

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-07-12 · AI Analyst (v.8.1)

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

HIMS Hims & Hers Health, Inc. \$34.38 · 2026-07-12

Самый свежий финансовый отчет: форма 10-Q (подана 11.05.2026), отчетный период заканчивается 31 марта 2026 г.
Самый свежий транскрипт earnings call: Hims & Hers Health, Inc. Reports First Quarter 2026 Financial Results, 11 мая 2026 г.

Держать

ТЕЗИС Подтверждён

Партнерство с Novo Nordisk снимает экзистенциальные регуляторные риски, но трансформация в дистрибьютора фармы структурно снижает валовую маржу. При текущей оценке (ожидаемая доходность -23.5%) акции уже закладывают идеальный сценарий интеграции глобальных M&A, не оставляя инвесторам права на ошибку.

ГЛАВНОЕ ИЗ СОЗВОНА

- Молниеносный старт брендовых GLP-1: отгружено более 125 000 заказов Wegovy за 6 недель, что успешно компенсировало спад выручки в США на 8% г/г.
- Слом исторической маржинальности: из-за приоритета масштабирования низкомаржинальных брендовых лекарств валовая маржа рухнула до 65%.
- Агрессивный захват мира: международные рынки будут сознательно удерживаться около точки безубыточности ради максимальной экспансии и наращивания доли.

ВЫРУЧКА

\$608.1 млн

+4% г/г

ВАЛОВАЯ МАРЖА

65%

-8 п.п.

ADJ. EBITDA

\$44.3 млн

-51% г/г

ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ FY26

\$2.8-\$3.0 млрд

Повышен

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Выручка международного сегмента взлетела на 969% г/г до \$78,2 млн благодаря интеграции приобретенных компаний ZAVA и Livewell.
- Компания зафиксировала \$33,5 млн единовременных списаний запасов компаундированных GLP-1 из-за стратегического перехода на брендовые препараты.
- Анонсирована сделка по покупке австралийской Eucalyptus за сумму до \$1,15 млрд для выхода на рынки Японии и Австралии.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Прямое партнерство с Novo Nordisk обеспечивает стабильный приток клиентов (более 125 000 заказов Wegovy за 6 недель) и легитимизирует платформу в глазах FDA.
- Смещение фокуса на превентивную медицину и покупка YourBio за \$150 млнкратно расширяют доступный рынок за счет интеграции домашней диагностики.
- Уверенный рост базы подписчиков (+9% г/г до 2,58 млн) доказывает востребованность DTC-модели даже при отказе от «серых» препаратов.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Переход на дистрибуцию брендовых GLP-1 структурно деградирует валовую маржу с исторических 80%+ до уровня 65-70%.
- Одновременная интеграция четырех M&A сделок (ZAVA, Livewell, YourBio, Eucalyptus) сильно растягивает менеджмент и несет гигантские операционные риски.
- Незакрытое расследование FTC о дизайне отмены подписок может вылиться в крупные штрафы и принудительное изменение UX, что резко увеличит отток клиентов.

Тон менеджмента: **Триумфальный, визионерский**

Траектория: Q1'25: уверенный → Q2'25: агрессивный → Q3'25: амбициозный → Q4'25: стратегический → Q1'26: триумфальный

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Hims & Hers изящно выкрутилась из потенциально фатального кризиса с FDA, став официальным дистрибьютором Novo Nordisk. Однако платой за эту легализацию бизнеса стал структурный слом рентабельности: валовая маржа рухнула с привычных 73% до 65%. Параллельно менеджмент затеял агрессивную и дорогостоящую M&A-экспансию на \$1.15 млрд, сжигая кэш на завоевании международных рынков. Текущая рыночная оценка в \$34.38 уже включает в себя оптимистичный сценарий и указывает на даунсайд в 23.5% по мультипликаторам EV/EBITDA, что не оставляет инвесторам права на ошибку в случае сбоев при интеграции новых активов.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

🐻 \$42.22 · 📊 \$26.31 · 🐻 \$15.55 (метод: EV/EBITDA)

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$34.38	Revenue (TTM)	\$2.37 B	Debt / Equity	254%
Market Cap	\$7.96 B	Revenue Growth	3.8%	52-Week High	\$70.43
P/E (Trailing)	N/A	Gross Margin	72.9%	52-Week Low	\$13.74
P/E (Forward)	38.6x	Operating Margin	-7.9%	Dividend Yield	N/A
P/B	17.8x	Net Margin	-0.6%	Beta	2.34
EV/EBITDA	100.0x	ROE	-2.7%		
P/S	3.4x	ROA	0.6%		
		Free Cash Flow	\$174.3 M		

HIMS · Hims & Hers Health, Inc.

