



DAOL SEC

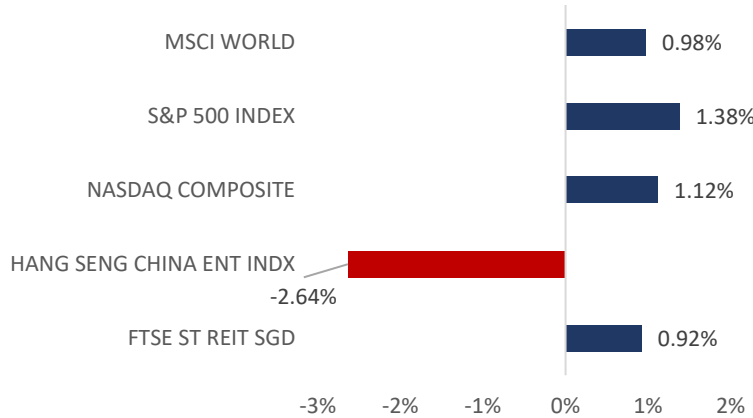
DAOL Smart Foreign Idea

5 - 9 February 2024

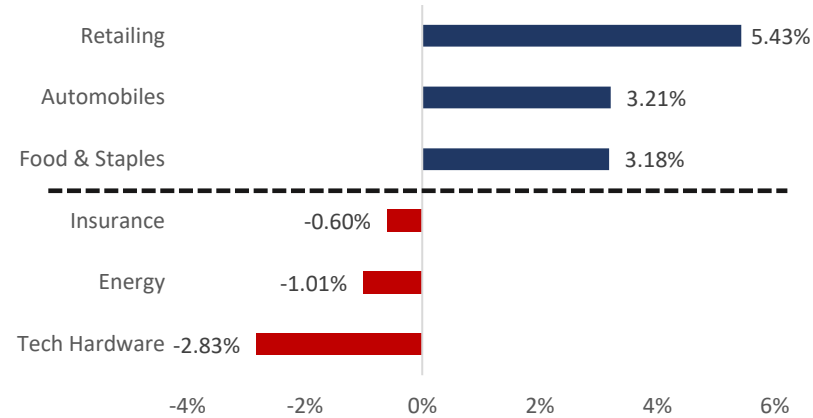
Strategy & Product Development Department

What Happened Last Week ?

Index Performance (WoW)



Industry Performance (WoW)



Weekly Top Gainers

Names	Price	1W %chg
META PLATFORMS INC-CLASS A	474.99	20.51%
NVIDIA CORP	661.6	8.40%
AMAZON.COM INC	171.81	7.98%

- META: ผลประกอบการไตรมาสล่าสุด ทั้งรายได้และกำไรดีกว่าที่ตลาดคาด พร้อมประกาศจ่ายปันผลครั้งแรก
- AMZN: ผลประกอบการไตรมาสล่าสุด ทั้งรายได้และกำไรดีกว่าที่ตลาดคาด

Market Summary

- ดัชนีตลาดหุ้นสหรัฐฯ S&P500 ปรับตัวขึ้น 1.38%
 - ล่าสุด FedWatch Tool ของ CME Group บ่งชี้ว่า นักลงทุนให้น้ำหนัก 65.5% ที่ Fed จะคงอัตราดอกเบี้ยที่ระดับ 5.25-5.50% ในการประชุมเดือน มี.ค. และให้น้ำหนัก 62.0% ที่ Fed จะปรับลดอัตราดอกเบี้ย 0.25% สู่ระดับ 5.00-5.25% ในการประชุมเดือน พ.ค.
 - META รายงานผลประกอบการ 4Q23 ออกมาดีกว่าที่ตลาดคาด พร้อมประกาศจ่ายปันผลครั้งแรก ราคาหุ้นปรับตัวขึ้น 20%
- ดัชนีตลาดหุ้นฮ่องกง Hang Seng China Enterprises ปรับตัวลง 2.64%
 - รายงานดัชนีภาคการผลิต เดือน ม.ค.หดตัวสู่ระดับ 49.2 จุด ต่ำกว่าคาดการณ์ที่ 49.3 จุด ถือเป็นหดตัวลงติดต่อกันเป็นเดือนที่ 4

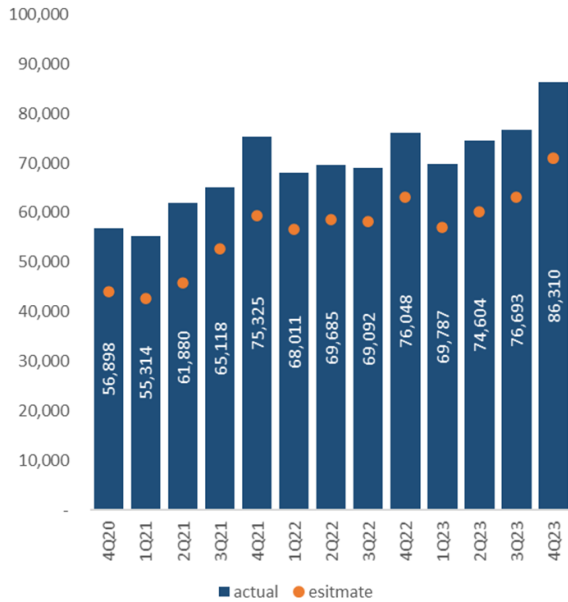
Weekly Top Loser

Names	Price	1W %chg
PDD HOLDINGS INC	124.59	-12.12%
UNITED PARCEL SERVICE-CL B	141.85	-10.95%
1211 HK Equity	172.8	-9.15%

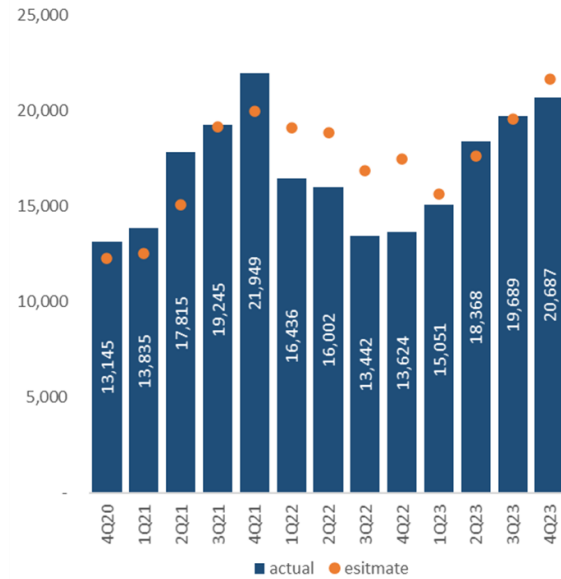
Source : Bloomberg as of 2 February 2024, Seeking Alpha

Earning Updates

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

- GOOGL รายงานผลประกอบการ 4Q23 โดยทำรายได้ที่ \$86.3 bn เพิ่มขึ้น 13.5% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$70.9 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลกำไรที่ \$20.6 bn เพิ่มขึ้น 51.8% YoY ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้เล็กน้อยที่ \$21.6bn

Guidance & Outlook

- บริษัทไม่ได้ให้ Guidance รายได้ใน 1Q24 แต่ให้ความเห็นว่ารายได้จะยังคงเติบโตในปี 2024 อย่างไรก็ดี CAPEX จะเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ \$32 bn อย่างมีนัยสำคัญ จากการลงทุนในส่วน Google Cloud เพิ่ม โดย Consensus ประเมินว่าจะมากกว่า \$40 bn
- ทั้งนี้ตลาดจะกังวลเรื่องการแข่งขันกับ Microsoft ทั้ง ChatGPT ของ OpenAI ที่ Microsoft ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งนำหน้า Bard ไปหลายก้าว และธุรกิจ Cloud ของ Microsoft ที่เติบโตได้ดีกว่า

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	86,310.00	70,974.83	Beat	13.49%	12.54%
Gross Profit	48,735.00	46,870.39	Beat	19.72%	12.13%
Operating Profit	23,697.00	23,818.69	Miss	30.49%	11.03%
GAAP Net Income - Basic	20,687.00	20,252.38	Beat	51.84%	5.07%
Non GAAP Net Income - Basic	20,687.00	21,673.15	Miss	51.84%	5.07%

Source : GOOGL, Seeking alpha

Q4 2023 Supplemental Information (in millions, except for number of employees; unaudited)

Revenues, Traffic Acquisition Costs (TAC), and Number of Employees

	Quarter Ended December 31,	
	2022	2023
Google Search & other	\$ 42,604	\$ 48,020
YouTube ads	7,963	9,200
Google Network	8,475	8,297
Google advertising	59,042	65,517
Google subscriptions, platforms, and devices ⁽¹⁾	8,796	10,794
Google Services total	67,838	76,311
Google Cloud	7,315	9,192
Other Bets	226	657
Hedging gains (losses)	669	150
Total revenues	\$ 76,048	\$ 86,310
Total TAC	\$ 12,925	\$ 13,986
Number of employees	190,234	182,502

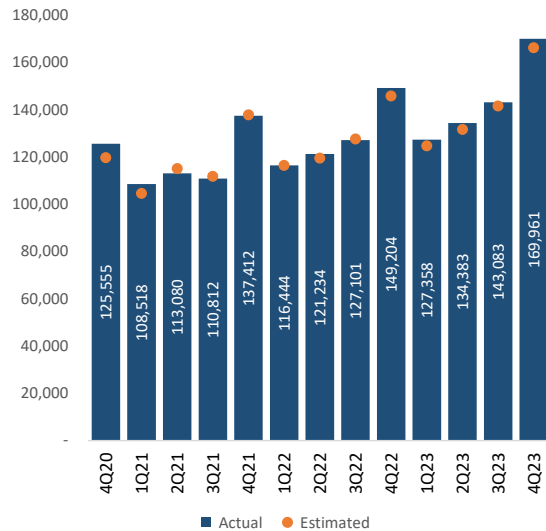


Key Metric & Business Segment

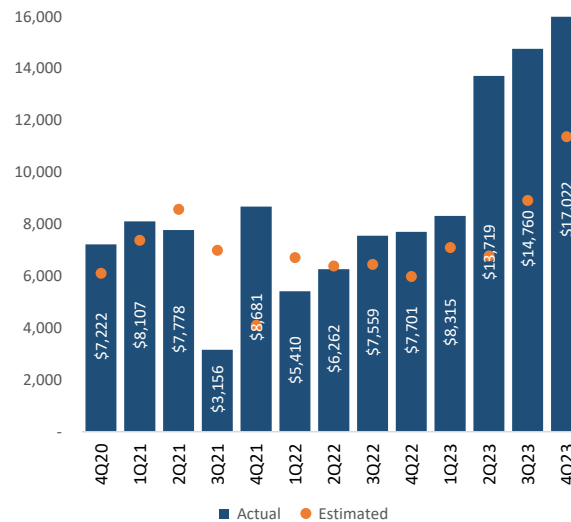
- รายได้จากรธุรกิจโฆษณาทำได้ \$65.6 bn เพิ่มขึ้น 10.9% YoY แต่ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$66.0 bn จากการแข่งขันแย่งเปิดเงินโฆษณากับแพลตฟอร์มอื่น ๆ อย่าง Facebook และ Tiktok รวมถึงโฆษณายังถูกกดดันจากภาวะเศรษฐกิจ อย่างไรก็ดี ได้นำ AI เข้ามาช่วยจัดการโฆษณาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยรายได้จากโฆษณาสามารถแบ่งย่อยได้เป็น
- รายได้จากส่วน Google Search & other ทำได้ที่ \$48.0bn เติบโต 12.7% YoY (เร่งตัวขึ้นจากไตรมาสก่อนที่เติบโต 11.3% YoY) โดยมีการนำ AI จาก Gemini มาช่วยในการ search ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และได้แรงหนุนจากลูกค้ากลุ่มค้าปลีกจากการทุ่มงบโฆษณาในช่วง Black Friday ที่สูงกว่าคาด / รายได้จากส่วน YouTube ads ทำได้ที่ \$9.2 bn เติบโต 15.5% YoY (เร่งตัวขึ้นจากไตรมาสก่อนที่เติบโต 12.5% YoY) จาก Short Video ที่เติบโตดี / รายได้จากส่วน Google Network ทำได้ที่ 8.3bn หดตัว 2.1% YoY
- รายได้จาก Device และ Subscription ทำได้ที่ \$10.7 bn เติบโต 22.7% YoY โดยเฉพาะ subscription สร้างรายได้อยู่ที่ \$15.0bn ต่อปี ซึ่งมาจาก YouTube Music และ YouTube Premium ที่เติบโตดี
- รายได้จากส่วน Google Cloud ทำได้ที่ \$9.1bn เติบโต 25.6% YoY (เร่งตัวขึ้นจากไตรมาสก่อนที่เติบโต 22.4% YoY) และมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 9.0% สูงสุดเป็นประวัติการณ์ (เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนที่ 3.0%) โดยได้แรงหนุนจากลูกค้ากลุ่ม AI เช่น Anthropic, Character AI และ Essential AI รวมถึงกลุ่มสถาบันการเงินชั้นนำอย่าง Deutsche และ Moody's ในการสร้าง custom AI ทำให้ความต้องการใช้งาน API ผ่าน Vertex AI เติบโตขึ้นถึง 6 เท่าจาก 1H มา 2H

Source : GOOGL, Seeking alpha, Bloomberg as 1 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	169,961.00	166,213.42	Beat	13.91%	18.78%
Gross Profit	77,408.00	74,745.87	Beat	21.78%	13.73%
Operating Profit	13,209.00	10,490.68	Beat	382.61%	36.07%
GAAP Net Income - Basic	10,624.00	8,525.92	Beat	3721.58%	7.54%
Non GAAP Net Income - Basic	17,022.00	11,374.00	Beat	121.04%	15.33%

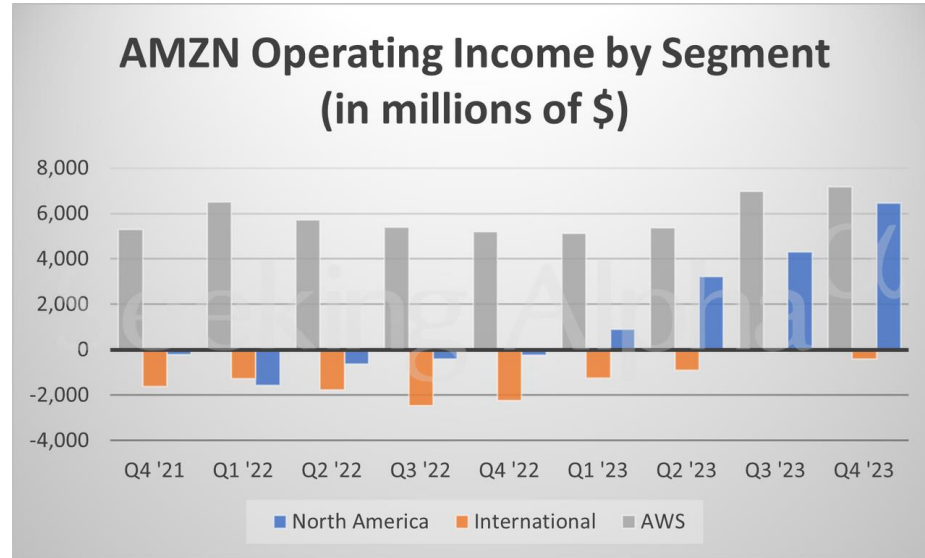
Earning Results

- AMZN ประกาศผลประกอบการ 4Q23 (สิ้นสุด Dec 23) ดีกว่าที่ตลาดคาด รายได้อยู่ที่ \$170.0 bn เติบโต 13.9% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$166.2 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานออกมาที่ \$17.0 bn เติบโต 121.0% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$11.4 bn
- หากแบ่งรายได้ตามภูมิภาค รายได้ทางฝั่ง North America อยู่ที่ \$105.5 bn เติบโต 13.0% YoY ส่วนรายได้จาก International อยู่ที่ \$40.2 bn เติบโต 16.8% YoY (เติบโตขึ้น 13% YoY หากไม่รวมผลกระทบจากค่าเงิน)
- หากแบ่งตามธุรกิจแล้ว ยอดขายใน Amazon's online store อยู่ที่ \$70.5 bn เติบโต 9.3% YoY รายได้จาก physical store อยู่ที่ \$5.2 bn เติบโต 3.9% YoY ส่วน Third-party Seller Services อยู่ที่ \$43.6 bn เติบโต 19.9% YoY และ Subscription Services revenue อยู่ที่ \$10.5 bn เติบโต 14.1% YoY นอกจากนี้รายได้จากการโฆษณาผ่านช่องทางต่างๆของ Amazon อยู่ที่ \$14.7 bn เติบโต 26.8% YoY ด้านรายได้จาก AWS อยู่ที่ \$24.2 bn เติบโต 13.2% YoY

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance สำหรับ 1Q24 โดยยอดขายอยู่ในช่วง \$138 ถึง \$143.5 bn ส่วนรายได้จากการดำเนินงานคาดว่าจะอยู่ในช่วง \$8 ถึง \$12 bn

Source : AMZN, Seeking alpha



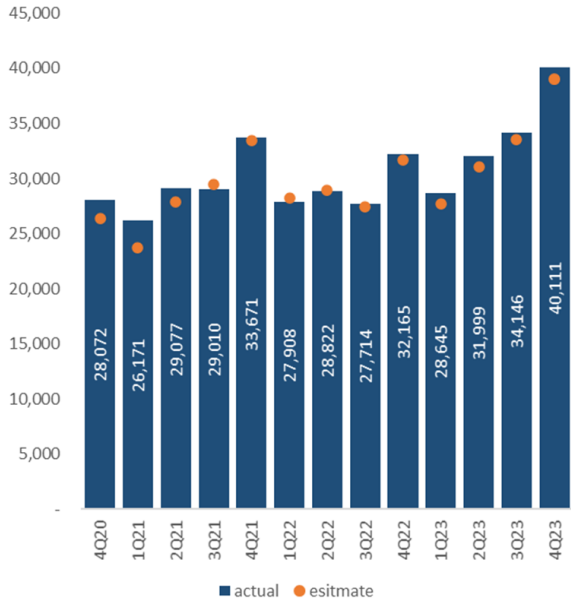
Key Metric & Business Segment

- กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ \$ 13.2 bn เติบโต 382.6% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$10.5 bn คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 7.8% โดยได้รับปัจจัยหนุนมาจากอัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ North America กลับมาเป็นกำไรอีกครั้งอยู่ที่ 6.1% จากที่ปีก่อนที่ขาดทุน 0.3% จากรายได้ค่าขนส่งที่ลูกค้าจ่ายตอนซื้อของเพิ่มขึ้นดีกว่าต้นทุนค่าขนส่งของ AMZN ส่วนอัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ International ที่ขาดทุนลดลงเป็น 1.0% จากที่ขาดทุนในปีก่อนที่ 6.5% และอัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ AWS ที่กำไรเพิ่มขึ้นเป็น 29.6% จากปีก่อนที่ 24.3%
- โดยบริษัทยังคงที่จะพัฒนาระบบขนส่งและศูนย์กระจายสินค้าในระดับภูมิภาคทำให้จัดส่งที่รวดเร็วขึ้นรวมถึงบริการจัดส่งภายในวันเดียวกับที่สั่ง (Same Day shipping) ซึ่งมีส่วนที่จะช่วยลดต้นทุน รวมถึงการเปิดตัว Generative AI อย่าง Rufus ที่สามารถตอบคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เปรียบเทียบสินค้า ได้
- ส่วนด้านธุรกิจ International อย่างในสหราชอาณาจักร เยอรมนี ญี่ปุ่น มีการเติบโตของรายได้ที่แข็งแกร่ง ด้านธุรกิจ AWS มีแนวโน้มแรงในปี 2024 โดยบริษัทต่างๆยังคงโอนถ่ายข้อมูลเข้า AWS อย่างต่อเนื่อง รวมถึง Generative AI ที่ได้รับความสนใจมาก อย่าง Bedrock
- ด้านค่าใช้จ่ายคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2024 สำหรับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน AWS และ Generative AI เป็นหลัก

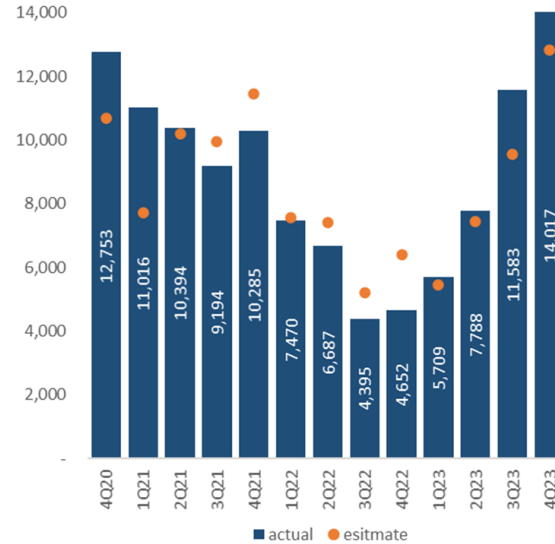


Source :AMZN, Seeking alpha, Bloomberg as 1 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	40,111.00	39,009.39	Beat	24.70%	17.47%
Gross Profit	32,416.00	31,432.52	Beat	36.04%	16.04%
Operating Profit	16,384.00	15,529.23	Beat	156.04%	19.17%
GAAP Net Income - Basic	14,017.00	13,017.16	Beat	201.31%	21.01%
Non GAAP Net Income - Basic	14,017.00	12,836.93	Beat	201.31%	21.01%

Earning Results

- META รายงานผลประกอบการ 4Q23 (สิ้นสุดร.ค. 23) ทำรายได้ที่ \$40.11 bn เติบโต 24.7% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$39.0 bn ส่วนกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลกำไรที่ \$14.0bn เติบโต 201.3% YoY ซึ่งกำไรมากกว่าที่ตลาดคาดไว้ \$12.8 bn
- อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก 74.0% เป็น 80.8% จากทั้งการเห็นโฆษณาที่มากขึ้นและราคาโฆษณาที่เพิ่มขึ้น อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก 19.4% มาอยู่ที่ 40.8% จากการปรับพนักงานลงกว่า 24% จากปีก่อน และ ควบคุม CAPEX ตามเป้าหมาย year of efficiency

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance รายได้ใน 1Q24 ไว้ที่ \$34.5 - 37.0 bn สูงกว่าที่ Consensus คาดไว้ที่ \$33.8 bn อย่างมีนัยยะสำคัญ แต่ยังคง Guidance รายได้ของทั้งปีไว้ที่ \$94-99 bn และตั้งเป้า CAPEX ปี 2024 ไว้ที่ \$30-37 bn เพิ่มขึ้น \$2bn จากเป้าหมายในครั้งก่อนโดยจะเน้นที่การลงทุนใน AI และ Metaverse เช่นเดิม ทั้งนี้บริษัทประกาศจ่ายปันผลครั้งแรก โดยจะจ่ายที่ \$0.5 ต่อหุ้นในวันที่ 26 มี.ค.

Source : META, Seeking alpha

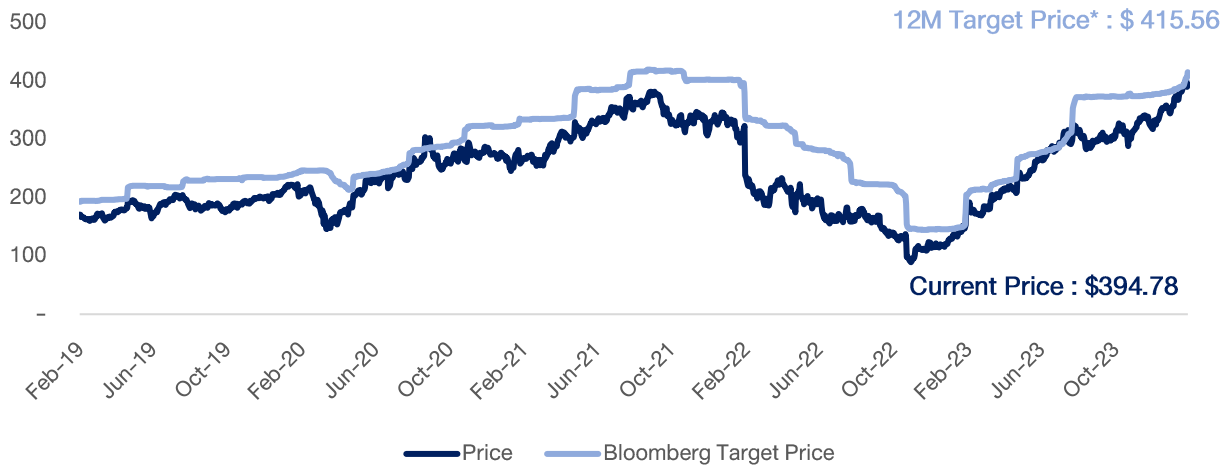
Segment Results

In Millions



	Q4'21	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23
Advertising	\$ 32,639	\$ 26,998	\$ 28,152	\$ 27,237	\$ 31,254	\$ 28,101	\$ 31,498	\$ 33,643	\$ 38,706
Other	155	215	218	192	184	205	225	293	334
Family of Apps Revenue	32,794	27,213	28,370	27,429	31,438	28,306	31,723	33,936	39,040
Reality Labs Revenue	877	695	452	285	727	339	276	210	1,071
Total Revenue	\$ 33,671	\$ 27,908	\$ 28,822	\$ 27,714	\$ 32,165	\$ 28,645	\$ 31,999	\$ 34,146	\$ 40,111
Family of Apps Operating Income	\$ 15,889	\$ 11,484	\$ 11,164	\$ 9,336	\$ 10,678	\$ 11,219	\$ 13,131	\$ 17,490	\$ 21,030
Reality Labs Operating (Loss)	(3,304)	(2,960)	(2,806)	(3,672)	(4,279)	(3,992)	(3,739)	(3,742)	(4,646)
Total Income from Operations	\$ 12,585	\$ 8,524	\$ 8,358	\$ 5,664	\$ 6,399	\$ 7,227	\$ 9,392	\$ 13,748	\$ 16,384
Operating Margin	37 %	31 %	29 %	20 %	20 %	25 %	29 %	40 %	41 %

Stock Price Performance (5 Years)

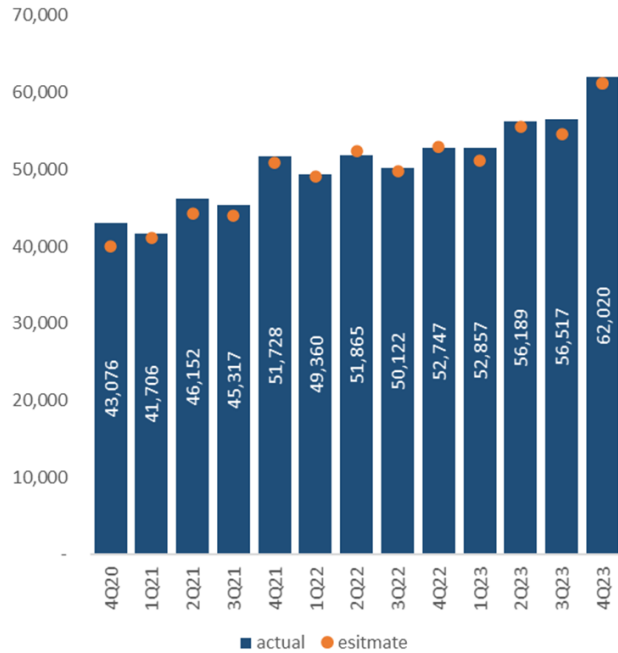


Key Metric & Business Segment

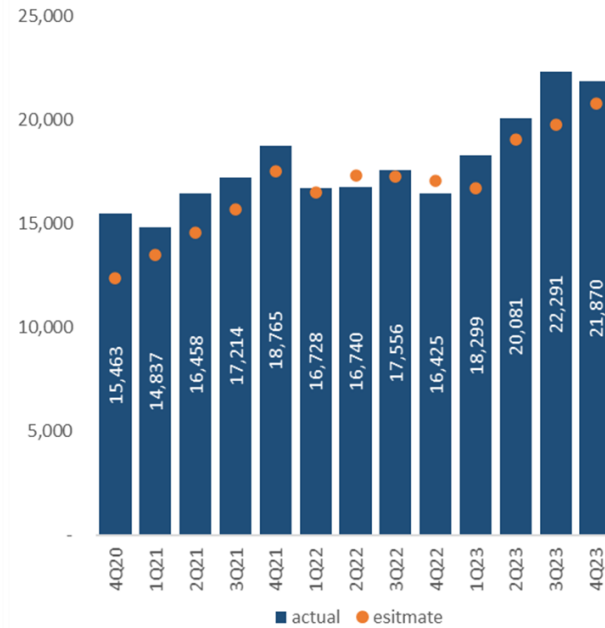
- รายได้จากการโฆษณาทำได้ที่ \$38.7 bn ยังคิดเป็นกว่า 95% ของรายได้ทั้งหมด เติบโต 23.8% YoY จากตลาดโฆษณาออนไลน์โดยภาพรวมที่เติบโตดี ความนิยมในการโฆษณาการ Shopping ผ่าน Facebook/ Instagram มากขึ้น (ส่วนหนึ่งมาจากการ partner กับ Amazon และ Shopify) และ การนำ AI เข้ามาช่วยให้โฆษณามีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยหากแบ่งการเติบโตของรายได้ตามภูมิภาคจะได้ดังนี้ US & Canada +19% YoY, Europe +33% YoY, APAC +23% YoY และ RoW +32% YoY
- รายได้จาก Reality Lab ทำได้ที่ \$1.1 bn เติบโต 47.3% YoY จากยอดขาย META Quest 3 ที่ค่อนข้างดี
- จำนวน Daily active people (DAP) และ Monthly active people (MAP) ของทุก Application อยู่ที่ 3.2 พันล้านราย เพิ่มขึ้น 8% YoY และ 4.0 พันล้านราย เพิ่มขึ้น 6% YoY ตามลำดับ ในขณะที่ Daily active user (DAUs) และ Monthly active user (MAUs) ของเฉพาะ Facebook อยู่ที่ 2.1 พันล้านราย เพิ่มขึ้น 6% YoY และ 3.1 พันล้านราย เพิ่มขึ้น 3% YoY ตามลำดับ
- จำนวน Ads ที่โดนเห็นทั้งหมด (Ad impressions) เพิ่มขึ้น 21% YoY ในขณะที่เงินที่ใช้จ่ายต่อ ads (Price per ads) 2% YoY เพิ่มขึ้นเป็นครั้งแรกในรอบปี

