HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-08-11 · AI Analyst (v.8.4)

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

HIMS Hims & Hers Health, Inc. $31.77 · 2026-08-11

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. (HIMS) Q2 FY2026 earnings call transcript

СПРАВЕДЛИВО

ТЕЗИС **Подтверждён**

HIMS успешно трансформируется в крупнейший цифровой канал сбыта для Big Pharma, что дало рост выручки на 38% г/г до $753.2 млн. Однако агрессивный фокус на брендовые препараты GLP-1 сжимает валовую маржу до 64% и временно уводит свободный денежный поток в минус.

🎧 ГЛАВНОЕ ИЗ СОЗВОНА

- Отгружено свыше 125 000 заказов Wegovy за 6 недель, что обеспечит приток более 100 000 новых подписчиков ежемесячно.
- Покупка платформы Eucalyptus увеличила международную выручку в 17 раз до $131 млн, мгновенно открыв глобальные рынки.
- Интеграция ИИ снизила нагрузку на службу поддержки на 50% при росте количества сообщений от клиентов в 3 раза.

ВЫРУЧКА	ВАЛОВАЯ МАРЖА	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ Q3
$753.2 млн	**64%**	**-$86.3 млн**	**$880-900 млн**
+38% г/г	-12 п.п.	н/д	повышен

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Переход на брендовые препараты GLP-1 сжимает юнит-экономику, но многократно расширяет общий адресный рынок.
- Глобализация через сделку с Eucalyptus вывела международную выручку на уровень $131.4 млн, открыв новые страны.

БЫЧИЙ КЕЙС

- HIMS станет доминирующим D2C партнером для Novo Nordisk и Eli Lilly, полностью снимая риски регуляторного запрета компаундов.
- Агрессивный рост абонентской базы (уже 2.89 млн) конвертируется в долгосрочную чистую прибыль за счет ИИ-автоматизации платформы.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Падение валовой маржи ниже 60% разрушит модель юнит-экономики из-за дороговизны закупки брендовых препаратов.
- Иск FTC и возможный запрет пептидов FDA приведут к огромным штрафам, вынужденному изменению интерфейса и оттоку аудитории.

🎙 Тон менеджмента: **Уверенный, триумфальный** 📈 Траектория: **Q1'26: уверенный → Q2'26: триумфальный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Hims & Hers демонстрирует феноменальную гибкость, перехватив инициативу в партнерстве с биг-фармой на рынке GLP-1. Рост выручки на 38% до $753.2 млн впечатляет, но он куплен ценой обвала валовой маржи до 64% и ухода свободного денежного потока в минус из-за раздувания оборотного капитала. Разовые факторы, такие как резерв под иск FTC на $62.5 млн и расходы на реструктуризацию, сильно искажают качество прибыли в текущем квартале. Текущая оценка с форвардным P/E около 24.3x уже закладывает агрессивное продолжение роста выручки на 30-40% в год. С учетом риска неконтролируемого падения маржинальности из-за дороговизны брендовых препаратов, потенциал роста акции на данный момент выглядит ограниченным.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

🐂 **$34.71** · ⚖️ **$25.19** · 🐻 **$11.74** *(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

VALUATION	
Price	**$31.77**
Market Cap	**$7.35 B**
P/E (Trailing)	**N/A**
P/E (Forward)	**24.3x**
P/B	**16.4x**
EV/EBITDA	**92.7x**
P/S	**3.1x**

PROFITABILITY	
Revenue (TTM)	**$2.37 B**
Revenue Growth	**3.8%**
Gross Margin	**72.9%**
Operating Margin	**-7.9%**
Net Margin	**-0.6%**
ROE	**-2.7%**
ROA	**0.6%**
Free Cash Flow	**$174.3 M**

BALANCE & DIVIDENDS	
Debt / Equity	**254%**
52-Week High	**$65.30**
52-Week Low	**$13.74**
Dividend Yield	**N/A**
Beta	**2.42**

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

> ***Цена акции:*** *$31.77 (на 2026-08-11)*

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. (HIMS) Q2 FY2026 earnings call transcript.