Цена акции: \$34.38 (на 2026-07-12)

Самый свежий финансовый отчет: форма 10-Q (подана 11.05.2026), отчетный период заканчивается 31 марта 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Hims & Hers Health, Inc. Reports First Quarter 2026 Financial Results, 11 мая 2026 г.

Драйверы роста и Качество выручки

Основным драйвером роста выручки Hims & Hers является масштабирование платформы, диверсификация портфеля продуктов и международная экспансия. В Q1 FY2026 (январь 2026 – март 2026) рост числа подписчиков составил 9% год к году, достигнув 2,58 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

- Органический рост vs M&A:** Органический рост в США (в сегментах дерматологии, сексуального здоровья и персонализированных решений) остается фундаментальным ядром, однако сейчас наблюдается мощный импульс от недавних M&A. Выручка «Rest of the World» взлетела на 969% г/г (до \$78,2 млн) благодаря интеграции приобретенных компаний ZAVA и Livewell (выход на рынки Европы и Канады) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- Ускорение (Acceleration):** Наблюдается резкое ускорение в категории брендовых препаратов для похудения (GLP-1). Партнерство с Novo Nordisk (продажи брендового Wegovy) привело к беспрецедентному притоку клиентов — более 125 000 отгрузок Wegovy за первые 6 недель [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]. Также ускоряется принятие новых категорий: тестостерон (уже десятки тысяч мужчин), менопауза и диагностика (Labs).
- Замедление (Deceleration):** Выручка в США временно снизилась на 8% г/г в Q1 2026 (\$529,9 млн). Это вызвано сознательным стратегическим решением: компания отказалась от продвижения компаундированных (compounded) препаратов GLP-1, перешла на брендовые препараты и изменила частоту отгрузок (переход на ежемесячные поставки вместо 90-дневных), что вызвало временный эффект снижения признанной выручки [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Также сознательно замедляется транзакционная (on-demand) часть бизнеса сексуального здоровья в пользу более маржинальных долгосрочных подписок [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

- **Secular Tailwinds:** Менеджмент делает ставку на глобальный переход от «реактивной» медицины к «проактивной» (preventative care) и долголетию (longevity), опираясь на диагностику (YourBio), персонализацию и интеграцию носимых устройств [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Ключевые тезисы финансового отчёта

- **Рост выручки при временном давлении на рынок США:** Общая выручка Q1 2026 составила \$608,1 млн (+4% г/г), при этом международная выручка выросла почти в 10 раз, компенсировав спад в США на 8% [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- **Снижение рентабельности из-за стратегического разворота:** Валовая маржа упала до 65% (с 73% годом ранее). Компания зафиксировала \$33,5 млн единовременных расходов на реструктуризацию (списание запасов компаундированных GLP-1) из-за перехода на брендовые препараты [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
- **Снижение Adjusted EBITDA:** Показатель составил \$44,3 млн (маржа 7%) против \$91,1 млн (маржа 16%) годом ранее. Падение обусловлено списаниями и масштабными маркетинговыми инвестициями (реклама на Super Bowl) [Report_HIMS_8K_2026-05-11].
- **Сильный баланс и денежный поток:** Несмотря на убыток по GAAP в \$92,1 млн, компания сгенерировала \$89,4 млн операционного денежного потока и сохраняет на балансе более \$750 млн ликвидности (кэш и краткосрочные инвестиции) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Финансовая дисциплина и Маржинальность

За последние 3 года компания демонстрировала отличный операционный рычаг: Adjusted EBITDA маржа выросла с 6% в FY2023 до 14% в FY2025 [Report_HIMS_10K_FY2026]. Валовая маржа стабильно держалась на уровне выше 80% в 2023 году, но начала снижаться (79% в 2024, 74% в 2025) по мере роста доли препаратов для похудения (GLP-1), которые имеют более высокую себестоимость и стоимость доставки.

