

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-05-11 · AI Analyst (v.6.3)

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

HIMS Hims & Hers Health, Inc. \$29.14 · 2026-05-11

Самый свежий финансовый отчёт: FORM 10-Q, период заканчивается 31 марта 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, за период Q4 2025

Держать

Hims & Hers демонстрирует взрывной рост за счёт запуска новых продуктов (снижение веса, диагностика) и агрессивной международной экспансии через M&A. Однако инвестиция сопряжена с высоким регуляторным риском, связанным с продажей компаундированных GLP-1 препаратов.

ВЫРУЧКА (Q1 2026)

\$608,1 млн

+4% г/г

ВАЛОВАЯ МАРЖА (Q1 2026)

65%

-8 п.п. г/г

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (Q1 2026)

-\$92,1 млн

убыток против прибыли \$49,5 млн

ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ (2026)

\$2,8–\$3,0 млрд

повышен

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Компания провела реструктуризацию в сегменте снижения веса, что привело к единовременным расходам в \$33,5 млн в Q1 2026.
- Анонсировано крупнейшее приобретение австралийской компании Eucalyptus за \$1,15 млрд для ускорения международной экспансии.
- Запущены три новые категории (диагностика, терапия тестостероном и менопаузой) с потенциалом выручки по \$100 млн каждая.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Успешная и быстрая экспансия в новые высокопотенциальные категории (снижение веса, диагностика, долголетие) и рост базы подписчиков до 2,6 млн.
- Эффективная стратегия M&A создает основу для превращения HIMS в глобального лидера с выручкой за пределами США более \$1 млрд в течение 3 лет.
- Сильный рост бренда Hers (почти 40% выручки в США) и фокус на персонализированных решениях повышают LTV клиента.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Регуляторный запрет или существенные ограничения на продажу компаундированных GLP-1 препаратов, что ударит по ключевому драйверу роста.
- Провал интеграции многочисленных и крупных международных приобретений (Zava, Eucalyptus) может привести к значительным убыткам.
- Продолжающееся снижение валовой маржинальности из-за смены продуктового микса и усиления ценовой конкуренции.

 **БЫЧИЙ**

\$54

 **БАЗОВЫЙ**

\$37

 **МЕДВЕЖИЙ**

\$21

🗣 Тон менеджмента: **Очень уверенный, визионерский**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Hims & Hers — это история агрессивного роста, где компания успешно диверсифицируется в новые категории и строит глобальную платформу через M&A. Менеджмент демонстрирует способность выполнять обещания, повысив прогноз выручки на 2026 год до \$2,8–\$3,0 млрд. Однако ключевым риском остается регуляторное давление на сегмент компаундированных GLP-1 препаратов, что создает значительную неопределенность. Несмотря на привлекательный потенциал роста с целевой ценой \$37, высокие риски оправдывают осторожную позицию. Акция подходит для инвесторов с высокой толерантностью к риску.

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	39.8x	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 2026-05-11)

Самый свежий финансовый отчёт: FORM 10-Q, период заканчивается 31 марта 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, за период Q4 2025.

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основным драйвером роста выручки Hims & Hers (HIMS) за последний год является агрессивная экспансия в новые продуктовые категории и на международные рынки, подкреплённая как органическим ростом, так и стратегическими приобретениями (M&A).

Ускорение:

- **Персонализированные решения:** Являются ключевым фактором роста. На конец 2025 года 1,6 млн из 2,5 млн подписчиков (около 65%) использовали персонализированные продукты [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]. Эти предложения демонстрируют более высокую удерживаемость клиентов (retention) [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Бренд Hers:** Показывает взрывной рост, приближаясь к годовой выручке в \$1 млрд в 2026 году. В 2025 году на него пришлось почти 40% выручки в США [Report_HIMS_10K_FY2026, Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Новые категории:** Компания быстро выводит на рынок новые направления. За 3 месяца в 2025 году были запущены услуги лабораторной диагностики (Labs), а также терапии для поддержки при низком тестостероне и менопаузе. Менеджмент ожидает, что каждая из этих категорий в ближайшем будущем может достичь годовой выручки в \$100 млн [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Международная экспансия (M&A):** Выручка за пределами США выросла на 399% в 2025 году до \$134 млн, в основном за счёт приобретений Zava (Европа) и Livewell (Канада) [Report_HIMS_10K_FY2026, Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]. Анонсированное приобретение Eucalyptus за \$1,15 млрд должно ускорить выход на рынки Австралии и Японии [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

