

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 6 И 12 МЕСЯЦЕВ

Definitive Healthcare Corp.

NASDAQ: DH · ИИ и ПО · подготовлено 21 июня 2026 г.

7.5

tiker.pro Score · 0-10

Полная интерактивная версия и обновления: tiker.pro/dh.html

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Definitive Healthcare Corp. (NASDAQ: DH)

Дата подготовки: 21 июня 2026 г. · Сектор: ИИ и ПО · Валюта: USD

Цена

\$0.90

за год -81% ; ниже NASDAQ-порога \$1.00 — риск делистинга

Капитализация

\$122M

EV/adj.EBITDA $\sim 1.5x$ — deep value или ловушка

Выручка TTM

\$238M

-6% г/г; снижение ускоряется Q1'26 -6% г/г

Adj. EBITDA

\$70M

маржа 29% (2025); Q1'26: 27% — единственный плюс

Клиенты

2 260

-215 за год; Enterprise: 495 (-17); отток ускоряется

Аналитики

5 аналитиков

 НАБЛЮДАТЬ — SaaS-платформа здравоохранения на грани делистинга: выручка –6% г/г, клиентский отток, GAAP-убытки; Adj.EBITDA >27% — единственный ПОЗИТИВ

Definitive Healthcare — **SaaS-платформа коммерческой разведки для здравоохранения**: фармкомпании, HealthIT-игроки и провайдеры используют её для поиска клиентов, анализа данных о пациентах и построения стратегий go-to-market. Звучит перспективно — но бизнес **сокращается шестой квартал подряд**. Q1'26: выручка \$55.9M (–6% г/г), клиентская база упала до **2 260 (–215 за год)**, Enterprise-клиентов — 495 (–17). Акция **обвалилась на 81% за год** (\$4.70 → \$0.90) и торгуется **ниже NASDAQ-требования \$1.00/акцию** — реальный риск делистинга при затяжном падении. GAAP-убыток 2025: **–\$139M**. Единственный позитив — **Adj. EBITDA-маржа ~27-29%**: бизнес генерирует операционный кэш (\$54M в 2025), что даёт временной запас. Hold-консенсус (5 аналитиков), средняя цель \$2.46 (+173%) — но 20% дают Sell. **Спекулятивная идея**: только при готовности к полной потере капитала.

3 мес.

6.1/10



6 мес.

6.6/10



12 мес.

7.5/10



► Из чего складывается балл

Алгоритмическая оценка привлекательности / потенциала обогнать **S&P 500** (0–10) по данным отчёта: апсайд к целям, консенсус аналитиков, вердикт, оценка и риск. **Это не гарантия и не прогноз доходности.** Весь рейтинг бумаг →