В Q1 2026 операционный рычаг временно «сломался»: маркетинговые расходы снизились в абсолютном выражении, но общие G&A и Tech & Dev расходы выросли из-за найма AI-специалистов и интеграции M&A. Валовая маржа обвалилась до 65% (или 70% без учета единовременных списаний) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11]. Это показывает, что маржинальность брендовых препаратов (как дистрибьютора Novo Nordisk) будет структурно ниже, чем маржинальность собственного компаундирования.

Приоритеты распределения Free Cash Flow (FCF):

1. **M&A и Интеграция:** Глобальная экспансия — поглощены ZAVA (Европа), Livewell (Канада), подписано соглашение о покупке Eucalyptus (Австралия, Япония) за сумму до \$1,15 млрд. Приобретена YourBio за \$150 млн для запуска диагностики крови на дому [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].
2. **CAPEX:** Инвестиции в физическую инфраструктуру аптек и лабораторий (площадь превысит 1 млн кв. футов в 2026) для вертикализации процессов [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].
3. **Выкуп акций (Buybacks):** В Q4 2025 компания завершила программу на \$100 млн и сразу открыла новую на \$250 млн. Доступно **\$225 млн (около 2.8% от капитализации \$8.0 млрд)** [Report_HIMS_10Q_2026-05-11].

Качество прибыли: Качество денежных потоков остается высоким (OCF \$89,4 млн при чистом убытке \$92,1 млн). Однако рост дебиторской задолженности (увеличение на \$116 млн в Q1 2026) связан со скидками и ребейтами производителей (вероятно, Novo Nordisk) [Report_HIMS_10Q_2026-05-11], что меняет профиль оборотного капитала компании: теперь она больше зависит от возврата средств фармкомпаниями.

Основное из отчета

Позитивное:

- Масштабное расширение доступного рынка (TAM) в сегменте похудения благодаря партнерству с Novo Nordisk (Wegovy), что уже привело к отгрузке более 125 000 заказов за 6 недель.
- Ускорение международной экспансии (ожидаемое закрытие сделки по покупке Eucalyptus во втором полугодии), что обеспечит доступ на рынки Австралии, Японии и укрепит позиции в Европе.

Негативное:

- Стратегический отказ от продвижения компаундированных GLP-1 препаратов привел к единовременным списаниям запасов на \$33 млн и временному давлению на валовую маржу.
- Международные рынки, включая Eucalyptus, будут работать около точки безубыточности, что затормозит расширение общей маржинальности по Adjusted EBITDA в ближайшие несколько лет.

Прогноз менеджмента

Менеджмент повысил прогноз по выручке на FY2026, ожидая ускорения во второй половине года за счет брендовых GLP-1 и международной экспансии (Eucalyptus в прогноз пока не включен). При этом рентабельность в 2026 году будет ниже показателей 2025 года из-за агрессивных инвестиций в долю рынка и изменения микса в сторону менее маржинальных препаратов.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	\$608,1 млн	\$680 – \$700 млн	Q2 FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]
Выручка	\$2,35 млрд (FY25)	\$2,8 – \$3,0 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]
Adj. EBITDA	\$44,3 млн	\$35 – \$55 млн	Q2 FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]
Adj. EBITDA	\$318,0 млн (FY25)	\$275 – \$350 млн	FY2026	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]
Выручка (долгосрок)	-	≥ \$6,5 млрд	2030	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]
Adj. EBITDA (долгосрок)	-	≥ \$1,3 млрд	2030	[Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

- Стратегический разворот в сегменте похудения (GLP-1):** Компания агрессивно переключает клиентов с «серых» компаундов на брендовый Wegovy от Novo Nordisk. Это снижает регуляторный риск, но давит на маржу.

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." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Внедрение AI и технологий:** Акцент на создание «AI-агентов», которые будут сопровождать пациентов и ассистировать врачам, повышая качество и снижая стоимость обслуживания.

