

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 12 МЕСЯЦЕВ

Freshworks Inc.

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

7.8

tiker.pro Score · 0-10

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

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Freshworks Inc. (NASDAQ: FRSH)

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

Цена

\$8.90

за год −38%; 52-нед. диапазон \$6.79–\$15.54

Капитализация

\$2.5B

~282 млн акций; EV/Revenue ~2.6×

Выручка ТТМ

≈\$880M

+15% г/г; Q1'26 \$228,6M (+16%)

Non-GAAP опер. прибыль

\$41M Q1'26

маржа 17,9%; гайденс \$207–215M 2026

Аналитики

~11 Buy

ср. цель \$11,82; диапазон \$8–\$16

Цель 12 мес.

\$11.82

+33% потенциал (консенсус)



Динамика объёма торгов

относительный объём (RVOL) и тренд интереса

3 мес.

12 мес.

0.73x RVOL

▼ интерес снижается

6.5



Апр 26

9.8



Май 26

5.2



Июн 26

📌 Снимок на дату отчёта; средние дневные объёмы по интервалам — оценка по публичным данным.
RVOL = объём последнего интервала ÷ среднего за период: **>1** — интерес выше обычного, **<1** — ниже. Растущий объём подтверждает тренд, снижение — ослабляет.



ДЕРЖАТЬ / ОСТОРОЖНО ПОЗИТИВНАЯ ОЦЕНКА

Freshworks демонстрирует **устойчивый рост 14-16%** при валовой non-GAAP марже ~80% и свободном денежном потоке \$223 млн (маржа FCF 26,6% в 2025). **Freshservice** (ITSM/IT-автоматизация) ускоряется: ARR >\$540 млн (+27% г/г). Однако 2026 год принёс **двойственный сигнал**: Q1 побил ожидания по выручке и EPS, но компания уволила **11% персонала** (~500 чел.), объяснив это ИИ-трансформацией — CEO заявил, что «более половины кода пишет ИИ». Акция за год потеряла **38%**, торгуясь у \$8,90 против ATH \$50,25 (2021). Оценка привлекательна: EV/Revenue ~2,6x при росте 15% — но конкуренция с Zendesk, Atlassian и нативными ИИ-агентами давит на метрики. Консенсус ~11 аналитиков «Купить», ср. цель **\$11,82 (+33%)** — позиция интересна для терпеливых инвесторов, но требует осторожности до Q2'26 отчёта.

tiker.pro Score

Потенциал выше S&P 500

3 мес.

6.9/10

6 мес.

7.2/10

12 мес.

7.8/10

► 🔍 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

Freshworks — **облачный SaaS-провайдер** для управления клиентским опытом (CX) и IT-обслуживанием (ITSM). Флагманские продукты: **Freshservice** (ITSM/EX-платформа; ARR >\$540 млн, +27% г/г) и **Freshdesk** (хелпдеск; более 70 000 клиентов). Выручка FY2025: **\$838,8 млн** (+16%), adj. FCF \$223,1 млн (маржа FCF 26,6%).

2026 год задаёт противоречивый фон: Q1 побил оценки (выручка \$228,6 млн +16%, non-GAAP EPS \$0,11 против ожидаемых \$0,08), однако параллельно компания объявила об увольнении **11% персонала (~500 чел.)**, ссылаясь на ИИ-автоматизацию. Акция потеряла **38% за год** и торгуется у \$8,90 — в 5,6 раза ниже ATH \$50,25 (октябрь 2021). EV/Revenue ~2,6× разумна при росте 14–15%; консенсус ~11 аналитиков Buy с целью **\$11,82 (+33%)**.