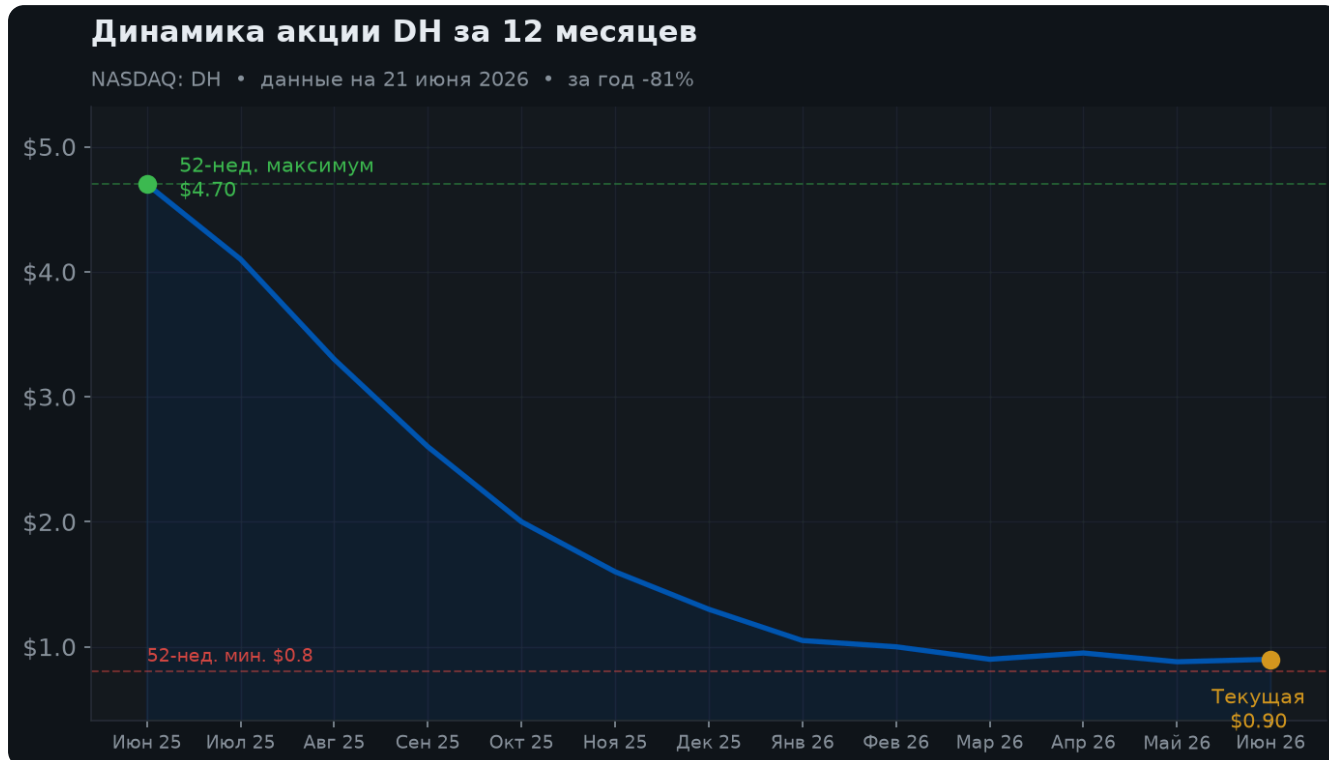
1. Резюме

Definitive Healthcare — **SaaS-платформа коммерческой разведки для здравоохранения**: помогает фармкомпаниям, HealthIT-игрокам и провайдерам здравоохранения находить и квалифицировать потенциальных клиентов, анализировать маршруты пациентов и аффилиации врачей. TAM оценивается в \$11B, SAM — \$7B.

Однако бизнес **сокращается шесть кварталов подряд**: выручка упала с пика \$252M (2024) до \$242M (2025) и продолжает снижаться. Клиентская база сжалась с 2 475 до **2 260 (–8.7% г/г)**. Акция потеряла **81% за год** и торгуется ниже NASDAQ-порога \$1.00 — реальный риск принудительного делистинга.

Единственный позитив — **устойчивая Adj.EBITDA-маржа ~27%** и операционный денежный поток +\$54M (2025). Но GAAP-убыток **–\$139M**.

2. Динамика акции за 12 месяцев



Падение с \$4.70 (52-нед. максимум, июнь 2025) до ~\$0.88-0.90 (июнь 2026). Акция торгуется ниже NASDAQ-требования \$1.00/акцию.

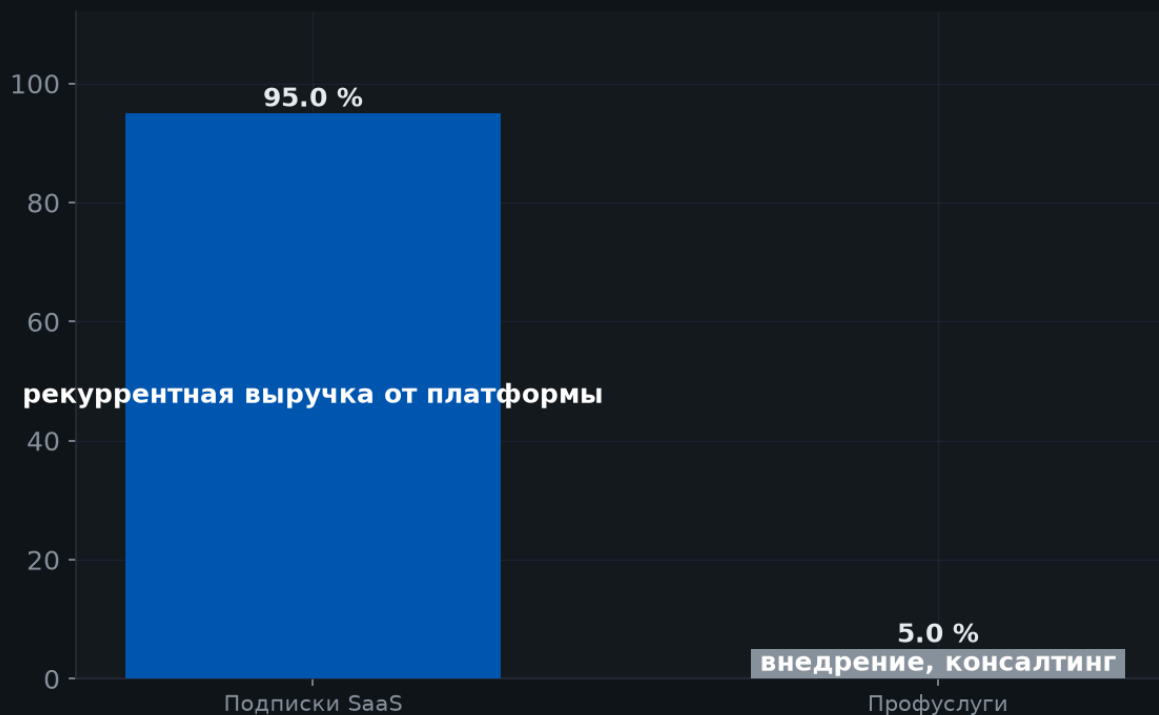
DH — один из **самых пострадавших SaaS-тикеров 2025-2026 гг.**: акция упала на 81% за год на фоне **ухудшения фундаментала** (снижение выручки, отток клиентов, GAAP-убытки) и **переоценки SaaS** вниз. IPO проходило по ~\$27/акцию (сентябрь 2021), пик был ~\$30 — с тех пор акция упала **более чем на 97%**.