Source : META, Bloomberg as 2 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$ Mn)



Non GAAP Net Income (\$ Mn)



Earning Results

- MSFT รายงานผลประกอบการ 2Q24 (สิ้นสุด ร.ค. 23) ทำรายได้ที่ \$62.0 bn เพิ่มขึ้น 17.6% YoY (หรือเพิ่มขึ้น 16% YoY หากไม่รวมผลกระทบจากค่าเงิน) สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$61.1 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลกำไรที่ \$21.9 bn เพิ่มขึ้น 33.1% (หรือเพิ่มขึ้น 30.2% YoY หากไม่รวมผลกระทบจากค่าเงิน) มากกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$20.7 bn

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance รายได้ไตรมาสหน้าที่ \$60.0 - \$61.0 bn ต่ำกว่าตลาดคาดไว้เล็กน้อย โดยรายได้ส่วน Productivity and Business Processes จะอยู่ที่ \$19.3 - \$19.6 bn (เพิ่มขึ้น 10-12% YoY) ส่วน Intelligent Cloud จะอยู่ที่ \$26.0 - \$26.3 bn (เพิ่มขึ้น 18-19% YoY) และ More Personal Computing จะอยู่ที่ \$14.7 - \$15.1 bn (เพิ่มขึ้น 11-14% YoY)

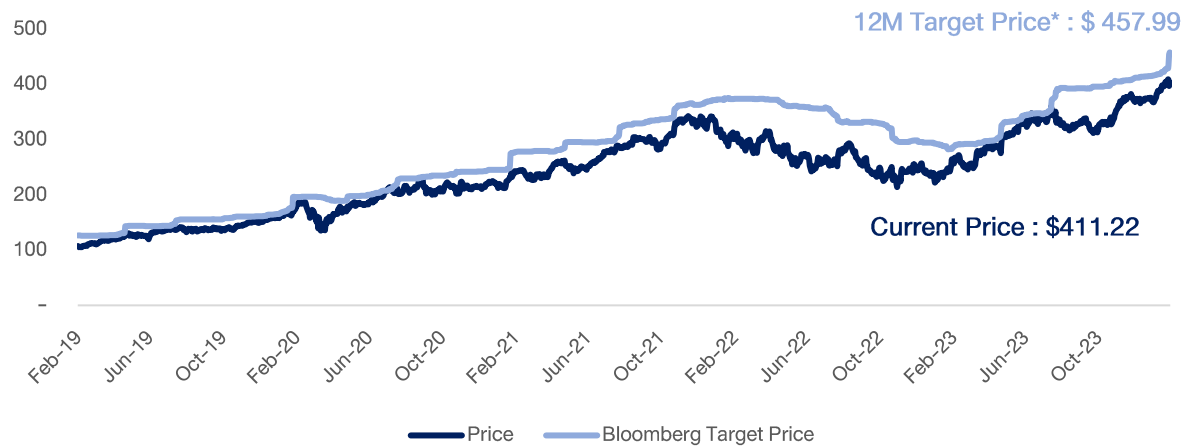
	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	62,020.00	61,143.53	Beat	17.58%	9.74%
Gross Profit	42,397.00	41,618.84	Beat	20.24%	5.43%
Operating Profit	1,412.00	26,055.97	Miss	32.52%	0.51%
GAAP Net Income - Basic	21,870.00	20,785.59	Beat	33.15%	-1.89%
Non GAAP Net Income - Basic	21,870.00	20,787.83	Beat	33.15%	-1.89%

Source : MSFT, Seeking alpha

FY24 Q2 Business Highlights

	Productivity and Business Processes	<ul style="list-style-type: none"> Office Commercial products and cloud services revenue increased 15% (up 13% CC) driven by Office 365 Commercial revenue growth of 17% (up 16% CC) Office Consumer products and cloud services revenue increased 5% (up 4% CC) and Microsoft 365 Consumer subscribers grew to 78.4 million LinkedIn revenue increased 9% (up 8% CC) Dynamics products and cloud services revenue increased 21% (up 19% CC) driven by Dynamics 365 revenue growth of 27% (up 24% CC)
	Intelligent Cloud	<ul style="list-style-type: none"> Server products and cloud services revenue increased 22% (up 20% CC) driven by Azure and other cloud services revenue growth of 30% (up 28% CC)
	More Personal Computing	<ul style="list-style-type: none"> Windows revenue increased 9% with Windows OEM revenue growth of 11% and Windows Commercial products and cloud services revenue growth of 9% (up 7% CC) Devices revenue decreased 9% (down 10% CC) Xbox content and services revenue increased 61% (up 60% CC) driven by 55 points of net impact from the Activision acquisition Search and news advertising revenue excluding traffic acquisition costs increased 8% (up 7% CC)

Stock Price Performance (5 Years)

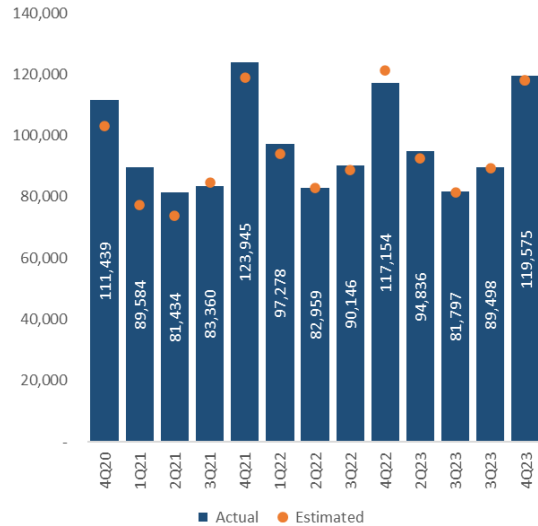


Key Metric & Business Segment

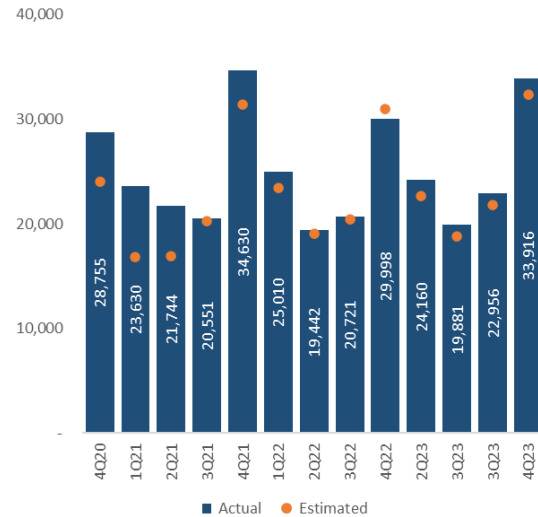
- รายได้จากส่วน Productivity and Business Processes ทำได้ที่ \$19.2 bn เพิ่มขึ้น 13.2% YoY แบ่งย่อยเป็นรายได้จาก Office 365 Commercial, Office 365 Consumer, LinkedIn และ Dynamic 365 เติบโต 13%, 4%, 8% และ 24% YoY ตามลำดับ
- รายได้จากส่วน Intelligent Cloud ทำได้ที่ \$25.9 bn เพิ่มขึ้น 20.3% YoY จากการเติบโตของ Azure ที่การเติบโตเร่งตัวขึ้นจาก 29% YoY ในไตรมาสก่อน เป็น 30% YoY ซึ่งสาเหตุมาจากบริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่หลายเจ้าแห่กันทำ AI ของตัวเองมาแข่งขันกันมากขึ้น ส่งผลต่อความต้องการใช้ Cloud ส่งผลให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานของส่วน Intelligent Cloud เพิ่มขึ้นจาก 41% มาเป็น 47%
- รายได้จากส่วน More Personal Computing ทำได้ที่ \$16.9 bn เพิ่มขึ้น 18.6% YoY แบ่งย่อยเป็นรายได้จาก Window, Xbox และ รายได้จากโฆษณา เติบโต 7%, 60% (ผลจากการควบรวม Activision Blizzard) และ 7% YoY ตามลำดับ ในขณะที่ธุรกิจ Devices (Microsoft Surface) หดตัว 10% YoY
- อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก 38.7% มาอยู่ที่ 43.6% จากอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นในส่วนธุรกิจ Office 365, Azure Cloud และ Gaming รวมถึงประสิทธิภาพในการควบคุมค่าใช้จ่าย

Source :MSFT, Seeking alpha, Bloomberg as 1 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

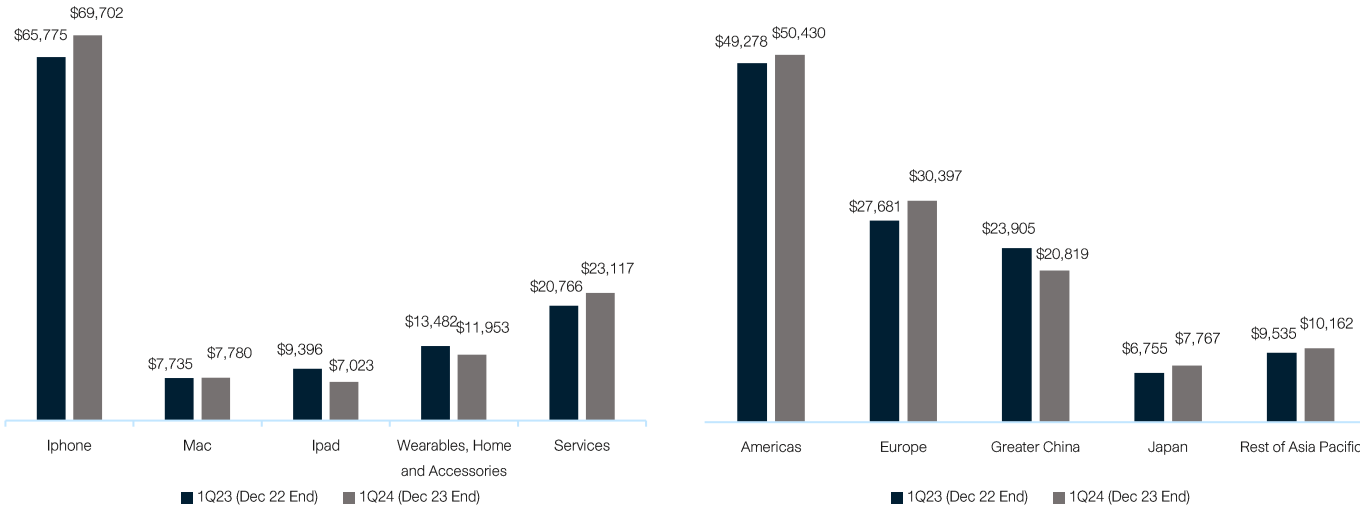
- AAPL รายงานผลประกอบการ 1Q24 (สิ้นสุด Dec 23) รายได้อยู่ที่ \$119.6 bn เติบโต 2.1% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดเล็กน้อยที่ \$118.0 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานออกมาที่ \$33.9 bn เติบโต 13.1% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$32.3 bn

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance ใน 2Q24 (สิ้นสุด Mar 24) ว่าจะรายได้โดยรวมจะหดตัวลง \$5 bn หากเทียบกับไตรมาสเดียวกันปีก่อน เนื่องจากการเติมสต็อกสินค้า iPhone ในช่วง 2Q23 (สิ้นสุด Mar 23) จากการขาดแคลนสินค้าใน 1Q23 (Dec 22) จากผลกระทบของ Covid-19 ซึ่งถ้าไม่นับผลกระทบจากการเติมสต็อกสินค้า รายได้รวมและรายได้จาก iPhone จะเทียบกับกับไตรมาสเดียวกันปีก่อน ส่วนด้านอัตรากำไรขั้นต้นจะอยู่ที่ 46% - 47% ด้านธุรกิจ Services จะเติบโต 11% YoY

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	119,575.00	117,970.43	Beat	2.07%	33.61%
Gross Profit	54,855.00	53,563.08	Beat	8.99%	35.69%
Operating Profit	40,373.00	38,715.64	Beat	12.10%	47.38%
GAAP Net Income - Basic	33,916.00	32,320.04	Beat	13.06%	47.74%
Non GAAP Net Income - Basic	33,916.00	32,320.04	Beat	13.06%	47.74%

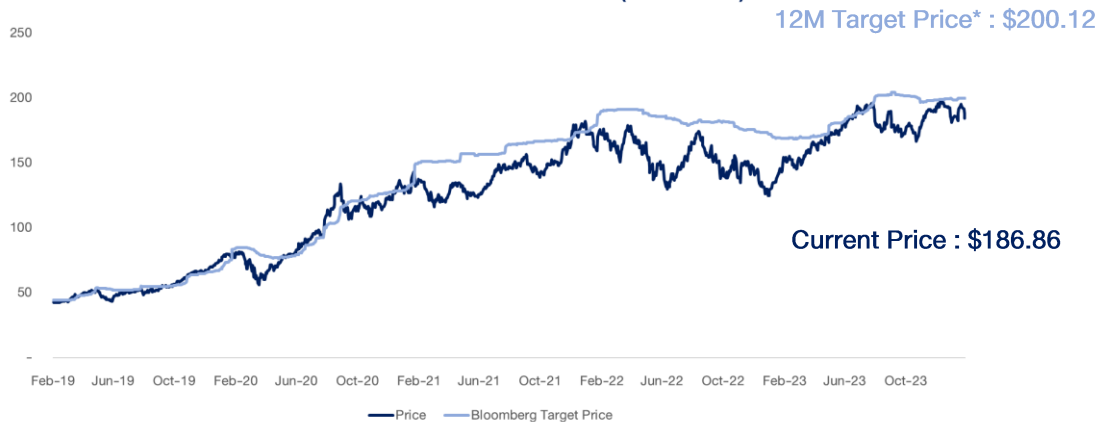
Source : AAPL, Seeking alpha



Key Metric & Business Segment

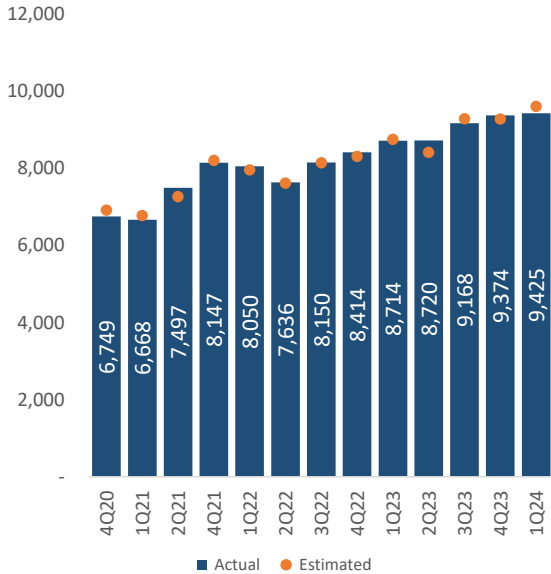
- รายได้จากส่วน Products อยู่ที่ \$96.5 bn เติบโตเพียง 0.1% YoY โดยรายได้จาก iPhone อยู่ที่ \$69.7 bn เติบโต 6.0% YoY รายได้จาก Mac อยู่ที่ \$7.8 bn เติบโต 0.6% YoY รายได้จาก iPad อยู่ที่ \$7.0 bn หดตัว 25.3% YoY โดยบริษัทกล่าวว่ายอดขาย iPad ที่ไม่ดีเป็นผลมาจากช่วงเวลาเปิดตัวผลิตภัณฑ์ในปี 2023 ที่ไม่ตรงกับปี 2022 และรายได้จาก Wearables, Home and Accessories อยู่ที่ \$11.9 bn หดตัว 11.3% YoY
- รายได้จากส่วน Services ทำรายได้สูงสุดตลอดกาลอยู่ที่ \$23.1 bn เติบโต 11.3% YoY โดยได้ปัจจัยหนุนจากจำนวนผู้ใช้งานอุปกรณ์ของ Apple (Active devices) ทุกอุปกรณ์เพิ่มสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 2.2 พันล้านอุปกรณ์ และการเติบโตของรายได้จาก App Store, advertising, Cloud, AppleTV+, Apple Care, payments
- รายได้จาก Americas อยู่ที่ \$50.4 bn เติบโต 2.3% YoY รายได้จาก Europe อยู่ที่ \$30.4 bn เติบโต 9.8% YoY รายได้จากทางฝั่ง Greater China อยู่ที่ \$20.8 bn หดตัว 12.9% YoY รายได้จากทาง Japan อยู่ที่ \$7.8 bn เติบโต 15.0% YoY และรายได้จาก Rest of Asia pacific อยู่ที่ \$10.2 bn เติบโต 6.6% YoY
- กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ \$40.4 bn เติบโต 12.1% YoY รวมถึงประกาศซื้อหุ้นคืน \$27 bn ในไตรมาสนี้
- Apple Vision Pro เตรียมวางจำหน่ายอย่างเป็นทางการวันที่ 2 ก.พ. 2024 ซึ่งยอดขายในช่วงสัปดาห์แรกของการเปิดจองอยู่ที่ 160,000 ถึง 180,000 เครื่อง โดยมีราคาเริ่มต้นที่ \$3,499

Stock Price Performance (5 Years)

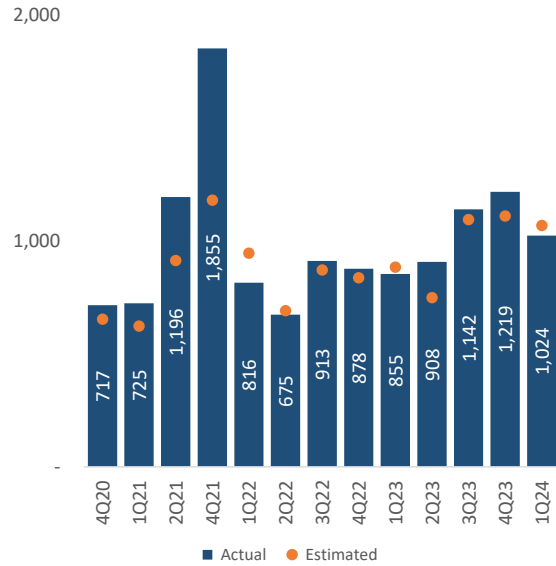


Source :AAPL, Seeking alpha, Bloomberg as 1 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

- SBUX รายงานผลประกอบการ 1Q24 (สิ้นสุด Dec 23) รายได้อยู่ที่ \$9.4 bn เติบโต 8.2% YoY ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$9.6 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non GAAP Net Income) รายงานออกมาที่ \$1.0 bn เติบโต 19.8% YoY ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$1.1 bn

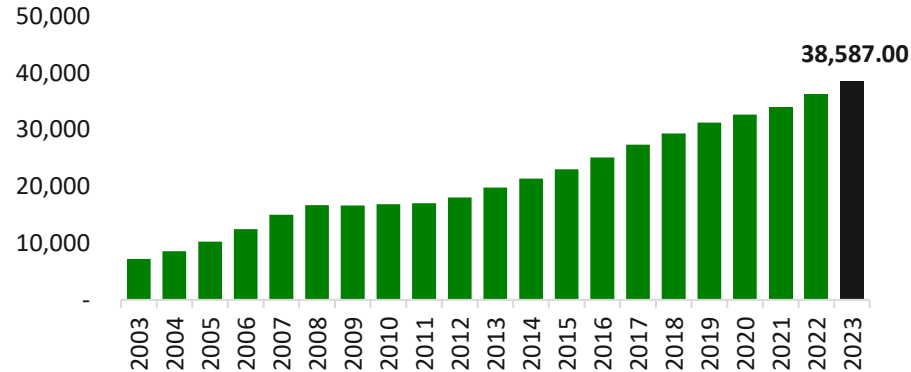
Guidance & Outlook

- บริษัทปรับ Guidance ทั้งปี 2024 (บริษัทปิดไตรมาส 4 สิ้นสุด Sep 24) ลงจากที่ไว้ไว้ในไตรมาสก่อน โดยขยายต่อสาขาเดิม (Same Store Sales) ทั่วโลกจะเติบโตที่ 4%-6% (ลดลงจาก 5% - 7%) และตั้งเป้าขยายจำนวนสาขาทั่วโลกอีก 7% โดยใน U.S. ตั้งเป้าขยายจำนวนสาขา 4% และ China ตั้งเป้าขยายจำนวนสาขา 13% ซึ่งจะช่วยให้รายได้รวมเติบโต 7% - 10% (ลดลงจาก 10%-12%) ในขณะที่กำไรคาดว่าจะเติบโต 15%-20%
- โดยสาเหตุการปรับ Guidance ลงมาจากปัจจัยความขัดแย้งระหว่างอิสราเอลกับฮามาส ส่งผลกระทบต่อธุรกิจในวันออกกลาง รวมถึงเห็นสัญญาณขยายในเดือนมกราคมมีแนวโน้มชะลอตัวลงและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจจีนที่ช้ากว่าคาด แต่ผู้บริหารก็ยังมั่นใจว่าการออกสินค้าใหม่ และการทำโปรโมชั่นช่วงวันหยุดยาว จะช่วยหนุนการเติบโตได้

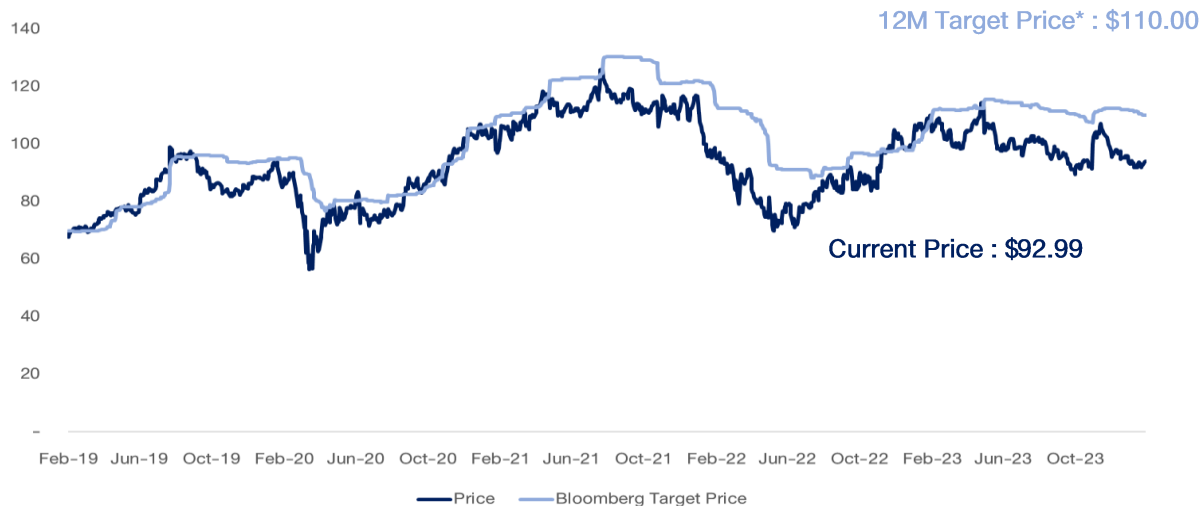
	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	9,425.30	9,601.10	Miss	8.16%	0.55%
Gross Profit	2,593.20	6,535.64	Miss	15.85%	-4.63%
Operating Profit	1,485.40	1,527.44	Miss	18.54%	-12.94%
GAAP Net Income - Basic	1,024.40	1,066.47	Miss	19.78%	-15.98%
Non GAAP Net Income - Basic	1,024.40	1,069.63	Miss	19.78%	-3.76%

Source : SBUX, Seeking alpha

Number of Starbucks stores worldwide



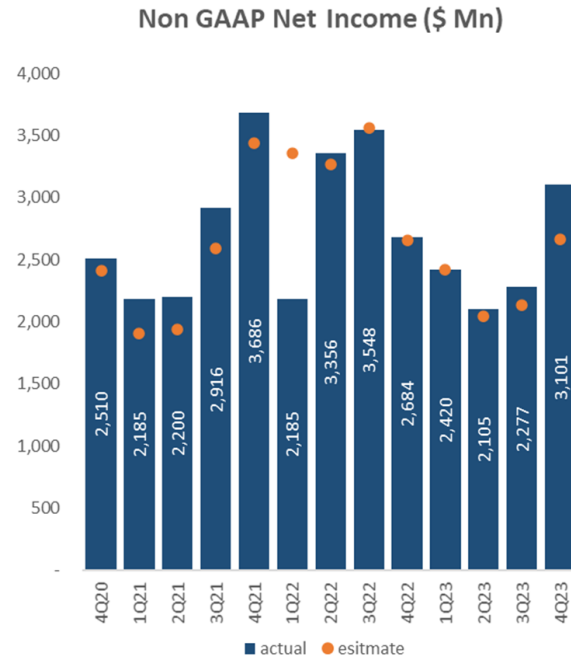
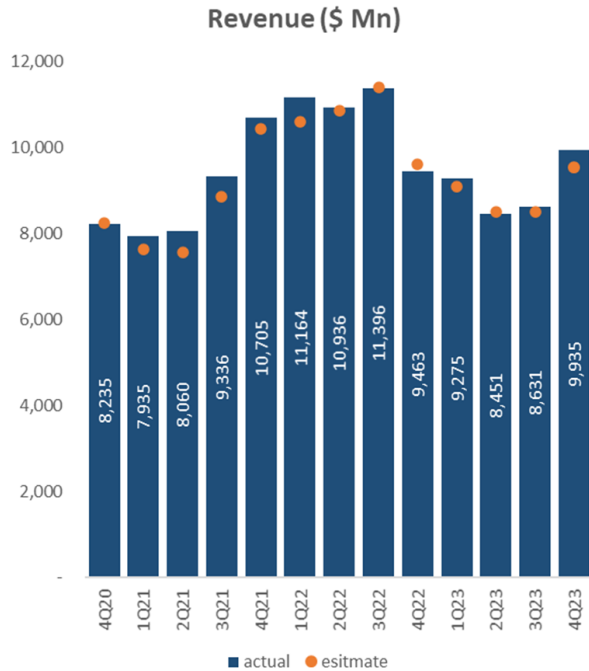
Stock Price Performance (5 Years)



Key Metric & Business Segment

- รายได้จาก North America อยู่ที่ \$7.1 bn เติบโต 8.7% YoY โดยมียอดขายต่อสาขาเดิม (Same Store Sales) เติบโต 5% YoY จาก Average ticket size ที่เพิ่มขึ้น 4% และจำนวนการขายที่เพิ่มขึ้น 1%
- รายได้จาก International อยู่ที่ \$1.8 bn เติบโต 9.9% YoY โดยมียอดขายต่อสาขาเดิม (Same Store Sales) เติบโต 7% YoY (พลิกจากที่หดตัวปีก่อน 13%) จากจำนวนการขายเพิ่มขึ้น 11% แต่ Average ticket size ลดลง 3% ส่วนประเทศจีนนั้น ยอดขายต่อสาขาเดิมเติบโตได้ 10% YoY จากจำนวนการขายเพิ่มขึ้น 21% ในขณะที่ Average ticket size ลดลง 9%
- รายได้จากสินค้าที่ขายนอกร้าน Starbucks (Channel Development) อยู่ที่ \$448 mn หดตัวลง 6.2% YoY โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้ใน Global Coffee Alliance (Starbucks จับมือกับ Nestle) ภายหลังการขายแบรนด์ Seattle's Best Coffee ออกไปใน 2Q23 และการหดตัวของตลาด Ready-to-drink
- ปัจจุบันมีสาขารวมทั้งสิ้น 38,587 โดยมีสาขาใน North America 17,931 สาขา เพิ่มขึ้น 3% YoY สาขา International มี 20,656 สาขา เพิ่มขึ้น 10% YoY และสาขาในจีน (รวมอยู่ในส่วน International) มี 6,975 สาขา เพิ่มขึ้น 13% YoY
- กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ \$1.49 bn เติบโต 18.5% YoY โดยมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก 14.4% เป็น 15.8% จากการเติบโตของรายได้ และประสิทธิภาพในการบริหารจัดการร้านที่ดีขึ้นใน North America

Source :SBUX, Seeking alpha, Bloomberg as 30 January 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate



	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	9,935.00	9,537.24	Beat	4.99%	15.11%
Gross Profit	5,623.00	5,287.31	Beat	3.76%	18.35%
Operating Profit	2,928.00	3,157.35	Miss	18.78%	107.51%
GAAP Net Income - Basic	2,767.00	2,279.94	Beat	15.54%	21.52%
Non GAAP Net Income - Basic	3,101.00	2,664.48	Beat	15.54%	36.19%

Earning Results

- QCOM รายงานผลประกอบการ 1Q24 (สิ้นสุดร.ค. 23) ทำรายได้ที่ \$9.9 bn เพิ่มขึ้น 4.9% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$9.5 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non GAAP Net income) ทำได้ที่ \$3.1 bn เพิ่มขึ้น 15.5% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$2.6bn
- อัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากปีก่อนที่ 57.5% มาอยู่ที่ 56.6% จากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้ในกลุ่มที่มีกำไรต่ำกว่า ด้านอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Non-GAAP) เพิ่มขึ้นจาก 26.0% มาอยู่ที่ 29.4% จากการควบคุมต้นทุน

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance รายได้ใน 2Q24 (สิ้นสุด มี.ค. 24) ไว้ที่ \$8.9 - \$9.7 bn เทียบกับ Consensus ที่คาดไว้ที่ 9.2 bn โดยแบ่งเป็นรายได้จากการขายชิปและอุปกรณ์อื่นๆ (QTC) ที่ \$7.6-8.2 bn และ รายได้จากลิขสิทธิ์ 5G (QTL) ที่ \$1.2-1.4bn