Цумата: "We currently have an AI copilot live on the provider side of the platform that draft contextual responses on behalf of our care coaches... And soon, we will launch an AI weight loss companion." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Глобализация платформы:** Анонсирована сделка с Eucalyptus, цель — создать крупнейшую в мире потребительскую платформу здравоохранения с фокусом на захват доли рынка, а не сиюминутную прибыль.

Цумата: "Across the majority of international markets, we expect to take a growth-oriented approach and focus on reaching as many consumers as possible before focusing on the margin expansion efforts, even if that means running certain markets at or near breakeven..." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

- 1. Проактивное здоровье и пептиды:** Смещение фокуса с лечения симптомов (реактивного) на диагностику (с помощью YourBio) и превентивную терапию, включая пептиды (после прояснения регуляторики в июле).

Цумата: "Instead of waiting for symptoms... customers can get a full picture of their current health... We won't launch access to peptides until we meet these very high standards that we believe everyone should be meeting." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Deep Dive в последний Earnings Call

Выручка и сегменты: Международный сегмент вырос почти в 10 раз до \$78 млн, тогда как выручка в США упала на 8% из-за смены учетной политики (переход на ежемесячные поставки) по GLP-1.

Цумата: "Revenue and adjusted EBITDA within the US operations was temporarily pressured by revenue recognition dynamics from shorter shipping cadences..." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Маржинальность: Сильное падение валовой маржи до 65% (70% без учета списаний) из-за изменения продуктового микса (брендовые лекарства имеют меньшую маржу).

Цумата: "We expect gross margins to compress as we prioritize scaling areas such as weight loss, labs and international markets, which have a lower gross margin profile than our longer-tenured specialties." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Headcount / Restructuring: Списано \$33 млн запасов компаундированных GLP-1, компания продолжает активно нанимать AI-инженеров и разработчиков.

Цумата: "We now have nearly 40 members in our AI team, including senior AI engineers and applied scientists..." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

M&A и CAPEX: Закрыта покупка YourBio (\$150 млн), анонсирована Eucalyptus (до \$1,15 млрд). Capex направлен на расширение аптечных мощностей до 1 млн кв. футов.

Цумата: "Eucalyptus, which we expect to close in the second half of this year, will meaningfully expand our ability to evolve the consumer experience across several additional markets." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Продуктовый роадмап: Выпуск AI-ассистентов, расширение мужской и женской линеек (тестостерон, менопауза). Осторожная подготовка к легализации пептидов.

Цумата: "We expect in end of July to get more of an understanding at least on some of the peptides that possibly could be moving to category one..." [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1]

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Выручка бренда Hers достигнет \$1 млрд к 2026 году	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Тренд сохраняется. Выручка Hers росла трехзначными темпами в 2025 и составила почти 40% от выручки США. В Q1 2026 подтвердили важность запуска сегмента менопаузы.	✅ Выполнено
В 2026 г. ожидается выручка \$2.7–\$2.9 млрд	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Прогноз ПОВЫШЕН до \$2.8–\$3.0 млрд.	✅ Выполнено
Международный бизнес (вкл. Eucalyptus) достигнет безубыточности за 12-18 месяцев	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Менеджмент подтвердил стратегию захвата доли рынка, заявив, что рынки будут работать около нуля ("near breakeven").	⚠️ Частично (В процессе)
Встречный ветер (headwind) выручки от перехода на короткие циклы доставки GLP-1 составит ~\$65 млн в Q1 2026	[Earnings_transcript_HIMS_2025_q4, Yemi Okupe]	Эффект реализовался, выручка США снизилась в Q1 г/г.	✅ Выполнено

Вердикт достоверности менеджмента: Менеджмент HIMS исключительно точен в своих прогнозах и крайне прозрачен. Они заранее (в Q4) предупредили инвесторов об ударе по выручке в \$65 млн в Q1 из-за смены цикла доставки, что предотвратило панику. Гайденс повышается систематически, что свидетельствует о консервативном подходе (under-promise, over-deliver).

Тон и Уверенность Менеджмента

Языковые маркеры уверенности: Тон генерального директора (Andrew Dudum) крайне энергичный. Появление на звонке СТО (Mo Elshenawy) подчеркивает переход компании в статус серьезного "Tech/AI" игрока, а не просто онлайн-аптеки. Нет извинений за падение маржи — менеджмент агрессивно продает идею захвата мирового рынка.