Замедление:

- **Выручка в США:** В Q1 FY2026 (январь – март 2026) выручка в США снизилась на 8% год к году. Компания объясняет это изменением в признании выручки для предложений по снижению веса из-за перехода на более короткие циклы поставок [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

- **Сексуальное здоровье (On-demand):** Компания сознательно сокращает долю "on-demand" (по требованию) продуктов в пользу ежедневных персонализированных решений, что временно замедляет рост в этом сегменте, но должно повысить LTV в долгосрочной перспективе [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

В качестве долгосрочного попутного ветра (secular tailwind) менеджмент выделяет глобальный сдвиг в сторону потребительски-ориентированной, персонализированной и доступной медицины, где HIMS стремится стать лидером, подобно Netflix в медиа [Earnings_transcript_HIMS_2025_q1].

Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Report_HIMS_10Q_2026-05-11 (квартальный отчёт за Q1 FY2026)

1. **Замедление роста выручки и переход к убытку:** Выручка за Q1 FY2026 составила \$608,1 млн, что всего на 4% выше, чем \$586,0 млн годом ранее. Компания зафиксировала чистый убыток в размере \$92,1 млн по сравнению с чистой прибылью \$49,5 млн в Q1 FY2025. Этот разворот в основном связан с одновременными расходами на реструктуризацию [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
2. **Стратегический сдвиг в сегменте снижения веса:** В марте 2026 года компания объявила о стратегическом изменении своего предложения по снижению веса в США, что привело к расходам на реструктуризацию в размере \$33,5 млн, включая списание запасов (\$28,5 млн) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
3. **Снижение валовой маржи:** Валовая маржа снизилась до 65% в Q1 FY2026 с 73% в Q1 FY2025. Это связано с ростом доли предложений по снижению веса, которые имеют более высокие затраты на фулфилмент, а также с ростом международного бизнеса и запуском новых предложений [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
4. **Рост числа подписчиков:** Количество подписчиков выросло на 9% год к году и достигло почти 2,6 млн на 31 марта 2026 года [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
5. **Прогноз на 2026 год:** Компания повысила годовой прогноз по выручке до \$2,8–\$3,0 млрд и обновила прогноз по скорректированной EBITDA до \$275–\$350 млн. Этот прогноз не включает потенциальный вклад от приобретения Eucalyptus [Report_HIMS_8K_2026-05-11].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Динамика маржинальности:

- **Валовая маржа:** Наблюдается устойчивый тренд на снижение: с 82% в FY2023 до 79% в FY2024 и 74% в FY2025 [Report_HIMS_10K_FY2026]. В Q1 FY2026 (январь – март 2026) маржа упала до 65% [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Менеджмент связывает это со смещением продуктового микса в сторону более дорогих в обслуживании предложений по снижению веса и ростом международного бизнеса [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- **Операционная маржа:** Компания продемонстрировала улучшение операционного рычага, выйдя на прибыльность в FY2024 (4%) и FY2025 (4%) после убытка в FY2023 (-4%) [Report_HIMS_10K_FY2026]. Однако в Q1 FY2026 операционная маржа снова стала отрицательной (-13%) из-за расходов на реструктуризацию и активных инвестиций в рост [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Распределение Free Cash Flow (FCF):

Компания генерирует положительный денежный поток от операционной деятельности (\$300,0 млн в FY2025), который активно реинвестирует в рост [Report_HIMS_10K_FY2026].