Source : QCOM, Seeking alpha

First Quarter Fiscal 2024 Results

Revenues & EPS⁽¹⁾ Exceeded High End of Guidance Range⁽²⁾

Revenues		GAAP EPS	Non-GAAP ⁽³⁾ EPS	
\$9.9B		\$2.46	\$2.75	

QCT	EBT ⁽⁴⁾ of	QTL	Other	Announced our upcoming
Revenues of \$8.4B above guidance range ⁽²⁾	\$2.6B with EBT margin of 31% ↑3pts YoY above guidance range ⁽²⁾	Revenues of \$1.5B at high end of guidance range ⁽²⁾	Returned \$1.7B to stockholders including \$0.8B of share repurchases & \$0.9B in dividends	2024 Annual Meeting of Stockholders March 5, 2024 A webcast of the virtual event will be available through the Investor Relations website
\$1.7B Combined Automotive & IoT revenues		EBT margin of 74% at high end of guidance range ⁽²⁾		

Stock Price Performance (5 Years)

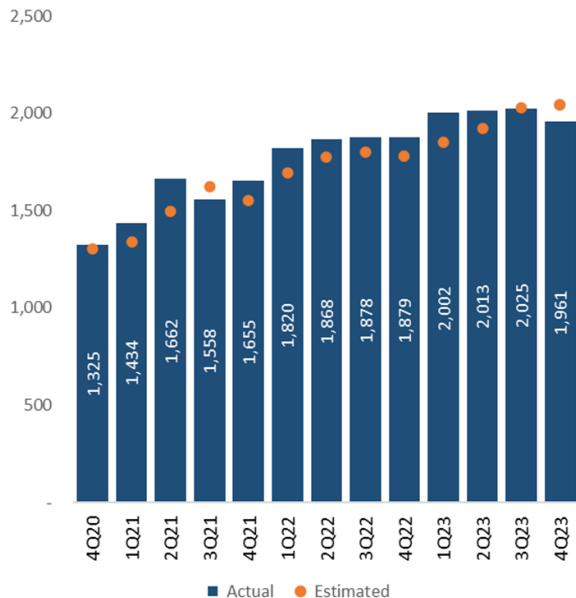


Key Metric & Business Segment

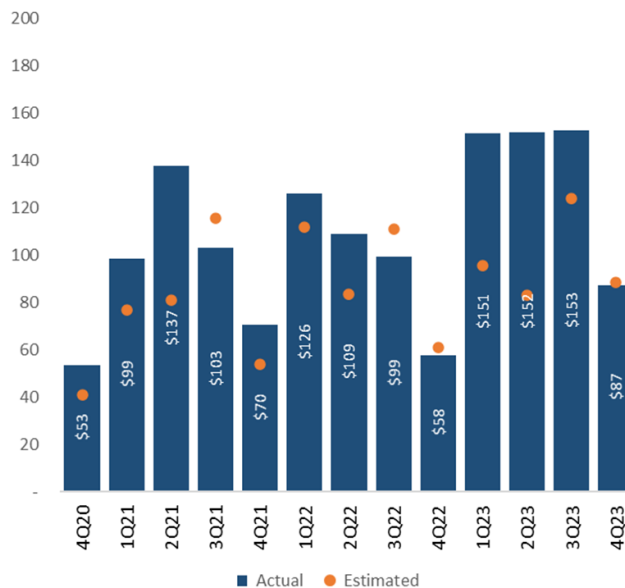
- รายได้จากการขายชิปและอุปกรณ์อื่นๆ (QTC) อยู่ที่ \$8.4 bn เติบโต 7% YoY และมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 31% โดยแบ่งย่อยเป็น
 - รายได้จากกลุ่มลูกค้าโทรศัพท์มือถือ ทำได้ที่ \$6.7bn เพิ่มขึ้น 16% YoY จากการฟื้นตัวของตลาด Smartphone พร้อมเปิดตัวชิปรุ่นใหม่อย่าง Snapdragon 8 Gen 3™ นอกจากนี้มือถือ Samsung รุ่นใหม่ซึ่งเปิดตัวในเดือนมกราคม ยังคงใช้ชิปของ Qualcomm อยู่ และคาดว่าความร่วมมือระหว่างกันจะยังคงอยู่ ความเสี่ยงที่ Samsung จะหันไปใช้ชิปของตัวเองลดลง
- รายได้จากกลุ่มลูกค้ารถยนต์ ทำได้ที่ \$598.0 mn เติบโต 31% YoY โดยมีรุ่นใหม่มากกว่า 75 models ใช้ Snapdragon Digital Chassis™ Solution ในปี 2023
- รายได้จากกลุ่มลูกค้า IoT ทำได้ที่ \$1.1bn ซึ่งรวมถึงชิปที่ใช้ในแว่น VR ของ Meta หดตัว 32% YoY
- รายได้จากลิ้งสิทธิ์ 5G (QTL) อยู่ที่ \$1.5 bn ลดลง 4% YoY และมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 74%

Source : QCOM, Seeking alpha, Bloomberg as 1 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$ Mn)



Non GAAP Net Income (\$ Mn)



Earning Results

- SKX ประกาศผลประกอบการ 4Q23 โดยทำรายได้ที่ \$1.9 bn เพิ่มขึ้น 4.4% YoY ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$2.0bn ส่วนกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลกำไรที่ \$87.2mn เพิ่มขึ้น 50.8% YoY ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ \$88.4mn

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance รายได้ใน 1Q24 ที่ \$2.1- 2.2bn ใกล้เคียงกับที่ตลาดคาด แต่กำไรจะต่ำกว่าที่ตลาดคาด ส่วนรายได้ทั้งปี 2024 อยู่ที่ \$8.6-8.8 bn ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$8.9bn เล็กน้อย และ ยังคงตั้งเป้าหมายยอดขายที่มากกว่า \$10bn ต่อปีในปี 2026 ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้า CAPEX ในปี 2024 ไว้ที่ \$350-400 mn สำหรับสร้างศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ในจีน

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	1,960.94	2,040.63	Miss	4.37%	-3.16%
Gross Profit	1,041.38	1,049.92	Miss	14.48%	-2.85%
Operating Profit	130.29	138.38	Miss	50.39%	-24.64%
GAAP Net Income - Basic	87.18	83.73	Beat	15.45%	-40.05%
Non GAAP Net Income - Basic	87.20	88.43	Miss	50.87%	-42.82%

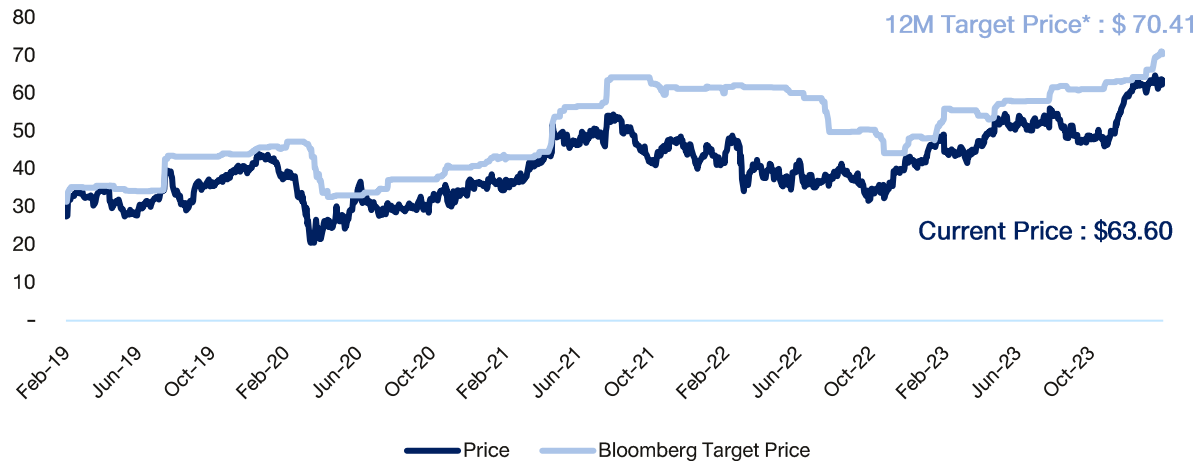
Source : SKX, Seeking alpha

Store Count

	Number of Stores			December 31, 2023
	December 31, 2022	Opened ⁽¹⁾	Closed ⁽¹⁾	
Domestic stores	539	35	(11)	563
International stores	905	268	(88)	1,085
Distributor, licensee and franchise stores	3,093	841	(414)	3,520
Total Skechers stores	4,537	1,144	(513)	5,168

⁽¹⁾ Includes the conversion of 58 third-party stores to International stores previously included in Distributor stores as a result of the acquisition of our Scandinavian distributor.

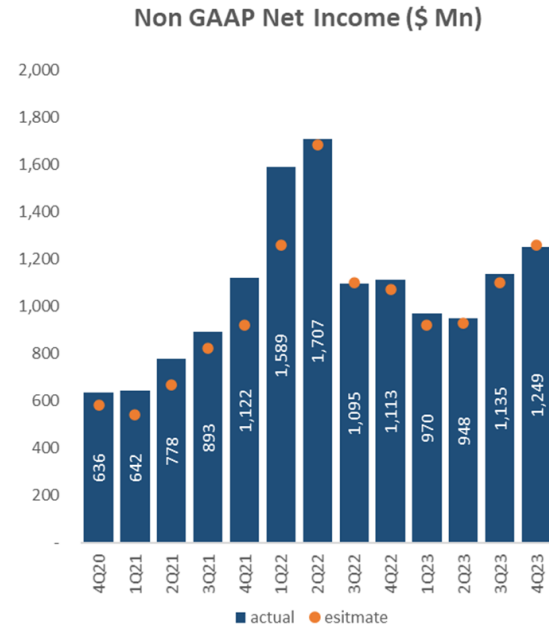
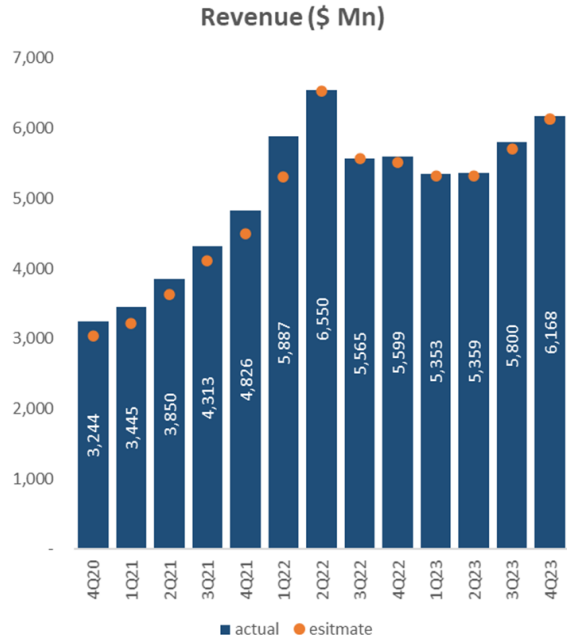
Stock Price Performance (5 Years)



Key Metric & Business Segment

- รายได้จากการขายผ่านร้านค้าของตนเอง (Direct-to-consumer) เพิ่มขึ้น 20.3% YoY โดยมาจากจำนวนสินค้า (Volume) ที่เพิ่มขึ้น 11.8% และ ราคาเฉลี่ย (ASPs) ที่เพิ่มขึ้น 7.7%
- รายได้จากการขายผ่านการขายส่ง (Wholesale sales) หดตัว 8.3% YoY โดยมาจากจำนวนสินค้า (Volume) ที่ลดลง 9.5% และ ราคาเฉลี่ย (ASPs) ที่เพิ่มขึ้น 1.2%
- แบ่งตามภูมิภาค รายได้ฝั่งทวีปอเมริกาทำได้ \$955.4 mn เพิ่มขึ้น 3.2% YoY ฝั่งยุโรปและตะวันออกกลาง (EMEA) ทำได้ \$383.5 mn ลดลง 7.3% YoY และ เอเชียแปซิฟิกทำได้ \$622 mn เติบโต 15.3% YoY
- อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก 48.4% มาอยู่ที่ 53.1% จากสัดส่วนการขายผ่านร้านค้าของตนเอง (Direct-to-consumer) ที่มากขึ้น และ ค่าขนส่งที่ถูกลง ส่วนอัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก 4.6% มาอยู่ที่ 6.6% ตามอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น หักลบกับค่าใช้จ่ายในการสร้างแบรนด์
- ปัจจุบันบริษัทมีร้านทั้งสิ้น 5,168 สาขา เพิ่มขึ้น 13.9% YoY เป็นสาขาเปิดเองในสหรัฐฯ 563 สาขา เพิ่มขึ้น 4.4% YoY สาขาเปิดเองในต่างประเทศ 1,085 สาขาเพิ่มขึ้น 19.8% YoY สาขา Distributor, licensee และ franchise 3,520 สาขา เพิ่มขึ้น 13.8% YoY
- สินค้าคงคลังอยู่ที่ \$1.53 bn ลดลงจากไตรมาสก่อน 16.1% YoY จากการกระจายสินค้าที่เพิ่มขึ้น

Source : SKX, Seeking alpha, Bloomberg as 2 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate



Earning Results

- AMD รายงานผลประกอบการ 4Q23 ทำรายได้ที่ \$6.1 bn เพิ่มขึ้น 10.0% YoY ใกล้เคียงกับที่ตลาดคาด ด้านกำไรสุทธิ (Non GAAP Net income) ทำได้ที่ \$1.2 bn เพิ่มขึ้น 12.2% YoY ใกล้เคียงกับที่ตลาดคาด
- อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 42.9% มาอยู่ที่ 50.6% จากราคายขายในกลุ่มธุรกิจ PC ที่ปรับตัวดีขึ้น และ Product mix ด้านอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Non GAAP) เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 22.5% มาอยู่ที่ 22.9% จากอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้น หักลบกับค่าใช้จ่ายด้าน R&D ซึ่งเกี่ยวข้องกับ AI ที่เพิ่มขึ้น

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance รายได้ใน 1Q24 ไว้ที่ \$5.1 - \$5.7 bn หรือเติบโตราว 1% YoY เทียบกับ Consensus ที่คาดไว้ที่ 5.6 bn คาดการณ์อัตรากำไรขั้นต้นที่ 52% และ ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานที่ \$1.73 bn โดยผู้บริหารยังเชื่อมั่นว่ายอดขายจากลูกค้ากลุ่ม Data center และ PC จะดีขึ้นเนื่อง ในขณะที่ลูกค้า Gaming และ Embedded ยังคงชะลอตัว

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	6,168.00	6,131.36	Beat	10.16%	6.34%
Gross Profit	3,126.00	3,158.47	Miss	30.09%	13.80%
Operating Profit	1,412.00	1,425.97	Miss	-	-
GAAP Net Income - Basic	667.00	564.96	Beat	12.22%	-41.23%
Non GAAP Net Income - Basic	1,249.00	1,257.13	Miss	12.22%	10.04%

Source : AMD, Seeking alpha

Q4 2023 SEGMENT RESULTS

(\$ in millions)	Q4'23	Q4'22	Y/Y	Q3'23	Q/Q
Data Center					
Net Revenue	\$2,282	\$1,655	Up 38%	\$1,598	Up 43%
Operating Income	\$666	\$444	Up 50%	\$306	Up 118%
Client					
Net Revenue	\$1,461	\$903	Up 62%	\$1,453	Flat
Operating Income (Loss)	\$55	(\$152)	Up 136%	\$140	Down 61%
Gaming					
Net Revenue	\$1,368	\$1,644	Down 17%	\$1,506	Down 9%
Operating Income	\$224	\$266	Down 16%	\$208	Up 8%
Embedded					
Net Revenue	\$1,057	\$1,397	Down 24%	\$1,243	Down 15%
Operating Income	\$461	\$699	Down 34%	\$612	Down 25%

Stock Price Performance (5 Years)



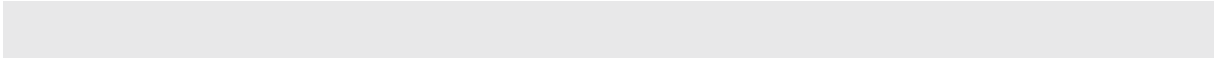
Key Metric & Business Segment

- รายได้จากลูกค้ากลุ่ม Data Center ทำได้ที่ \$2.3bn เพิ่มขึ้น 37.9% YoY จากการขยาย AMD Instinct GPUs และ 4th Gen AMD EPYC CPU ที่เติบโตดี ส่งผลให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก 27% เป็น 29% และได้เริ่มขาย MI300X GPU เพื่อเจาะตลาดงานด้าน AI แข่งกับ Nvidia H100/200 และ MI300A ซึ่งเป็นการขายแบบครบทั้ง GPU, CPU และ HBM ใน Single Package พร้อมเปิดตัวโปรแกรม ROCm6 เพื่อแข่งขันกับ CUDA ของ Nvidia
- รายได้จากลูกค้ากลุ่ม Personal Computer ทำได้ที่ \$1.5bn เพิ่มขึ้น 62.1% YoY (ฟื้นตัวมา 2 ไตรมาสติด) ในขณะที่อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจาก -17% ในปีก่อนเป็น 4% หลังหยุดการลดราคาเพื่อระบายสินค้า พร้อมเปิดตัว Ryzen 8040 Series ซึ่งบริษัทกล่าวว่าเป็นเร็วกว่ารุ่นเก่าถึง 60%
- รายได้จากลูกค้ากลุ่ม Gaming ทำได้ที่ \$1.4bn หดตัว 17% YoY โดย Semi-custom ที่พัฒนาให้เครื่องเล่นเกม Consoles ยังหดตัวสวนทางกับยอดขาย Radeon GPU ที่เริ่มฟื้นตัว พร้อมเปิดตัว Radeon RX 7600 XT GPU ในขณะที่อัตรากำไรจากการดำเนินงานใกล้เคียงเดิมที่ 16%
- รายได้จากลูกค้ากลุ่ม Embedded ทำได้ที่ \$1.1bn หดตัว 24.2% YoY จากทั้งกลุ่มธุรกิจสื่อสารและรถยนต์ที่ชะลอตัวลง ในขณะที่อัตรากำไรจากการดำเนินงานลดลงจาก 50% เป็น 44%

Source : AMD, Seeking alpha, Bloomberg as 1 February 2024 / * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

What to watch this week ?

Catalyst watch



Data watch

	1st Week	2nd Week	3rd Week	4th Week
China Restaurants Tracker				
China TOP 400 App Tracker				
Ecommerce Tracker				
China Online Games				
China EV				
North America Internet eCommerce Monthly				
North America Internet Internet Traffic Trends Analysis				
TSMC Monthly Revenue				

DAOL Smart Invest : 4Q23 Earnings Annoucement Calendar

Next Earning Date	Ticker	Name	Estimate EPS	EPS Last Year	Growth (YoY)	Estimate revenue (Bn)	Revenue Last Year	Growth (YoY)
2/5/2024	EL US	ESTEE LAUDER COMPANIES-CL A	-0.19	1.37	-114.20%	3.54	3.93	-9.88%
2/6/2024	LLY US	ELI LILLY & CO	0.68	1.61	-57.76%	9.02	6.94	29.89%
2/6/2024	ON US	ON SEMICONDUCTOR	1.27	0.72	76.81%	2.15	2.19	-2.09%
2/6/2024	SPOT US	SPOTIFY TECHNOLOGY SA	-0.20	-1.00	-80.57%	3.33	3.04	9.76%
2/7/2024	TTWO US	TAKE-TWO INTERACTIVE SOFTWRE	-0.99	-1.54	-35.57%	1.37	1.39	-1.35%
2/7/2024	ENPH US	ENPHASE ENERGY INC	0.58	0.85	-31.66%	0.57	0.63	-10.88%
2/7/2024	ILMN US	ILLUMINA INC	-0.23	-24.31	-99.04%	1.13	1.12	1.35%
2/7/2024	LIN US	LINDE PLC	3.32	2.56	29.79%	8.58	8.80	-2.44%
2/8/2024	YUMC US	YUM CHINA HOLDINGS INC	0.66	0.49	34.35%	3.05	2.69	13.41%
2/8/2024	CVS US	CVS HEALTH CORP	1.80	-2.59	-169.56%	88.28	81.16	8.77%
2/8/2024	DIS US	WALT DISNEY CO/THE	0.52	0.09	482.72%	21.43	20.15	6.37%
2/9/2024	UBER US	UBER TECHNOLOGIES INC	0.11	-0.61	-118.17%	9.53	8.34	14.27%
2/9/2024	981 HK	SEMICONDUCTOR MANUFACTURING	0.02	0.06	-69.29%	1.63	1.91	-14.39%
2/9/2024	DXCM US	DEXCOM INC	0.34	0.26	29.29%	0.94	0.77	22.12%
2/9/2024	PEP US	PEPSICO INC	2.20	1.96	12.15%	23.41	21.97	6.55%
2/9/2024	PM US	PHILIP MORRIS INTERNATIONAL	1.57	1.34	17.33%	9.23	8.03	14.92%
2/9/2024	PYPL US	PAYPAL HOLDINGS INC	0.87	1.15	-24.10%	7.39	6.85	7.94%

Source : Bloomberg as of 2 February 2024, Seeking Alpha

DAOL Weekly Top Picks (5 – 9 February 2024)

Stock	Ticker	Price	Target Price NTM	Upside	Consensus			Expectation & Valuation			Recommended price	Recommended Date	Return Since Recommended Date
					Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net Income Growth NTM	Forward P/E			
VISA INC-CLASS A SHARES	V US Equity	277.18	302.14	9.01%	39	8	0	10.27%	10.65%	27.70	229.44	30/1/2023	20.81%
AMAZON.COM INC	AMZN US Equity	171.81	201.95	17.54%	68	2	0	11.35%	36.76%	42.89	116.77	30/1/2023	47.14%
SHOPIFY INC - CLASS A	SHOP US Equity	82.93	76.93	-7.23%	23	25	5	19.27%	125.39%	79.25	65.00	6/2/2023	27.58%
ALPHABET INC-CL A	GOOGL US Equity	142.38	164.58	15.59%	54	10	0	11.50%	21.74%	19.78	129.26	22/5/2023	10.15%
NETEASE INC-ADR	NTES US Equity	98.83	134.80	36.39%	36	1	1	10.35%	9.89%	15.45	101.72	09/18/2023	-2.84%
AIRBNB INC	ABNB US Equity	146.55	138.66	-5.38%	14	23	6	11.69%	-	31.47	141.19	12/6/2023	3.80%
STARBUCKS CORP	SBUX US Equity	92.99	107.51	15.62%	15	26	1	8.45%	11.46%	22.00	104.30	12/6/2023	-10.84%
MICRON TECHNOLOGY INC	MU US Equity	86.48	96.62	11.73%	31	5	2	57.62%	-	46.98	76.87	19/6/2023	12.50%
QUALCOMM INC	QCOM US Equity	141.69	161.20	13.77%	24	16	1	6.60%	9.98%	14.52	134.51	12/11/2023	5.34%
SKECHERS USA INC-CL A	SKX US Equity	57.04	69.93	22.59%	11	3	0	10.38%	14.80%	14.02	61.60	12/18/2023	-7.40%
XIAOMI CORP-CLASS B	1810 HK Equity	12.2	19.26	57.87%	32	4	2	12.77%	-	19.50	13.28	29/1/2024	-8.13%

Moderate Risk

Higher Risk

Highest Risk

Cash
1%















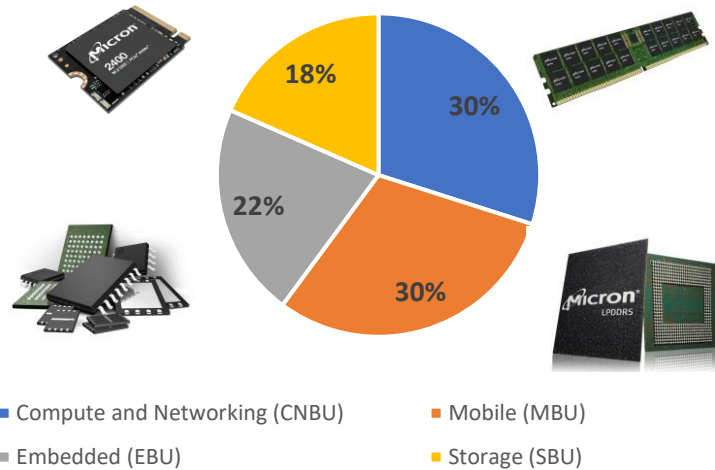
Top Picks Comment

- ปัจจุบันลงทุนหุ้น 11 ตัว ตัวละ 9% สัดส่วนหุ้นอยู่ที่ 99% ประกอบด้วย 4 ธีมการลงทุน
 - Semiconductor : MU QCOM
 - Ecommerce : AMZN SHOP
 - AI : AMZN GOOGL
 - China : Xiaomi NTES นอกจากนี้ยังมีหุ้นคุณภาพสูงที่มีปัจจัยบวกเฉพาะตัวอย่าง SKX SBUX ABNB และ V

Source: Bloomberg as of 2 February 2024, Seeking Alpha / Target Price is based on Bloomberg Consensus

Top Picks

Revenue breakdown



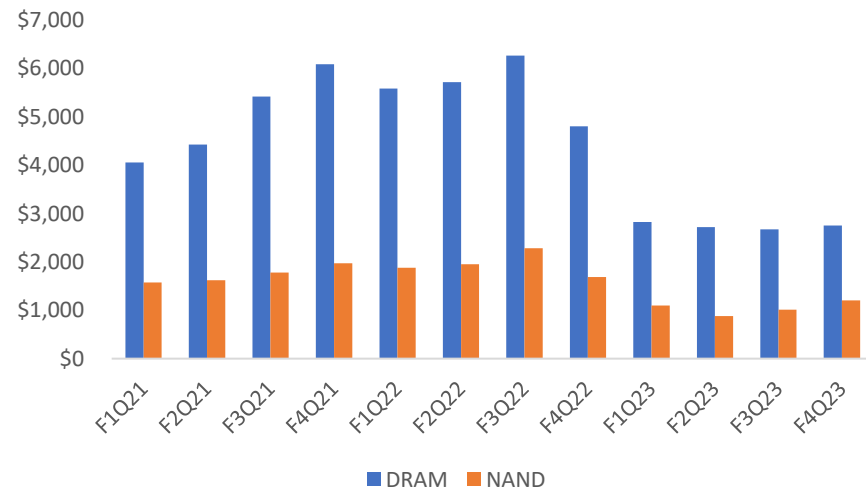
Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	EPS Growth NTM	Forward P/E
MICRON TECHNOLOGY INC	85.34	93.51	9.57%	32	6	2	57.44%	-	50.88

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

รายได้เริ่มฟื้นตัว ในขณะที่สินค้าคงคลังเริ่มทรงตัวใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน จากราคา DRAM และ NAND ที่เริ่มฟื้นตัว โดยในอนาคตจะเน้นกลุ่มลูกค้า Data Center มากขึ้นทำให้ความ Cyclical ลดลง

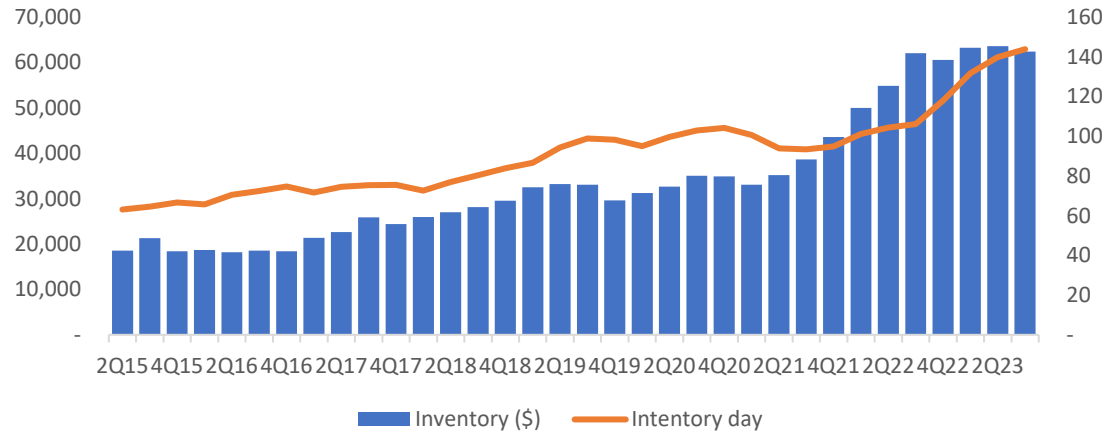
- Fundamental :** 1) รายได้ของ MU เริ่มฟื้นตัว QoQ ใน 4Q23 (สิ้นสุด Aug 23) โดยเฉพาะ Mobile (MBU) ที่เติบโตถึง 48% QoQ ถึงแม้จะยังหดตัว 20% YoY ในขณะที่ระดับสินค้าคงคลังเริ่มทรงตัวใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน และ Guidance จากผู้บริหารว่าการตัดขนาดทุนทางบัญชีจะลดลงต่อเนื่อง และหมดใน 2H ของ FY24 ซึ่งได้แรงหนุนจากราคาของ DRAM และ NAND ที่เริ่มฟื้นตัวตั้งแต่เดือน ก.ค. เป็นสัญญาณบ่งชี้ว่าตลาด Memory ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว 2) Micron จะเริ่มผลิต HBM3E (Memory สำหรับ GPU ของ Data Center) ซึ่งมีสัญญาณกับ Nvidia เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดย Citi ระบุว่าประเมินดังกล่าวจะสนับสนุนให้ส่วนแบ่งการตลาด HBM ของ Micron เพิ่มขึ้นจาก 10% เป็น 25% 3) Product Mix ในอนาคตจะมีสัดส่วนลูกค้ากลุ่ม Data Center และ GPU มากขึ้น ซึ่งมีโอกาสเติบโตสูง และมีความ Cyclical ลดลง 4) บริษัท guidance ว่า CAPEX ปีหน้าจะเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจะเกี่ยวข้องกับการปรับปรุงงานให้พร้อมสำหรับเทคโนโลยีใหม่ ส่วนต้นทุนด้านเครื่องจักรจะใกล้เคียงเดิม
- Market expectation :** Consensus ประเมินว่ารายได้ของ MU จะเติบโต 57.44% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากราคา Memory ที่ฟื้นตัวเร็วกว่าคาด และจากเทคโนโลยีใหม่อย่าง HBM3e
- Valuation :** ปัจจุบัน MU ซื้อขายที่ P/E (NTM) 50.88 เท่า และ P/BV ที่ 2 เท่า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสปรับขึ้นได้อีกจาก Cycle ของตลาด Memory ที่กำลังจะพลิกเป็นขาขึ้น ทำให้ ROE มีแนวโน้มฟื้นตัว และจะสามารถ Rerate ขึ้นไปเทรดที่ P/BV 2.5 – 3 เท่า
- Risk :** ตลาด Memory ฟื้นตัวช้ากว่าคาด และการแข่งขันจากคู่แข่งรายใหญ่อย่าง Samsung และ SK Hynix