1. Драйверы роста и Качество выручки

Основным драйвером роста компании в Q2 FY2026 (апрель 2026 – июнь 2026) стал агрессивный и успешный стратегический разворот в сегменте снижения веса в сторону брендовых препаратов GLP-1 (в партнерстве с Novo Nordisk). Эта инициатива радикально расширила TAM и ускорила темпы привлечения новых клиентов. Дополнительным мощным катализатором стала M&A-активность: закрытие сделки по покупке Eucalyptus дало старт масштабной международной экспансии (выручка за пределами США выросла более чем в 17 раз г/г). Кроме того, органическое ускорение наблюдается в новых категориях, таких как тестостерон, менопауза и лабораторные исследования.

В качестве долгосрочных «попутных ветров» (secular tailwinds) менеджмент выделяет переход от реактивного лечения к превентивной медицине (проактивный мониторинг здоровья, долголетие) и повсеместную консьюмеризацию здравоохранения, где пациенты требуют удобства, персонализации и прозрачных цен вне устаревшей страховой системы.

Ключевые тезисы финансового отчёта

- **Ускорение роста выручки:** Выручка в Q2 2026 выросла на 38% г/г до $753.2 млн (по сравнению с $544.8 млн в Q2 2025). Выручка в США выросла на 16% г/г до $621.8 млн, а международная выручка взлетела на 1,641% до $131.4 млн (включает вклад от приобретения Eucalyptus) [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].
- **Рост базы подписчиков:** Количество подписчиков достигло 2.89 млн, что на 19% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].
- **Временный чистый убыток из-за разовых факторов:** Чистый убыток составил $(86.3) млн, что в первую очередь связано с начислением резерва по судебным издержкам FTC в размере $62.5 млн, а также расходами на реструктуризацию ($28.5 млн) в связи со стратегическим сдвигом в сегменте GLP-1 [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

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

- **Сжатие валовой маржи:** Валовая маржа снизилась до 64% (с 76% годом ранее), что обусловлено переходом на более короткие циклы доставки, увеличением доли брендовых препаратов для снижения веса (с более высокой себестоимостью) и ростом международных продаж [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].
- **Свободный денежный поток:** FCF стал отрицательным и составил $(68.2) млн, что связано с масштабными закупками инвентаря для удовлетворения взрывного спроса на брендовые препараты для снижения веса и инвестициями в платформу [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

2. Финансовая дисциплина и Маржинальность

Исторически Hims & Hers демонстрировала стабильное улучшение операционного рычага, что позволило компании достичь прибыльности. Однако в текущем квартале валовая маржа испытала резкое сжатие (с 76% до 64%), что является прямым следствием стратегического решения сместить фокус на брендовые препараты GLP-1 (где себестоимость самого препарата значительно выше, чем у компаундированных версий) и агрессивной международной экспансии. Несмотря на это, операционный рычаг на уровне маркетинга продолжил улучшаться: расходы на маркетинг как процент от выручки снизились до 35% [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

Свободный денежный поток (FCF) временно ушел в отрицательную зону из-за резкого роста оборотного капитала (запасы брендовых препаратов и формирование дебиторской задолженности по скидкам/рибейтам от производителей в размере $347.4 млн) [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

Приоритеты распределения капитала (Capital Allocation):

1. **M&A и инвестиции в рост:** Крупная сделка с Eucalyptus (международная экспансия) и YourBio (лабораторные технологии на дому).
2. **CAPEX:** Масштабирование собственных 503A и 503B мощностей и IT/AI инфраструктуры.
3. **Buybacks:** У компании действует программа выкупа акций. Остаток по программе составляет $225 млн (3.0% от капитализации $7.41 млрд) [Report_HIMS_10Q_2026-08-10].

Качество прибыли в этом квартале сильно искажено: рост выручки феноменальный, но он сопровождается резким ростом дебиторской задолженности (связано со спецификой работы с биг-фармой и рибейтами) и массивными единоразовыми списаниями (штраф FTC, реструктуризация).

