

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 6 И 12 МЕСЯЦЕВ

Expensify, Inc.

NASDAQ: EXFY · SaaS — управление корпоративными расходами · подготовлено 21 июня 2026 г.

1.0

tiker.pro Score · 0-10

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

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Expensify, Inc. (NASDAQ: EXFY)

Дата подготовки: 21 июня 2026 г. · Сектор: SaaS — управление корпоративными расходами · Валюта: USD

Цена

\$1,52

−5% за год

Капитализация

~\$89 млн

микро-кап

P/E (TTM)

убыток

чистый убыток −\$21M

Выручка FY2025

\$142,1 млн

+2% г/г (стагнация)

Пользователи

650 000

−5% г/г

Цель аналитиков

\$1,13

−26% от рынка — «ниже рынка»

↓ НЕГАТИВНАЯ ОЦЕНКА / ДЕРЖАТЬ — стагнация, потеря подписчиков, риск делистинга

Expensify — нишевый SaaS-инструмент управления расходами для МСБ. Выручка стагнирует (~\$142 млн, +2%), платные пользователи сокращаются (−5%), компания остаётся убыточной (−\$21 млн в FY2025). Все аналитические целевые цены **ниже текущего курса** (ср. \$1,13 vs \$1,52). **Риск делистинга с NASDAQ** реален при сохранении котировки ниже \$1 и продолжении потери базы. Позитив: \$63 млн кэша без долга, рост карточного бизнеса Expensify Card (+24%). Для спекулятивной ставки на разворот — требуется ускорение подписчиков и ИИ-обновление продукта.

tiker.pro Score

Слабый потенциал

3 мес.

1.0/10



6 мес.

1.0/10



12 мес.