Key Metric (Sales by Product)



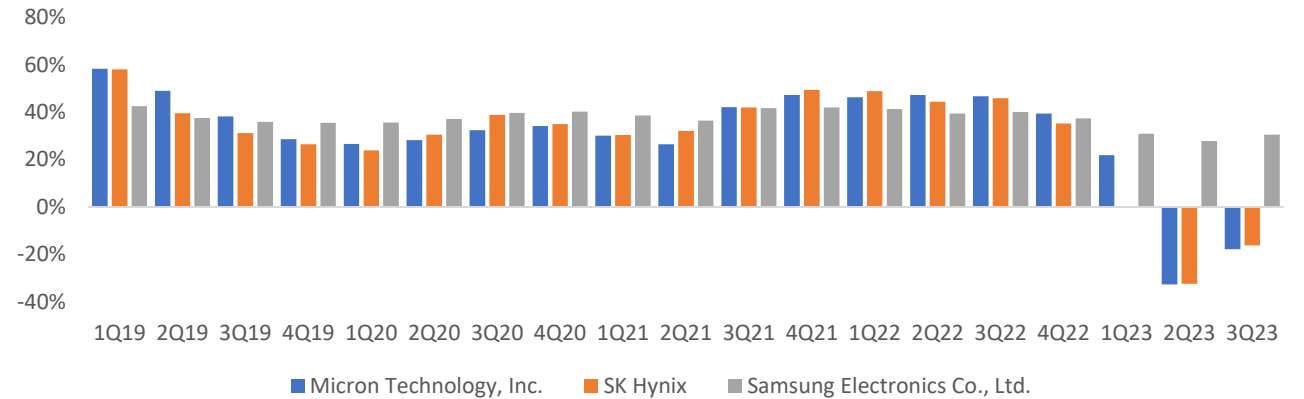
Source : MU, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

The Big 3 Memory Inventory Level



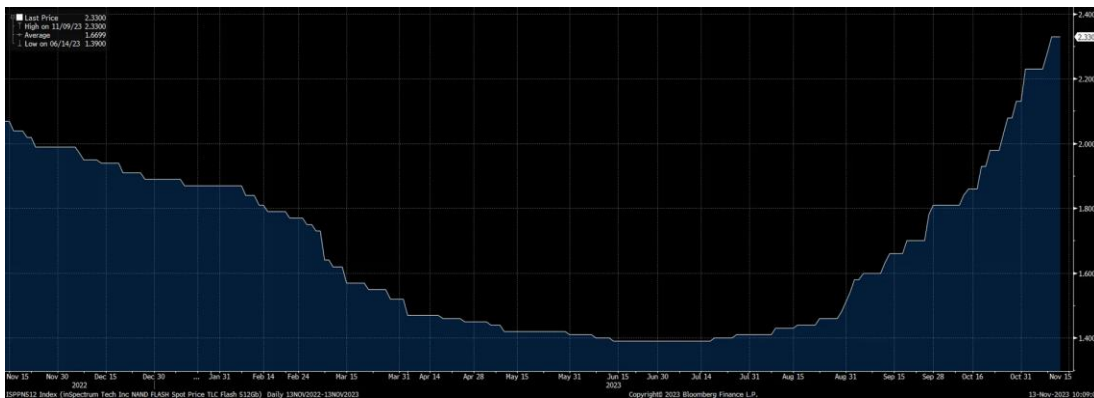
ระดับสินค้าคงคลังของบริษัทชั้นนำในกลุ่มธุรกิจ Memory เริ่มชะลอตัวลง

The Big 3 Memory Gross Margin



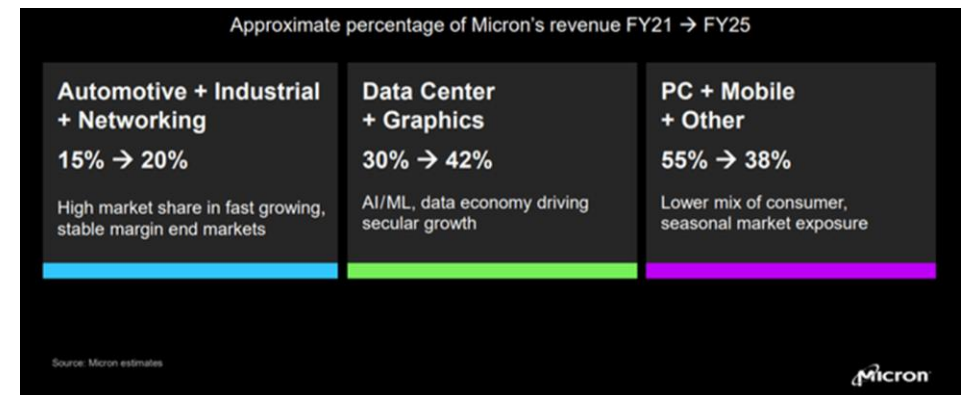
อัตราการกำไรขั้นต้นของบริษัทในกลุ่มธุรกิจ Memory เริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวใน 3Q23 จาก Utilization rate ที่ดีขึ้น

NAND price is going parabolic



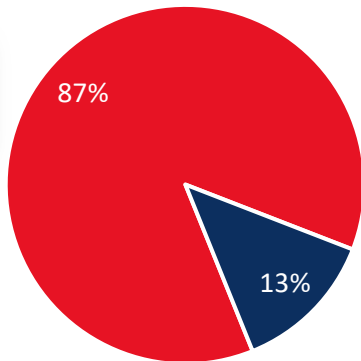
ราคาขายเฉลี่ยของ NAND ทำจุดต่ำสุดไปแล้ว ณ เดือน ก.ค. และฟื้นตัวขึ้นมาอย่างรวดเร็ว

Revenue mix shift to higher growth and less seasonal end market



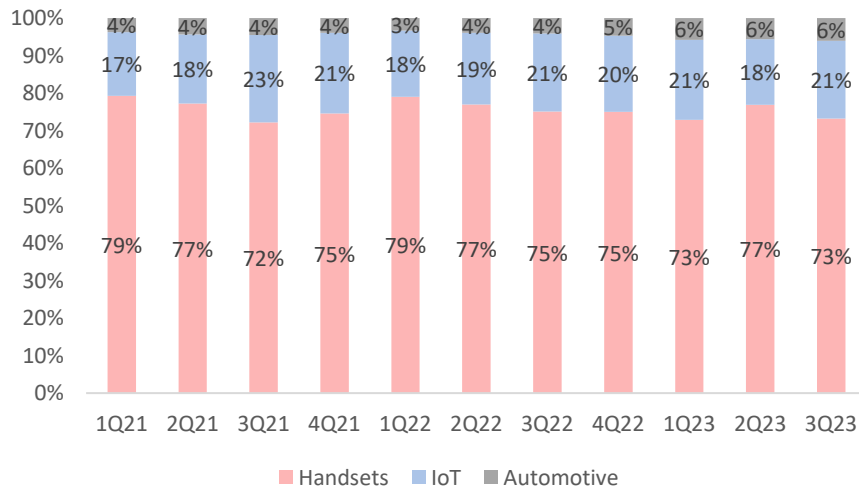
Product Mix ในอนาคตจะมีสัดส่วนลูกค้ากลุ่ม Data Center และ GPU มากขึ้น ซึ่งมีโอกาสเติบโตสูง และมีความ Cyclical ลดลง

Revenue breakdown



- QCT (Qualcomm CDMA Technologies)
- QTL (Qualcomm Technology Licensing)

Key Metric (QCT Revenue By End Product)



Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	EPS Growth NTM	Forward P/E
QUALCOMM INC	144.63	142.13	-1.73%	24	16	1	5.19%	15.79%	19.22

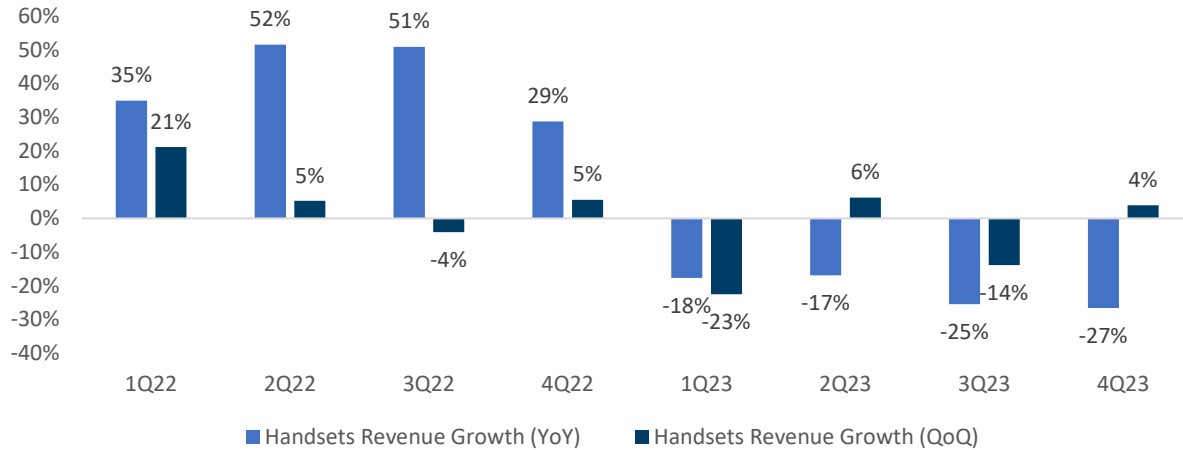
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

รายได้จาก Smart Phone มีแนวโน้มฟื้นตัวจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ และมีโอกาสเติบโตจากธุรกิจใหม่ เช่น PC, AR/VR และ Automobiles โดยใช้ความได้เปรียบจากการเป็นผู้นำด้าน Platform Soc บนมือถือ

- **Fundamental** : 1) รายได้จากธุรกิจ Smart Phone ของ Qualcomm เริ่มเห็นการเติบโต QoQ โดยบริษัทคาดการณ์ว่า ในไตรมาสหน้า รายได้จาก Chinese OEMs จะเติบโตถึง 35% QoQ (รายได้รวมจะเติบโต 8% QoQ) ซึ่งเป็นผลมาจากการการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่อย่าง Snapdragon 8 Gen 3 ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้ผลิตมือถือชั้นนำ 2) เปิดตัว Snapdragon X Elite เพื่อบุกตลาด PC โดยจะเน้นไปที่ Next Generation PC เพื่อก้าวเป็นผู้นำในด้าน On-device generative AI ซึ่งมีประสิทธิภาพสูงและประหยัดพลังงานกว่าคู่แข่งถึง 70% พร้อมเปิดตัว Snapdragon AR1 ซึ่งเป็น Platform สำหรับแว่น AR ทั้งนี้ได้ทำสัญญากับ META เรียบร้อยแล้ว 3) รายได้จากธุรกิจ Automotive ของ Qualcomm เติบโตอย่างโดดเด่น ด้วย Snapdragon Digital Chassis ซึ่งเป็น Platform สำหรับโครงรถยนต์ในอนาคต ซึ่ง Qualcomm มีความเชี่ยวชาญในการทำ Platform Soc บนมือถืออยู่แล้ว โดยบริษัทตั้งเป้าจะมีรายได้จาก Automotive มากกว่า \$4 bn ต่อปี ภายในปี 2026 4) Apple ได้ทำสัญญาว่าจะยังใช้ Snapdragon 5G Modem-RF ต่อจนถึงปี 2026
- **Market expectation** : Consensus ประเมินว่ากำไรของ QCOM จะเติบโต 15.79% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากยอดขายสินค้า Smart Phone ที่ดีกว่าคาด และการเติบโตของธุรกิจใหม่ๆ
- **Valuation** : ปัจจุบัน QCOM ซื้อขายที่ P/E (NTM) 19.22 เท่า หรือใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- **Risk** : ตลาด Smartphone ฟื้นตัวช้ากว่าคาด และผู้เล่นรายใหญ่อย่าง Apple และ Huawei พัฒนาชิปของตนเองมากขึ้น

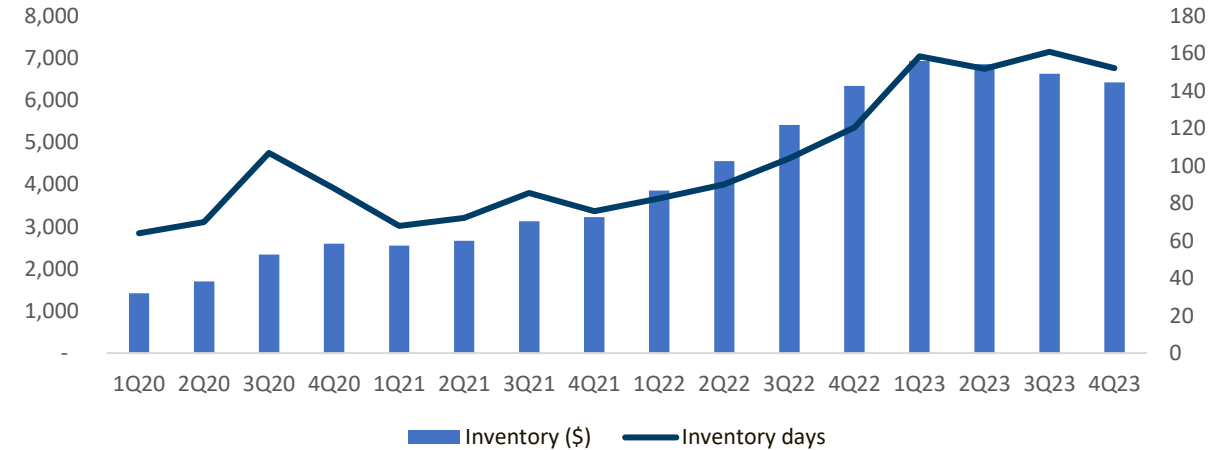
Source : QCOM, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Qualcomm Handset Revenue Growth



รายได้จากรธุรกิจ Smart Phone ของ Qualcomm เริ่มเห็นการเติบโต QoQ

Qualcomm Inventory Level



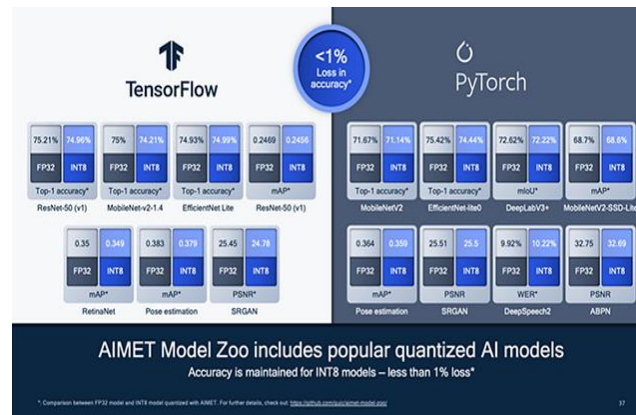
ระดับสินค้าคงคลังของ Qualcomm เริ่มชะลอลง

Qualcomm's new S-Curve



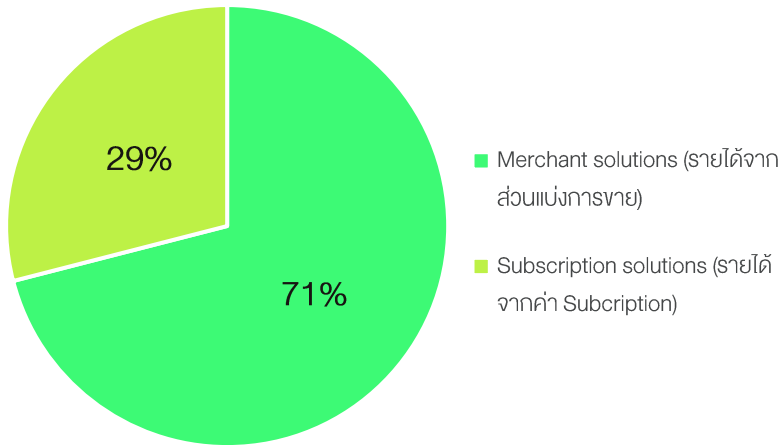
VR/AR, Digital car และ AI PC (AI at the Edge) จะเป็น S-Curve ใหม่ของ Qualcomm ในอนาคต

Snapdragon 5G Modem-RF is still market leader

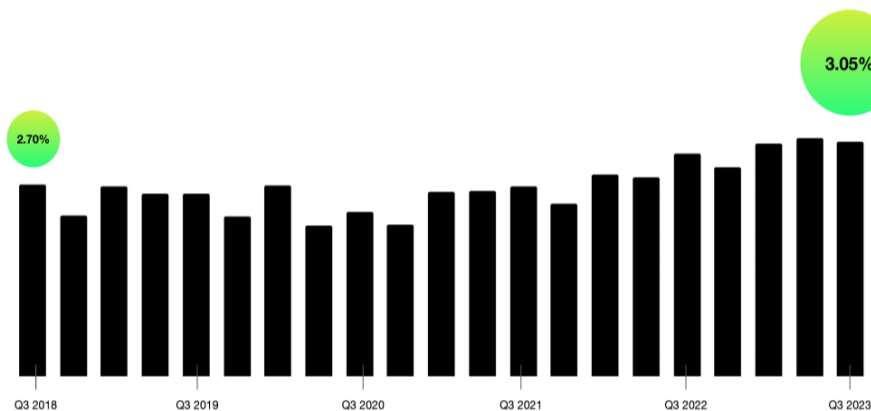


Apple ได้ทำสัญญาว่าจะยังใช้ Snapdragon 5G Modem-RF ต่อจนถึงปี 2026

Revenue breakdown



Key Metric (Attach rate)



Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net income Growth NTM	Forward P/E
SHOPIFY INC - CLASS A	77.9	73.72	-5.37%	23	27	3	19.14%	120.26%	76.40

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

รายได้ของ Shopify มีแนวโน้มเติบโตดีจาก การขายสินค้า Cross-border และ การปรับขึ้นราคา Subscription รวมถึงอัตราการกำไรที่แนวโน้มขยายตัวจากที่บริษัทจะหยุดลงทุนในธุรกิจ Logistic และการลดพนักงาน

- Fundamental** : 1) รายได้ของบริษัทใน 3Q23 ยังคงเติบโตในระดับสูงที่ 25.5% YoY (หากไม่รวมผลกระทบจากการขายธุรกิจโลจิสติกส์จะเติบโต 30% YoY) โดยในฝั่งของ Merchant solutions นั้น attach rate ยังคงอยู่ในระดับสูงที่ 3.05% จากบริการด้าน Payment และการขายสินค้า Cross-border 2) การขายธุรกิจ Logistic ให้แก่ Flexport ทำให้บริษัทสามารถกลับมาโฟกัสเรื่องที่เป็นจุดเด่นเดิมซึ่งคือการออกแบบและขยายฟังก์ชันการใช้งานของระบบขายของออนไลน์ เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้มากขึ้น โดยตัวเลขร้านค้าที่ active และยอดเข้าชมเว็บไซต์ทั้ง Core และ Shopify plus ยังคงเติบโต 3) GMV ยังคงเติบโตได้ดีทั้งจากร้านค้าเก่าและใหม่ โดยเฉพาะร้านค้าทางฝั่งยุโรป ซึ่งมีการเติบโตของ GMV มากกว่าภูมิภาคอื่นถึง 2 เท่า 4) Subscription solutions มีแนวโน้มจะได้รับประโยชน์จากการปรับขึ้นราคาราว 30% 5) Shopify และ Amazon ประกาศความร่วมมือ ร้านค้าบน Shopify สามารถ “Buy with Prime” ได้ โดยจะช่วยเพิ่มโอกาสการขายให้กับร้านค้า และเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า 6) ยอดขายในช่วง Black Friday ในปีนี้เติบโต 22% YoY จากปีก่อนที่ 17% YoY 7) บริษัทยังมีการลดพนักงานและปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายตลอด 1 ปีที่ผ่านมา
- Market expectation** : Consensus ประเมินว่ากำไรของ SHOP จะเติบโต 120.26% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากการเติบโตของจำนวนร้านค้า และการขึ้นราคาค่าบริการ
- Valuation** : ปัจจุบัน SHOP เทรดที่ P/E (NTM) 76.40 เท่า
- Risk** : การโดน Impairment จากการขายธุรกิจ Logistic ออกไป และ การชะลอตัวของเศรษฐกิจที่จะทำให้ลูกค้าชะลอการใช้จ่าย

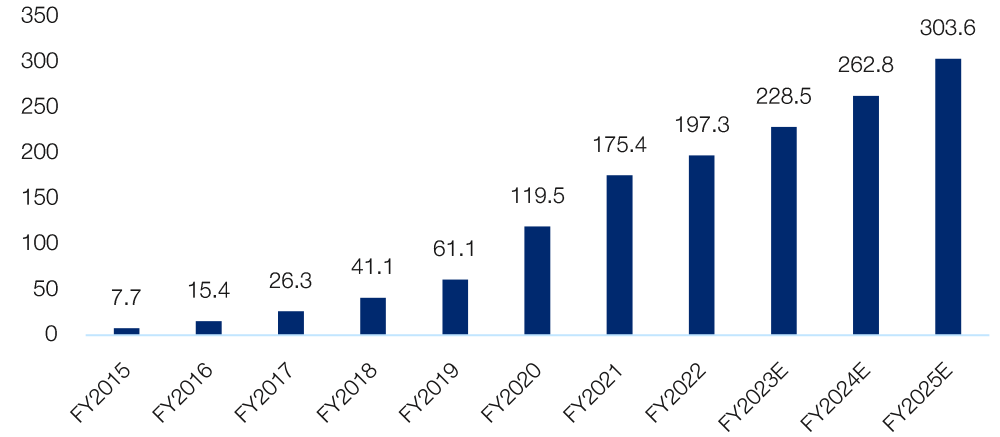
Source : SHOP, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Shopify Cumulative Stores by Quarter



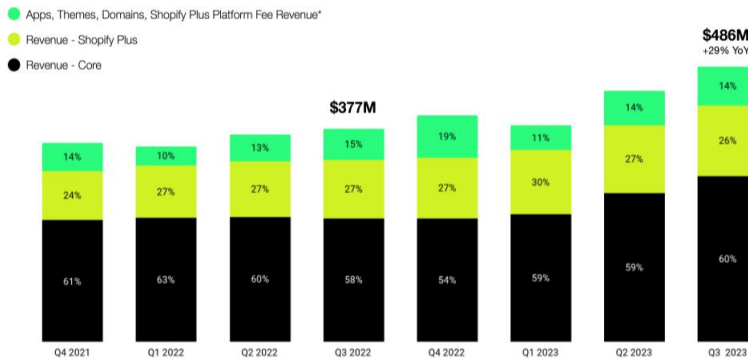
Citi ระบุว่าจำนวนร้านค้าสะสม active เพิ่มขึ้นเป็น 2.21 ล้านร้านค้าในไตรมาสที่ 3 ปี 2023 เติบโต 21% YoY

GMV (\$bn)



แนวโน้มการเติบโตของ GMV ยังคงดีอยู่ทั้งจากร้านค้าเก่าและใหม่ โดยเฉพาะร้านค้าทางฝั่งยุโรป

Subscription packages and Shopify price increased



Plan	MRR before April 23	MRR after April 23
Basic Shopify	\$29	\$39
Shopify	\$79	\$105
Advanced Shopify	\$299	\$399
Shopify Plus	Starting at \$1,700	Starting at \$2,000

บริษัทประกาศขึ้นราคาประมาณ 30% ในส่วนของ Subscription package (รายได้ในส่วน Core) และขึ้นราคาประมาณ 15% ในส่วนของ Shopify plus

Buy with Amazon Prime

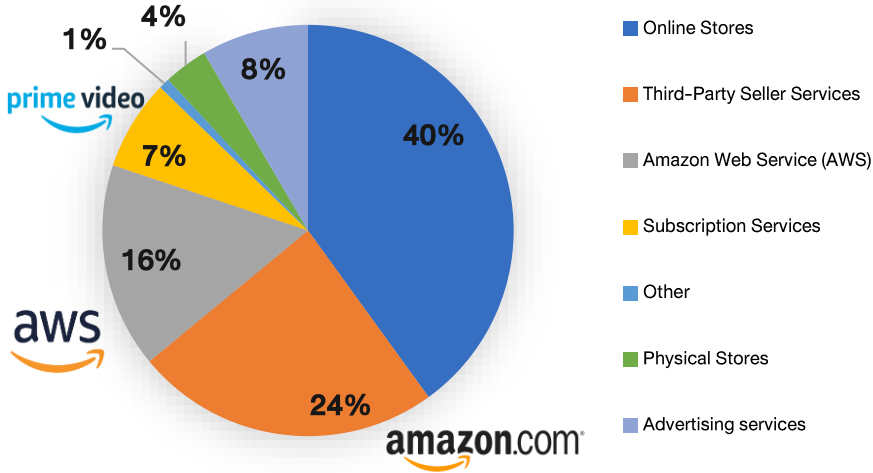
amazon prime Membership Benefits

- Free Delivery
- Prime Video
- Prime Music
- Prime Reading
- Prime Gaming
- Prime Rewards
- Prime Travel

- Amazon Prime now has over 200 million Prime members
- Sales during Prime Day on Amazon reached over \$12 billion in 2022
- Amazon sold more than 100,000 items per minute during Prime Day
- Amazon Prime is now available in 23 different countries worldwide
- About \$25.21 billion US dollars is generated yearly from Prime and other subscription membership services
- The average Prime subscriber spends about \$1,400 dollars per year
- 9 out of 10 people get an Amazon Prime subscription because of its free shipping

Buy with Prime จะช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกชำระสินค้าด้วยบัตรเครดิตใน Amazon และจะได้รับบริการจัดส่งฟรีที่รวดเร็ว รวมถึงความสะดวกในการซื้อสินค้าผ่านเครือข่ายระบบขนส่งของ Amazon

Revenue breakdown



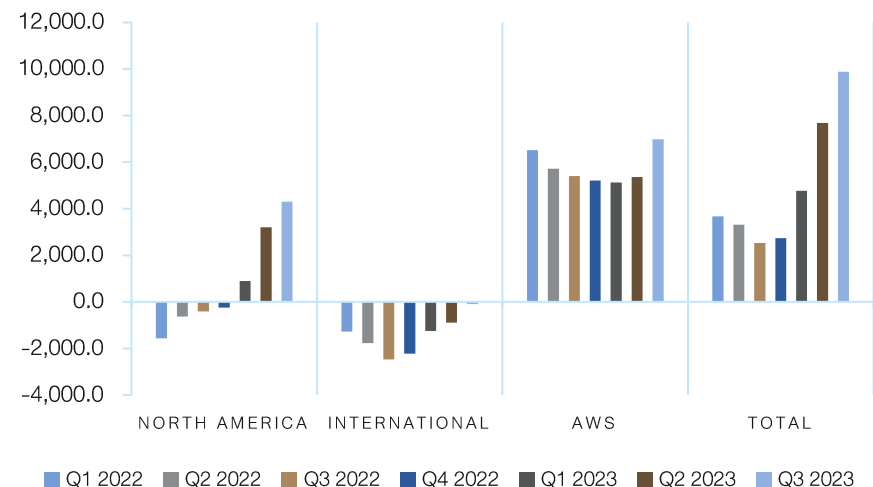
Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net income Growth NTM	Forward P/E
AMAZON.COM INC	151.94	181.29	19.32%	68	2	0	11.39%	16.03%	30.41

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

อัตรากำไรจากส่วนธุรกิจ E-commerce มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จากการเพิ่มสัดส่วนการขายผ่าน Third-Party รวมถึงโอกาสการสร้างรายได้เพิ่มจากการโฆษณา ในขณะที่ธุรกิจ AWS ยังถูกกดดันในระยะสั้นจากการควบคุมค่าใช้จ่ายของลูกค้า แต่เชื่อว่าไกล่ผ่านจุดต่ำสุดและยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก

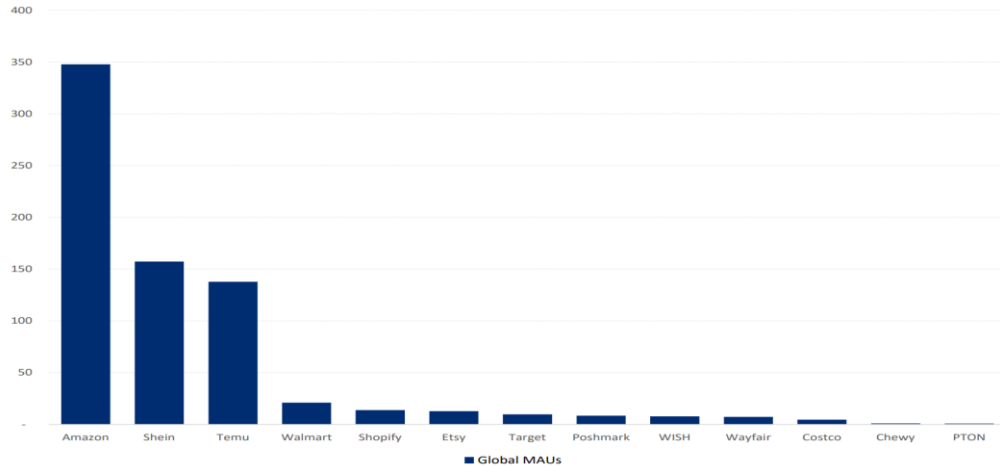
- Fundamental** : 1) E-commerce เติบโตต่อเนื่อง หลังฐานสูงช่วง COVID-19 หดหายไป ยอดขายในช่วง Black Friday (รวมทั้งสิ้น 11 วัน) ทำลายสถิติยอดขายสูงสุดในรอบ 29 ปี กว่า 500 ล้านชิ้น 2) อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากการเพิ่มสัดส่วนการขายผ่าน Third-Party รวมถึงโอกาสการสร้างรายได้เพิ่มจากการโฆษณา โดยอัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกในสหรัฐฯ พลิกมาเป็นบวก 3 ไตรมาส หลังจากติดลบมาตลอดทั้งปี 2022 3) ธุรกิจ AWS ยังถูกกดดันในระยะสั้นจากการควบคุมค่าใช้จ่ายของลูกค้า แต่ในระยะยาวเชื่อว่าการเปลี่ยนมาใช้ Public cloud ยังเป็นสิ่งจำเป็น ปัจจุบันยังใช้งานแบบ On premise อยู่ถึง 90% และ AWS ถือเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม มีการขยายการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานอย่าง Data center เครื่องข่ายเน็ตเวิร์คและอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง รองรับการเติบโตในอนาคต 4) Amazon ประกาศความร่วมมือ Shopify และ Meta โดยร้านค้าบน Shopify Facebook และ Instagram สามารถ “Buy with Prime” ได้ โดย Amazon มีโอกาสสร้างรายได้เพิ่มจากการซื้อขายนอก Platform ตัวเอง และยังมีเพิ่มคุณค่าโดยรวมให้แก่สมาชิก Prime
- Market expectation** : Consensus ประเมินว่ากำไรของ AMZN จะเติบโต 16.03% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากการเติบโตของ E-commerce โดยเฉพาะรายได้ค่าโฆษณา และการเติบโตของ AWS ตามความต้องการงานด้าน AI
- Valuation** : ปัจจุบัน AMZN ซื้อขายบน P/E (NTM) ที่ 30.41 หรือ -1 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- Risk** : การชะลอตัวของธุรกิจ Cloud จากการควบคุมค่าใช้จ่ายของลูกค้า

Key Metrics (Operating Income in \$ mn)



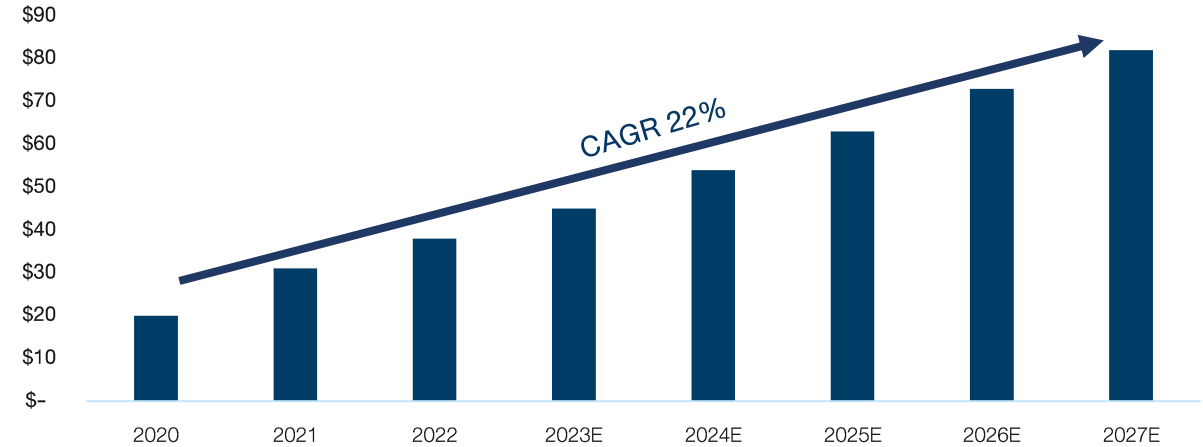
Source : AMZN, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Global MAUs (mn) in Oct 2023



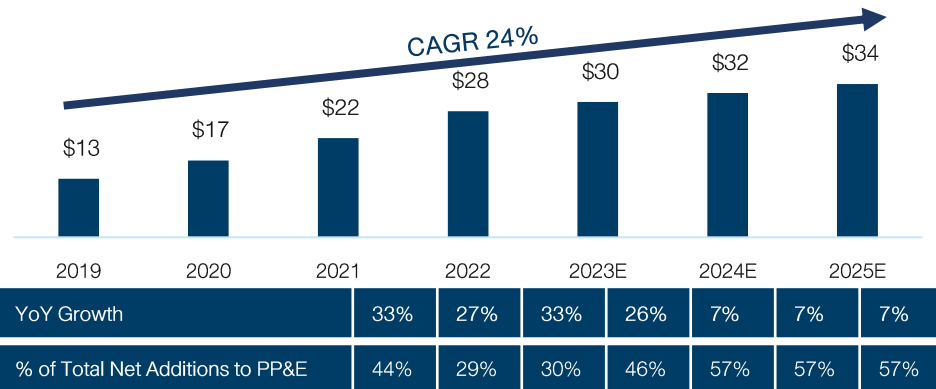
Citi ระบุว่าตัวเลขยอดผู้ใช้รายเดือน (MAUs) ของ AMZN ยังคงอันดับ 1

AMZN Ad Revenues (bn)



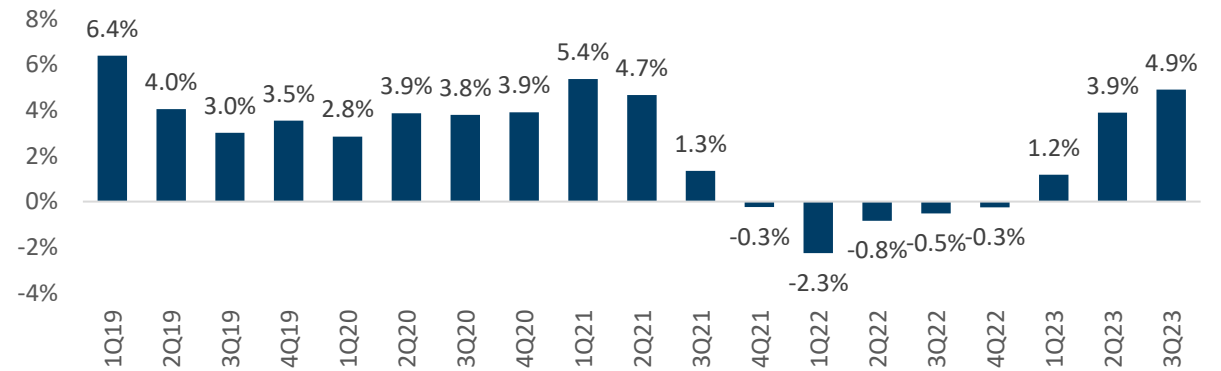
Goldman Sachs ระบุว่ารายได้จากรธุรกิจโฆษณาช่วยหนุนอัตรากำไร

AWS Net Additions to PP&E (bn)



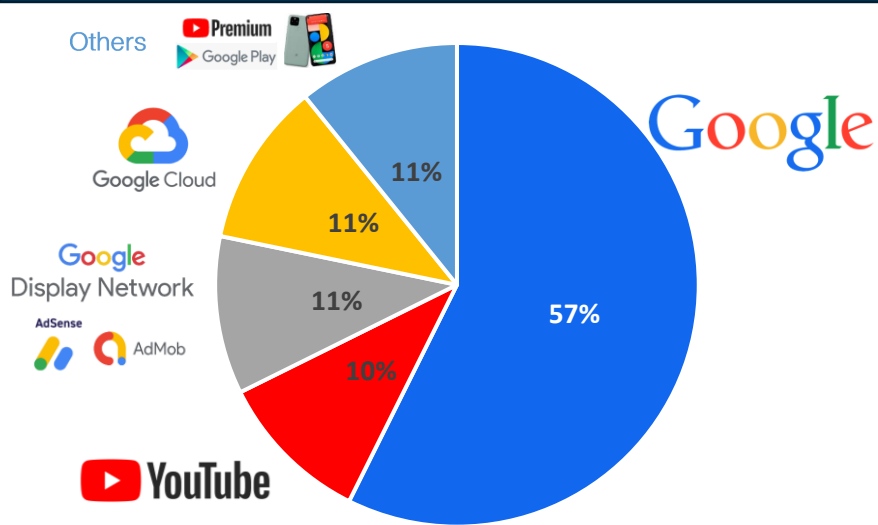
JPM คาดการณ์ว่า AWS ยังคงลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน (GAI) อย่าง Data center โครงสร้างด้าน
เครือข่ายและอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโต

North America Retail Operating Margin (%)

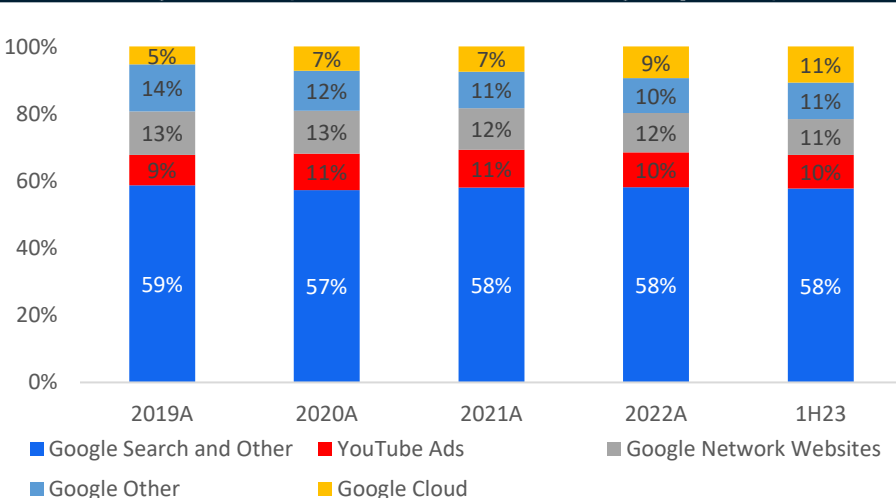


อัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ Online ในสหรัฐฯ พลิกมาเป็นบวก
3 ไตรมาสติดต่อกัน หลังจากติดลบมาตลอดทั้งปี 2022

Revenue breakdown



Key Metrics (% revenue breakdown by segments)



Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net Income Growth NTM	Forward P/E
ALPHABET INC-CL A	139.69	154.64	10.70%	56	9	0	12.50%	28.85%	20.42

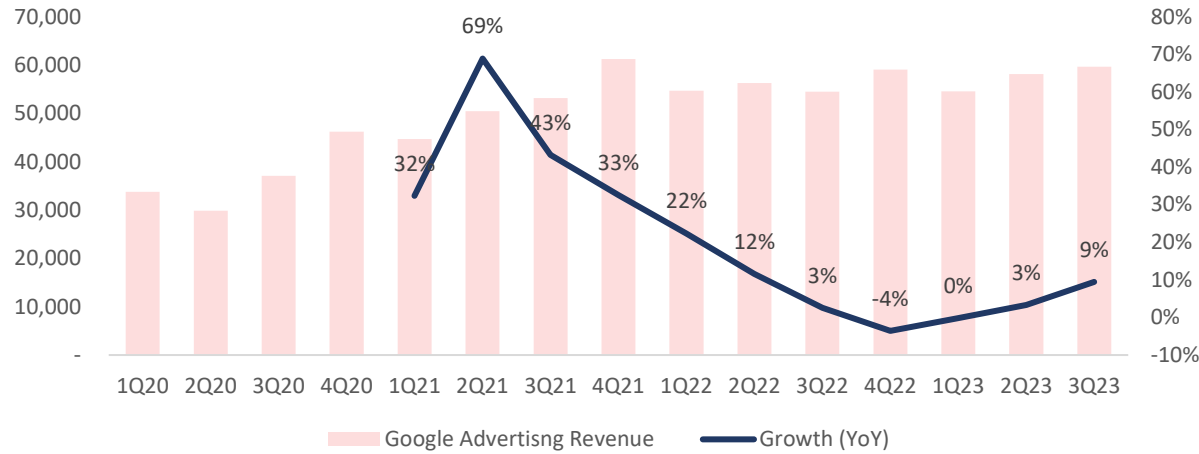
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

รายได้โฆษณาซึ่งเป็นสัดส่วนกว่า 80% กลับมาเติบโตอีกครั้ง ธุรกิจ Cloud ยังเติบโตได้ในระดับสูง ผ่านจุดคุ้มทุน อัตราค่าโรมิแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง Youtube มีความแข็งแกร่งเหนือคู่แข่ง มีโอกาสในการเติบโตอีกมาก ความกังวลจากมาของ ChatGPT ลดลง หลังการเปิดตัวบริการที่เกี่ยวข้องกับ Generative AI อย่าง Bard และ Search Generative Experience

- **Fundamental** : 1) รายได้จากโฆษณากลับมาเติบโต 3.3% YoY ใน 2Q23 หลังหดตัวมา 2 ไตรมาสติด การโฆษณาผ่าน search engine ซึ่ง Google เป็นผู้นำ ยังคงตอบโจทย์ผู้ลงโฆษณา 2) ธุรกิจ Cloud (CGP) ยังเติบโตได้ในระดับสูง 28% YoY จากการใช้งานที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าในงานที่เกี่ยวข้องกับ AI (Google อ้างว่ากว่า 70% ของ Start up ด้าน AI ใช้บริการ Cloud ของ Google) ด้านผลการดำเนินงานฝั่งผ่านจุดคุ้มทุนและเริ่มมีกำไร อัตราค่าโรมิแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง 3) Youtube มีความสามารถในการแข่งขันเหนือคู่แข่งอย่างชัดเจน มีโอกาสเติบโตได้อีกมาก ทั้งจากโฆษณาและ Subscription 4) ความกังวลจากการแข่งขันกับ ChatGPT ลดลง หลัง Google ก็ได้เปิดตัวบริการที่เกี่ยวข้องกับ Generative AI อย่าง Bard และ Search Generative Experience
- **Market expectation** : Consensus ประเมินว่ากำไรของ Alphabet จะเติบโต 28.85% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากรายได้โฆษณาที่ฟื้นตัวดีกว่าที่ตลาดคาด และธุรกิจ Cloud ที่เติบโตสูง
- **Valuation** : ปัจจุบัน GOOGL ซื้อขายที่ P/E (NTM) 20.42 เท่า หรือ -0.5 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- **Risk** : การถูกแย่งส่วนแบ่งในตลาด Search engine จาก Microsoft

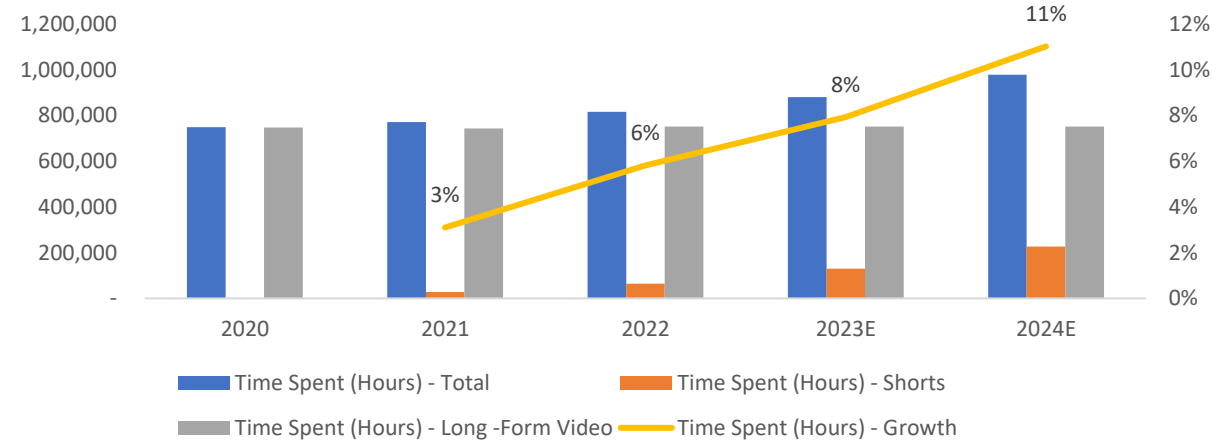
Source : GOOGL, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Google Ads have demonstrated resilience in a slow-growing environment



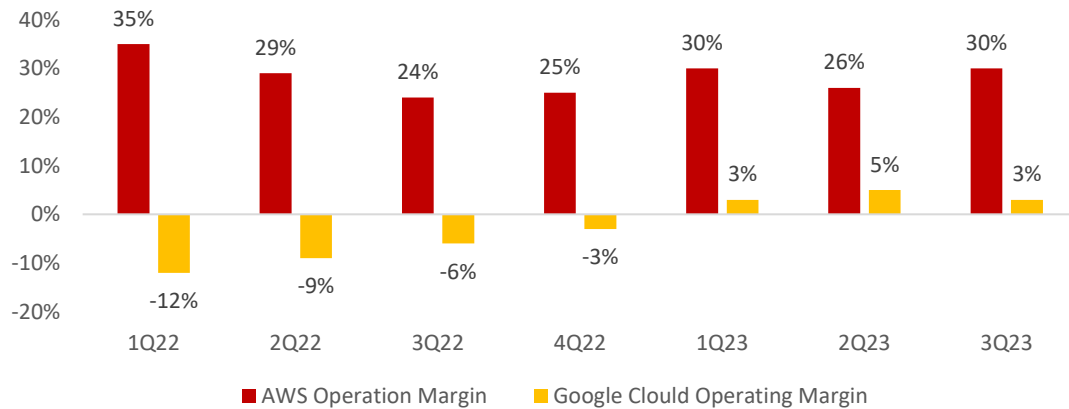
Google Ads กลับมาเติบโต YoY 2 ไตรมาสติด โดยเติบโตทั้ง Search และ YouTube

Future of YouTube Growth will primary drive by short video



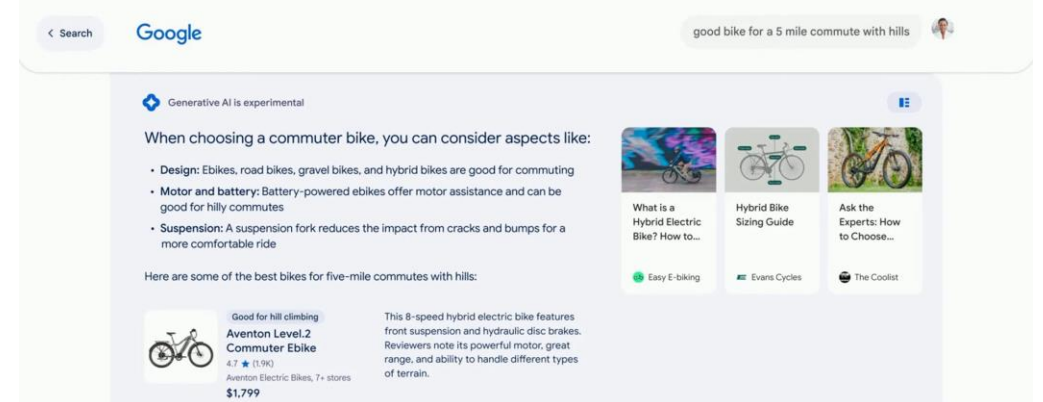
Goldman Sachs ประเมินว่าการเติบโตของการใช้งาน YouTube จะมาจาก Short Video เป็นหลัก

Google Cloud is profitable for 3 quarter consecutively



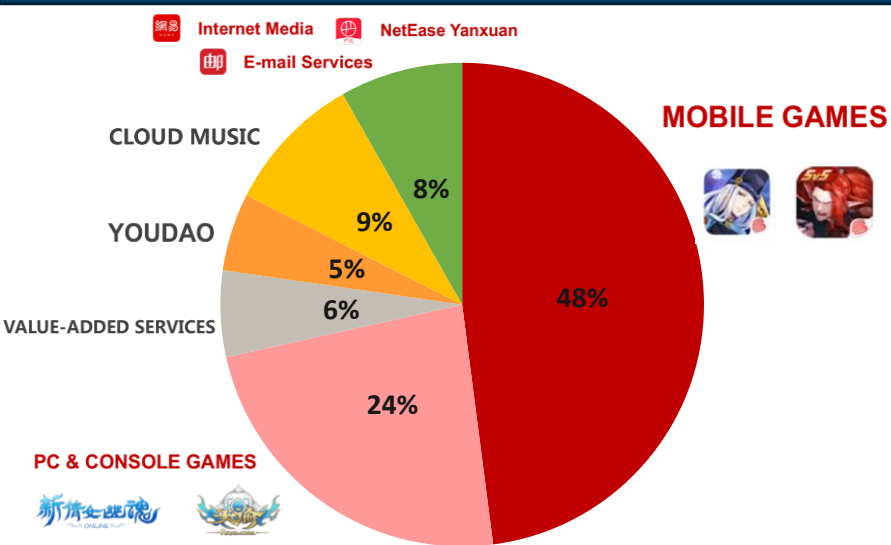
Google Cloud Platform มีกำไรจากการดำเนินงานเป็นวงมา 3 ไตรมาสติดแล้ว

Google is experimenting with a new AI-powered conversational mode in Search

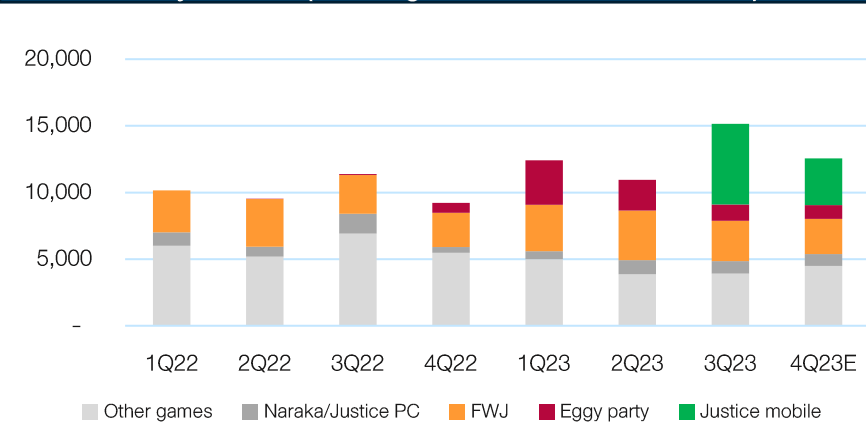


Google มีการเปิดตัวบริการใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ AI อย่างต่อเนื่องทำให้ความกังวลด้านการมาแย่งส่วนแบ่งการตลาดของ Microsoft ในตลาด Search Engine เริ่มเบาบางลง

Revenue breakdown



Key Metrics (Online game revenue* in RMB mn)



*3Q23E and 4Q23E are Goldman Sachs Estimated

Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net income Growth NTM	Forward P/E
NETEASE INC-ADR	93.16	133.79	43.61%	34	2	1	10.50%	7.67%	13.17

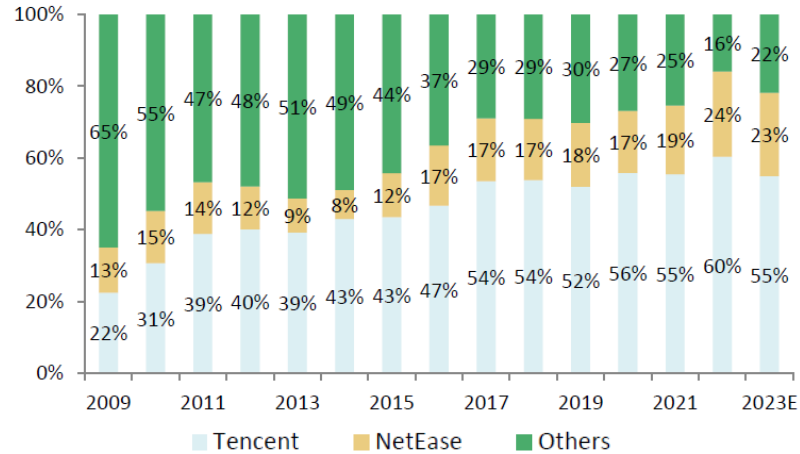
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

การผ่อนคลายการควบคุมอุตสาหกรรมเกมของรัฐบาลจีน ช่วยให้ NTES สามารถกลับมาออกเกมใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง ได้ผลตอบรับดี ช่วยหนุนการเติบโตของรายได้ ในขณะที่อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น และการนำ AI เข้ามาช่วยในการวิจัยและพัฒนาเกม รวมถึงช่วยในด้านการตลาด ทำให้การบริหารต้นทุนมีประสิทธิภาพมากขึ้น การขยายตลาดไปยังต่างประเทศคาดว่าจะเริ่มเห็นผล

- **Fundamental** : 1) รัฐบาลจีนกลับมาอนุมัติเกมใหม่ต่อเนื่อง หลังจากหยุดไปในช่วง ส.ค. 21 ถึง มี.ค. 22 2) บริษัทมีส่วนทางการตลาดเกมในจีนมากขึ้น โดยเติบโตจาก 8% ในปี 2014 เป็น 24% ในปี 2023 3) บริษัทยังคงสนับสนุนเกมยอดนิยมซึ่งเปิดให้บริการมานานและเป็นรายได้หลักของบริษัท รวมถึงขยายประเภทของเกมให้หลากหลาย เพื่อดึงดูดกลุ่มผู้เล่นหน้าใหม่จากเกมเฉพาะกลุ่ม 4) จะมีเกม Condor Heroes และ Where Winds Meet ที่จะออกในช่วง 1H24 และ Naraka: Bladepoint Mobile และ Project Mugen ที่มีกำหนดการในปี 2024 ในประเทศจีน รวมถึงเกม Eggy party และ Racing Master ที่ขยายออกไปยังตลาดต่างประเทศ
- 5) การขยายไปตลาดต่างประเทศจะเน้นการเป็น Partner กับสตูดิโอผู้พัฒนาเกมที่เคยฝากผลงานเกมชื่อดัง มีการตั้งสำนักงานในญี่ปุ่น ยุโรป และอเมริกาเหนือ คาดว่าจะเริ่มสร้างรายได้อย่างมีนัยสำคัญ 6) มีการนำ AI เข้ามาประยุกต์ในกระบวนการสร้างเกมและมุ่งเน้น R&D อย่างต่อเนื่อง 7) ธุรกิจอื่นๆ อยู่ในทิศทางที่ดี เช่น Online education (Youdao) ได้เปิดตัว Zi Yue ที่เป็น LLM สำหรับด้านการศึกษา และ ธุรกิจ Cloud music ได้ร่วมมือกับ RYCE Entertainment เพื่อนำเพลงเข้ามามากขึ้น
- **Market expectation** : Consensus ประเมินว่ากำไรของ NTES จะเติบโต 7.67% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากการออกเกมใหม่ซึ่งมีกระแสตอบรับดี และการขยายเกมไปสู่ตลาดโลก
- **Valuation** : ปัจจุบัน NTES ซื้อขายที่ P/E (NTM) 13.17 เท่า หรือที่ -1.25 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- **Risk** : การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบการควบคุมอุตสาหกรรมเกมของทางการจีน

Source : NTES, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

China game revenue market share



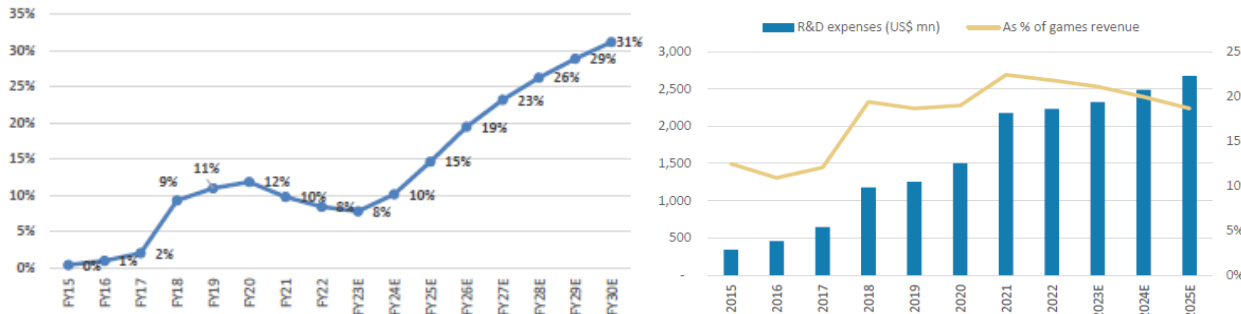
Longevity and Scalability in Games and a Continuous Series of Blockbuster Titles



Morgan Stanley ระบุว่า NetEase มีส่วนแบ่งทางการตลาดในจีนเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