3. Основное из отчета

Позитивное:

- **Взрывной успех брендовых GLP-1 и партнерства с Novo Nordisk, обеспечивший отгрузку более 125 000 заказов Wegovy за 6 недель.** 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.»
- **Внедрение ИИ радикально повысило вовлеченность клиентов (в 3 раза больше сообщений) и снизило нагрузку на службу поддержки на 50%.** Цитата: «Hers customers using the new care experience are sending three times as many messages on the platform, with AI answering 80% of their questions… AI has reduced non-clinical tasks… by nearly 50%.»

Негативное:

- **Осознанное стратегическое сжатие валовой маржи из-за смещения микса в сторону дорогих брендовых препаратов и международных рынков.** 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.»

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

- **Значительный чистый убыток по GAAP ($86 млн) из-за судебного иска FTC и списаний, связанных с отказом от части компаундинговой инфраструктуры.** Цитата: «GAAP net income was a loss of $86 million, which was impacted by the previously mentioned non-recurring acquisition, restructuring, and legal costs.»

4. Прогноз менеджмента

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Менеджмент повысил прогноз по выручке на полный 2026 год, отражая феноменальный спрос на брендовые препараты для похудения и консолидацию международных активов. В то же время верхняя граница прогноза по Adjusted EBITDA на год была немного снижена, что отражает агрессивный инвестиционный цикл в ИИ, международную экспансию и издержки переходного периода в сегменте GLP-1. Долгосрочные цели до 2030 года остаются в силе.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	$753.2 млн	$880 – $900 млн	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Выручка	$2.35 млрд (FY25)	$3.1 – $3.3 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Adj. EBITDA	$60.3 млн	$75 – $95 млн	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Adj. EBITDA	$318.0 млн (FY25)	$275 – $325 млн	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Международная выручка	$131.4 млн	≥ $600 млн	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Выручка	-	≥ $6.5 млрд	2030	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]
Adj. EBITDA	-	≥ $1.3 млрд	2030	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]

5. Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

- **ИИ как фундаментальное операционное преимущество:** Компания перестала использовать ИИ как просто "фичу" и переводит на него базовую операционную систему взаимодействия с клиентами.

* *Цитата:* «Our AI-centric technical strategy is the difference between adding a feature and re-imagining the entire customer experience. We are making AI load-bearing, not decorative.»

- **Сверхбыстрое масштабирование брендовых GLP-1 (Novo Nordisk):** Прямой доступ к препаратам большой фармы привлекает беспрецедентные объемы нового трафика.

* *Цитата:* «With the introduction of branded products such as the Wegovy pill and Wegovy pen, we are already seeing our addressable market expand significantly. Within weeks of this launch, we are on track to add north of 100,000 new subscribers per month within our weight loss specialty.»

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

- **Масштабная глобализация через M&A:** С покупкой Eucalyptus компания заявляет о себе как о глобальном лидере и ожидает быстрого роста за рубежом.

* *Цитата:* «In June, we became the leading global consumer health platform when we closed our acquisition of Eucalyptus... we now have three international markets outside of the U.S. also pacing above a $100 million annual run rate.»

- **Смена фокуса: от лечения к проактивному долголетию:** Новые инициативы (лаборатории на дому, тестостерон, пептиды) призваны удерживать здоровых клиентов превентивно.

* *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.»

- **Судебная тяжба с FTC:** Компания решила не идти на мировую сделку, условия которой считает несправедливыми, и готова судиться.

* *Цитата:* «Ultimately, we were not prepared to accept the terms we do not believe reflect the facts or the law. We are confident in our position and intend to defend it vigorously.»

