

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 12 МЕСЯЦЕВ

ZipRecruiter, Inc.

NYSE: ZIP · ИИ и ПО · подготовлено 21 июня 2026 г.

4.1

tiker.pro Score · 0-10

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

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

ZipRecruiter, Inc. (NYSE: ZIP)

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

Цена

\$3.34

−40% за 12 мес., 52н: \$1.65–\$5.61

Капитализация

\$185M

малая компания; EV/Rev $\approx$ 0.4x

Выручка 2025

\$449M

−5% г/г; стабилизация в H2

Adj. EBITDA

\$40.8M

маржа 9%; план 14% на 2026

Консенсус

Hold

1 Buy / 5 Hold / 0 Sell

Цель 12 мес.

\$3.88

+16% потенциал (консенсус)



ОСТОРОЖНО — онлайн-рекрутинг под давлением рынка труда, ставка на ИИ-трансформацию

ZipRecruiter (**ZIP**) — B2B-маркетплейс трудоустройства с ИИ-матчингом: 75% выручки — подписки работодателей, 25% — performance-based модель.

Плюсы: **стабилизация выручки** в H2 2025 – Q1 2026, рост маржи (Adj. EBITDA 9%), AI-движок (+37% к числу заявок), Q2 2026 guidance — до 14% EBITDA margin. Минусы: **охлаждение рынка труда** уже 4-й год, выручка —46% к пику 2022 г. (**\$780M → \$449M**), акция упала с \$32 (ATH) до \$3.34 — капитализация ниже \$200M. Аналитики держат осторожный **Hold** при средней цели **\$3.88** (+16%). Восстановление рынка труда — главный катализатор.

tiker.pro Score

Потенциал ниже S&P 500

3 мес.

3.8/10

6 мес.

3.9/10

12 мес.

4.1/10

► 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

ZipRecruiter (**ZIP**) — американский B2B-маркетплейс трудоустройства, основанный в 2010 г. Компания соединяет работодателей и соискателей через **ИИ-движок матчинга**, обученный на миллиардах взаимодействий. Бизнес-модель полностью B2B: работодатели платят либо **подписку** (75% выручки) по тарифным планам, либо **performance-based** (25%) — за результат. Соискатели пользуются сервисом бесплатно.

После пикового 2022 г. (~\$780 млн выручки) компания находится в устойчивом спаде вслед за **охлаждением рынка труда**: 2025 г. — \$449 млн (−5% г/г), акция упала с ATH **\$32.15 (ноябрь 2021)** до \$3.34. Вместе с тем менеджмент сохраняет Adj. EBITDA на уровне ~9% и прогнозирует **рост маржи до 14%** в 2026 г. через сокращение издержек и монетизацию AI-функций.

Q1 2026 выручка **\$107.5M** (+1% к прогнозу) при EPS −\$0.15 и Adj. EBITDA **\$9.7M (9%)**. Q2 2026 guidance: \$109–115M выручки, EBITDA margin 9–14%. Рынок оценивает акцию при **EV/Rev ≈ 0.4x** — крайне низко для SaaS.