2. Динамика акции за 12 месяцев



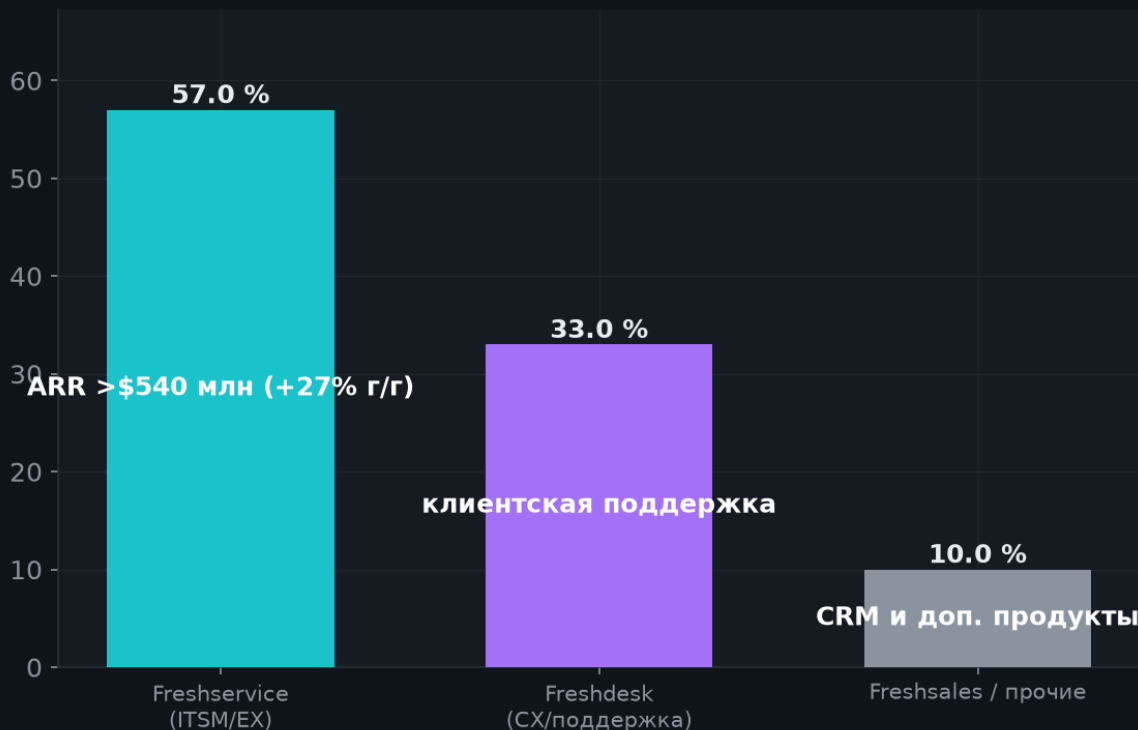
Пик \$15.54 (52-нед. макс.) → минимум \$6.79 → отскок к \$8.90. За год –38%.

FRSH достигал **\$15,54** в июле 2025, затем в течение 8 месяцев планомерно снижался до **\$6,79** (52-нед. минимум, февраль-март 2026). Триггеры падения: **ухудшение сентимента к mid-cap SaaS**, конкуренция со стороны ИИ-нативных решений, опасения по марже, объявление массовых увольнений. Майский отскок к \$9+ отражает позитивные Q1-результаты. Текущая цена **\$8,90** на **82% ниже АТН** (\$50,25, октябрь 2021) и на 43% ниже 52-нед. максимума.

3. Продуктовая структура

Оценочная структура ARR, %

Freshservice доминирует и растёт быстрее; данные оценочные (авторский расчёт по публичным метрикам)



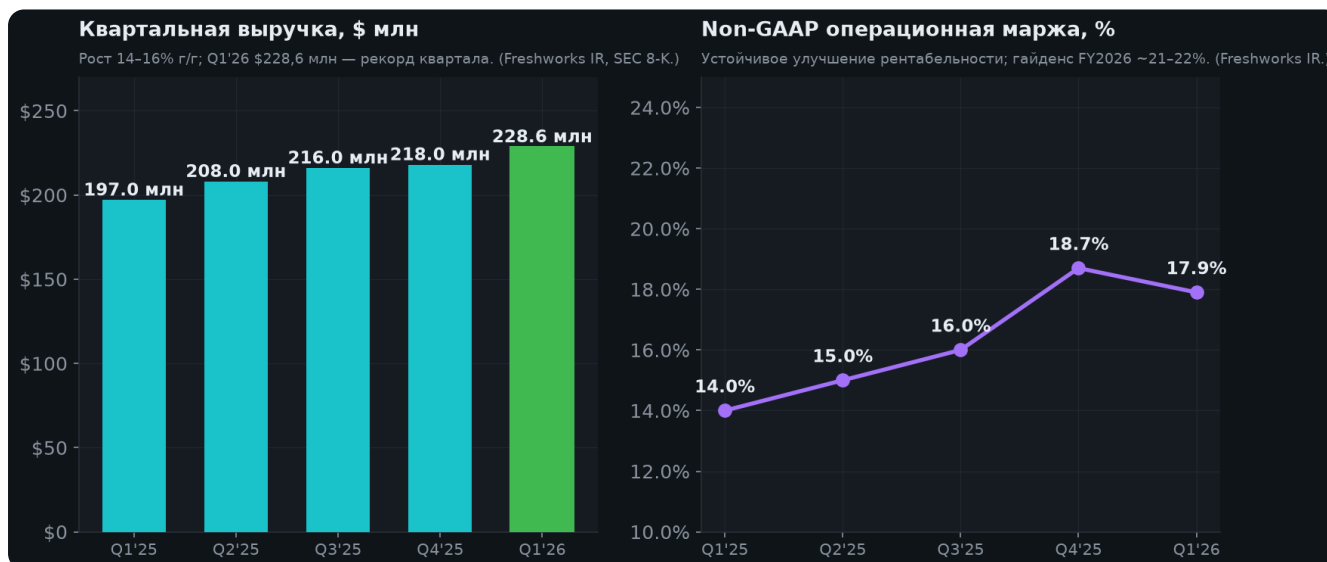
Freshservice ARR >\$540 млн, +27% г/г — главный драйвер роста. Доли в ARR — авторская оценка по публичным метрикам.