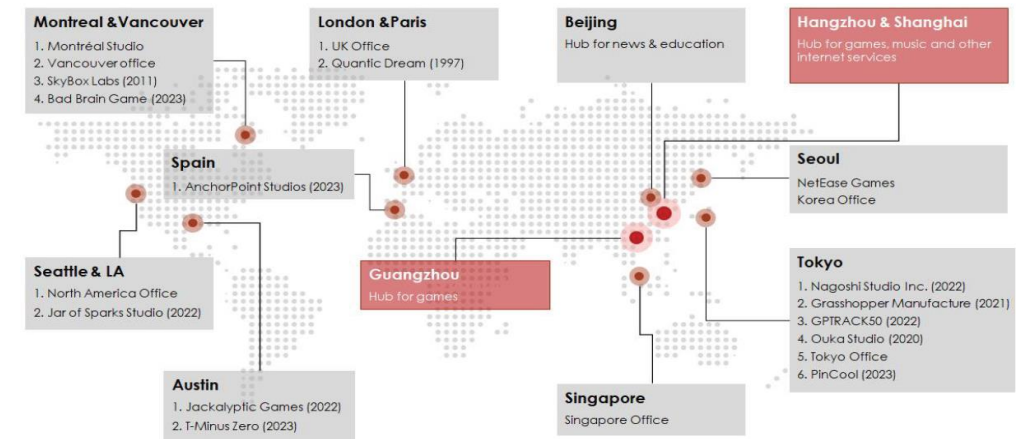
เกมยอดนิยมได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง เกมใหม่เร่งการเติบโต

NetEase overseas revenue & Focus on R&D



Morgan Stanley ระบุว่า รายได้จากตลาดต่างประเทศจะเร่งตัวขึ้นในปี 2025 รวมถึงค่าใช้จ่ายด้าน R&D เติบโตขึ้นจากการขยายไปตลาดต่างประเทศ และสูงกว่าคู่แข่ง

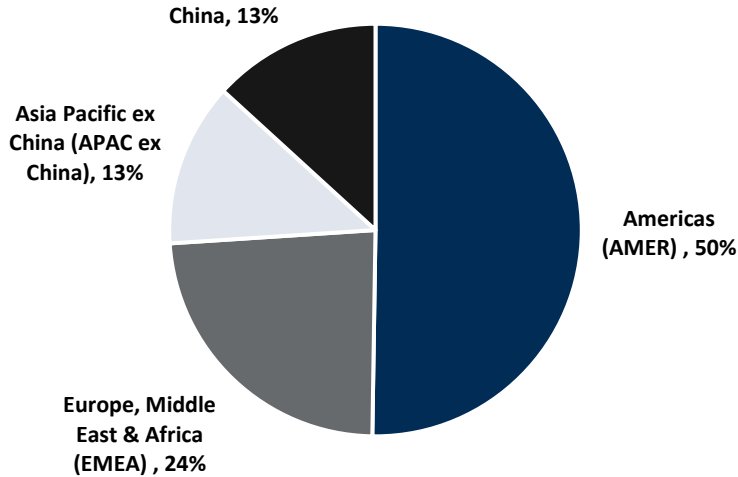
NetEase's partnership with veterans



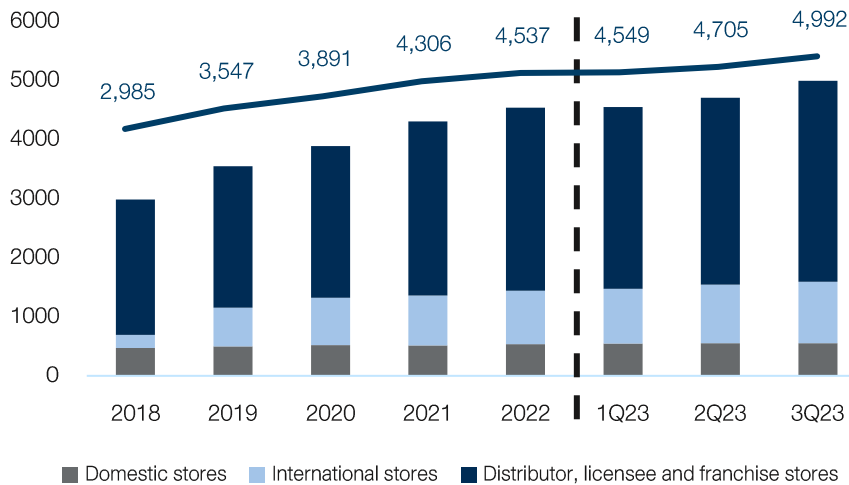
จับมือกับสตูดิโอผู้พัฒนาเกมที่เคยฝากผลงานเกมชื่อดัง และตั้งสตูดิโอในต่างประเทศ



Revenue breakdown



Key Metrics (Total stores)



Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	EPS Growth NTM	Forward P/E
Skechers U.S.A, Inc.	62.34	64.47	3.42%	12	3	0	9.41%	19.82%	15.62

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

แบรนด์ Skechers มีความโดดเด่นในกลุ่มรองเท้าเพื่อสุขภาพ เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวของยอดขายส่วน Domestic wholesale และ อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากการเพิ่มสัดส่วนการขายแบบ DTC

- **Fundamental** : 1) แบรนด์ Skechers มีความโดดเด่นเรื่องความนุ่มสบาย จึงเป็น Top of mine ในกลุ่มรองเท้าสุขภาพ และปัจจุบันมีการออกแบบดีไซน์ที่ทันสมัย หลากหลาย ตอบโจทย์ผู้บริโภคในแต่ละวัย 2) การขยายตลาดไปยังกลุ่มรองเท้ากีฬาฟุตบอล และ บาสเกตบอล โดยชูจุดเด่นด้าน Performance และดิงนักกีฬาที่มีชื่อเสียงมาสวมใส่แข่งขัน รวมถึงการดึงศิลปินชั้นนำมาร่วมออกแบบ ช่วยเพิ่มโอกาสการเติบโตให้แก่บริษัท 3) ยอดขายส่วน Domestic wholesale ซึ่งหดตัวมา 2 ไตรมาสติด จากปัญหาการระบายสต็อกสินค้าของคู่ค้า เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวในไตรมาสล่าสุด และ Guidance ถึงแนวโน้มการจูงสินค้าที่เร่งตัวขึ้น 4) การมุ่งเน้นขยายสาขา โดยเฉพาะในต่างประเทศ และการขายแบบ Direct to consumer ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ 63% สูงกว่าการขายแบบ Wholesale ที่ 40% จะช่วยหนุนอัตรากำไร และช่วยสร้าง Customer experience ให้ดียิ่งขึ้น
- **Market expectation** : Consensus ประเมินว่ากำไรของ SKX จะเติบโต 19.82% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากการฟื้นตัวของ Domestic wholesale และอัตรากำไรที่เพิ่มขึ้นจาก DTC
- **Valuation** : ปัจจุบัน SKX ซื้อขายที่ P/E (NTM) 15.62 เท่า หรือที่ -0.5 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- **Risk** : การฟื้นตัวของ Domestic wholesale ที่ช้ากว่าคาด และการขยายสินค้าไปยังตลาดใหม่ไม่ประสบความสำเร็จ

Source : SKX, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Strong brand positioning



SKECHERS HANDS FREE SLIP-INS



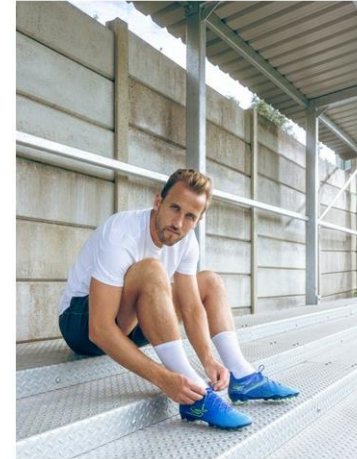
SKECHERS GO WALK



SKECHERS GOODYEAR

โดดเด่นเรื่องนวัตกรรมการสวมใส่ที่นุ่มสบาย คุณภาพสูง ในราคาที่เข้าถึงได้

New product – New opportunities



Harry Kane laces up with Skechers in his new SKX_01 football boots. (Photo: Business Wire)

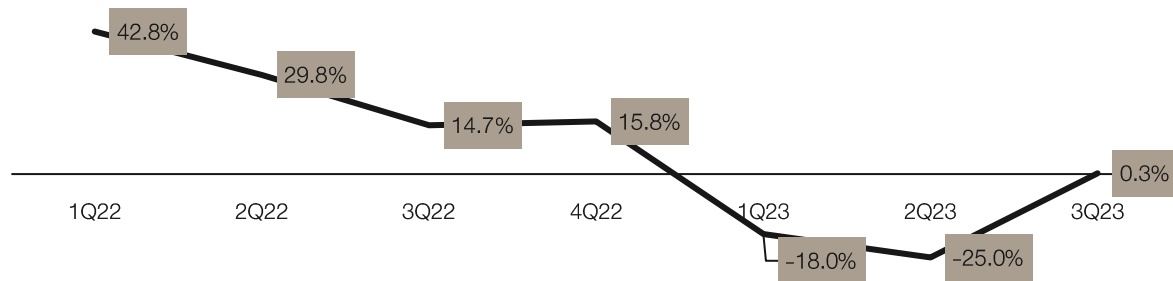


Julius Randle in Skechers Basketball: SKX FLOAT™. (Photo: Business Wire)



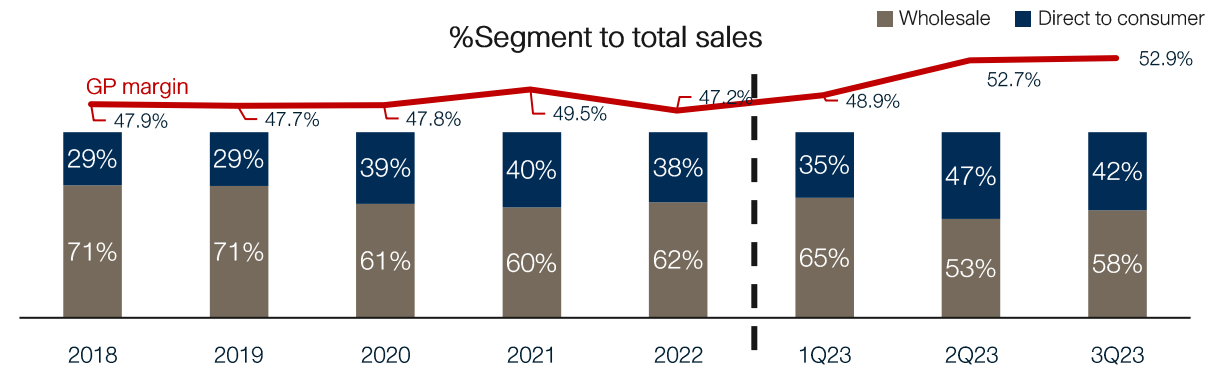
Domestic wholesale recovery

Domestic wholesale YoY sales growth/decline



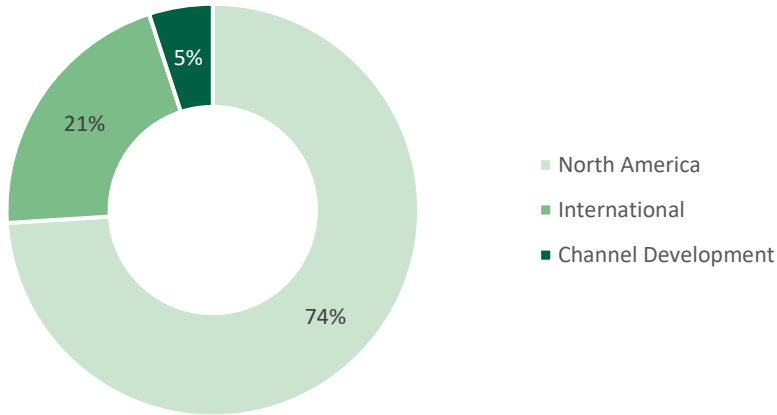
ยอดขายส่งภายในประเทศเริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัว

More DTC – More profit

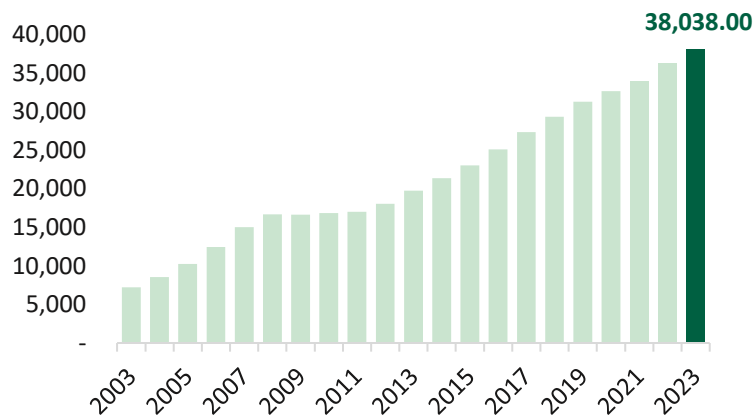


มุ่งเน้นการขายแบบ Direct to consumer ซึ่งมี Avg gross profit margin ที่ 63%
เทียบกับ การขายแบบ Wholesale ที่ 40%

Revenue breakdown



Key Metrics (Store Count)



Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	EPS Growth NTM	Forward P/E
STARBUCKS CORP	96.01	111.85	16.49%	17	25	1	9.97%	14.10%	23.19

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

มีโอกาสเติบโตจากการขยายสาขาทั่วโลก โดยเฉพาะในประเทศจีนที่การบริโภคกาแฟต่อจำนวนประชากรยังต่ำ แต่มีแนวโน้มการเติบโตที่โดดเด่น รวมถึงแผนการลดต้นทุนจะช่วยหนุนอัตรากำไร

- Fundamental :** 1) บริษัทตั้งเป้าจะมีร้านกาแฟ 55,000 สาขาภายในปี 2030 จากปัจจุบันที่ 38,000 สาขา โดยจะเน้นการเติบโตของสาขานอก North America เป็นหลัก (3 ใน 4 จะมาจากนอกสหรัฐฯ) ตามเป้าหมาย “Become truly global” โดยเฉพาะในประเทศจีนที่จะขยายจาก 6,500 สาขาในปัจจุบัน เป็น 9,000 สาขาภายในปี 2025 2) ตลาดร้านกาแฟในจีนมีโอกาสเติบโตโดดเด่นในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า จากปริมาณการดื่มกาแฟต่อประชากรที่ยังอยู่ในระดับต่ำ แต่มีแนวโน้มการเติบโตที่โดดเด่น โดยการประเมินจาก Morgan Stanley ระบุว่าสัดส่วนร้านกาแฟที่เป็นแฟรนไชส์ขนาดใหญ่จะเติบโตดีกว่าร้านกาแฟเล็กๆ (top 12 players จะครองส่วนแบ่งการตลาด 41.6% เทียบกับ 17.7% ในปัจจุบัน) 3) ในสหรัฐฯ บริษัทจะเน้นไปที่การ Up-Sales สินค้าประเภทอาหาร และปรับร้านค้ารูปแบบใหม่ๆ เช่น drive thru only, delivery only เป็นต้น 4) อัตราการทำกำไรในอนาคตมีแนวโน้มดีขึ้น จากแผนการลดต้นทุนกว่า \$3bn ภายใน 3 ปี ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการลดต้นทุนที่เกิดขึ้นนอกร้านค้าเป็นหลัก
- Market expectation :** Consensus ประเมินว่ากำไรของ Starbucks จะเติบโต 14.10% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากการเติบโตในประเทศจีนที่ต่ำกว่าที่ตลาดคาด
- Valuation :** ปัจจุบัน Starbucks ซื้อขายที่ P/E (NTM) 23.19 เท่า หรือที่ -0.75 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- Risk :** การประท้วงของพนักงานในสหรัฐฯ และ การแข่งขันของผู้เล่นใหม่ๆ ในจีน

Source : SBUX, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

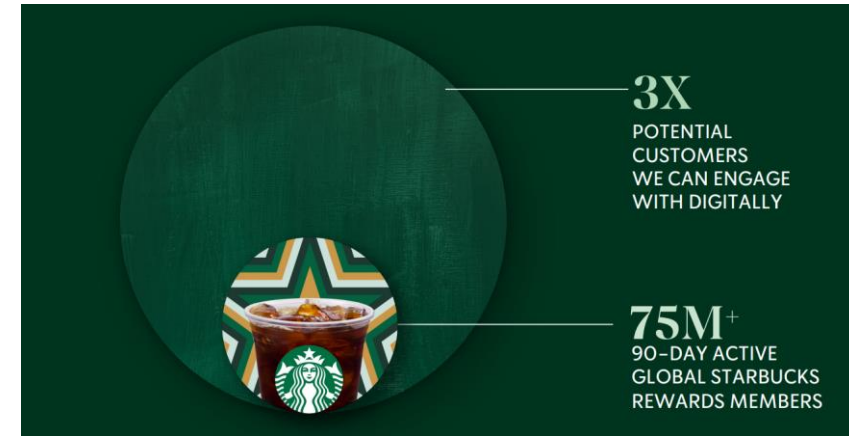


Casual drinking segment growth



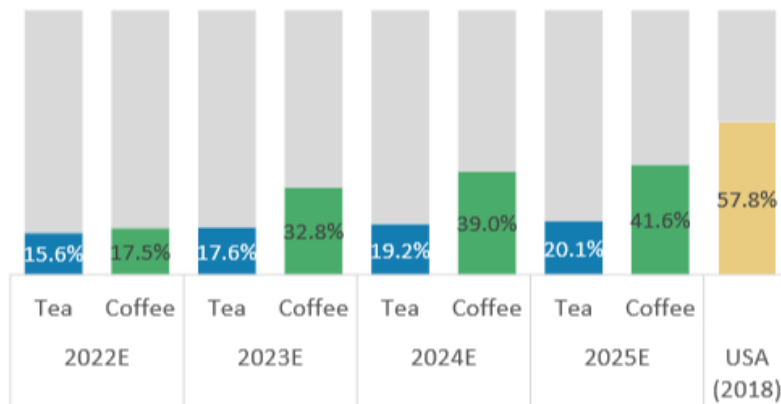
Morgan Stanley ระบุว่าธุรกิจร้านกาแฟสดในประเทศจีนจะเติบโตโดดเด่นที่สุด

Direct digital relationships with hundreds of millions customers



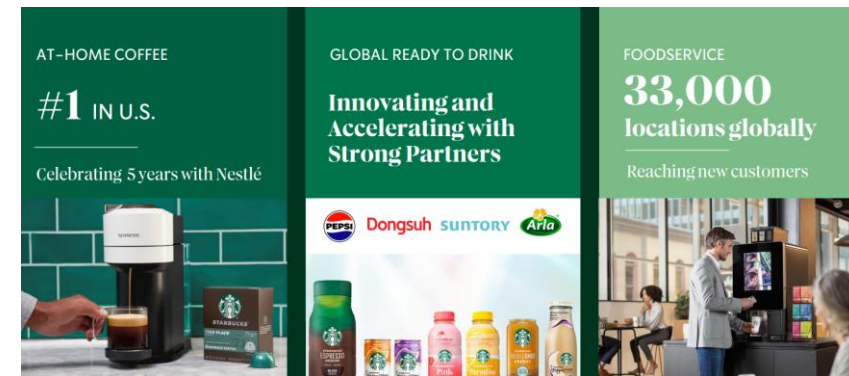
Starbucks มี Rewards member จำนวนมาก แสดงถึง Brand royalty ที่แข็งแกร่ง และ มีโอกาสที่จะทำโปรโมชั่นต่างๆได้อีกมากในอนาคต

Freshly brewed tea & coffee top 12 players as a % of total industry stores



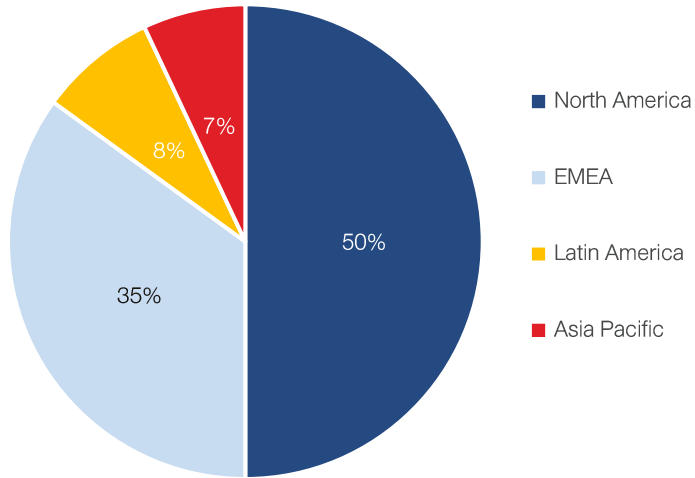
Morgan Stanley ระบุว่าสัดส่วนร้านกาแฟที่เป็นเฟรนไชน์ขนาดใหญ่จะเติบโตดีกว่าร้านกาแฟแฟรนไชส์ (top 12 players จะครองส่วนแบ่งการตลาด 41.6% เทียบกับ 17.7% ในปัจจุบัน)

Channel Development is significantly increasing customer touchpoints

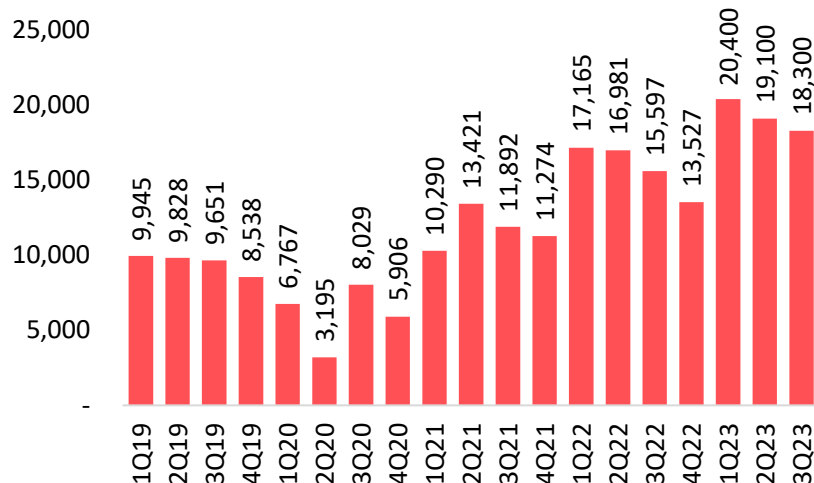


สินค้าอื่นๆ ถึงแม้มีสัดส่วนรายได้น้อย แต่ช่วยสร้าง Brand awareness ให้แก่ลูกค้าได้ดี

Revenue By Geography



Key Metrics (Gross Booking Value \$ mn)



Stock	Price	Target Price NTM	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net income Growth NTM	Forward P/E
AIRBNB INC-CLASS A	135.98	136.25	0.20%	14	22	6	11.63%	-	29.49

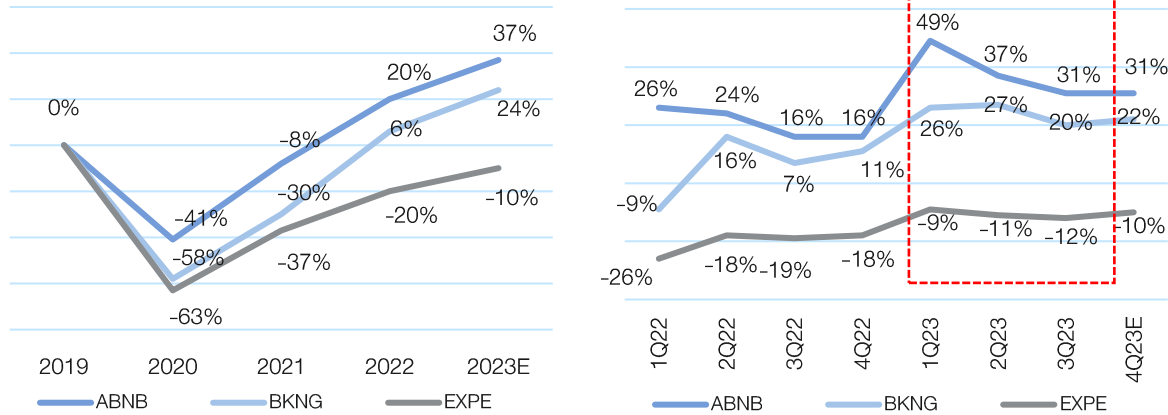
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

จะได้ประโยชน์จากภาคการท่องเที่ยวโลกที่กลับเข้าสู่ภาวะปกติและนักท่องเที่ยวจีนหลังเปิดประเทศ อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากการมี Operating leverage รวมถึงการมุ่งเน้นบริการ Airbnb Experience และการเพิ่มบริการใหม่ จะช่วยตอบโจทยลูกค้าและ Host ได้ดียิ่งขึ้น

- Fundamental :** 1) จำนวนการจองห้องพัก (Night experience booked) กลับมาเติบโตเร่งตัวขึ้นจาก 11% YoY ในไตรมาส 2 ปี 2023 เป็นเติบโต 14% YoY ในไตรมาส 3 ปี 2023 จากภาคการท่องเที่ยวโลกที่กลับเข้าสู่ภาวะปกติและนักท่องเที่ยวจีนหลังเปิดประเทศ 2) เทรนด์การจองห้องพักระยะยาวของ Airbnb ยังคงเติบโตและมีสัดส่วนสูงกว่าช่วงก่อน COVID-19 3) Business model โดดเด่น มีอำนาจต่อรองกับ Host เนื่องจากเป็น Host ขนาดเล็กจำนวนมาก ทำให้อัตรากำไรอยู่ในระดับสูง มี Free cash flow yield มากกว่า 30% 4) บริษัทได้ทำการเข้าซื้อ Gameplanner.AI ซึ่งเป็นบริษัทของผู้พัฒนา Apple's Siri ซึ่งเรามองว่า Airbnb จะนำเทคโนโลยีอย่าง Generative AI เข้ามาช่วยในการพัฒนา Apps มากขึ้นตั้งแต่ 1H24 เป็นต้นไป
- Market expectation :** Consensus ประเมินว่ากำไรของ ABNB จะเติบโต 11.63% ใน 12 เดือนข้างหน้า แต่เราเชื่อว่าจะมี Upside ในทางบวกได้ จากการกลับมาของนักท่องเที่ยวจีน และการมุ่งเน้นบริการใหม่ๆ อย่าง “Airbnb Room”
- Valuation :** ปัจจุบัน ABNB ซื้อขายที่ P/E (NTM) 29.49 เท่า หรือ -0.50 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- Risk :** การให้บริการห้องพักของ Airbnb ในหลายประเทศยังคงไม่มีกฎหมายรองรับ ทำให้หลายครั้งเกิดปัญหาขึ้น เช่น การนำห้องคอนโดมิเนียมไปปล่อยเช่ารายวัน รวมถึงค่าตัวเครื่องบินที่มีโอกาสจะสูงขึ้นในช่วง Fall

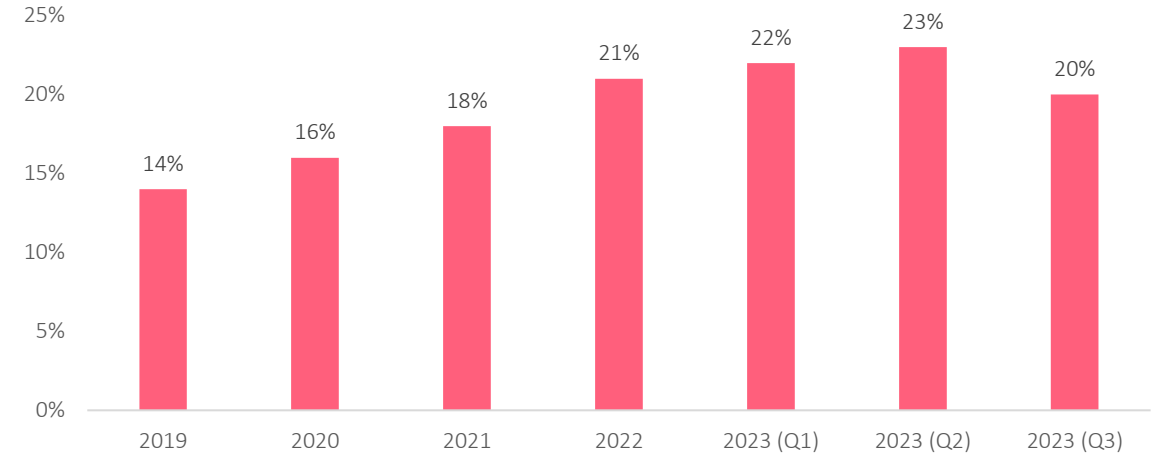
Source : ABNB, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Room Night Growth vs. 2019



ยอดจองห้องพักเร่งตัวขึ้นในไตรมาส 1 และ 2 ปี 2023 ของ Airbnb เติบโตโดดเด่น

Airbnb % of long stays



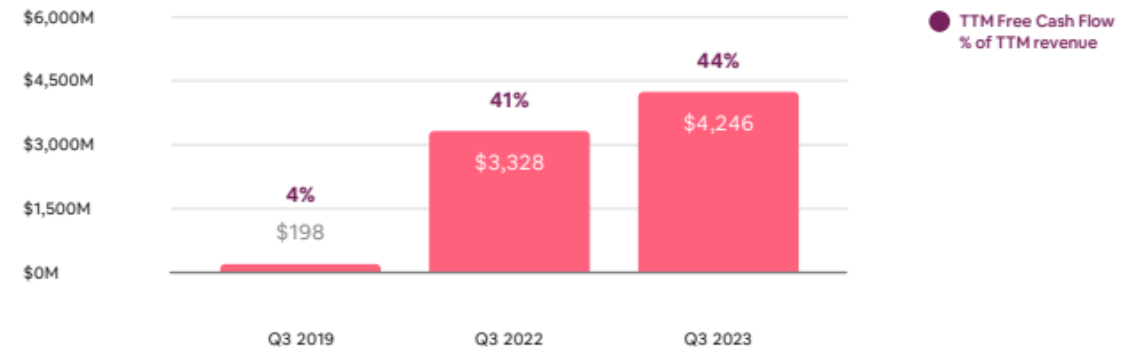
แนวโน้มการจองห้องพักระยะยาวของ Airbnb ยังคงเติบโตและมีสัดส่วนสูงกว่าช่วงก่อน COVID-19