Вердикт тона: Триумфальный и визионерский. Компания решила главную проблему 2024-2025 годов (риск запрета компаундов FDA), заручившись партнерством с фарм-гигантом Novo Nordisk.

Траектория тона: `Q1'25: уверенный → Q2'25: агрессивный → Q3'25: амбициозный → Q4'25: стратегический → Q1'26: триумфальный`

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Аналитик:** Cory Carpenter (JPMorgan) спросил о разнице в прибыльности между брендовыми (Wegovy) и компаундированными GLP-1 препаратами.

Ответ: (Yemi Okupe) Прямой. Заявил, что *в абсолютных долларах* прибыль сопоставима ("on a dollar basis, the two are roughly comparable"), хотя процентная маржа у брендов хуже.

- **Аналитик:** Mark Mahaney (Evercore) спросил, насколько еще может упасть валовая маржа и откуда уверенность в росте EBITDA во втором полугодии.

Ответ: (Yemi Okupe) Прямой. Сказал, что валовая маржа может потерять еще «пару пунктов», но EBITDA вырастет за счет эффекта когорт (ежемесячные повторные заказы), леввериджа в G&A и маркетинге.

- **Аналитик:** Maria Ripps (Canaccord) спросила про готовность запуска пептидов в случае одобрения FDA в июле.

Ответ: (Andrew Dudum) Прямой, но осторожный. Признал, что они «вряд ли будут первыми на рынке», так как приоритет — выстроить надежную клиническую базу и избежать серого рынка.

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Партнерства:** Фантастический прорыв — официальное партнерство с Novo Nordisk (Wegovy) и Eli Lilly (интеграция Zepbound через LillyDirect). HIMS становится легитимным дистрибьютором биг-фармы.
- **Инициативы:** Инвестиции в YourBio (безболезненный забор крови) меняют парадигму. Компания выходит на поле превентивной диагностики (Labs), заходя на территорию традиционных лабораторий (Quest, Labcorp), но в DTC-формате.

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Конкурентные и операционные риски: Давление на маржу из-за изменения структуры продаж (бренды вместо собственных смесей).

Сумата: "We expect gross margins to compress as we prioritize scaling areas such as weight loss, labs and international markets, which have a lower gross margin profile..."

Регуляторные риски: Регулирование пептидов со стороны FDA (ожидают решения в июле).

Сумата: "We expect in end of July to get more of an understanding at least on some of the peptides that possibly could be moving to category one..."

Вердикт по инвестиционному тезису

Статус тезиса: Подтверждён

Hims & Hers успешно преодолела главный «медвежий» аргумент прошлого года — экзистенциальный риск того, что FDA запретит компаундированные GLP-1 (как только закончится дефицит оригиналов), уничтожив самый быстрорастущий сегмент компании. Вместо краха HIMS заключила прямые партнерства с Novo Nordisk и Eli Lilly, доказав, что ее DTC-платформа и 2.5 млн подписчиков — это слишком мощный канал дистрибуции, чтобы биг-фарма его игнорировала. Да, переход на продажу чужих брендовых лекарств снижает валовую маржу (с ~80% до 65-70%), но это радикально повышает качество и долговечность выручки [Earnings_transcript_HIMS_2026_q1].

Проверка триггеров прошлого отчёта: Триггеры прошлого квартала отсутствуют (первый прогон).

Что мониторить в следующем квартале:

1. Тезис ломается, если валовая маржа (Gross Margin) < 62% в Q2 2026.
2. Тезис ломается, если рост числа подписчиков составит < 8% г/г по итогам Q2 2026.
3. Тезис ломается, если Adjusted EBITDA в Q2 2026 окажется < \$35 млн (нижняя граница гайденса).