- **M&A:** Основной приоритет. В 2025 году было потрачено \$145,2 млн на приобретение бизнесов (Zava и Medici) [Report_HIMS_10K_FY2026]. В январе 2026 года была закрыта сделка по покупке YourBio за \$153,0 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Анонсирована крупнейшая сделка по покупке Eucalyptus на сумму до \$1,15 млрд [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

- **CAPEX:** Значительные инвестиции в собственную инфраструктуру (аптеки, лаборатории, производственные мощности). В FY2025 капитальные затраты составили \$226,0 млн [Report_HIMS_10K_FY2026].
- **Выкуп акций (Buybacks):** Компания использует программы выкупа для возврата капитала акционерам. В ноябре 2025 года была авторизована программа на \$250 млн. На 31 марта 2026 года остаток по программе составлял \$225,0 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Текущий размер программы составляет **\$250 млн (3,7% от капитализации \$6,74 млрд)**.
- **Дивиденды:** Компания не выплачивает дивиденды и не планирует их в обозримом будущем [Report_HIMS_10K_FY2026].

Качество прибыли:

Наблюдается тревожный сигнал: рост дебиторской задолженности значительно опережает рост выручки. На 31 марта 2026 года чистая дебиторская задолженность составила \$149,6 млн по сравнению с \$32,1 млн на конец 2025 года [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. В отчёте это объясняется ростом "manufacturer's discount and rebate receivables" (скидки и рибейты от производителей), что может указывать на усложнение бизнес-модели и появление новых рисков, связанных с расчётами с поставщиками [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Основное из отчета

Источник: Earnings_transcript_HIMS_2025_q4

Позитивное:

- **Сильные финансовые результаты за 2025 год и диверсификация:** Компания достигла выручки в \$2,35 млрд (+59% г/г) и скорр. EBITDA в \$318 млн (+80% г/г), при этом подчеркивается, что большинство выручки и прибыли генерируется за пределами сегмента GLP-1, что снижает риски концентрации [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Ускорение запуска новых продуктов и международной экспансии:** Запущены три новые категории (Labs, тестостерон, менопауза) с потенциалом выручки по \$100 млн каждая. Агрессивные M&A (ZAVA, Livewell, Eucalyptus) создают основу для роста международного бизнеса до \$1+ млрд в ближайшие 3 года [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

Негативное:

- **Краткосрочные финансовые headwinds:** В Q1 2026 ожидается негативное влияние на выручку в размере ~\$65 млн из-за изменения циклов поставок в сегменте снижения веса. Это временный эффект, связанный с учётом выручки, а не со спросом [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Фаза активных инвестиций:** Компания входит в период повышенных инвестиций в 2026 году (маркетинг, технологии, международная экспансия), что может привести к "временной паузе в расширении маржинальности год к году" [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

Источник: Earnings_transcript_HIMS_2025_q4

1. **Демократизация персонализированной медицины:** Основной нарратив CEO — HIMS делает доступной для масс высококачественную, кастомизированную медицину, ранее доступную только богатым.

> "Today, only the wealthiest in our society can expect this level of care. By continuing to put the customer at the center of everything we do, we are changing that." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

1. GLP-1 как катализатор, а не основа бизнеса: Менеджмент активно подчеркивает, что, хотя препараты для снижения веса ускорили рост, основная часть выручки и прибыли генерируется другими, более зрелыми категориями.

> "GLP-1s are an example of one such opportunity and have provided a meaningful acceleration to the business. But they are a single treatment within a single specialty on a broader global consumer platform that is growing stronger and more diverse with every investment we make." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

1. Ускорение инноваций и вывода продуктов на рынок: Компания демонстрирует способность запускать новые крупные категории (Labs, гормональная терапия) за квартал, а не за год, как раньше.