Deep Dive в последний Earnings Call

- **Выручка и сегменты:** Выдающийся рост обеспечен интеграцией Eucalyptus и взлетом GLP-1. *Цитата:* «Domestic revenue growth accelerated to 16% year-over-year in the second quarter... international revenue increased over 17-fold year-over-year to $131 million.»
- **Маржинальность:** Валовая маржа упала из-за изменения юнит-экономики (брендовые препараты дороже компаундов). *Цитата:* «Gross margins in the second quarter were 64%, down approximately six points quarter-over-quarter on an adjusted basis. This compression reflects deliberate strategic action to scale the specialties and markets...»
- **Headcount / Restructuring:** Компания агрессивно нанимает таланты в сфере ИИ, при этом списывая устаревшую инфраструктуру. *Цитата:* «We now have nearly 40 members in our AI team... we incurred approximately $33 million of restructuring costs, primarily consisting of the write downs related to our compounded GLP-1 supply chain...»
- **M&A и CAPEX:** Значительные сделки закрыты, фокус на интеграции. *Цитата:* «At the time of closing of eucalyptus, we expect to make a payment of approximately $240 million... In Q1, we completed the acquisition of YourBio...»
- **Продуктовый роадмап:** Подготовка к выходу на рынок пептидов (ожидание решения FDA) и дальнейшее масштабирование тестостерона/менопаузы. *Цитата:* «While we wait to hear the FDA's decision on the six peptides... we plan to offer access to already allowed peptides with safe and well-established supply chains before the end of the year.»
- **Прочие ключевые метрики:** FCF стал отрицательным из-за финансирования закупки брендовых препаратов, для решения проблемы открыта кредитная линия. *Цитата:* «During the quarter, operating cash flow was negative $36 million... we established a $400 million receivables facility, giving us an efficient mechanism to convert the growing base of short-dated receivables...»

Сравнение с тезисами прошлого квартала

> ***Кумулятивная достоверность менеджмента:*** *за последние 1 кварт. — Закрытых обещаний:* ***4****, выполнено* ***3*** *(⚠️ частично: 1, ❌ не выполнено: 0) (по цепочке ledger).*

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

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Выручка: $680 – $700 млн	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Факт: $753.2 млн [Report_HIMS_10Q_2026-08-10]	✅ Выполнено
Выручка: $2,8 – $3,0 млрд	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Новый гайденс: $3.1 – $3.3 млрд [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏫ Гайденс повышен
Adj. EBITDA: $35 – $55 млн	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Факт: $60.3 млн [Report_HIMS_10Q_2026-08-10]	✅ Выполнено
Adj. EBITDA: $275 – $350 млн	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	Новый гайденс: $275 – $325 млн [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏬ Гайденс понижен
Выручка: ≥ $6,5 млрд	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	«...reinforce our confidence in achieving our 2030 ambitions of at least $6.5 billion in revenue» [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏳ На треке
Adj. EBITDA: ≥ $1,3 млрд	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]	«...and $1.3 billion in adjusted EBITDA.» [Earnings_transcript_HIMS_2026_q2]	⏳ На треке

Вердикт достоверности менеджмента: Менеджмент демонстрирует консервативный подход к квартальным прогнозам (Sandbagging), систематически перевыполняя их с огромным запасом (выручка Q2 оказалась на $50+ млн выше верхней границы). Однако долгосрочная достоверность по маржинальности требует внимания: верхняя граница годовой EBITDA была срезана ради инвестиций в рост.

Тон и Уверенность Менеджмента

Тон менеджмента исключительно **уверенный**, местами триумфальный. CFO и CEO прямо заявляют, что текущее падение валовой маржи и отрицательный денежный поток — это не слабость, а "игра в нападении", которую не могут позволить себе конкуренты. CEO много говорит о том, что HIMS становится доминирующим партнером для Big Pharma.

Траектория тона: Q1'26: уверенный → Q2'26: триумфальный.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема вопроса:** Переход от компаундов к брендовым GLP-1 и падение маржинальности.
- *Ответ менеджмента:* Прямой. CFO признает, что маржа страдает, но подчеркивает, что абсолютные доллары EBITDA и рост когорт компенсируют процентное падение маржи.
- **Тема вопроса:** Зависимость нового прогноза выручки от международных рынков (Eucalyptus) vs США.
- *Ответ менеджмента:* Прямой. Менеджмент заявил, что Eucalyptus добавляет объем, но основной драйвер повышения гайденса — это мощнейшее органическое ускорение в США благодаря брендовым препаратам.

Достоверность Guidance

Исторически менеджмент дает очень надежный guidance. В этом квартале фактическая выручка ($753.2 млн) разгромила прогноз прошлого квартала ($680–$700 млн). Подобный паттерн (sandbagging) наблюдается у компании регулярно, что позволяет инвесторам доверять заявлениям о будущем росте.