1.0/10



► 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 →

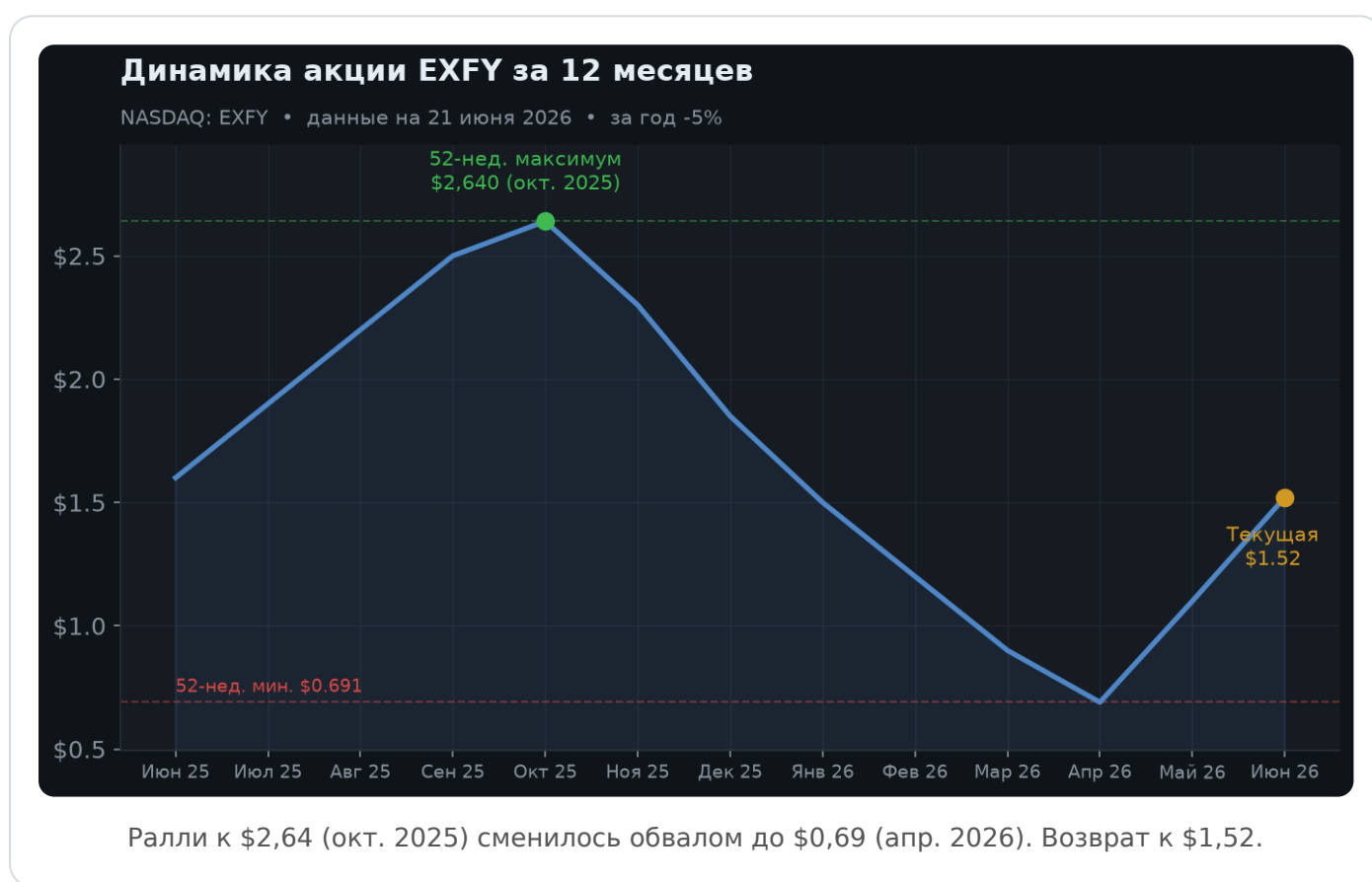
1. Резюме

Expensify — **облачная платформа управления корпоративными расходами** (expense management) для малого и среднего бизнеса. Основные продукты: автоматическое составление авансовых отчётов, **корпоративная карта Expensify**

Card (с interchange-доходом), оплата счетов, управление командировками и выставление инвойсов.