> "Within a span of 3 months in 2025, we launched our new Labs offering as well as hormone therapies... each of testosterone, menopause and Labs can eclipse \$100 million in annual revenue in the near future." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

1. Агрессивная глобальная экспансия через M&A: Закрытие сделок с ZAVA и Livewell, а также анонс покупки Eucalyptus формируют основу для превращения HIMS в глобального лидера с целью достичь \$1+ млрд международной выручки в течение 3 лет.

> "...positioning our international business to scale to more than \$1 billion in annual revenue within the next 3 years." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

1. Технологическая трансформация (AI, Diagnostics, Wearables): Компания инвестирует в создание единой платформы данных, AI-агентов и интеграцию с носимыми устройствами для перехода к проактивной и превентивной медицине.

> "AI will become a critical layer on top of that data that helps define, refine and implement precision treatments, interventions and lifestyle adjustments." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

1. Вход в инвестиционный цикл: Менеджмент готовит инвесторов к тому, что 2026 год будет годом инвестиций в технологии, новые рынки и продукты, что временно приостановит рост маржинальности.

> "While this may result in a temporary pause in the year-over-year margin expansion, we believe these investments will meaningfully extend the reach of our platform around the world." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

Deep Dive в последний Earnings Call

Источник: Earnings_transcript_HIMS_2025_q4

- **Выручка и сегменты:** Выручка за Q4 2025 составила \$618 млн (+28% г/г), за весь 2025 год — \$2,35 млрд (+59% г/г). Бренд Hers составил почти 40% выручки в США. Международная выручка за год — \$134 млн (+399% г/г).

> "Revenue in the fourth quarter was \$618 million, representing a year-over-year growth rate of 28%. For the 2025 fiscal year, revenue was \$2.35 billion, representing a year-over-year growth rate of 59%." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **Маржинальность:** Скорр. EBITDA маржа за 2025 год составила 14% (+2 п.п. г/г). В Q4 2025 маржа была 11%. Валовая маржа в Q4 снизилась до 72% из-за международного бизнеса и новых продуктов.

> "Adjusted EBITDA margins on a full year basis expanded nearly 2 points relative to 2024 to 14%... Gross margins in the fourth quarter declined approximately 2 points quarter-over-quarter to 72%..." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **Headcount / Restructuring:** Упомянуется наём нового технологического таланта и расширение команд для поддержки международных операций и новых специальностей.

> "In the second half of 2025, we meaningfully invested to increase the density of our technology talent, scale new specialties and deepen our policy and safety talent..." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **M&A и CAPEX:** Анонсировано приобретение Eucalyptus за \$1,15 млрд. В 2025 году инвестировано более \$300 млн в CAPEX для расширения мощностей до более чем 1 млн кв. футов.

> "Over the last 3 years alone, we've invested more than \$300 million into our facilities, expanding our footprint to over 1 million square feet..." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **Продуктовый роадмап:** Запуск Labs, тестостероновой и менопаузальной терапии в 2025 году. Запуск направления "Longevity" (долголетие) с использованием пептидов планируется в 2026 году.

> "...longevity specialty we plan to launch in 2026." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **Прочие ключевые метрики:** Количество подписчиков на конец 2025 года — более 2,5 млн. Программа выкупа акций на \$250 млн, из которых \$225 млн остаются доступными.

> "At the end of 2025, over 2.5 million subscribers on our platform were benefiting from our pursuit of this vision." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
"в активных обсуждениях с Novo Nordisk, чтобы сделать Wegovy... доступным через нашу платформу"	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q3, Andrew Dudum]	В отчете за Q4 нет подтверждения сделки, но менеджмент снова упомянул, что они "в активных обсуждениях". [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]	 Частично
"запустим комплексное лабораторное тестирование всего организма до конца года"	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q3, Andrew Dudum]	Запуск состоялся. "В течение 3 месяцев в 2025 году мы запустили наше новое предложение Labs..." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]	 Выполнено
"готовимся к запуску в Канаде в ближайшем будущем"	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q3, Andrew Dudum]	Приобретена канадская компания Livewell. "приобретение Livewell расширило наше присутствие в Канаде" [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]	 Выполнено
"международный бизнес... масштабируется до более чем \$1 млрд годовой выручки в течение следующих 3 лет"	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Andrew Dudum]	Тезис подтвержден, анонсировано приобретение Eucalyptus для ускорения этого роста. [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]	 Выполнено