The Barbie Malibu DreamHouse



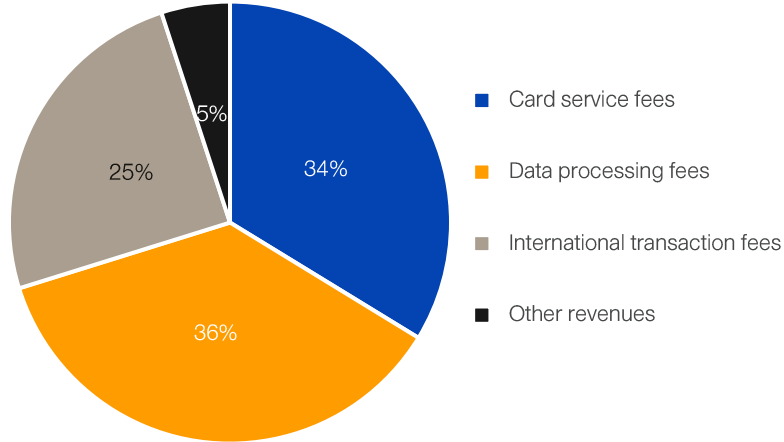
Airbnb มีการ list ที่พักที่น่าสนใจ อย่างการร่วมมือกับ Warner Bros. และ Mattel ในการปล่อยเช่า DreamHouse จากภาพยนตร์เรื่อง Barbies

TTM Free Cash Flow (\$M)

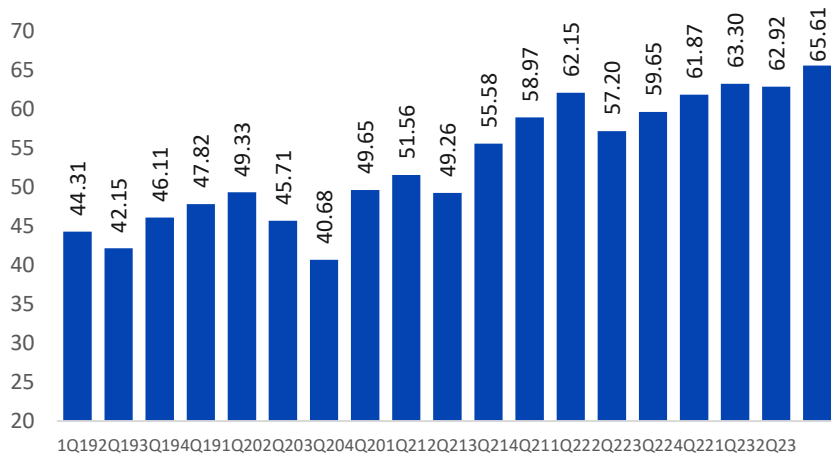


Business model โดดเด่น มีอำนาจต่อรองกับ Host เนื่องจากเป็น Host ขนาดเล็กจำนวนมาก ทำให้อัตรากำไรอยู่ในระดับสูง มี Free cash flow yield มากกว่า 30%

Revenue breakdown



Key Metrics (Total Transaction value in \$ bn)



Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net income Growth NTM	Forward P/E
VISA INC-CLASS A SHARES	260.35	284.06	9.11%	39	8	0	10.01%	9.87%	26.73

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

Visa จะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลอลดน้อยกว่าธุรกิจอื่น ถือเป็น Payment Infrastructure ที่มีความแข็งแกร่ง โดยการเติบโตในระยะสั้น-กลางจะมาจาก Cross border payment จากการกลับมาท่องเที่ยวเต็มรูปแบบ และผ่านบริการเสริมอื่นๆนอกจากราคัธรรมเนียมการใช้บัตร (Value-Added Services)

- **Fundamental :** 1) Visa มีคูเมือง (Moat) ที่แข็งแกร่ง จากทั้ง Network Effect ระหว่าง Counterparty ใน Ecosystem และความได้เปรียบในด้านต้นทุน เรามองว่าธุรกิจของ Visa สามารถทนทานต่อสภาวะเศรษฐกิจได้ดี 2) รายได้จาก Cross Border transaction อยู่ในช่วงฟื้นตัวจากการเปิดเมืองในฝั่งเอเชียเป็นผลให้ยอดการใช้จ่ายระหว่างประเทศเติบโตถึง 18%YoY 3) Visa มีการปรับตัวเข้าสู่เทคโนโลยีใหม่ๆอย่าง Blockchain และ Cryptocurrency ล่าสุดได้มีการทำ Partnership กับ Coinbase ในการออก Debit Card ที่สามารถใช้จ่ายเป็น Cryptocurrency ได้ 4) ถึงแม้ยอดการใช้จ่ายผ่านบัตร Visa จะเริ่มชะลอลดลง แต่บริษัทจะได้รายได้จาก Value-Added Services (VAS) ซึ่งเป็นผลทำให้รายได้ยังเติบโตดีกว่ายอดการใช้จ่าย
- **Market expectation :** Consensus ประเมินว่ากำไรของ V จะเติบโต 9.87% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่าจากการมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นของ Value Added Services
- **Valuation :** ปัจจุบัน V ซื้อขายที่ P/E (NTM) 26.73 เท่า หรือ -0.75 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- **Risk :** Cryptocurrency และ ระบบการชำระเงินแบบไม่ผ่านตัวกลาง มีโอกาสที่จะ Disrupt ระบบชำระเงินแบบเก่าอย่างธนาคาร และ เครือข่ายบัตรเครดิตได้

Source : V, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Visa's Network Effect

Partner with Coinbase to issue Crypto Currency debit card



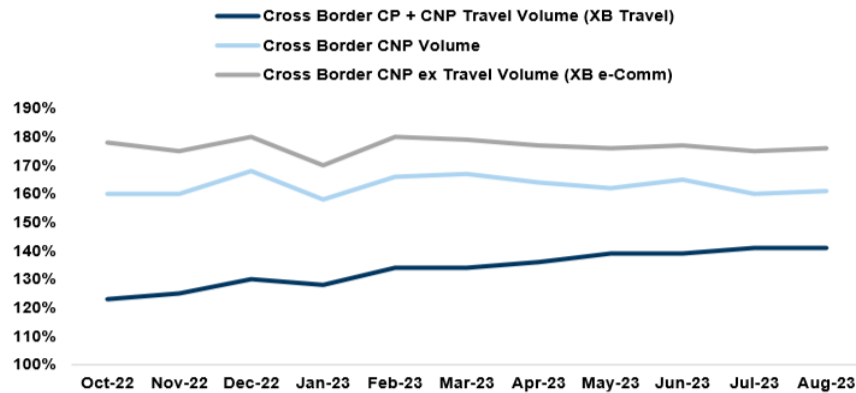
Visa มีคูเมือง (Moat) ที่แข็งแกร่ง จากทั้ง Network Effect ระหว่าง Counterparty ใน Ecosystem และความได้เปรียบด้านต้นทุน



มีการทำ Partnership กับ Coinbase ในการออก Debit Card ที่สามารถใช้จ่ายเป็น Cryptocurrency ได้

Visa Growth vs 4Yr ago period

Visa Spends \$1 Billion For Pismo



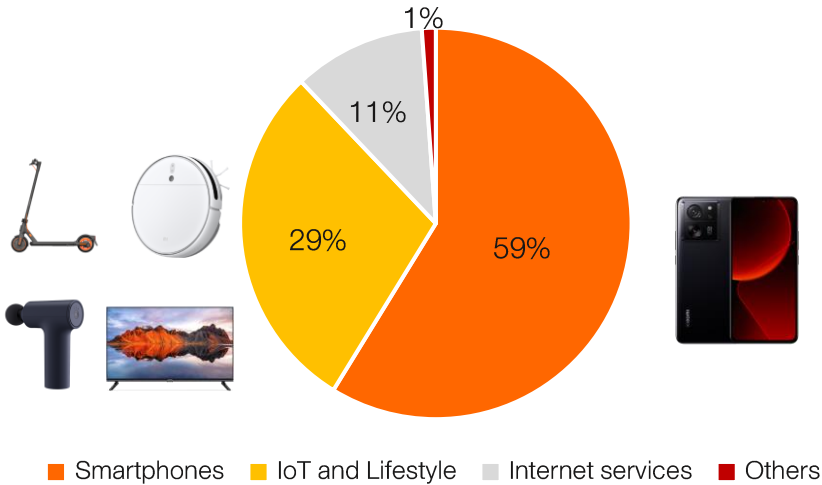
รายได้จาก Cross Border transaction อยู่ในช่วงฟื้นตัวจากการเปิดเมืองฝั่งเอเชีย เป็นผลให้ยอดการใช้จ่ายระหว่างประเทศเติบโตถึง 18%YoY



Visa เข้าซื้อกิจการ PISMO ซึ่งเป็น cloud-native processing platform สัญชาติบราซิล



Revenue breakdown



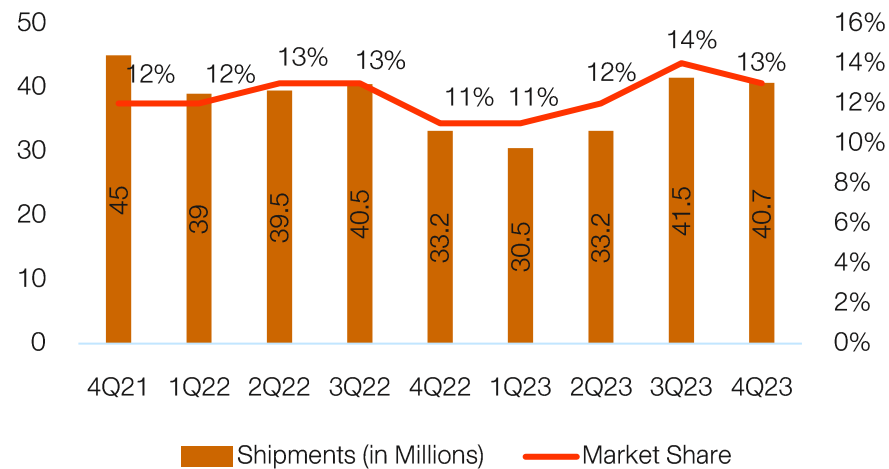
Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	Net Income Growth NTM	Forward P/E
XIAOMI CORP-CLASS B	13.2	19.31	46.26%	32	4	2	13.07%	-	21.43

มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

Xiaomi ได้รับปัจจัยบวกจากการฟื้นตัวของตลาดสมาร์ทโฟน และอัตรากำไรที่ดีขึ้นจากการเพิ่มสัดส่วนการขายรุ่น Premium ด้านจำนวนผู้ใช้งานยังเติบโตได้ดีต่อเนื่อง รวมถึงการเข้าสู่ตลาดรถยนต์ EV หลังเปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้ารุ่นแรก

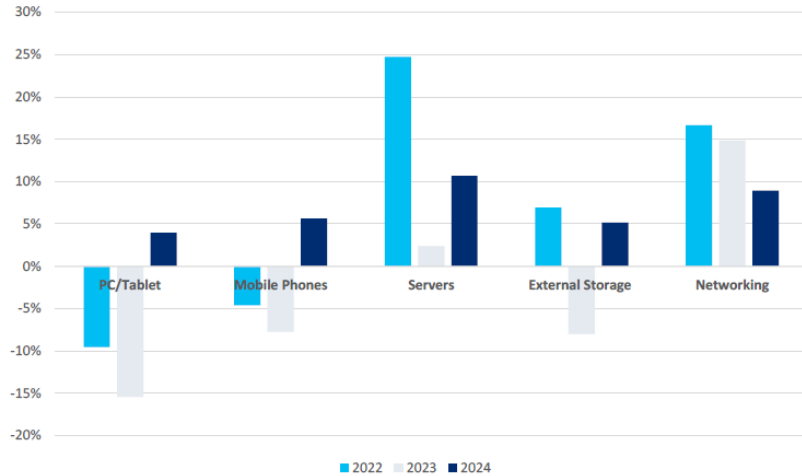
- Fundamental :** 1) ตลาดสมาร์ทโฟนทั่วโลกจะกลับมาเติบโต 4% YoY ในปี 2024 จากที่หดตัว 4% ในปี 2023 ซึ่งส่วนแบ่งการตลาดสมาร์ทโฟนทั่วโลกของ Xiaomi ใน 4Q23 อยู่ที่ 40.7 ล้านเครื่อง คิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดที่ 13% 2) บริษัทยังมุ่งเน้นใช้กลยุทธ์เข้าไปลงทุนและร่วมมือกับพันธมิตร (บริษัทขนาดเล็กหรือ Start up) เพื่อช่วยให้สามารถออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง ในต้นทุนที่ต่ำกว่าการพัฒนาทั้งหมดเอง 3) จำนวนผู้ใช้งานอุปกรณ์ IoT ของ Xiaomi เติบโตต่อเนื่อง ปัจจุบันมีการเชื่อมต่ออุปกรณ์ต่างๆ ผ่าน MIUI ซึ่งมีผู้ใช้งานเกือบ 700 ล้านราย ซึ่งเป็นโอกาสในการขายพ่วงบริการ Internet Service ในอนาคต 4) อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในกลุ่มสมาร์ทโฟนและ IoT ฟื้นตัวดี (จาก 16.6% ในปี 22 เป็น 22.7% ในปี 23) จากการมุ่งเน้นสินค้า Premium มากขึ้น 5) การเข้าสู่ตลาด EV หลังเปิดตัวรถยนต์ EV รุ่นแรก Xiaomi SU7 มีโอกาสเป็น S-Curve ใหม่ 6) การเปิดตัว One smart ecosystem ระบบอัจฉริยะที่เชื่อมต่อแบบบูรณาการด้วยกลยุทธ์ Human x Car x Home และระบบปฏิบัติการ Xiaomi HyperOS ใหม่ สร้างความแข็งแกร่งให้แก่ Ecosystem
- Market expectation :** Consensus ประเมินว่ารายได้ของ Xiaomi จะเติบโต 13.07% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่า จากฟื้นตัวของตลาด Smartphone ที่ดีกว่าคาด
- Valuation :** ปัจจุบัน Xiaomi ซื้อขายที่ P/E (NTM) 21.43 เท่า หรือ -0.5 S.D. เทียบกับค่าเฉลี่ยในอดีต
- Risk :** การแข่งขันแย่ง Market share จากคู่แข่งในจีน และความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์

Global Smartphone Shipments



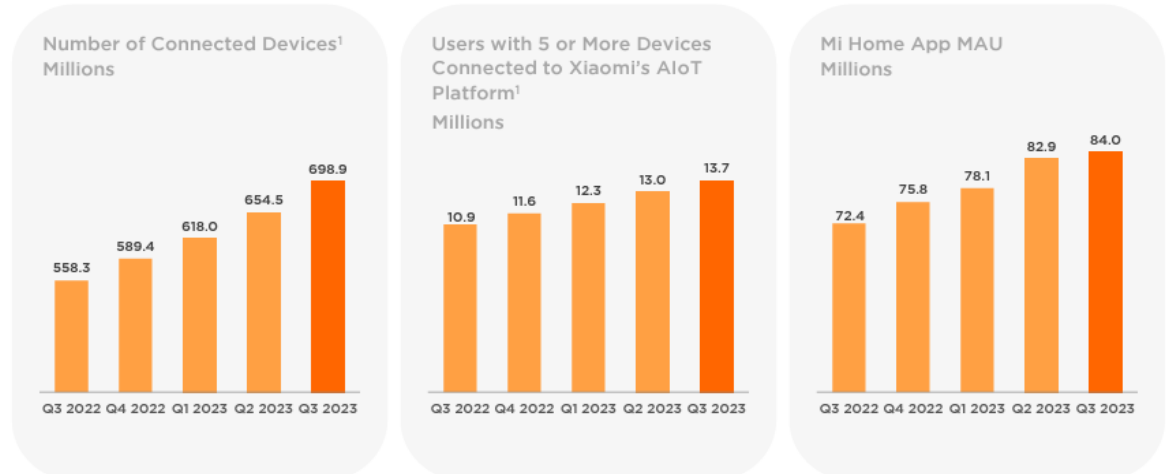
Source : Xiaomi, Seeking alpha, Canals Bloomberg as of 25 January 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

2024 Hardware spending trends



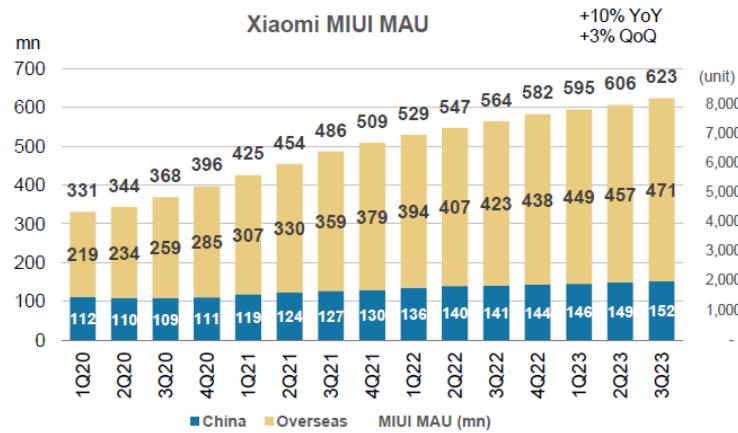
Citi ประเมินว่าแนวโน้มการใช้จ่ายในกลุ่มมือถือจะกลับมาเติบโตอีกครั้งในปี 2024

Xiaomi's AIoT (AI + IoT) Platform



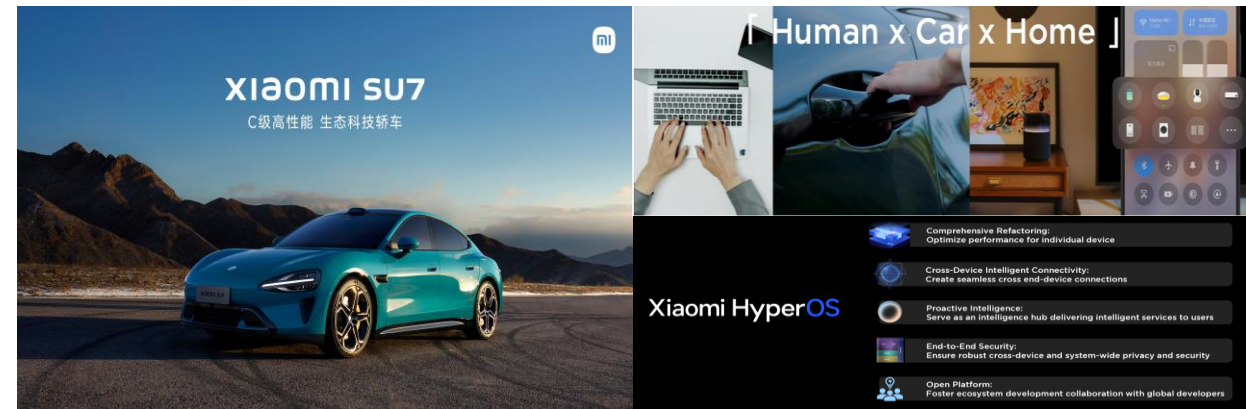
จำนวนการใช้งานอุปกรณ์ของ Xiaomi เติบโตต่อเนื่อง

More user – More opportunities



จำนวนผู้ใช้งานระบบปฏิบัติการของ Xiaomi อย่าง MIUI ปัจจุบันมีกว่า 623 ล้านราย

Xiaomi's first EV



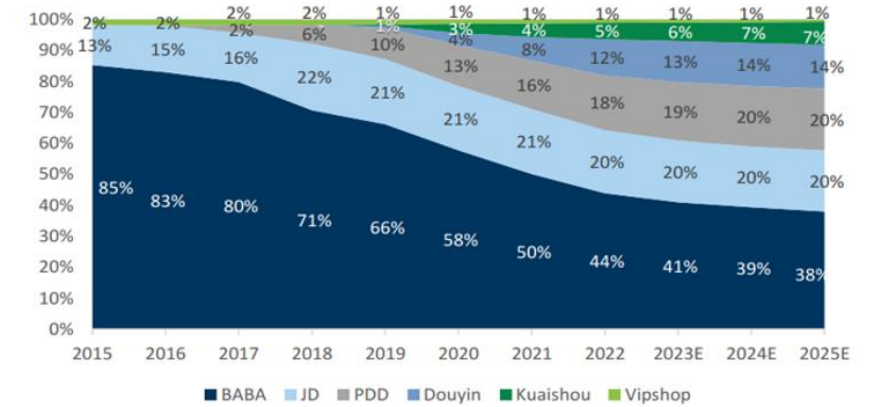
เปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้า Xiaomi SU7 และ One smart ecosystem ระบบอัจฉริยะที่เชื่อมต่อกันแบบบูรณาการด้วยกลยุทธ์ Human x Car x Home และระบบปฏิบัติการ Xiaomi HyperOS ใหม่

Momentum Trading Idea

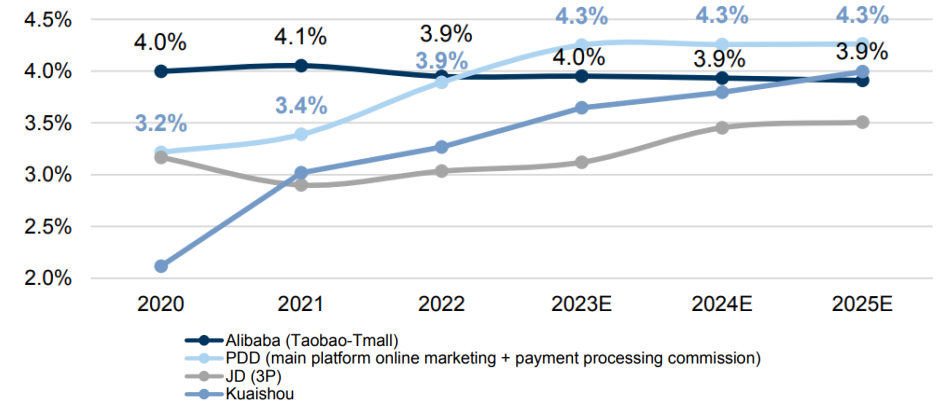
Pinduoduo เป็น eCommerce จีนที่ยังเติบโตได้ดีหากเทียบกับคู่แข่งอย่าง JD.com และ BABA โดยส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องใน 5 ปี ที่ผ่านหากเทียบกับ BABA และ JD.com ที่มีส่วนแบ่งการตลาดลดลงอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการรุกตลาดต่างประเทศด้วยแอปพลิเคชัน Temu ก็มียอดขายที่พุ่งเป็นอันดับหนึ่งอยู่ช่วงหนึ่งใน App store



China eCommerce Market Share of Select eCommerce

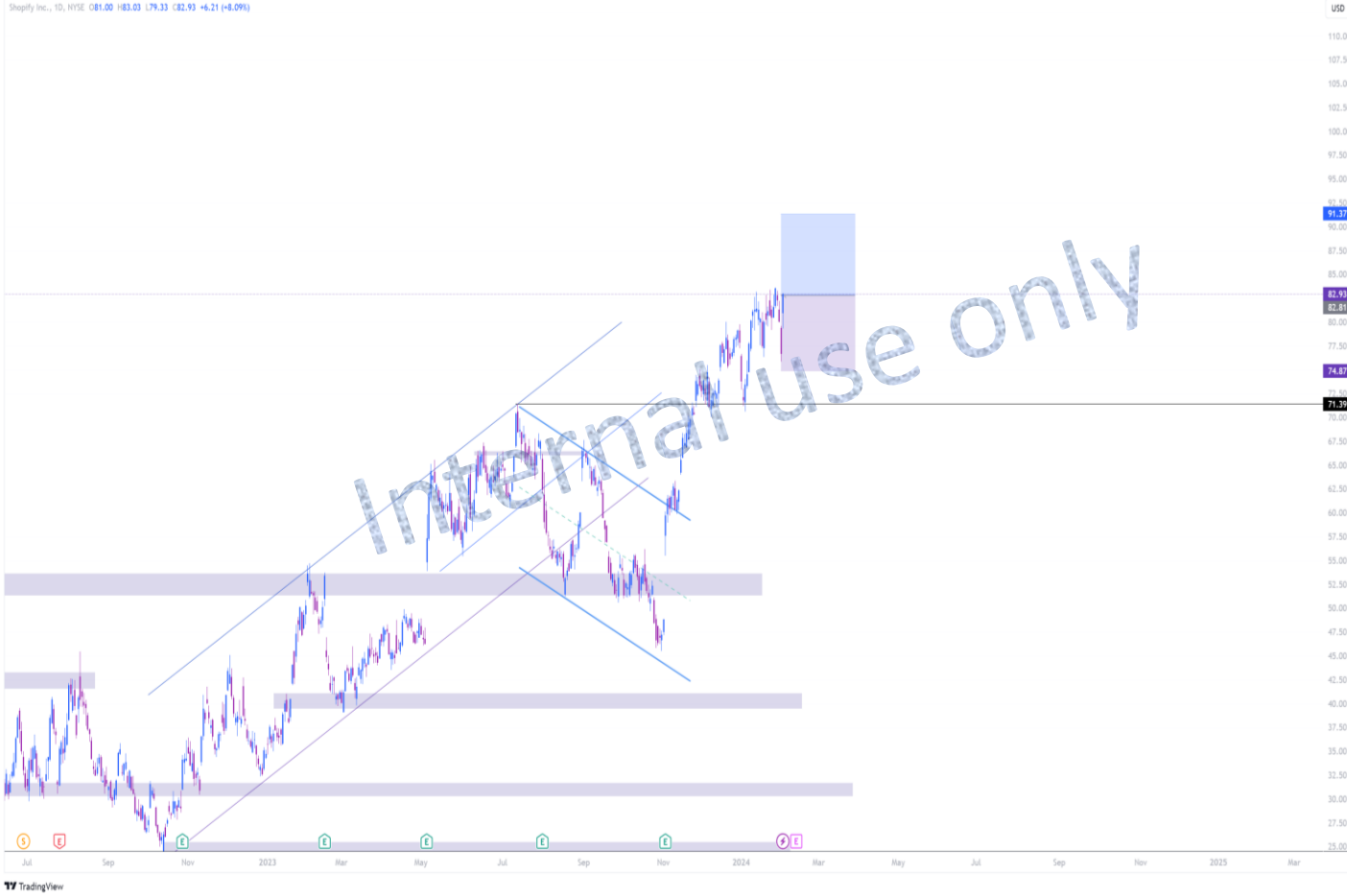


China E-Commerce Take rate



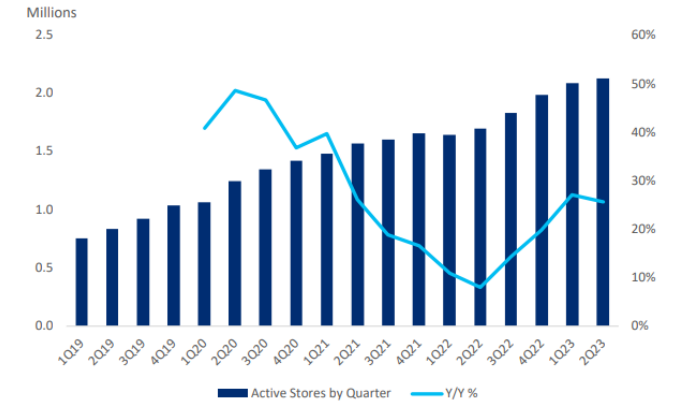
รายได้ของ Shopify มีแนวโน้มเติบโตดีจาก การขายสินค้า Cross-border และ การปรับขึ้นราคา Subscription รวมถึงอัตราการกำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากที่บริษัทจะหยุดลงทุนในธุรกิจ Logistic และ การลดพนักงาน

Shopify Inc., 1D, NYSE 081.00 183.03 179.33 082.93 +6.21 (+4.09%)

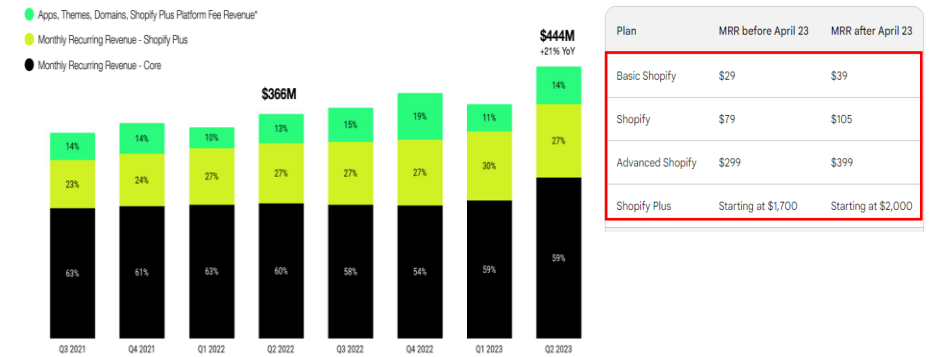


USD
110.00
107.50
105.00
102.50
100.00
97.50
95.00
92.50
90.00
87.50
85.00
82.50
80.00
77.50
75.00
72.50
70.00
67.50
65.00
62.50
60.00
57.50
55.00
52.50
50.00
47.50
45.00
42.50
40.00
37.50
35.00
32.50
30.00
27.50
25.00