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

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Партнерства:** Ключевой стратегический сдвиг — углубление работы с Novo Nordisk (Wegovy) и Eli Lilly (LillyDirect). Hims становится крупнейшим D2C каналом сбыта для фармгигантов.
- **Конкуренты:** Менеджмент прямо заявляет, что никто из конкурентов не имеет ни инфраструктуры, ни баланса, чтобы выдержать текущую ценовую конкуренцию и инвестиции в брендовые препараты.
- **M&A:** Сделка по Eucalyptus закрыта, превратив HIMS в глобального игрока (Австралия, Европа, Япония, Канада). Покупка YourBio открывает путь к массовым домашним анализам крови (Labs).

Признанные Риски со Слов Менеджмента

- **Конкурентные риски:** Не упоминалось (напротив, подчеркивается доминирование).
- **Операционные риски:** «Near-term margin headwinds are expected in the second quarter as the majority of our weight loss specialty moves toward 1-month shipments.»
- **Регуляторные и геополитические риски:** Риск запрета пептидов FDA. «While we wait to hear the FDA's decision on the six peptides recommended at the last month's PCAC hearing, we've started validation and stability testing... if the FDA decides to allow them for compounding.» И судебный риск: «the FTC filed a complaint on July 29th... We are confident in our position and intend to defend it vigorously.»

6. Вердикт по инвестиционному тезису

Статус тезиса: Подтверждён. Успешная трансформация бизнес-модели из продавца дженериков в крупнейший цифровой канал сбыта для Big Pharma (Novo Nordisk, Eli Lilly) радикально снижает регуляторный риск запрета компаундинга GLP-1. Да, это стоит компании структурного снижения валовой маржи (до 64%), но взамен HIMS получает взрывной рост аудитории, снижение CAC и укрепление "рва" (moat) за счет эффекта масштаба и глобальной экспансии (M&A Eucalyptus).

Триггеры прошлого квартала:

- Валовая маржа < 62%: **Не сработал** (факт 64%).
- Рост числа подписчиков < 8% г/г: **Не сработал** (факт 19%).
- Adjusted EBITDA < $35 млн: **Не сработал** (факт $60.3 млн).

Что мониторить в следующем квартале:

- Тезис ломается, если валовая маржа Q3 FY2026 < 60%.
- Тезис ломается, если Adj. EBITDA Q3 FY2026 < $75 млн.
- Тезис ломается, если международная выручка Q3 FY2026 покажет флэт или снижение кв/кв.

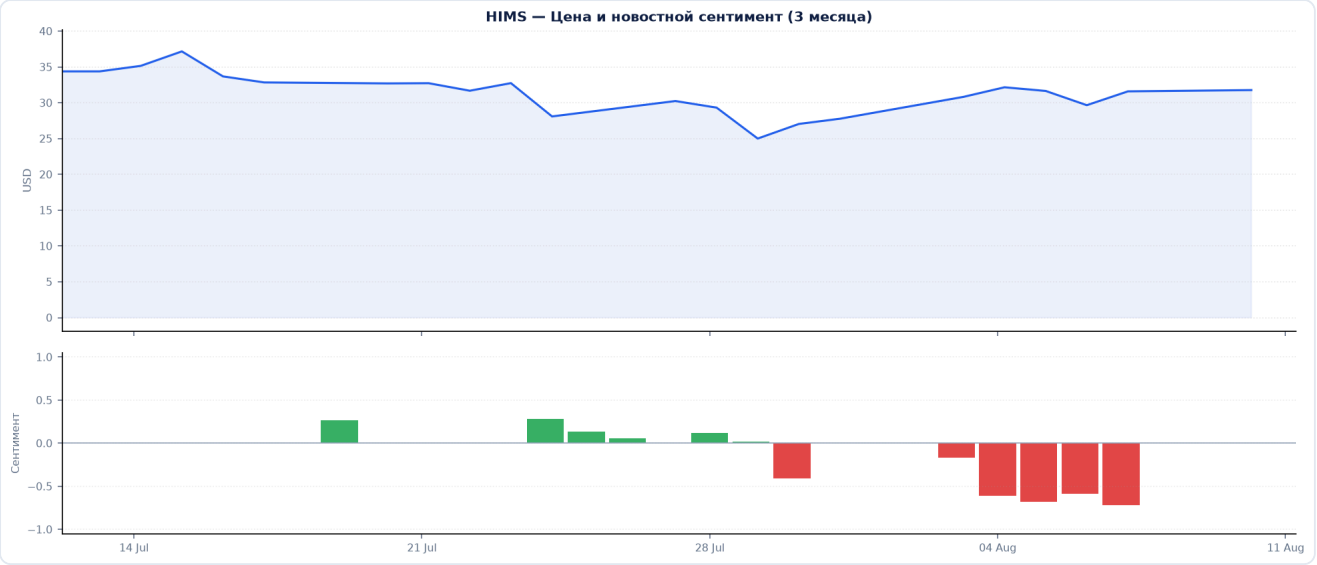
7. Риски и «Медвежий кейс» (Bear Case)