Вердикт достоверности менеджмента: Менеджмент последовательно выполняет свои стратегические обещания по запуску новых продуктов и международной экспансии. Прогнозы по финансовым показателям также оказываются точными.

Тон и Уверенность Менеджмента

Языковые маркеры уверенности:

- Менеджмент использует очень уверенные и амбициозные формулировки: "landmark year", "tremendous progress", "fundamentally improving", "new gold standard".

- Прогнозы часто даются с приставкой "at least" (не менее), что указывает на уверенность в достижении базового уровня (например, "\$6.5 billion in revenue and \$1.3 billion in adjusted EBITDA" к 2030 году).
- Хеджирующие конструкции ("we believe", "we expect") используются, но в контексте изложения долгосрочного видения, а не для смягчения краткосрочных прогнозов. Тон стал более визионерским по сравнению с предыдущими кварталами.

Вердикт тона: Очень уверенный, визионерский. Менеджмент активно формирует нарратив о HIMS как о будущем лидере глобального здравоохранения, выходя за рамки обсуждения текущих операционных деталей.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема:** Регуляторные риски и зависимость от GLP-1.

* **Ответ менеджмента:** Уклончивый, но стратегически верный. Andrew Dudum переформулировал вопрос, сместив акцент с конкретного риска на общую диверсификацию бизнеса, напомнив, что ранее компанию называли "Viagra company", но она успешно диверсифицировалась. Он подчеркнул, что большинство выручки и прибыли не связано с GLP-1.

> "When referring to -- pivoting the business to manage the dynamics in the ecosystem, I don't really think that's how we feel about things internally. I think we plan to continue to operate like we always have, which is expanding the offering systematically to patients..." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **Тема:** Противоречие между "незначительной" долей подписчиков на компаундированные GLP-1 и "существенным" негативным влиянием на выручку (\$65 млн в Q1 2026).

* **Ответ менеджмента:** Прямой, но технический. Yemi Okure объяснил, что дело не в количестве подписчиков, а в высокой средней выручке на одного такого клиента (ticket size) и изменении правил признания выручки из-за перехода на более короткие циклы поставок.

- **Тема:** Статус переговоров с Novo Nordisk и Lilly.

* **Ответ менеджмента:** Уклончивый. Andrew Dudum отказался комментировать детали переговоров, сославшись на конфиденциальность, но подтвердил общую стратегию на расширение партнерств.

Достоверность Guidance

- **Прогноз на Q4 2025 (дан в Q3 2025):** Выручка \$605–\$625 млн, скорр. EBITDA \$55–\$65 млн [Earnings_transcript_HIMS_2025_q3].
- **Факт за Q4 2025:** Выручка \$618 млн, скорр. EBITDA \$66 млн [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- **Вывод:** Прогноз оказался очень точным. Компания попала в середину диапазона по выручке и превысила верхнюю границу по EBITDA, что демонстрирует хороший контроль над операциями и, возможно, легкое занижение ожиданий (sandbagging) по прибыльности.