Критически: цена ниже **\$1.00/акцию** — минимального требования NASDAQ для листинга. Если DH не вернётся выше \$1 в течение 30 торговых дней, компания получит **уведомление о несоответствии** и будет иметь 180 дней на исправление или столкнётся с делистингом.

3. Структура бизнеса

Структура выручки (оц.), %

Выручка почти полностью рекуррентная — SaaS-подписки (~95%); профуслуги ~5% (авторская оценка)



Выручка почти полностью рекуррентная — SaaS-подписки (~95%). Профессиональные услуги — ~5% (авторская оценка).

Definitive Healthcare предоставляет **облачную платформу коммерческой разведки** для участников экосистемы здравоохранения: анализ 10 000+ больниц, 1M+ врачей, данных о пациентских потоках, закупках, аффилиациях и финансовых показателях медицинских организаций. Бизнес-модель — **ежегодные SaaS-подписки** (~95% выручки), что обеспечивает предсказуемость.

Проблема: **Enterprise-клиенты (>\$100K ARR)** — 495 компаний, –17 за год. Малые клиенты черняются быстрее: их потери связаны с **макро-давлением на бюджеты коммерческих подразделений фармы** и HealthIT. Конкуренты: IQVIA (лидер данных), Veeva (CRM/данные для фармы), WhiteSpace Health, Solve Healthcare.

Показатель	Значение	Динамика г/г
SaaS-подписки	~95% выручки	рекуррентные, предсказуемые
Клиентская база	2 260 компаний	–215 за год (–8.7%)
Enterprise	495 клиентов	–17 за год; >\$100K ARR
TAM/SAM	\$11B / \$7B	большой рынок, но высокая конкуренция
Конкуренты	IQVIA, Veeva, WhiteSpace	крупные со своими данными
Cash flow	+\$54M (2025)	операционный — буфер против кризиса

4. Драйверы и риски

Потенциальные позитивы:

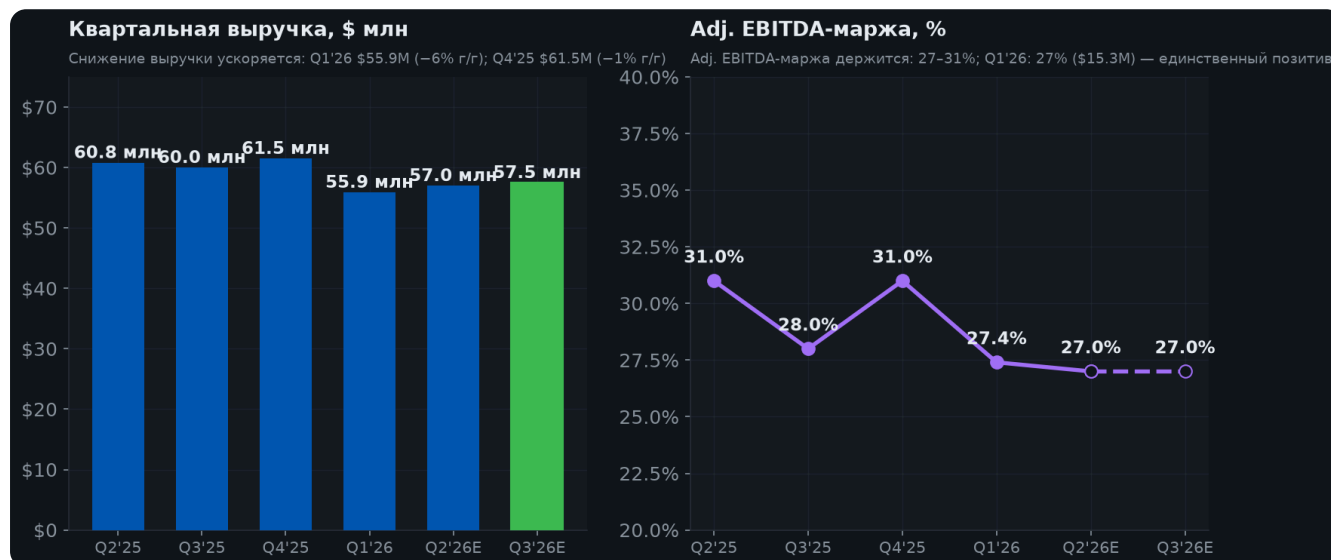
- **Adj. EBITDA-маржа 27%:** компания генерирует реальный кэш, даже при снижающейся выручке;
- **Deep value:** market cap ~\$122M при выручке \$238M (P/S ~0.5x) и Adj. EBITDA ~\$70M — на бумаге «дёшево»;
- **Потенциальный M&A:** компания с \$238M выручки, 27% EBITDA-маржой и уникальными данными — привлекательная цель для IQVIA, Veeva или PE;
- **Консенсус Hold** с целью \$2.46 (+173%) — если стабилизируется;
- **Большой TAM** (\$11B) — рынок реален, спрос на данные существует.

Критические риски:

- **Риск делистинга:** цена \$0.90 < \$1.00 — NASDAQ-требование; 30 дней ниже → уведомление, 180 дней на исправление;
- **Отток клиентов:** –215 клиентов за год — если не остановить, снежный ком;
- **Выручка снижается 6 кварталов подряд:** Q1'26 –6% г/г — ускорение падения;

- **GAAP-убыток –\$139M**: акционерный капитал размывается;
- **Конкуренция**: IQVIA и Veeva имеют бóльшие ресурсы и интеграцию с CRM;
- **Макро-давление**: бюджеты коммерческих подразделений фармы под давлением в 2026 г.

5. Квартальная выручка и маржа



Выручка снижается: Q1'26 \$55.9M (–6% г/г). Adj. EBITDA-маржа держится 27–31% — операционная эффективность сохраняется. (Q2–Q3'26E — авторские оценки.)

Квартальная выручка **снижается непрерывно** с 2024 г. Q1 2026: \$55.9M (–6% г/г) — ускорение падения vs. Q4'25 (–1% г/г). Основные причины: **макро-давление на бюджеты** коммерческих подразделений, чувствительных клиентов (малый и средний HealthIT), и **нарастающая конкуренция**.

Adj. EBITDA-маржа **держится на уровне 27%** (\$15.3M в Q1'26 vs. \$14.7M год назад) — менеджмент **агрессивно сокращает расходы**, чтобы компенсировать падение выручки. Это **единственный позитив**, но при дальнейшем снижении выручки маржа тоже начнёт сжиматься.

6. Годовая выручка



После быстрого роста в 2021–2023 гг. Definitive Healthcare **прошла пик выручки в 2024 г. (\$252М)** и с тех пор сокращается. 2025: \$241.5М (−4.2% г/г). Консенсус 12 аналитиков на 2026 г.: ~\$234.5М (−3.2% г/г). Путь к росту требует либо **привлечения новых клиентских сегментов** (международная экспансия, новые вертикали), либо **смены модели монетизации**. Пока ни того, ни другого в исполнении компании не видно.

(2023E — авторская оценка; 2026E — консенсус аналитиков.)