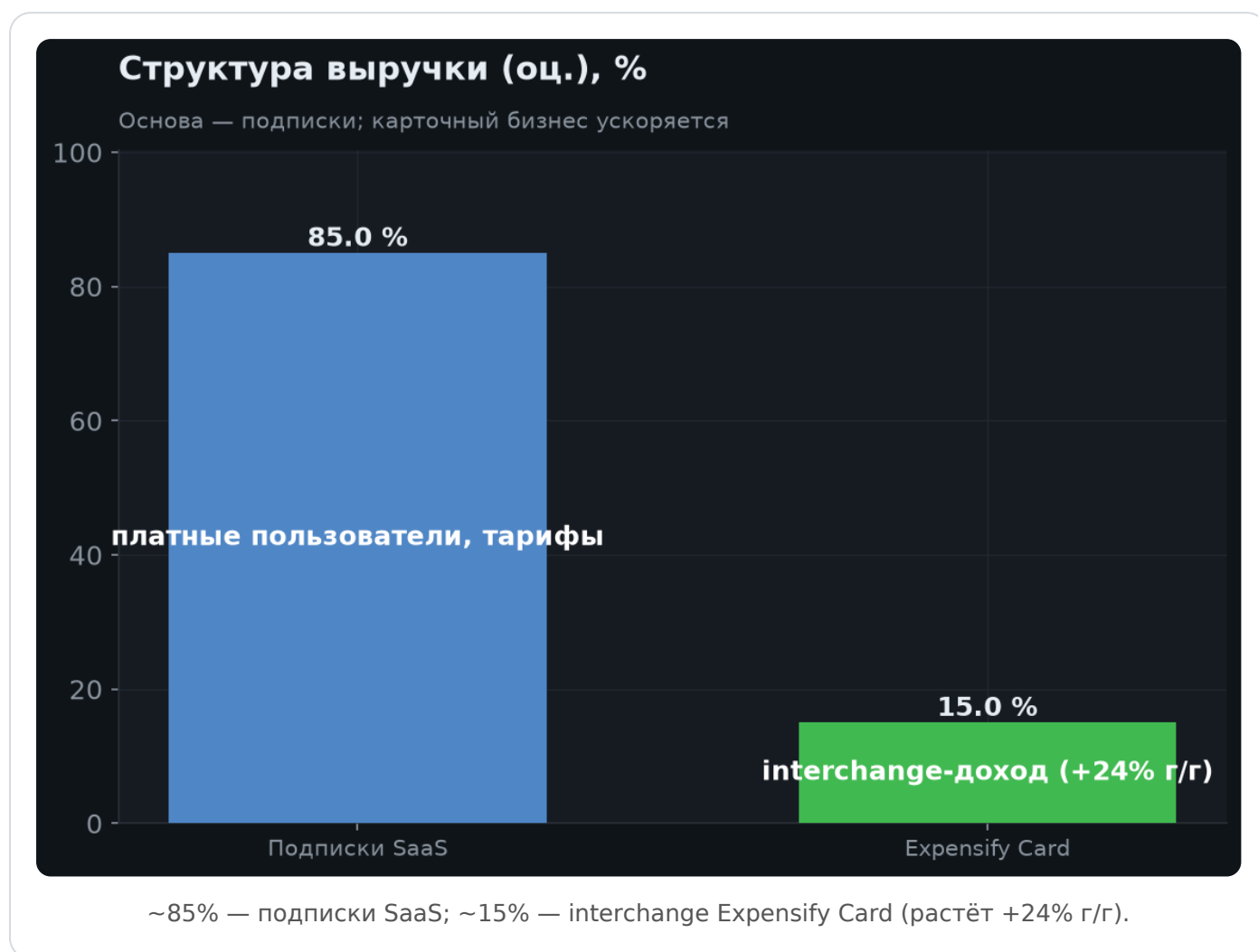
Компания столкнулась с устойчивым сокращением платной базы (–5% г/г до 650 тыс.), выручка стагнирует (\$142 млн, +2%). Все аналитические целевые цены **ниже текущего курса**. **Риск делистинга с NASDAQ** — реальный при сохранении котировки вблизи \$1 и дальнейшем оттоке подписчиков. Позитив: \$63 млн кэша без долга, растущий карточный бизнес (+24%) и положительный FCF.