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

- 1. Структурная деградация маржинальности:** Переход от модели высокомаржинальной телемедицины с собственными препаратами (gross margin 80%+) к дистрибуции брендовых препаратов Novo/Lilly превращает HIMS в онлайн-ритейлера с низкой маржой. Если доля брендовых GLP-1 станет подавляющей, компания не сможет достичь долгосрочных целей по Adjusted EBITDA (\$1.3B).
- 2. Риски интеграции и «распыления» капитала (M&A):** Покупка ZAVA, Livewell, YourBio и мега-сделка с Eucalyptus (до \$1.15 млрд) сильно растягивают менеджмент. Попытка одновременно масштабироваться в Австралии, Японии, Европе и запускать сложные AI-продукты может привести к операционным сбоям и неконтролируемому росту G&A.
- 3. Регуляторное давление FTC и FDA:** Незакрытое расследование FTC (касательно приватности и удержания клиентов/ROSCA), на которое уже зарезервировано \$15 млн [Report_HIMS_10Q_2026-05-11], может вылиться в гигантские штрафы и принудительное изменение UX-дизайна (отмена подписок в один клик), что резко увеличит отток клиентов (churn).

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: -0.00 (Neutral) · 86 новостей

Позитивные события:

- [2026-06-06] TradingView: [Hims & Hers Health, Inc. Class A Trade Ideas — XETR:82W](#) · score: +0.53
- [2026-06-09] TradingView: [Hims & Hers Health, Inc. Class A Trade Ideas — XETR:82W](#) · score: +0.47
- [2026-06-04] Stock Traders Daily: [Price-Driven Insight from \(HIMS\) for Rule-Based Strategy](#) · score: +0.45

Негативные события:

- [2026-06-27] The National Law Review: [Lost Money on Hims & Hers Health, Inc. \(HIMS\)? Join Class Action Before August 2...](#) · score: -0.61
- [2026-07-01] The National Law Review: [Class Action Lawsuit Filed Against Hims & Hers Health, Inc. \(HIMS\) - Recover Los...](#) · score: -0.61
- [2026-05-18] MEXC: [Hims & Hers \(HIMS\) Stock Tumbles 7% Following \\$300M Convertible Notes Announceme...](#) · score: -0.46

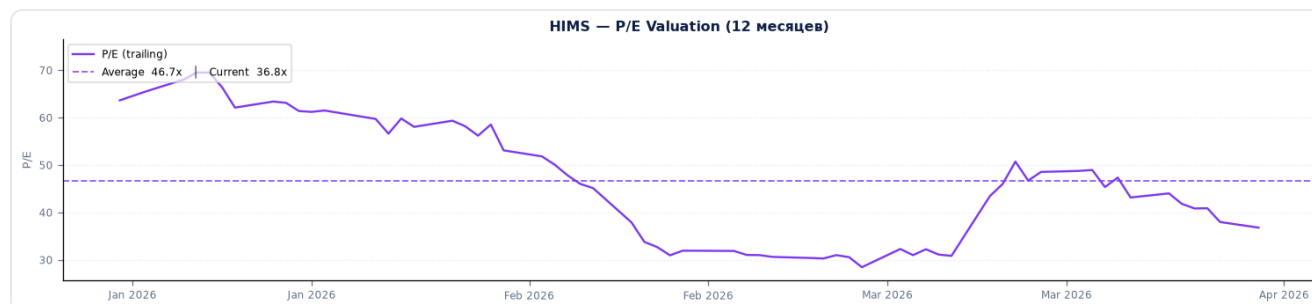
Позиционирование в секторе (Sector Context)

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

Метрика	HIMS	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	N/A	35.7x	—
P/E (forward)	38.6x	8.2x	— Дороже
P/B	17.8x	1.6x	— Дороже
EV/EBITDA	100.0x	14.2x	— Дороже
ROE	-2.7%	3.2%	— Ниже нормы
ROA	0.6%	3.5%	— Ниже нормы
Net Margin	-0.6%	2.6%	— Ниже нормы
Operating Margin	-7.9%	7.2%	— Ниже нормы
Revenue Growth (YoY)	3.8%	-2.5%	✓ Выше нормы
Debt/Equity	254%	78%	— Выше

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

Расчет стоимости акции



Входные данные для расчётов: Оценка опирается на обновленный менеджментом guidance на FY2026: Выручка \$2,8 – \$3,0 млрд, Adjusted EBITDA \$275 – \$350 млн. Капитализация рассчитана как ~\$8,0 млрд. Дивиденды отсутствуют. Активно действует программа выкупа акций на \$250 млн (остаток \$225 млн = 2.8% от Market Cap). Долговая нагрузка умеренная (выпущены конвертируемые бонды на \$1 млрд под 0%).