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	\$618 млн (Q4 2025)	\$600 – \$625 млн	Q1 2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Выручка	\$2,35 млрд (FY2025)	\$2,7 – \$2,9 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Скорр. EBITDA	\$66 млн (Q4 2025)	\$35 – \$55 млн	Q1 2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Скорр. EBITDA	\$318 млн (FY2025)	\$300 – \$375 млн	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Скорр. EBITDA маржа	11% (Q4 2025)	~7% (midpoint)	Q1 2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Скорр. EBITDA маржа	14% (FY2025)	~12% (midpoint)	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Выручка (международная)	\$134 млн (FY2025)	не менее \$200 млн (без Eucalyptus)	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Выручка (Eucalyptus)	нет данных	не менее \$200 млн (во 2-й половине 2026)	H2 2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Выручка (долгосрочно)	\$2,35 млрд (FY2025)	не менее \$6,5 млрд	2030	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]
Скорр. EBITDA (долгосрочно)	\$318 млн (FY2025)	не менее \$1,3 млрд	2030	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Прямо не называются, но контекст подразумевает как традиционные "brick-and-mortar" системы здравоохранения, так и других цифровых провайдеров. HIMS позиционирует себя как лидера, который "отрывается от поля" ("pulling away from the field") [Report_HIMS_8K_2026-05-11].
- **Стратегические партнёрства:** Активно развиваются. Упомянуты переговоры с Novo Nordisk, партнерство с Marius Pharmaceuticals (пероральный тестостерон) и стратегическая инвестиция в GRAIL (тесты на раннее выявление рака) [Earnings_transcript_HIMS_2025_q3].
- **M&A:** Ключевой элемент стратегии. Закрыты сделки с ZAVA и Livewell, анонсирована покупка Eucalyptus. Это показывает переход от органического роста к стратегии "buy-and-build" на международных рынках [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Источник: Earnings_transcript_HIMS_2025_q4

- **Макроэкономические риски:** Не упоминалось.
- **Конкурентные риски:** Не упоминалось.
- **Операционные риски:** Упомянуты временные "headwinds" из-за изменения циклов поставок для GLP-1, что влияет на признание выручки.

> "we expect an approximately \$65 million revenue headwind in the first quarter, resulting from the change in shipping cadences in our weight loss business..." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

- **Регуляторные и геополитические риски:** Косвенно упоминаются в контексте ответа на вопрос о регуляторном давлении, но не в prepared remarks.
- **Прочие специфичные риски:** Вход в фазу активных инвестиций, что приведет к временному давлению на маржинальность.

> "While this may result in a temporary pause in the year-over-year margin expansion, we believe these investments will meaningfully extend the reach of our platform around the world." [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4]

Риски и «Медвежий кейс» (Bear Case)

- 1. Регуляторный удар по компаундингу GLP-1:** Это наиболее очевидный и серьезный риск. FDA и HHS уже выпустили публичные заявления, в которых компания была названа напрямую [Report_HIMS_10K_FY2026]. Полный запрет или существенное ограничение на использование компаундированных препаратов для снижения веса ударит по высокомаржинальному и быстрорастущему сегменту, что приведет к резкому пересмотру прогнозов роста и падению акций.
- 2. Провал международной экспансии и M&A:** Компания делает огромную ставку на M&A, потратив и запланировав потратить миллиарды долларов на покупку активов в Европе, Канаде и Австралии. Риск интеграции огромен: культурные различия, разные регуляторные среды, удержание ключевых сотрудников и синергетические просчеты могут превратить эти приобретения в "черную дыру" для капитала, отвлекая менеджмент от основного американского рынка.
- 3. Эрозия маржинальности и усиление конкуренции:** Валовая маржа уже снижается из-за смены продуктового микса. Компания сама снижает цены на GLP-1, чтобы расширить доступ [Earnings_transcript_HIMS_2025_q3]. Вход в "инвестиционный цикл" в 2026 году может привести к тому, что прибыльность не вернется на ожидаемые уровни, если новые категории (Labs, гормоны) окажутся менее рентабельными или потребуют больших маркетинговых затрат на фоне растущей конкуренции.