1. **Жесткая посадка валовой маржи:** Переход на продажу брендовых препаратов GLP-1 (с околонулевой наценкой на сам препарат) может привести к неконтролируемому падению валовой маржи ниже 60%, что разрушит модель юнит-экономики компании.
2. **Удар от FTC:** Поданный иск Федеральной торговой комиссии (по поводу сложности отмены подписок) грозит не только единовременными штрафами (уже зарезервировано $60+ млн), но и принудительным изменением интерфейса (UI/UX), что может резко повысить отток (Churn rate).

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

3. **Регуляторный запрет пептидов:** В случае негативного решения FDA (через PCAC) компания потеряет огромный будущий рынок longevity/пептидов, в который уже вложены существенные средства на R&D (завод в Менло-Парке).

8. Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: -0.05 (Neutral) · 92 новостей

Позитивные события:

- [2026-06-06] TradingView: Hims & Hers Health, Inc. Class A Trade Ideas — XETR:82W · score: +0.52
- [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: -0.83
- [2026-08-05] GlobeNewswire: HIMS & HERS HEALTH, INC. INVESTOR ALERT: Kirby McInerney · score: -0.75
- [2026-08-04] GlobeNewswire: NYSE: HIMS Investigation: Kessler Topaz Meltzer & Check, LLP Encourages Hims & H... · score: -0.73

9. Позиционирование в секторе (Sector Context)

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

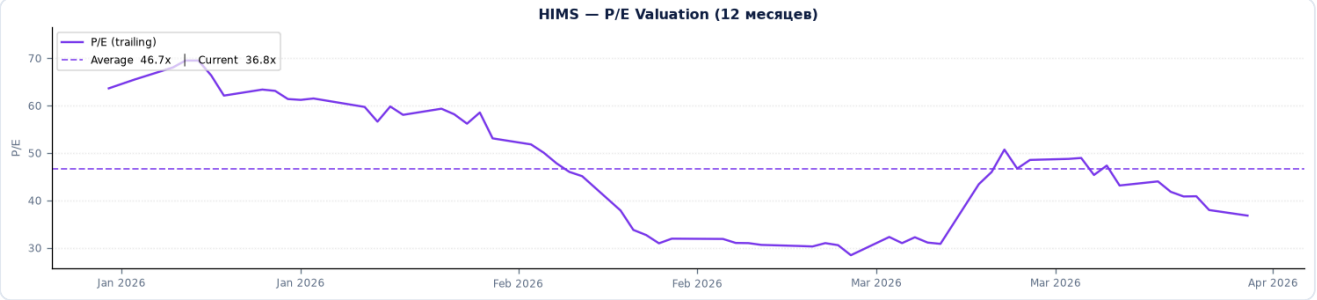
Метрика	HIMS	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	N/A	46.7x	—
P/E (forward)	24.3x	10.2x	**— Дороже**
P/B	16.4x	2.0x	**— Дороже**
EV/EBITDA	92.7x	18.7x	**— Дороже**

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

Метрика	HIMS	Сектор (медиана)	Позиция
ROE	-2.7%	2.5%	**— Ниже нормы**
ROA	0.6%	3.0%	**— Ниже нормы**
Net Margin	-0.6%	2.1%	**— Ниже нормы**
Operating Margin	-7.9%	11.8%	**— Ниже нормы**
Revenue Growth (YoY)	3.8%	-1.3%	**✓ Выше нормы**
Debt/Equity	254%	79%	**— Выше**

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

10. Расчет стоимости акции



Сектор компании (Yahoo): Healthcare / Drug Manufacturers - Specialty & Generic

Дивиденды:

Компания не выплачивает дивиденды. Вместо этого действует программа обратного выкупа акций (Buyback).