Портфель Freshworks состоит из трёх направлений: **Freshservice** (ITSM/IT Service Management + Employee Experience) — наиболее динамичный продукт, ARR >\$540 млн (+27% г/г). В Q1'26 компания заключила **крупнейшие сделки в истории**, включая первый \$1 млн+ ARR контракт. **Freshdesk** (поддержка клиентов/хелпдеск) — базовый продукт >70 000 клиентов. **Freshsales** (CRM) — зрелый, медленнее растёт.

Нетто-удержание (NDR) составляет **106%** — клиенты расширяют подписки. Клиентов с ARR >\$100K — **1 646** (+29% г/г) — ключевой индикатор enterprise-трекции.

Показатель	Значение	Динамика г/г
Freshservice ARR	>\$540 млн	+27% г/г; ITSM/EX-лидер SMB/mid-market
NDR (нетто-удержание)	106%	клиенты расширяют пакеты
ARR >\$100K клиенты	1 646	+29% г/г; enterprise растёт
Крупнейшая сделка	>\$1 млн ARR	впервые в истории компании, Q1'26
Конкуренты ITSM	ServiceNow, Atlassian	крупнее; угроза — ИИ-нативные агенты
Layoffs 2026	~500 чел. (11%)	ИИ-автоматизация заменяет роли

4. Квартальные результаты



Q1'26: \$228,6 млн (+16%), non-GAAP маржа 17,9%. Рентабельность улучшается квартал к кварталу. (Freshworks IR, SEC 8-K.)

Q1 2026 — **рекорд квартальной выручки**: \$228,6 млн (+16% г/г, +14% constant currency). Non-GAAP операционная прибыль \$41,0 млн (маржа 17,9%). Non-GAAP EPS \$0,11 — beat на 37,5% (\$0,08 ожидалось). Adj. FCF **\$55,8 млн** за квартал. Гайденс

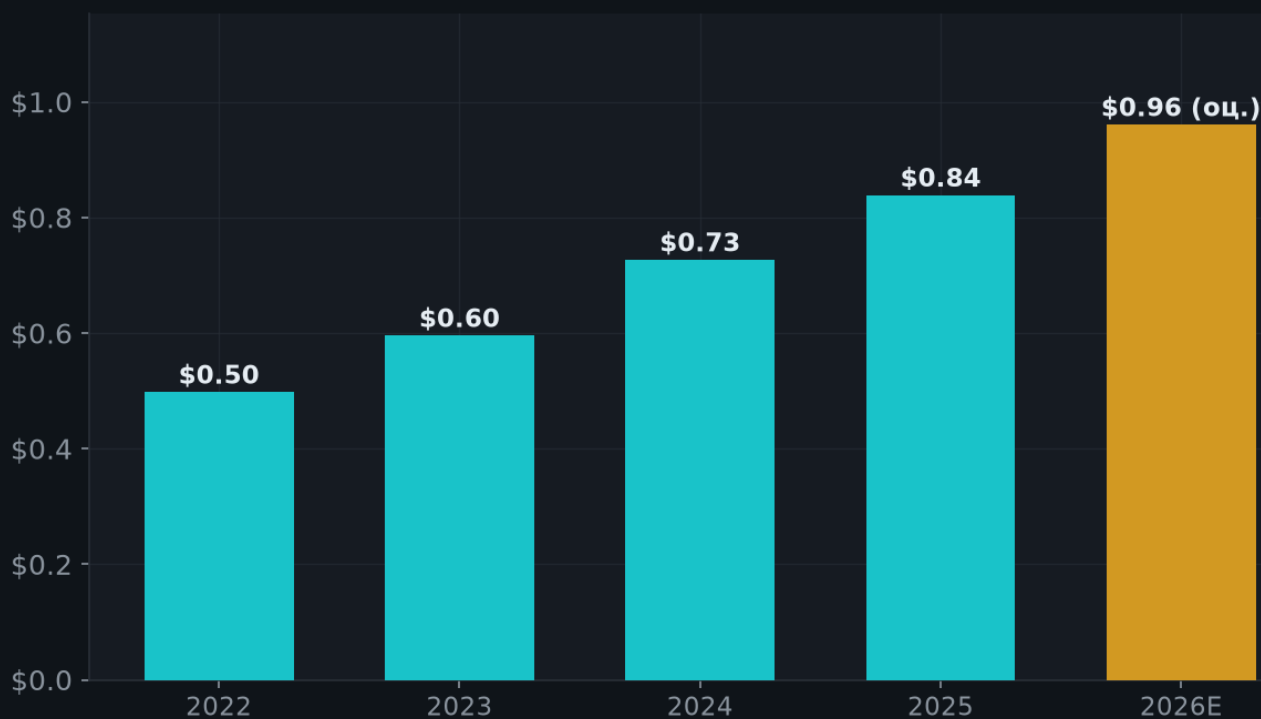
Q2'26: \$232-235 млн (+14%). FY2026 гайденс: **\$958-964 млн** при non-GAAP опер. прибыли \$207-215 млн.