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: +0.47
- [2026-03-13] Morningstar: [Weekly Market Update: Stocks Slide as Financials, Consumer Cyclicals Fall](#) · score: +0.45
- [2026-02-19] TradingView: [Hims & Hers to Acquire Eucalyptus in Deal Valued Up to \\$1.15 Billion](#) · 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)

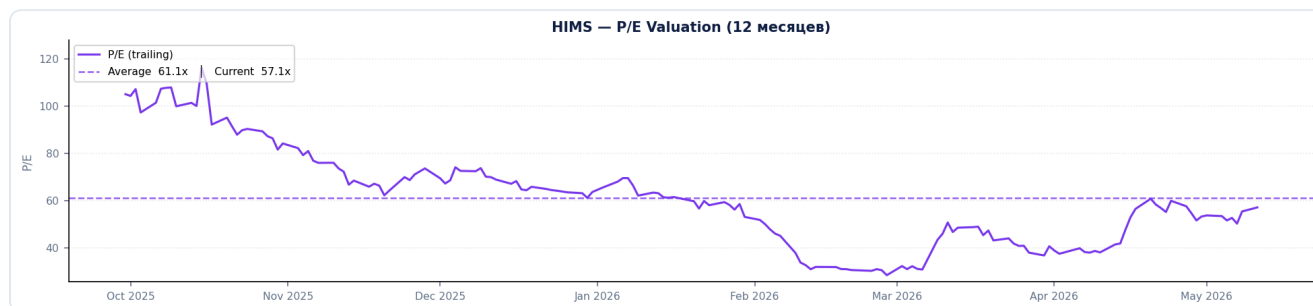
Позиционирование в секторе (Healthcare — Drug Manufacturers - Specialty & Generic)

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	39.8x	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 этого делать в обозримом будущем, концентрируясь на реинвестировании капитала в рост [Report_HIMS_10K_FY2026]. Основной формой возврата капитала является программа выкупа акций. Текущая программа, анонсированная в ноябре 2025 года, составляет **\$250 млн (3,7% от капитализации \$6,74 млрд)**, из которых на 31 марта 2026 года оставалось \$225 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

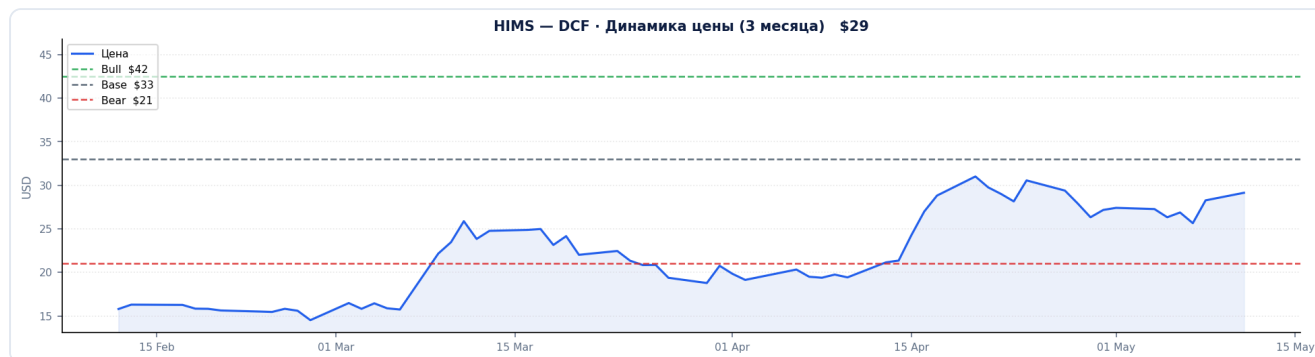
Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим с оговорками. Компания находится в фазе агрессивного роста и инвестиций, что делает прогнозы FCF волатильными. Однако наличие положительного FCF в 2025 году и четких долгосрочных целей по выручке и EBITDA позволяет построить модель.