2. Динамика акции за 12 месяцев

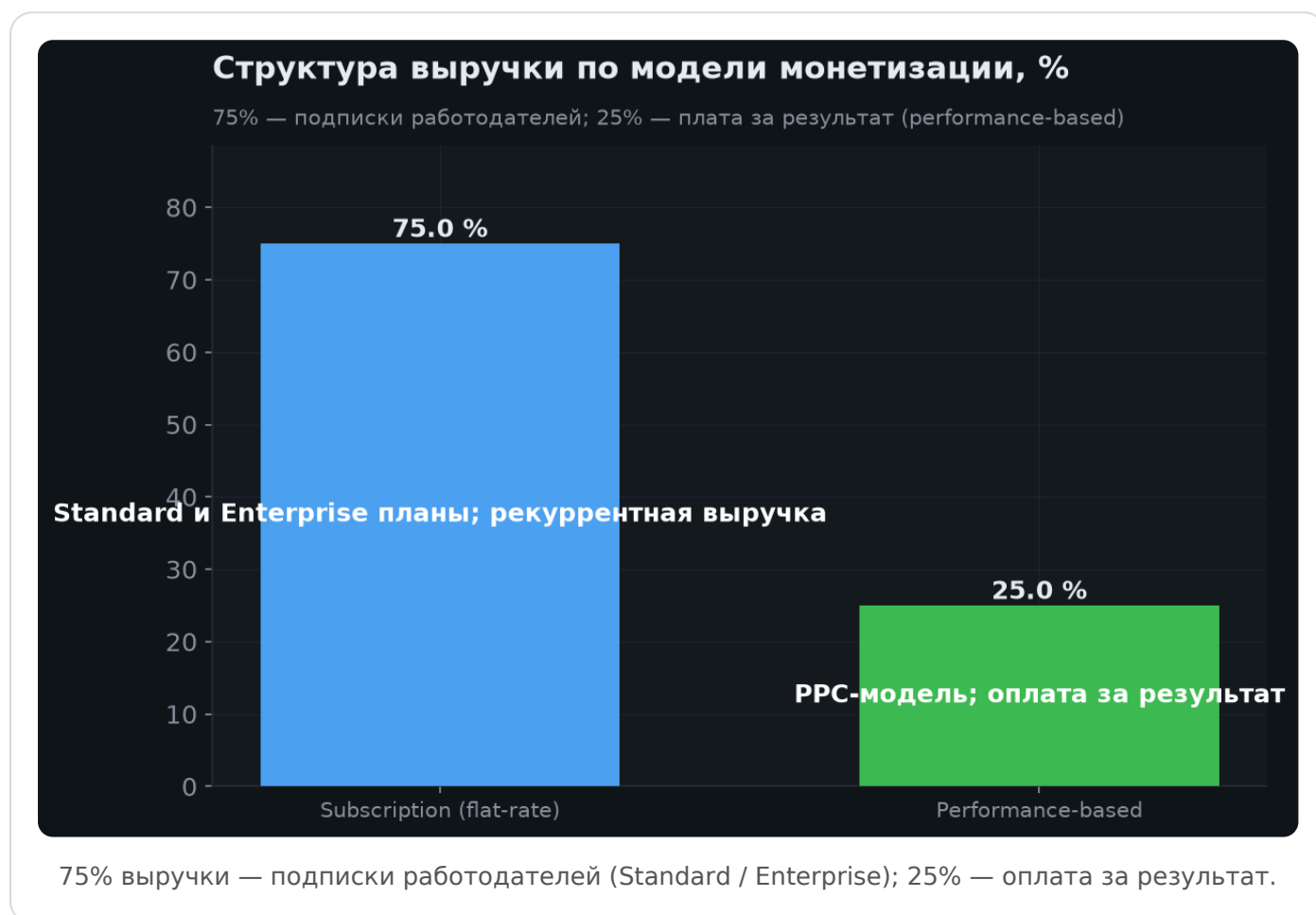


Акция рухнула с \$5.61 (июн. 2025) до минимума \$1.65 (фев. 2026), затем отскочила до \$3.34 (+102% от дна). YoY: −40%.

Последние 12 месяцев — американские горки. После пика **\$5.61 (12 июня 2025)** бумага снижалась весь второй и третий кварталы 2025 г. в русле ухудшения данных по рынку труда США. В январе-феврале 2026 г. паника достигла пика: **52-нед. минимум \$1.65 (17 февраля 2026)** — акция потеряла −71% от летнего максимума за 8 месяцев.

Затем — разворот: Q4 2025 показал первый **+1% г/г рост выручки**, Q1 2026 побил прогноз, ИИ-движок (+37% к заявкам) вернул интерес. К маю 2026 г. акция восстановилась до **\$3.62**, в июне откатилась до \$3.34. YoY: **−40%**. При ATH \$32.15 (ноябрь 2021) текущая цена — это лишь 10% от исторического пика.

3. Бизнес-модель и монетизация



ZipRecruiter работает исключительно на стороне **работодателей** — соискатели не платят. Это защищает модель от конкуренции на B2C-рынке, но делает её полностью зависимой от **объёмов найма**.