2. Динамика акции за 12 месяцев



За год котировка практически не изменилась (–5%), но пережила цикл волатильности: ралли до 52-нед. максимума **\$2,64**, затем обвал к **\$0,69** (вблизи риска делистинга при пороге Nasdaq \$1,00) и отскок. **Исторический АТН** — \$14,60 (ноябрь 2021, IPO-эйфория). Текущий уровень — –90% от АТН.

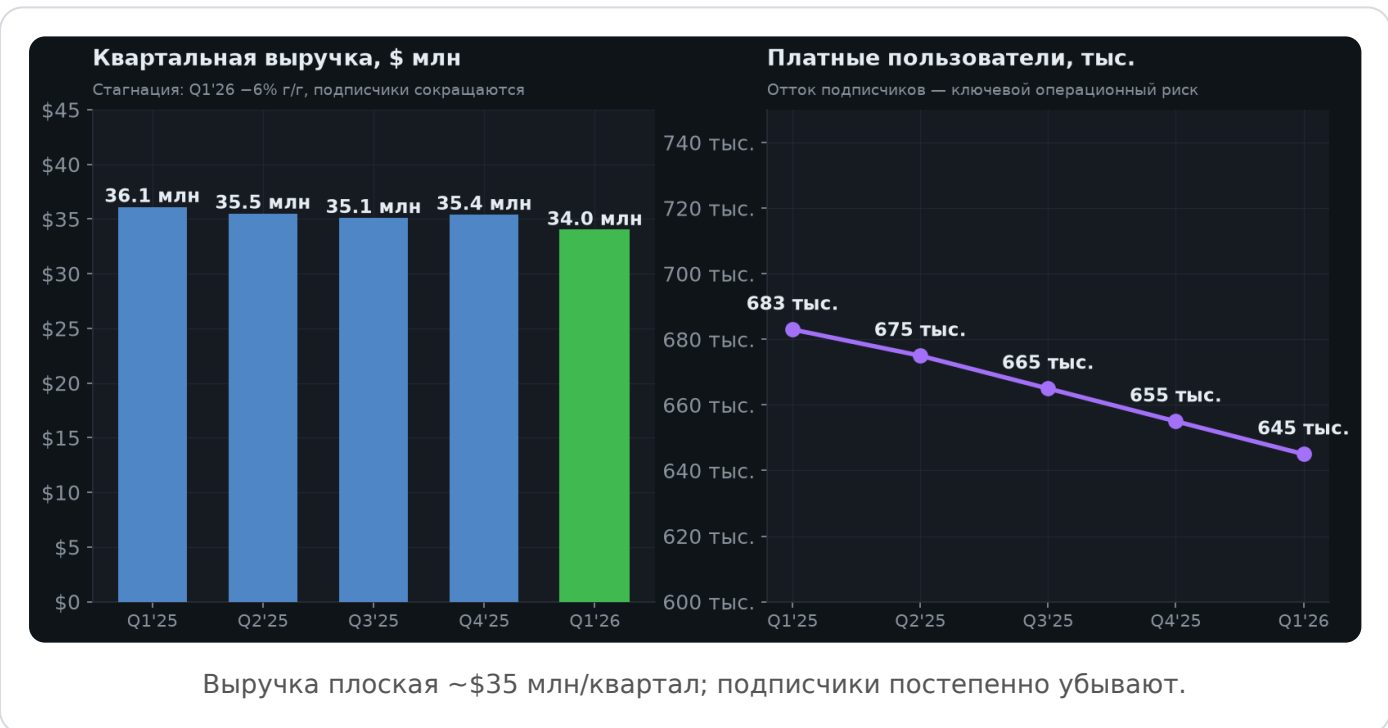
3. Структура выручки



Основная выручка — **SaaS-подписки** (платные пользователи). Перспективный и растущий сегмент — **Expensify Card**: корпоративная карта, которая генерирует interchange при каждой транзакции. Рост карточного бизнеса +24% в FY2025 (\$21,3 млн) — единственный яркий сигнал. Однако база подписчиков сокращается, давя на основной сегмент.

Показатель	Значение	Динамика г/г
Выручка FY2025	\$142,1 млн	+2% г/г
Пользователи	650 000	−5% г/г
Expensify Card	\$21,3 млн	+24% г/г
FCF FY2025	\$19,9 млн	положительный
Кэш / долг	\$63,1 млн / 0	нет долга
Риск делистинга	NASDAQ \$1 порог	котировка рядом

4. Квартальные тренды



Q1 2026: выручка **\$34 млн** (−6% г/г), EPS −\$0,02 (хуже ожиданий +\$0,04). FCF сохраняется (\$2,5 млн), но операционный тренд негативен: **подписчики сокращаются каждый квартал**. Без перелома динамики МСБ-базы органический рост невозможен.

5. Годовая выручка



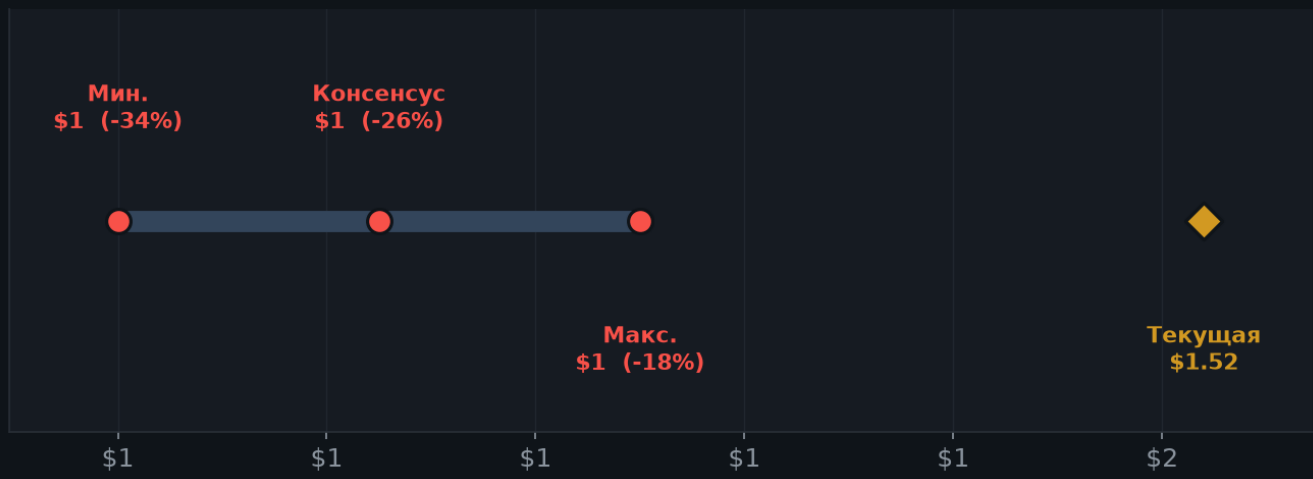
Пик FY2022 (\$169,5 млн), затем снижение; FY2026E — слабее FY2025.