7. Оценка аналитиков

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — DH

Консенсус Hold • 1 Buy / 3 Hold / 1 Sell • потенциал к консенсусу +173%

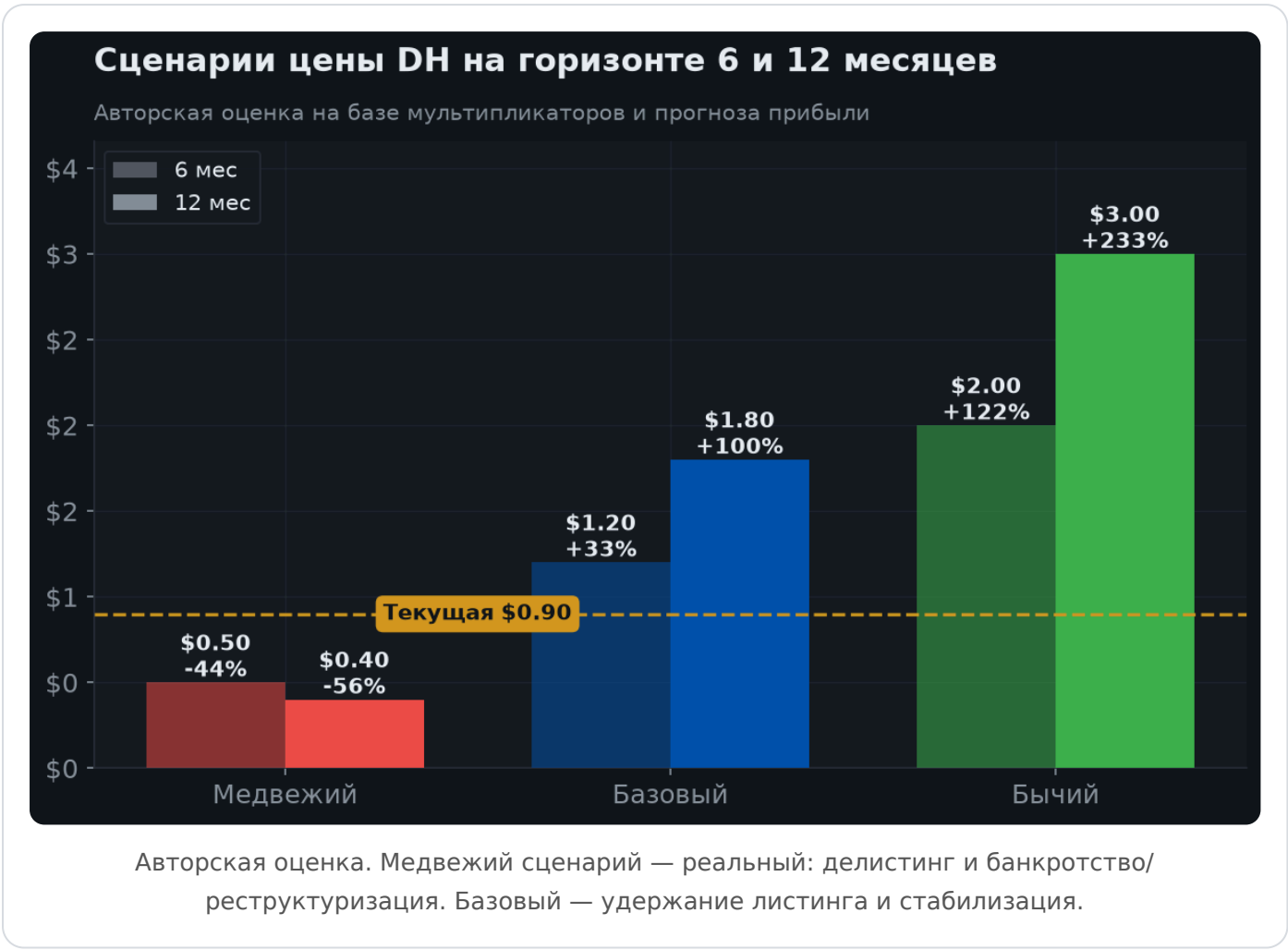


5 аналитиков; Hold (60%), Buy (20%), Sell (20%); средняя цель \$2.46 (+173%). Диапазон: \$1.00–\$3.50. Потенциал огромный, но риски высоки.

Оценка акции **аномально низкая по мультипликаторам**: P/S ~0.5x, EV/Adj.EBITDA ~1.5x (грубо). На бумаге — **дёшево**. Но рынок правильно закладывает **экзистенциальные риски**: делистинг, дальнейшее падение выручки, размывание акционеров.

Пять аналитиков: 1 Buy, 3 Hold, 1 Sell. Средняя цель **\$2.46 (+173% от \$0.90)**. Диапазон \$1.00–\$3.50. Потенциал огромный — но при реализации позитивного сценария, который требует: (1) стабилизации выручки, (2) удержания NASDAQ-листинга, (3) возврата аппетита к SaaS с отрицательным ростом.