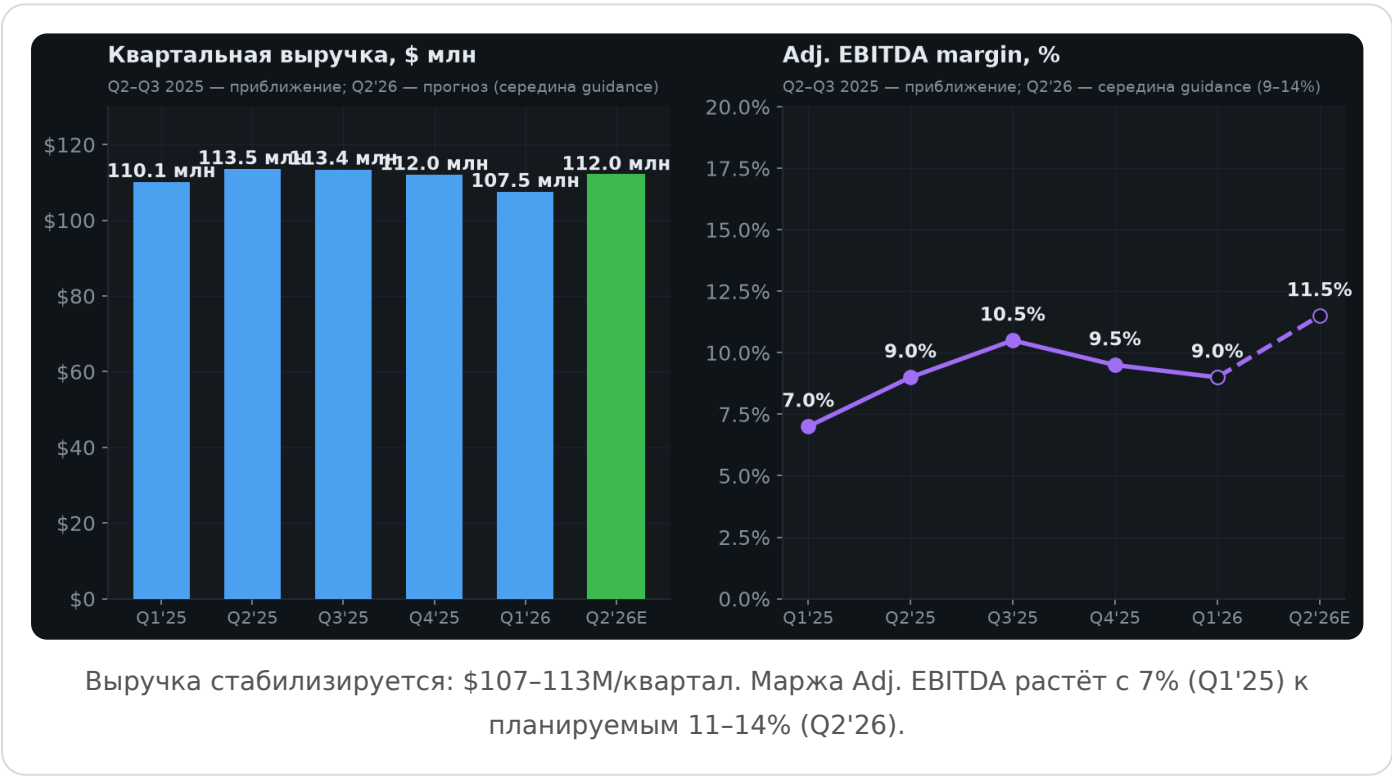
- **Subscription (75%):** ежемесячные или годовые планы для компаний любого размера. Standard — для SMB; Enterprise — для крупных HR-команд.
- **Performance-based (25%):** работодатель платит только за клик или контакт; нет фиксированного абонемента. Более гибкий, но менее предсказуемый.

AI-движок ZIP оценивает «совместимость» кандидата и вакансии, в Q1 2026 обеспечил **+37% к числу заявок**. Функция «Be Seen First» (premium видимость)

монетизирует алгоритм напрямую.

Показатель	Значение	Динамика г/г
Выручка Q1 2026	\$107.5M	+1% к прогнозу; −2% г/г
Adj. EBITDA Q1 2026	\$9.7M (9%)	план 9–14% на Q2'26
EPS Q1 2026	−\$0.15	чистый убыток \$4.7M
Выручка 2025	\$449M	−5% г/г; Q4 +1% г/г (разворот)
Guidance Q2 2026	\$109–115M	EBITDA margin 9–14%
ИИ-матчинг	+37% заявок	«Be Seen First» — прямая монетизация

4. Квартальная выручка и маржа



После резкого спада 2022–2024 гг. квартальная выручка **стабилизировалась** в диапазоне \$107–114M. Q4 2025 показал первый положительный г/г за цикл (+1%), Q1 2026 побил прогноз (\$107.5M vs \$106.2M). Это скромно, но важно: рынок ждал дальнейшего ухудшения.

Adj. EBITDA margin выросла с ~**7% (Q1 2025)** до 9% (Q1 2026) и может достичь **14%** в Q2 2026 по guidance. Это достигается сокращением маркетинговых расходов и операционной оптимизацией, а не ростом выручки.

5. Годовая выручка



Выручка с \$645M (2023) упала до \$449M (2025). 2026E — плоско.