Предпосылки:

- Прогноз FCF: Базовый FCF за FY2025 составил \$57,4 млн [Report_HIMS_10K_FY2026]. Прогноз роста выручки до 2030 года (CAGR ~22%) и цели по EBITDA марже (~20%) предполагают значительный рост FCF. Для базового сценария возьмем CAGR FCF на 5 лет в 25%, что консервативнее роста EBITDA.
- Ставка дисконтирования WACC: 14,7%. С учетом высоких регуляторных рисков и рисков интеграции M&A, добавляем премию за риск +1,3 п.п., итого **WACC = 16,0%**.
- Терминальная ставка роста (TGR): 2,0% для базового сценария, что соответствует долгосрочным инфляционным ожиданиям.
- Terminal Value составляет около 60% от общей стоимости, что является приемлемым уровнем.

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)	\$33.00	+13.2%	\$0.00 (0.0%)	+13.2%
 Медвежий (Bear Case)	\$21.00	-28.0%	\$0.00 (0.0%)	-28.0%



Метод 2: EV/Revenue (Прогнозный мультипликатор EV/Выручка)

Обоснование выбора модели: Для быстрорастущих компаний, активно инвестирующих в рост, где прибыль и EBITDA нестабильны, мультипликатор к выручке является наиболее релевантным. HIMS находится именно в такой фазе.

Предпосылки:

- Прогнозная выручка (FY2026): Используем середину прогноза менеджмента — \$2,8 млрд (без учета Eucalyptus для консервативности) [Earnings_transcript_HIMS_2025_q4].
- Текущий мультипликатор: EV ~\$6,96 млрд / Выручка (прогноз) \$2,8 млрд ≈ 2,5x.
- Целевой мультипликатор:

* Base Case: 3,5x. Отражает успешное выполнение прогнозов на 2026 год и частичное снятие опасений по поводу регуляторных рисков.

* Bull Case: 4,5x. Предполагает ускорение роста за счет новых категорий и успешной международной интеграции.

* Bear Case: 2,0x. Материализация регуляторных рисков или замедление роста ниже прогнозов.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$53.50	+83.6%	\$0.00 (0.0%)	+83.6%
 Базовый (Base Case)	\$41.50	+42.4%	\$0.00 (0.0%)	+42.4%
 Медвежий (Bear Case)	\$23.20	-20.4%	\$0.00 (0.0%)	-20.4%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$33.00	+13.2%	+13.2%
Метод 2: EV/Revenue	\$41.50	+42.4%	+42.4%
Среднее	\$37.25	+27.8%	+27.8%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **+27,8%** (27,8% прирост цены + 0.0% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

Hims & Hers представляет собой классический пример компании **"Quality Growth" с высоким уровнем риска**. Это не "ловушка стоимости", а ставка на агрессивную экспансию и разрушение традиционной модели здравоохранения.

Ключевой фактор "за": Доказанная способность менеджмента быстро запускать и масштабировать новые востребованные продуктовые категории (от сексуального здоровья до снижения веса и диагностики), подкрепленная агрессивной международной экспансией через M&A. Долгосрочное видение создания глобальной потребительской платформы здоровья является мощным и соответствует вековым трендам.

Ключевой фактор "против": Высокая концентрация регуляторных и репутационных рисков вокруг сегмента компаундированных GLP-1 препаратов. Публичные заявления FDA и HHS создают значительную неопределенность, которая может материализоваться в любой момент. Одновременная агрессивная международная интеграция нескольких крупных активов создает колоссальный риск для исполнения.

Решение: Акция подходит для инвесторов с высокой толерантностью к риску, верящих в способность менеджмента справиться с регуляторным давлением и успешно интегрировать приобретенные активы. Базовый сценарий предполагает привлекательную доходность около 28%, однако "медвежий" сценарий, связанный с регуляторными действиями, вполне реален и может привести к значительным потерям. Рекомендация — **ДЕРЖАТЬ (Hold)** с возможностью спекулятивной покупки на просадках, вызванных новостями о регуляторных проверках.

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](#)

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.