 год: выручка \$2,8–\$3,0 млрд, скорр. EBITDA \$275–\$350 млн [Report_HIMS_8K_2026-05-11].

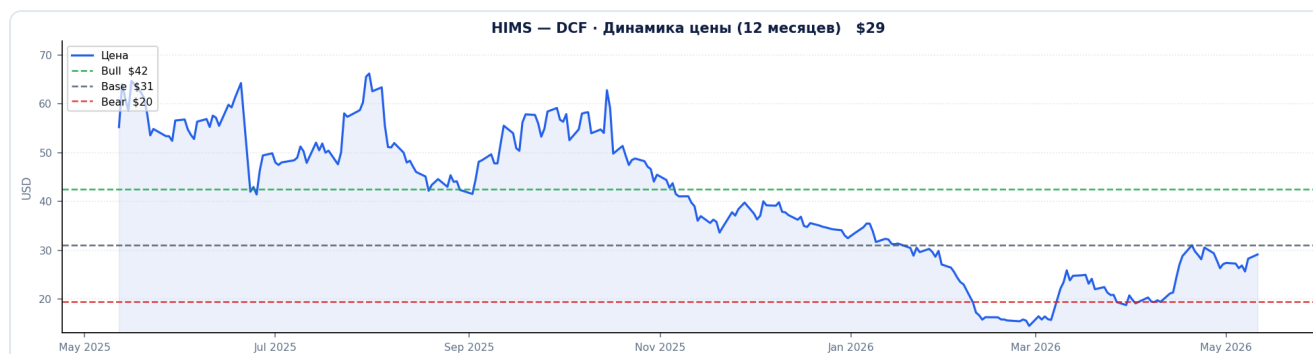
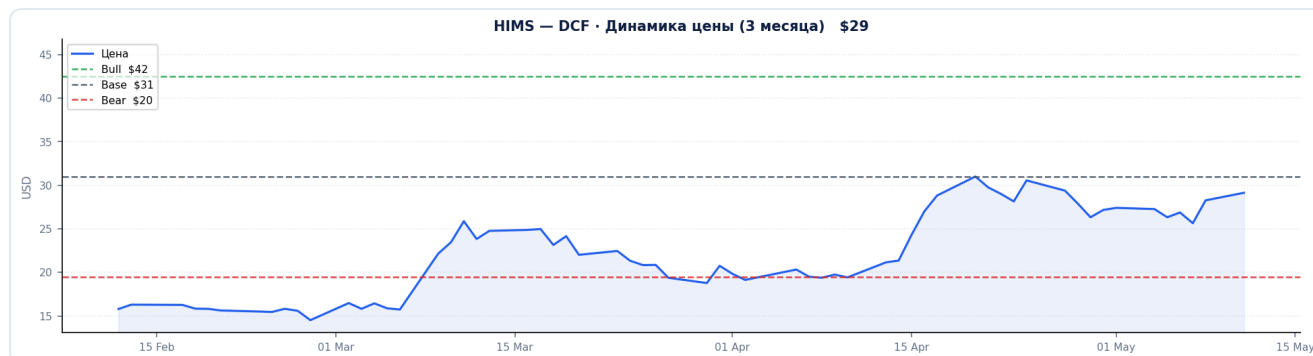
Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим с оговорками. Компания генерирует положительный FCF, но находится в фазе агрессивных инвестиций и M&A, что делает долгосрочные прогнозы волатильными. Наличие долгосрочных целей до 2030 года (\$1,3 млрд EBITDA) дает основу для моделирования, но сопряжено с высоким риском исполнения.