ZipRecruiter прошёл пик в **2022 г.** (~\$780M) и с тех пор снижается: \$645M в 2023, \$474M в 2024, \$449M в 2025. Основная причина — **структурное охлаждение найма** в США: tech-layoffs, осторожность работодателей, конкуренция с Indeed / LinkedIn и ИИ-автоматизацией найма.

На 2026 г. компания прогнозирует **flat** к 2025 г. (~\$449–452M), фокус — на улучшении маржи, а не росте выручки. EV/Revenue $\approx 0.4x$ — это исторически низко для SaaS, но отражает отсутствие роста.

6. Оценка и целевые цены

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — ZIP

Консенсус Hold • 1 Buy / 5 Hold / 0 Sell • потенциал к консенсусу +16%



Консенсус: Hold. Средняя цель аналитиков \$3.88 (+16%). Диапазон: \$2.50–\$5.00.

Из **6 аналитиков** с активными рейтингами: 1 — **Buy**, 5 — **Hold**, продаж нет.

Средняя цель — **\$3.88** (+16%), максимальная — \$5.00, минимальная — \$2.50. UBS поднял цель с \$2.50 до \$3.50 (Neutral) после Q1 2026, отметив стабилизацию.

При EV/Revenue 0.4x и рыночной капитализации \$185M рынок оценивает ZIP крайне консервативно. Бычий кейс: если найм восстановится, выручка вернётся к \$550M+ — тогда \$5–6 не выглядят невозможными. Медвежий: дальнейшее ухудшение рынка труда → капитализация <\$100M.

7. Сценарии на 12 месяцев



Сценарий	Цель	Потенциал	Условия
Бычий	\$6.00	+80%	Восстановление найма в США, выручка > \$480М, маржа 15%+, AI-функции приносят рост
Базовый	\$3.50	+5%	Flat выручка, EBITDA margin 12-14%, рынок труда без явных улучшений
Медвежий	\$1.50	-55%	Ускорение спада рынка труда, выручка < \$400М, конкуренция усиливается

Главный внешний фактор — индексы найма США (Job Openings, NFP). Горизонт — 12 месяцев.

8. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Стабилизация выручки: Q4 2025 +1% г/г — первый положительный квартал за цикл
- Adj. EBITDA маржа растёт к 14% в 2026 г. через оптимизацию расходов
- AI-движок матчинга +37% к числу заявок — ценностное предложение усиливается
- EV/Revenue $\approx 0.4x$ — экстремально низкая оценка для SaaS с \$450M выручки
- Q1 2026 выручка побила прогноз; Q2 guidance позитивен по марже
- Сильный отскок от \$1.65 (фев. 2026) до \$3.34 — рынок переоценивает риски

● Медвежий кейс

- Выручка падает с \$780M (2022) до \$449M (2025) — структурный спад, не циклический
- АТН \$32.15 (2021) → \$3.34: акция потеряла 90% капитализации за 5 лет
- Конкуренция с Indeed, LinkedIn, AI-hiring-стартапами нарастает
- Рынок труда США охлаждается: job openings снизились, найм осторожный
- Капитализация \$185M — микрокап, ограниченная ликвидность и институциональный интерес
- Нет роста выручки, только маржинальная оптимизация — не восстановление бизнеса

9. Итоговое заключение

ZipRecruiter (**ZIP**) — это ставка на **восстановление рынка труда США**. Компания прошла болезненную трансформацию: с \$780M до \$449M выручки за 3 года, но менеджмент сохраняет EBITDA и сокращает издержки. AI-движок реально улучшил продукт (+37% к заявкам), и стабилизация выручки в Q4 2025 – Q1 2026 — это первый позитивный сигнал за долгое время.

Оценка **EV/Rev 0.4x** при \$449M выручки говорит о том, что рынок либо не верит в восстановление, либо боится дальнейшего спада. При капитализации \$185M и 6

аналитиках (1 Buy / 5 Hold) ZIP — **нишевая, малоликвидная ставка** для инвесторов, верящих в цикличность найма.

Аналитический вывод: Hold / Спекулятивный Watchlist. Не покупать без сигналов улучшения рынка труда (JOLTS, NFP). Триггеры роста: data points по найму, Q2 2026 выручка выше \$115М, корпоративные действия (buyback / M&A). Консенсусная цель \$3.88 (+16%) — скромный апсайд при высоком риске.

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 — ZIP
- Investing.com — Q1 2026 Earnings Transcript
- BusinessWire — Q4 2025 Full Year Results
- MarketBeat — ZIP Forecast
- Macrotrends — ZIP Price History
- ZipRecruiter IR

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.