На той же неделе объявлена **реструктуризация**: сокращение ~500 сотрудников (11% персонала). Разовый расход \$29-33 млн в Q2'26; экономия с H2 2026 — ~\$50 млн/год. Менеджмент прогнозирует FCF-маржу 32-34% к 2028 году.

5. Годовая выручка

Годовая выручка, \$ млрд

CAGR ~19% за 2022-2025; 2026E \$0,96 млрд (+15%) — середина гайденса компании



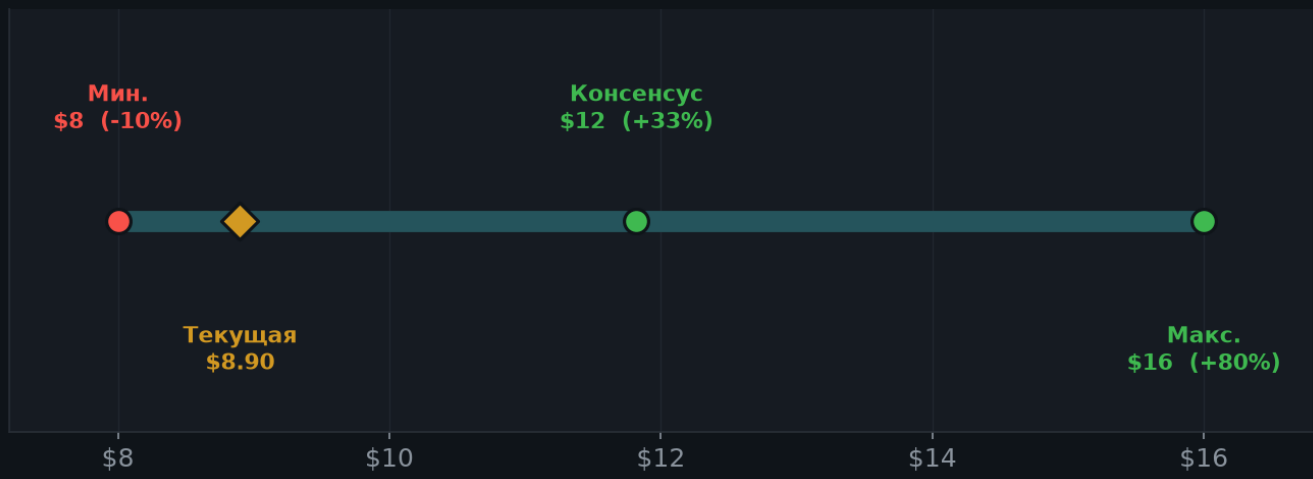
CAGR ~19% за 2022-2025. 2026E \$961 млн — середина гайденса компании.