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим. Компания генерирует сильный положительный операционный денежный поток (\$300 млн за FY25), прошла стадию сжигания кэша и имеет четкие долгосрочные ориентиры до 2030 года (\$6.5B выручки, \$1.3B EBITDA).

- **Bull FCF (5 лет):** [\$250M, \$380M, \$550M, \$800M, \$1000M]; WACC=14.6%; TGR=2.5%
- **Base FCF (5 лет):** [\$200M, \$300M, \$420M, \$580M, \$750M]; WACC=14.6%; TGR=2.0%
- **Bear FCF (5 лет):** [\$100M, \$150M, \$200M, \$250M, \$300M]; WACC=15.6%; TGR=1.5%

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$25.76	-25.1%	\$0.00 (0.0%)	-25.1%
 Базовый (Base Case)	\$18.33	-46.7%	\$0.00 (0.0%)	-46.7%
 Медвежий (Bear Case)	\$5.73	-83.3%	\$0.00 (0.0%)	-83.3%



Метод 2: EV/EBITDA

Обоснование: Секторный стандарт для Healthcare / Specialty & Generic предписывает Forward P/E, однако допустима альтернатива EV/EBITDA. Для HIMS модель EV/EBITDA предпочтительнее, так как компания проводит агрессивные M&A (ZAVA, Eucalyptus, YourBio), что ведет к огромной неденежной амортизации нематериальных активов, искажающей чистую прибыль (EPS). EBITDA корректно отражает операционную генерацию кэша.

- **Bull:** EBITDA=\$350M, мультипликатор=28x

(Обоснование: компания достигает верхней границы гайденса, международные рынки быстро растут, рынок оценивает HIMS как HealthTech-платформу).

- **Base:** EBITDA=\$312.5M, мультипликатор=20x

(Обоснование: средняя точка гайденса FY26, мультипликатор учитывает замедление валовой маржи из-за перехода на брендовые препараты).

- **Bear:** EBITDA=\$275M, мультипликатор=14x

(Обоснование: нижняя граница гайденса, международный бизнес сжигает кэш, инвесторы де-рейтингуют акции до уровня обычного дистрибьютора фармы).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$42.22	+22.8%	\$0.00 (0.0%)	+22.8%
 Базовый (Base Case)	\$26.31	-23.5%	\$0.00 (0.0%)	-23.5%
 Медвежий (Bear Case)	\$15.55	-54.8%	\$0.00 (0.0%)	-54.8%



Метод	Целевая цена	Ожидаемый прирост
DCF (Метод 1) — _справочно, не входит в оценку_	\$18.33	-46.7%
Мультипликатор (Метод 2) — основной метод	\$26.31	-23.5%

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

Sanity-проверка:

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

⚠ **Терминал 69% > 65%** — оценка чувствительна к TGR/WACC

Итог по доходности (Base Case): Моделирование показывает, что текущая рыночная оценка (\$34.38) уже закладывает значительную долю оптимизма от партнерства с Novo Nordisk и будущих синергий от M&A. Риск сжатия валовой маржи делает акцию уязвимой к любым операционным сбоям в интеграции новых бизнесов.

Вывод (Verdict)

Hims & Hers — это классический представитель **"Quality Growth"**. Менеджмент доказал способность находить выходы из сложнейших регуляторных кризисов, блестяще трансформировав угрозу запрета FDA в легитимное партнерство с Novo Nordisk. Платформа обладает невероятной скоростью запуска новых продуктов и мощным операционным рычагом.

Ключевой фактор «за»: Уникальная лояльная база в 2,5+ млн подписчиков и создание экосистемы «проактивного» здоровья (анализы YourBio + лечение + AI-сопровождение) делает HIMS идеальным DTC-партнером для биг-фармы, что защищает бизнес от регуляторных рисков.

Ключевой фактор «против»: Структурный слом исторических показателей рентабельности. Дистрибуция чужих брендовых GLP-1 препаратов, вкупе с дорогостоящей глобальной экспансией (Eucalyptus), будет оказывать тяжелое давление на валовую маржу и маржу по EBITDA в ближайшие 1-2 года. Текущая цена акции не оставляет права на ошибку в M&A интеграции.

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.