После пика в **\$169,5 млн (FY2022)** выручка снизилась до \$150,7 млн (FY2023) и \$139,2 млн (FY2024). Небольшое восстановление в FY2025 (+2%) сменяется прогнозируемым снижением в FY2026E (~\$139,9 млн). Структурный вопрос: **сможет ли Expensify остановить отток подписчиков** и вернуться к росту? *(FY2026E — консенсус/прогноз.)*

6. Аналитические цели и оценка

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — EXFY

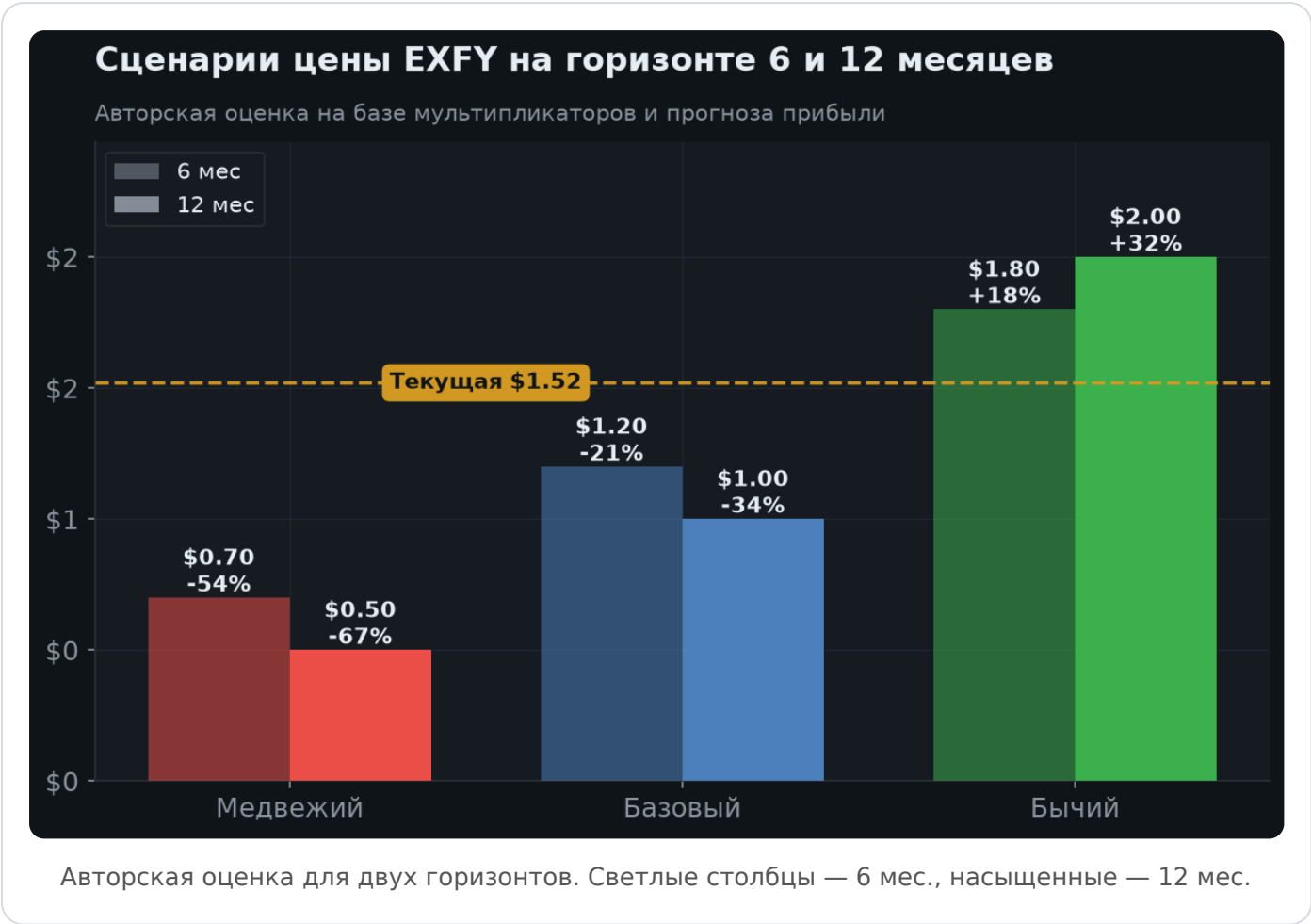
Консенсус Sell • 0 Buy / 1 Hold / 2 Sell • потенциал к консенсусу -26%