Freshworks поддерживает **стабильный двузначный рост**: с \$498 млн в 2022 до **\$838,8 млн** в 2025 (CAGR ~19%). Рост **замедляется**: 2024: +22% → 2025: +15% → 2026E: +14-15%. Причины: насыщение SMB-рынка, макро-давление на ИТ-бюджеты, конкуренция. Долгосрочный ориентир менеджмента: **\$1,3 млрд+ выручки к 2028**, рост ~16%, FCF-маржа 32-34%. (2026E — середина гайденса; 2028 — цели менеджмента.)

6. Оценка и целевые цены

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — FRSN

Консенсус Buy • 11 Buy / 5 Hold / 1 Sell • потенциал к консенсусу +33%



Консенсус ~11 Buy; ср. цель \$11.82 (+33%). Диапазон \$8-\$16. Morgan Stanley: \$13 (снижена с \$15). Oppenheimer — понижен до Perform.

При цене \$8,90 и EV/Revenue ~2,6× Freshworks оценён **дёшево** по историческим меркам для SaaS с ростом 14–15%. Форвард non-GAAP P/E ~14× (гайденс EPS \$0,61–0,63) — существенно ниже конкурентов. **Риск:** при дальнейшем сжатии мультипликаторов или снижении роста цена может тестировать \$6–7. Morgan Stanley сохраняет «Покупать» с целью \$13 (снижена с \$15). Oppenheimer понизил до «Нейтрально», убрав цель.

7. Сценарии на 12 месяцев



Сценарий	Цена	Изм.	Условия
Бычий	\$16	+80%	Рост реускоряется до 18%+, реструктуризация высвобождает маржу, Freshservice ARR +30%+, мультипликатор расширяется к 4× EV/Rev
Базовый	\$11	+24%	Выполнение гайденса (\$958-964М), маржа ~21-22%, нормализация оценки к ~3× EV/Rev, сближение с консенсус-целью
Медвежий	\$5.50	−38%	Рост падает ниже 10%, ИИ-нативные конкуренты отнимают SMB, NDR снижается <100%, мультипликатор сжимается к 1.5× EV/Rev

8. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Freshservice ARR >\$540 млн (+27% г/г) — ITSM-двигатель ускоряется
- NDR 106% — клиенты расширяют подписки; >\$100K ARR клиенты +29%
- Non-GAAP рентабельность; FCF-маржа 26,6% в FY2025 (\$223 млн)
- Оценка EV/Revenue ~2,6x — одна из самых низких для SaaS с ростом 15%
- Реструктуризация (–11% штата) даёт ~\$50 млн/год экономии с H2'26
- Долгосрочная цель: \$1,3 млрд выручки к 2028, FCF-маржа 32–34%

● Медвежий кейс

- Акция –38% за год; –82% от ATH \$50.25 (2021) — доверие инвесторов подорвано
- GAAP убыточность: SBC (\$150+ млн/год) и реструктуризационные расходы давят на ЧП
- 11% сокращений на фоне «ИИ заменяет людей» — тревожный сигнал для рынка
- Конкуренция: Zendesk/Salesforce (CX), Atlassian/ServiceNow (ITSM) с ИИ-агентами
- Деселерация роста: 22% (2024) → 15% (2025) → 14–15% (2026E гайденс)
- Зависимость от SMB — наиболее уязвимо к ИТ-бюджетным сокращениям сегмента

9. Итоговое заключение

Freshworks — **качественный mid-cap SaaS** с сильными позициями в ITSM (Freshservice ARR >\$540 млн, +27%) и реальным денежным потоком (\$223 млн FCF). Оценка EV/Revenue ~2,6x — **одна из самых низких** среди сопоставимых SaaS-компаний с ростом 14–15%.

Честно о рисках: рост замедляется, компания уволила 11% сотрудников (тревожный сигнал о конкурентном давлении ИИ), GAAP-убыточна из-за высокого

SBC, а крупные конкуренты (ServiceNow, Atlassian) имеют несравнимо бóльшие ресурсы. Акция торгуется у минимумов — рынок уже «знает» об этих рисках.

Аналитический вывод: держать / осторожно покупать с горизонтом 12 месяцев. Базовый ориентир — **\$11 (+24%)**; при реускорении Freshservice — бычий сценарий **\$16 (+80%)**. Медвежий — **\$5,50 (−38%)** при деселерации. Ключевые триггеры: Q2'26 отчёт (август 2026), динамика NDR и ARR Freshservice.

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

- Freshworks IR — Q1 2026 8-K
- StockAnalysis — FRSB
- MarketBeat — FRSB
- Yahoo Finance — FRSB
- StockTitan — FRSB Q1 2026 Results
- Qz.com — Freshworks 500 layoffs, Q1 2026

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.