Предпосылки:

- **Прогноз FCF:** Базовый сценарий предполагает рост FCF CAGR 25% на 5 лет, что является консервативной оценкой по сравнению с ростом EBITDA до 2030 года (~43% CAGR).
- **Ставка дисконтирования (WACC):** Используем 16,0% (14,7% базовый WACC + 1,3 п.п. премия за регуляторные и интеграционные риски).
- **Терминальная ставка роста (TGR):** 2,0% для базового сценария.
- **Terminal Value:** Рассчитан по модели Гордона, его доля в итоговой стоимости составляет около 62%, что находится на приемлемом уровне.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$42.50	+45.8%	\$0.00 (0.0%)	+45.8%
 Базовый (Base Case)	\$31.00	+6.4%	\$0.00 (0.0%)	+6.4%
 Медвежий (Bear Case)	\$19.50	-33.1%	\$0.00 (0.0%)	-33.1%



Метод 2: EV/EBITDA (прогнозный)

Обоснование выбора модели: EV/EBITDA является стандартным мультипликатором для оценки компаний роста, которые уже вышли на положительную операционную прибыльность, но активно реинвестируют в развитие. Этот метод позволяет абстрагироваться от структуры капитала и амортизационной политики.

Предпосылки:

- **Прогнозный EBITDA (NTM):** Используем среднюю точку прогноза на FY2026 — \$312,5 млн [Report_HIMS_8K_2026-05-11].
 - **Целевой мультипликатор:** Текущий мультипликатор составляет ~24x.
- **Base Case (20x):** Умеренное сжатие мультипликатора по мере замедления темпов роста до более устойчивых.
- **Bull Case (28x):** Успешная международная экспансия и запуск новых продуктов поддерживают высокую оценку.
- **Bear Case (15x):** Реализация регуляторных рисков или неудачная интеграция M&A приводят к резкому сжатию мультипликатора.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$34.80	+19.4%	\$0.00 (0.0%)	+19.4%
 Базовый (Base Case)	\$23.75	-18.5%	\$0.00 (0.0%)	-18.5%
 Медвежий (Bear Case)	\$17.30	-40.6%	\$0.00 (0.0%)	-40.6%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$31.00	+6.4%	+6.4%
Метод 2: EV/EBITDA	\$23.75	-18.5%	-18.5%
Среднее	\$27.38	-6.0%	-6.0%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **-6,0%** (-6,0% прирост цены + 0.0% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

HIMS & Hers представляет собой классический пример компании в профиле **"Quality Growth"**, находящейся в стадии агрессивной трансформации и масштабирования. Компания обладает сильным брендом, доказанной способностью запускать и быстро масштабировать новые продукты, а также амбициозной и, судя по всему, компетентной командой менеджеров. Стратегический сдвиг в сторону брендированных препаратов и глобальной экспансии открывает огромный адресный рынок.

Ключевой фактор "за": Стратегическая ясность и скорость исполнения. Менеджмент демонстрирует редкую способность не только формулировать долгосрочное видение (стать глобальной потребительской платформой здравоохранения), но и быстро реализовывать его через M&A, запуск новых продуктов и технологические инвестиции. Доверие к менеджменту подкрепляется историей точных прогнозов.

Ключевой фактор "против": Высокая концентрация регуляторных и юридических рисков. Расследования со стороны SEC, FTC и DOJ, связанные с ключевыми аспектами бизнеса (компаундинг, реклама), создают "дамоклов меч", который может нивелировать все операционные успехи. Текущая высокая оценка не оставляет права на ошибку, а расчетная стоимость по консервативным мультипликаторам уже указывает на потенциальное снижение.

Решение: Удерживать (Hold). Потенциал роста огромен, и менеджмент доказывает свою состоятельность. Однако текущая цена, по-видимому, уже учитывает большую часть позитивных сценариев, в то время как регуляторные риски недооценены рынком. Отрицательная ожидаемая доходность по базовому сценарию не оправдывает открытие новой длинной позиции. Существующим инвесторам целесообразно удерживать позицию, внимательно отслеживая новости по регуляторным вопросам и динамику интеграции международных активов.

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_8K_2026-05-11] — Отчёт SEC · Report_HIMS_8K_2026-05-11.pdf

[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

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.