Консенсус Sell; средняя цель \$1,13 — НИЖЕ текущей котировки \$1,52.

Аналитическое сообщество смотрит на Expensify медвежьей: средняя цель **\$1,13** (диапазон \$1,00–\$1,25), что предполагает **потенциал –26%** от текущей котировки. Консенсус — **Sell**. Компания убыточна (GAAP), P/E отрицательный. Оценочная метрика: **EV/Revenue ~0,2x** (очень дёшево, но с риском).

7. Сценарии на 6 и 12 месяцев



Сценарий	6 мес.	12 мес.	Условия
Бычий	\$1,80 (+18%)	\$2,00 (+32%)	Ускорение Expensify Card, ИИ-обновление продукта, прекращение оттока подписчиков
Базовый	\$1,20 (−21%)	\$1,00 (−34%)	Стагнация выручки, медленный отток, FCF сохраняется; угроза делистинга
Медвежий	\$0,70 (−54%)	\$0,50 (−67%)	Делистинг с NASDAQ или ускорение оттока, ухудшение FCF

8. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Expensify Card: interchange-доход растёт +24% г/г
- \$63,1 млн кэша, нулевой долг — буфер ликвидности
- FCF FY2025 \$19,9 млн; FY2026E \$6–9 млн (по гайдансу)
- Мультипликатор EV/Rev ~0,2x — экстремально дёшево по выручке
- Потенциал разворота при ИИ-апгрейде продукта и росте Card
- Крупные SMB-клиенты: высокая «липкость» рабочих процессов

● Медвежий кейс

- Все аналитические цели ниже текущего курса (ср. \$1,13 vs \$1,52)
- Риск делистинга NASDAQ при котировке у порога \$1,00
- Выручка снижается с \$169,5 млн (FY2022) до ~\$140 млн
- Платные подписчики: –5% г/г (650 000), тренд не переломлен
- Убыток по GAAP: –\$21,4 млн в FY2025; FCF сокращается в 2026E
- Конкуренты: SAP Concur, Brex, Ramp, Zoho Expense — быстро растут
- Зависимость от МСБ: высокая чувствительность к рецессии
- IPO 2021 по \$27/акц. — акционеры глубоко под водой

9. Итоговое заключение

Expensify — **технически дешёвый, но структурно слабый** SaaS-актив. Главная проблема не в оценке (EV/Rev ~0,2x), а в **операционном тренде**: подписчики убывают, выручка не растёт, конкуренты наращивают темп. Аналитики смотрят медвежьи — консенсус Sell с целью \$1,13 (–26%).

Позитивные факторы — кэш (\$63 млн без долга), рост Expensify Card (+24%) и положительный FCF — создают «страховую сетку», но не меняют операционной

логики. Ключевой риск — **делистинг NASDAQ** при возврате котировки к \$0,69–\$1,00.

Аналитический вывод: Продавать / Держать с позицией **не более 1-2%** портфеля для спекулятивного участия. Базовый ориентир на 12 мес. — **\$1,00** (–34%), бычий — \$2,00 (+32%) при условии перелома подписчиков и роста Card. Стоп-сигнал: котировка ниже \$1,00 три торговых дня подряд (делистинг-риск).

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

- StockAnalysis — EXFY
- Expensify — Investor Relations (SEC)
- Expensify Q4 2025 Results (SEC 8-K)
- Expensify Q1 2026 Results (SEC 8-K)
- WallStreetZen — EXFY Forecast
- GuruFocus — EXFY Q1 2026 Preview

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.