- Остаток программы выкупа: $225 млн = 3.0% от Market Cap $7.41 млрд.

Входные данные для расчётов: Base Case опирается на официальный гайденс менеджмента (FY2026 Adj. EBITDA $275–$325 млн) и долгосрочные цели до 2030 года ($1.3 млрд EBITDA). Для FCF прогнозируется временная просадка из-за рабочего капитала, с восстановлением по мере стабилизации когорт.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим. Несмотря на временный уход FCF в минус в Q2 из-за оборотного капитала, базовая юнит-экономика генерирует сильный кэш, и менеджмент дает четкие долгосрочные ориентиры до 2030 года.

- **Bull FCF (5 лет):** [$150000000, $350000000, $600000000, $850000000, $1100000000]; WACC=14.0%; TGR=2.5%
- **Base FCF (5 лет):** [$100000000, $250000000, $450000000, $700000000, $900000000]; WACC=15.0%; TGR=2.0%
- **Bear FCF (5 лет):** [$50000000, $100000000, $150000000, $200000000, $300000000]; WACC=16.0%; TGR=1.5%

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$29.55	-7.0%	$0.00 (0.0%)	**-7.0%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$20.39	-35.8%	$0.00 (0.0%)	**-35.8%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$4.87	-84.7%	$0.00 (0.0%)	**-84.7%**

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



Метод 2: EV/EBITDA

Обоснование: Секторный стандарт для компаний с высокой M&A активностью и значительными амортизационными отчислениями (HMA от покупок), а также с разовыми неденежными списаниями (FTC, реструктуризация). Чистая прибыль (P/E) сейчас нерепрезентативна.

- **Bull:** EBITDA=$325000000, мультипликатор=25x (Верхняя граница гайденса, премия за успешный рост брендовых GLP-1).
- **Base:** EBITDA=$300000000, мультипликатор=20x (Середина гайденса, исторически адекватный мультипликатор для растущего healthcare-tech).
- **Bear:** EBITDA=$250000000, мультипликатор=12x (Провал гайденса, сжатие маржи из-за роста стоимости препаратов, дисконт за регуляторные риски).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$34.71	+9.3%	$0.00 (0.0%)	**+9.3%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$25.19	-20.7%	$0.00 (0.0%)	**-20.7%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$11.74	-63.0%	$0.00 (0.0%)	**-63.0%**



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена	Ожидаемый прирост
DCF (Метод 1) — _справочно, не входит в оценку_	$20.39	-35.8%
Мультипликатор (Метод 2) — основной метод	$25.19	-20.7%

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

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

> ***Sanity-проверка:***

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

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

Итог по доходности (Base Case): Текущая оценка закладывает очень высокие ожидания продолжения роста выручки на 30-40% в год. Риск модели DCF кроется в способности компании транслировать этот рост выручки в реальный свободный денежный поток на фоне растущих затрат на брендовые препараты.

11. Вывод (Verdict)

Hims & Hers — это классический **Quality Growth**. Ключевой фактор "за" — феноменальная способность менеджмента агрессивно перестраивать бизнес-модель (партнерство с биг-фармой) и выходить на новые рынки (M&A), сохраняя беспрецедентные темпы роста выручки. Ключевой фактор "против" — ухудшение профиля маржинальности и нависающие регуляторные риски (FDA, иск FTC), которые вносят высокую неопределенность в будущую конвертацию этой выручки в чистую прибыль. Акция привлекательна для инвесторов, верящих в долгосрочный эффект масштаба.

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

[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

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