8. Сценарии на 6 и 12 месяцев



Сценарий	6 мес.	12 мес.	Условия
Бычий	\$2.00 (+122%)	\$3.00 (+233%)	Выручка стабилизируется, M&A-интерес крупных игроков (IQVIA/Veeva/PE), удержание листинга, рейтинг переходит в Buy
Базовый	\$1.20 (+33%)	\$1.80 (+100%)	Удержание NASDAQ-листинга (reverse split или восстановление цены), выручка –3-5% г/г, Adj.EBITDA сохраняется, стабилизация оценки
Медвежий	\$0.50 (–44%)	\$0.40 (–56%)	Делистинг с NASDAQ (OTC/Pink Sheets), ускорение оттока клиентов, рефинансирование долга под давлением, ликвидационный сценарий

9. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Adj. EBITDA-маржа ~27% — реальный операционный кэш (\$54M в 2025)
- P/S ~0.5x, EV/Adj.EBITDA ~1.5x — исторически аномально дешево
- Средняя цель аналитиков \$2.46 (+173% от текущей цены)
- TAM \$11B/\$7B — большой рынок коммерческой разведки для здравоохранения
- Потенциальная M&A-цель: IQVIA, Veeva, PE — уникальные данные и 2 260 клиентов
- Если выручка стабилизируется — акция может вернуться к \$2–3 на re-rating

● Медвежий кейс

- КРИТИЧНО: цена \$0.90 < \$1.00 — риск делистинга с NASDAQ
- Выручка снижается 6 кварталов подряд; Q1'26 –6% г/г (ускорение)
- Клиентская база: –215 компаний за год; Enterprise: –17 (чернение нарастает)
- GAAP-убыток –\$139M (2025); накопленный дефицит нарастает
- Конкуренция: IQVIA, Veeva, WhiteSpace — более крупные и интегрированные
- Макро: коммерческие бюджеты фармы и HealthIT под давлением в 2026 г.

10. Итоговое заключение

Definitive Healthcare — **высокорискованная спекулятивная ставка**: компания с реальным бизнесом (\$238M выручки, 27% Adj.EBITDA-маржа) и потенциально привлекательными данными, но **деградирующими метриками** (выручка –6% г/г, клиенты –8.7% за год) и **экзистенциальным риском** (делистинг).

Честно о рисках: акция DH торгуется ниже \$1.00 — NASDAQ может выдать уведомление о несоответствии в любой момент. Reverse split — вероятный сценарий, но не гарантированно спасёт от делистинга, если операционный бизнес продолжит деградировать. GAAP-убыток \$139M в 2025 г. — акционерный капитал разрушается.

Аналитический вывод: НАБЛЮДАТЬ, не покупать без сигнала разворота. Катализаторы для смены взгляда: (1) стабилизация квартальной выручки г/г, (2) рост клиентской базы или снижение оттока, (3) объявление M&A. Базовая цель на 12 мес.: **\$1.80** при удержании листинга и стабилизации. Медвежий сценарий: \$0.40 и делистинг. **Размер позиции — только сугубо спекулятивный капитал.**

Похожие бумаги

Бумаги близкого профиля и фонды по теме — для сравнения и более широкого взгляда (цифра — наш tiker.pro Score на 12 мес.).

В ТОМ ЖЕ СЕКТОРЕ · ИИ И ПО

MSFT Microsoft 9.4	VEEV Veeva Systems 9.3	PDD PDD Holdings 9.2	NOW ServiceNow 9.2
BRZE Braze 9.2	META Meta Platforms 9.1		

ETF-АЛЬТЕРНАТИВА

SMH VanEck Semiconduct... 4.4	SPY SPDR S&P 500 ETF 6.1
--	---

Поделиться результатом

Сохраните или отправьте карточку с оценкой — другу, в чат, в канал. Это наглядно и помогает нам расти.

Источники

- Definitive Healthcare — IR
- StockAnalysis — DH
- StockAnalysis — DH Financials
- MarketBeat — DH Forecast
- SEC — DH Form 8-K Q1 2026
- Yahoo Finance — DH

Дисклеймер. Материал подготовлен в информационно-аналитических целях и **не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией**. Рыночные метрики собраны из публичных источников по состоянию на 21 июня 2026 г. Промежуточные точки годового ценового графика — иллюстративная аппроксимация между подтверждёнными опорными уровнями (52-нед. макс./мин., истор. максимум, текущая цена). Сценарные цели — авторская оценка. Инвестиции сопряжены с риском потери капитала. Решения принимайте самостоятельно и/или после консультации с лицензированным консультантом.