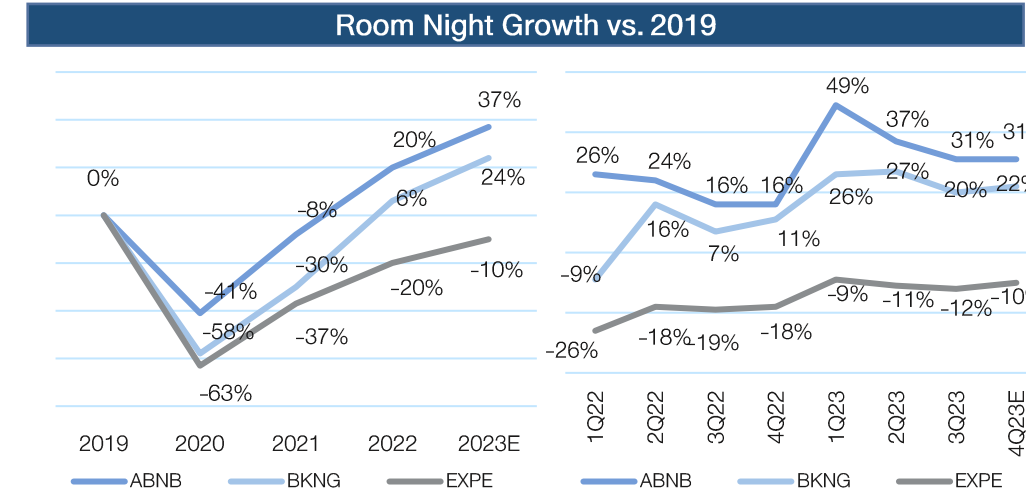
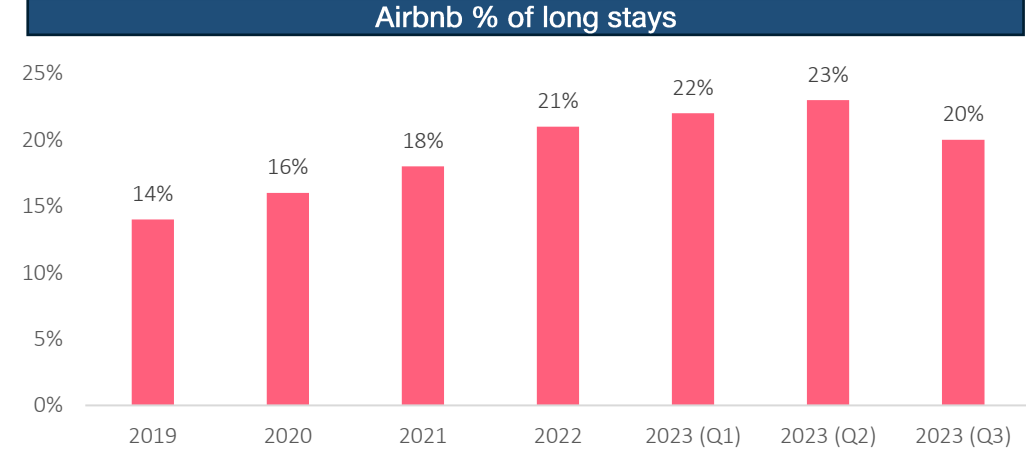
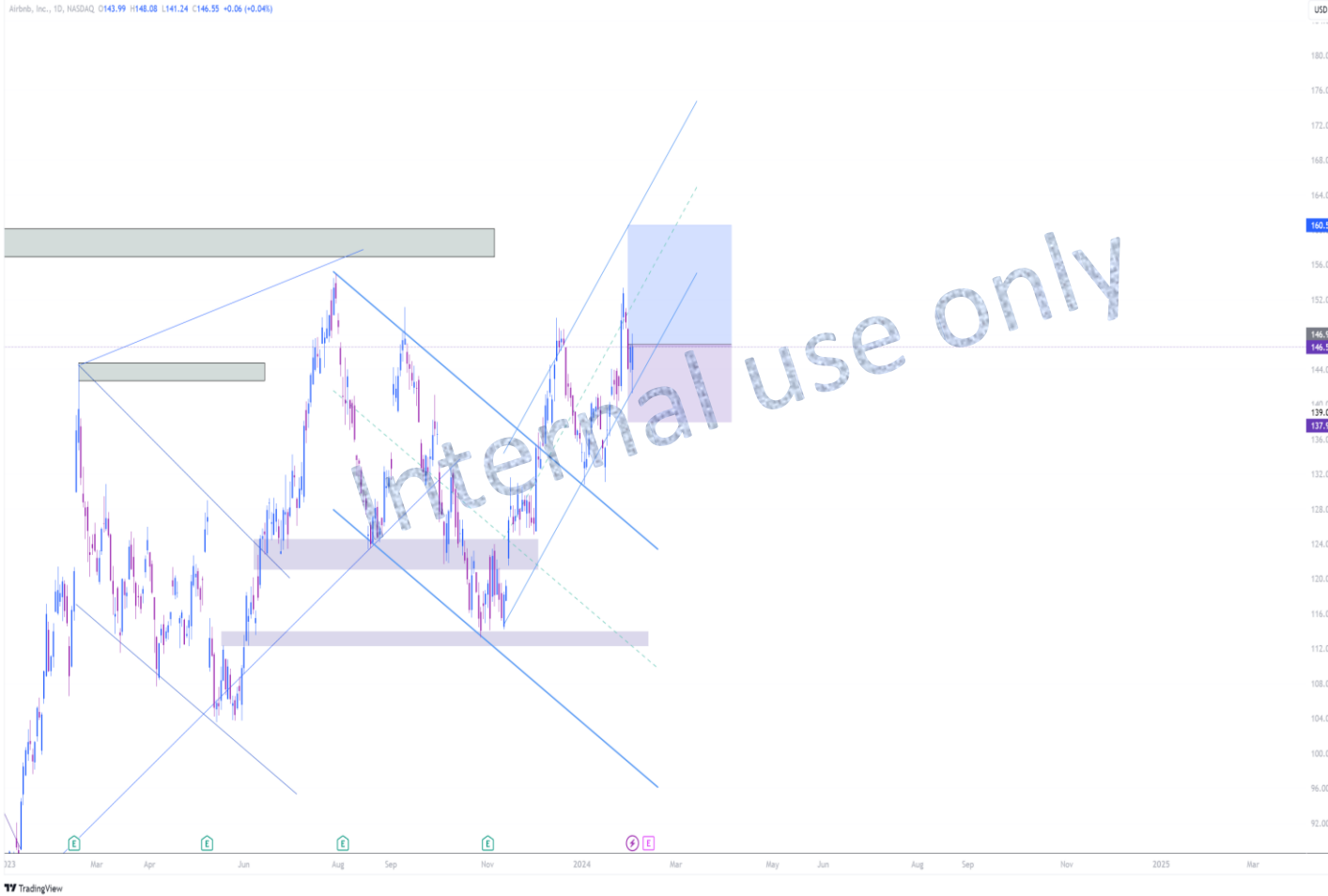
Shopify Cumulative Stores by Quarter



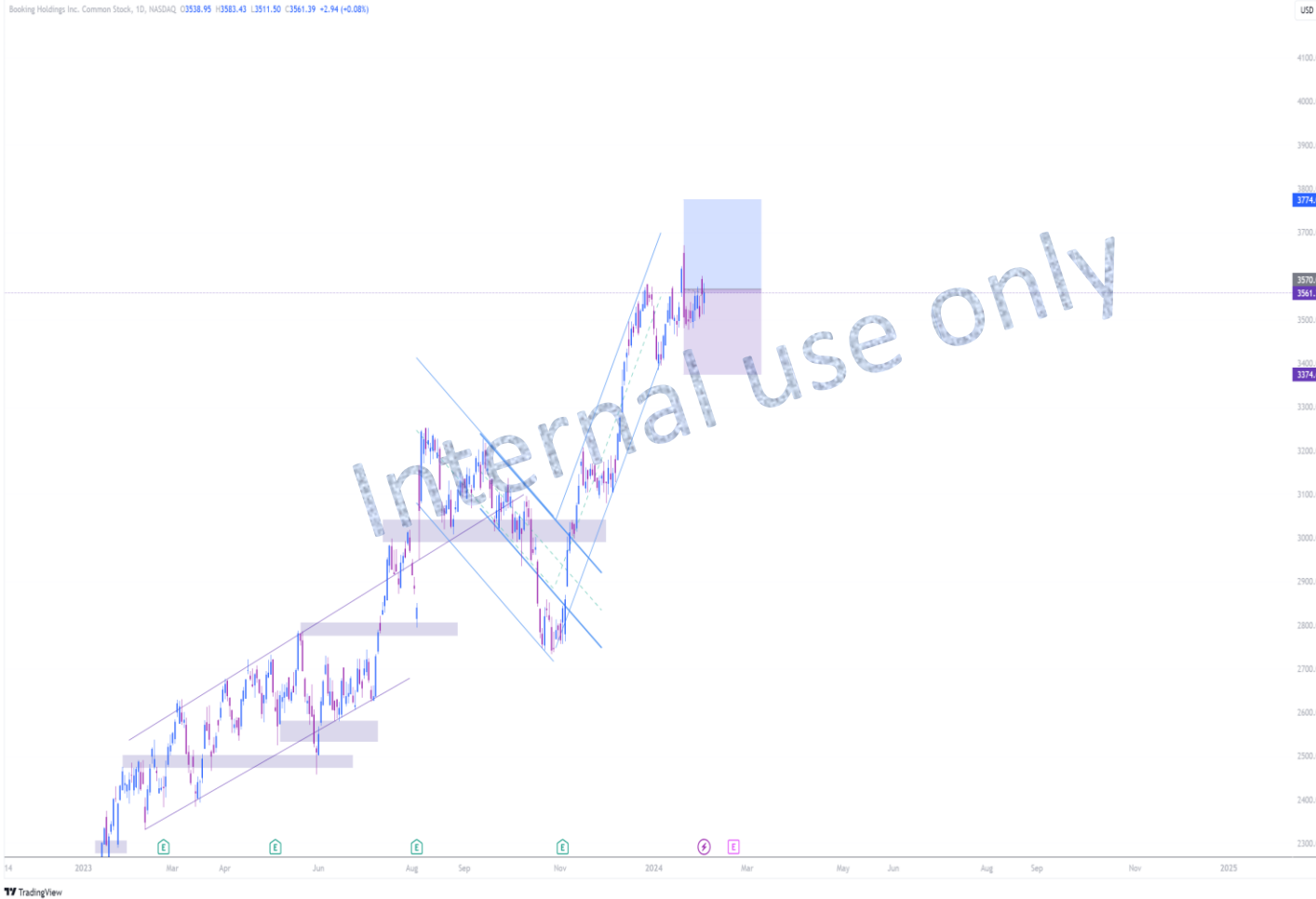
Subscription packages and Shopify price increased



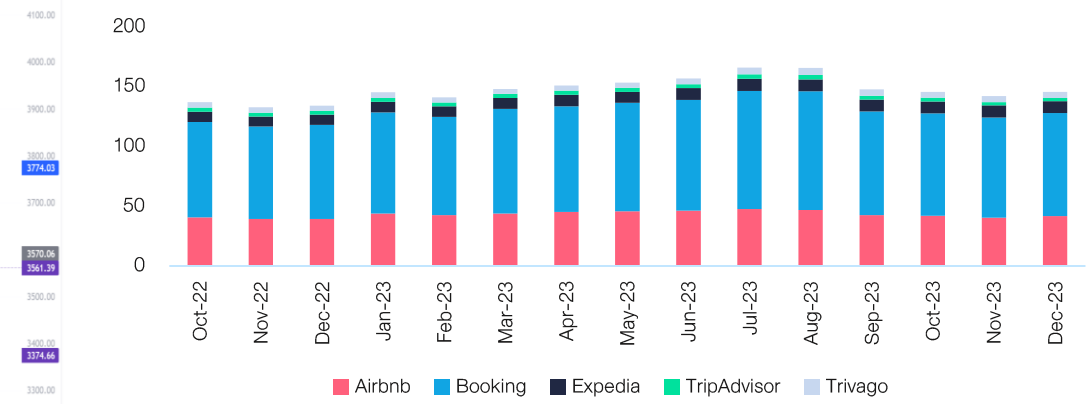
จะได้ประโยชน์จากภาคการท่องเที่ยวโลกที่กลับเข้าสู่ภาวะปกติและนักท่องเที่ยวจีนหลังเปิดประเทศ อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากการมี Operating leverage รวมถึงการมุ่งเน้นบริการ Airbnb Experience และการเพิ่มบริการใหม่ จะช่วยตอบโจทยลูกค้าและ Host ได้ดียิ่งขึ้น



การฟื้นตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจะกลับมาเติบโตแบบปกติอีกครั้งในปี 2024 หลังจากที่อยู่ในช่วงฟื้นตัวตั้งแต่ปี 2021 ถึง ปี 2023 โดยภูมิภาคเอเชียจะเป็นตัวเร่งการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทั่วโลก โดย Booking.com จะได้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มที่มีครอบคลุมทุกบริการที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว ผ่านแพลตฟอร์มที่ให้บริการในภูมิภาคต่างๆ



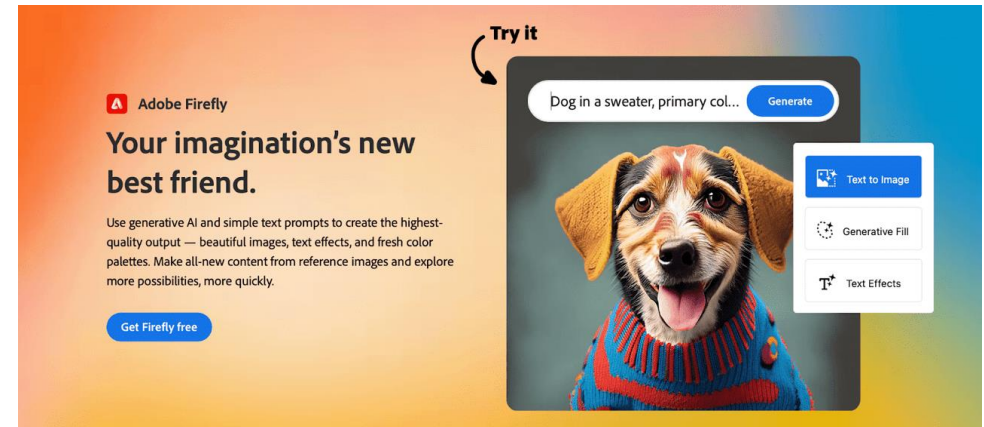
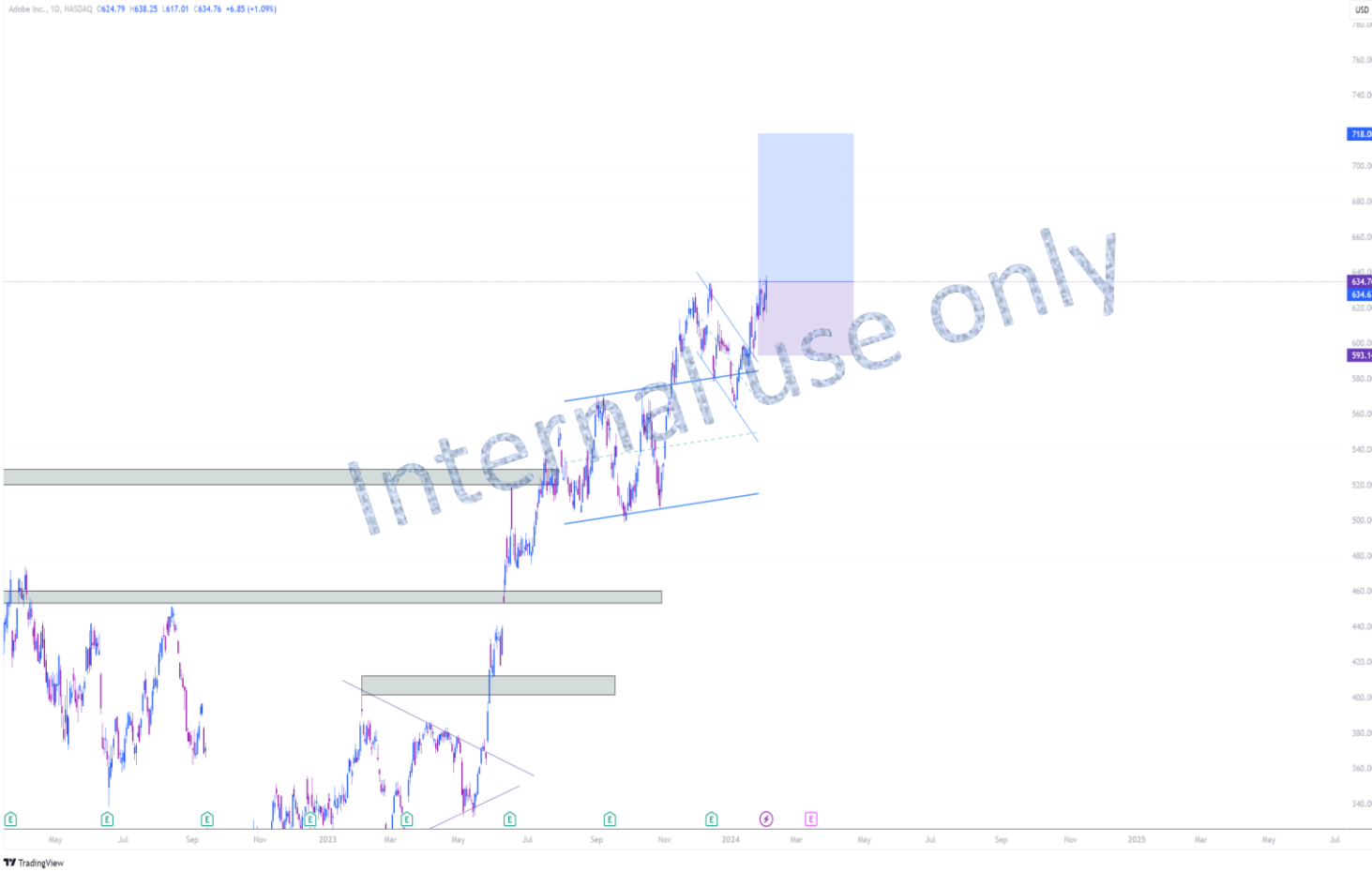
Global MAUs Monthly Worldwide (mn) Among Tracked Online Travel Apps



Booking Holding key services

	Accommodations	Ground Transportation	Flights	Restaurants	Activities	Metasearch
Booking.com	✓	✓	✓		✓	
priceline.com	✓	✓	✓		✓	
agoda	✓	✓	✓		✓	
Rentalcars.com		✓				
KAYAK						✓
OpenTable				✓		

ได้แรงหนุนจากการขยายตัวของ Creative Cloud การเจาะตลาดในระยะเริ่มต้นของ Document Cloud และการมุ่งเน้นประสบการณ์ทางด้านดิจิทัล รวมทั้งการนำ Generative AI เข้ามาประยุกต์ใช้ในผลิตภัณฑ์

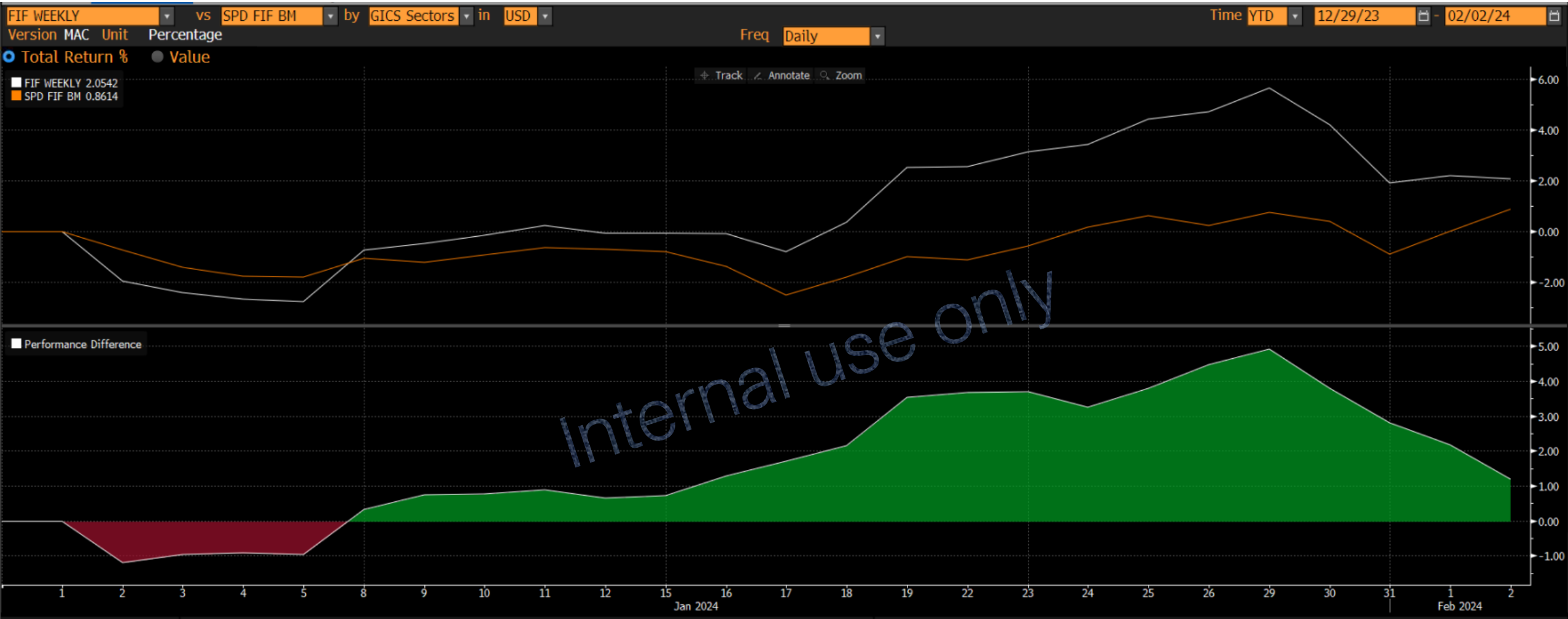


Performance

Portfolio Model Performance – Since Inception

DAOL SEC





Portfolio Model Performance – Action record

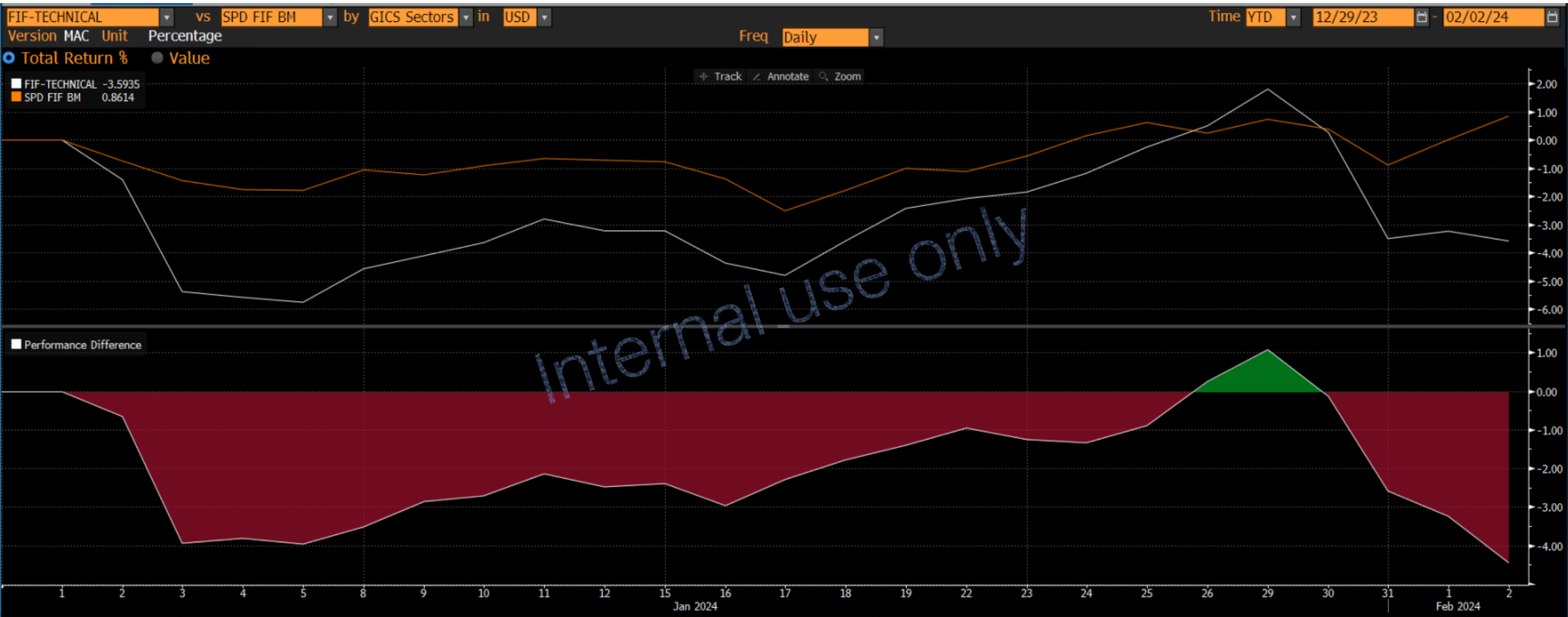
DAOL SEC

Bloomberg	Stock	Buy Price	Buy Date	Sell Date	Current Price	Return
MSFT US Equity	MICROSOFT CORP	\$ 244.51	30/1/2023	9/8/2023	\$ 334.27	36.71%
ASML US Equity	ASML HOLDING NV-NY REG SHS	\$ 650.31	30/1/2023	9/15/2023	\$ 596.66	-8.25%
3690 HK Equity	MEITUAN-CLASS B	HKD 172.00	30/1/2023	2/8/2023	\$ 153.10	-10.76%
V US Equity	VISA INC-CLASS A SHARES	\$ 229.44	6/2/2023		\$ 277.05	20.75%
PYPL US Equity	PAYPAL HOLDINGS INC	\$ 80.65	13/2/2023	3/20/2023	\$ 73.21	-9.23%
BABA US Equity	ALIBABA GROUP HOLDING-SP ADR	\$ 105.45	6/2/2023	3/7/2023	\$ 88.73	-20.28%
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 123.95	24/2/2023	6/12/2023	\$ 124.59	0.52%
AMD US Equity	ADVANCED MICRO DEVICES	\$ 80.40	3/3/2023	6/5/2023	\$ 117.93	46.68%
YUMC US Equity	YUM CHINA HOLDINGS INC	\$ 60.43	20/3/2023	7/3/2023	\$ 57.47	-5.46%
2020 HK Equity	ANTA SPORTS PRODUCTS LTD	HKD 113.10	27/3/2023	5/22/2023	\$ 87.90	-22.28%
DIS US Equity	WALT DISNEY CO/THE	\$ 102.21	2/5/2023	6/5/2023	\$ 91.00	-10.97%
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 116.77	22/5/2023		\$ 159.28	36.40%
NFLX US Equity	NETFLIX INC	\$ 400.36	5/6/2023	8/18/2023	\$ 404.53	1.04%
3690 HK Equity	MEITUAN-CLASS B	HKD 127.10	12/6/2023	10/6/2023	\$ 108.30	-14.79%
PDD US Equity	PDD HOLDINGS INC	\$ 76.09	12/6/2023	11/2/2023	\$ 101.31	33.14%
SHOP US Equity	SHOPIFY INC - CLASS A	\$ 65.00	19/6/2023		\$ 76.72	18.03%
1211 HK Equity	BYD CO LTD-H	HKD 250.00	7/3/2023	11/27/2023	\$ 222.20	-11.12%
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CL A	\$ 129.26	8/14/2023		\$ 141.16	9.21%
NTES US Equity	NETEASE INC-ADR	HKD 101.72	9/5/2023		\$ 100.90	-0.81%
TTD US Equity	TRADE DESK INC	\$ 84.79	9/11/2023	11/13/2023	\$ 63.46	-25.16%
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 141.17	9/18/2023		\$ 146.49	3.77%
SBUX US Equity	STARBUCKS CORP	\$ 104.30	11/20/2023		\$ 93.37	-10.48%
MU US Equity	MICRON TECHNOLOGY INC	\$ 77.06	11/27/2023		\$ 85.61	11.10%
QCOM US Equity	QUALCOMM INC	\$ 134.51	12/11/2023		\$ 141.11	4.91%
SKX US Equity	SKECHERS USA INC-CL A	\$ 61.60	12/18/2023		\$ 63.60	3.25%
1810 HK Equity	XIAOMI CORPORATION	HKD 13.28	2/29/2024		HKD 12.20	-8.13%
	Portfolio Model					2.05%
	Benchmark*					0.86%

Portfolio Model Performance (Weekly Technical) – Since Inception



Portfolio Model Performance (Weekly Technical) – YTD



Portfolio Model Performance (Weekly Technical) – Action record

Bloomberg ticker	Stock	Buy Price	Date	Sell Price	Date	Return	
TSLA US Equity	TESLA INC	\$ 248.42	02/01/2024	\$ 237.49	05/01/2024	-4.40%	
NFLX US Equity	NETFLIX INC	\$ 468.50	02/01/2024	\$ 474.06	05/01/2024	1.19%	
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 138.17	02/01/2024	\$ 135.73	05/01/2024	-1.77%	
RBLX US Equity	Roblox Corporation	\$ 45.72	02/01/2024	\$ 41.74	05/01/2024	-8.71%	
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 149.93	02/01/2024	\$ 145.24	05/01/2024	-3.13%	
TSLA US Equity	TESLA INC	\$ 236.14	09/01/2024	\$ 218.89	12/01/2024	-7.30%	
NFLX US Equity	NETFLIX INC	\$ 473.89	09/01/2024	\$ 492.16	12/01/2024	3.86%	
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 136.29	09/01/2024	\$ 142.65	12/01/2024	4.67%	
1211 HK Equity	BYD CO LTD-H	\$ 209.60	09/01/2024	\$ 211.00	12/01/2024	0.67%	
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 137.31	09/01/2024	\$ 137.14	12/01/2024	-0.12%	
MSFT US Equity	MICROSOFT CORP	\$ 393.66	15/01/2024	\$ 398.67	19/01/2024	1.27%	
TJX US Equity	TJX Companies, Inc	\$ 95.08	15/01/2024	\$ 95.50	19/01/2024	0.44%	
RACE US Equity	FERRARI NV COMMON SHARE	\$ 340.97	15/01/2024	\$ 349.41	19/01/2024	2.48%	
1211 HK Equity	BYD CO LTD-H	HKD 212.00	15/01/2024	HKD 195.60	19/01/2024	-7.74%	
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 153.53	15/01/2024	\$ 155.34	19/01/2024	1.18%	
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 147.10	22/01/2024	\$ 152.19	26/01/2024	3.46%	
SKX US Equity	SKECHERS USA INC-CL A	\$ 65.00	22/01/2024	\$ 62.88	26/01/2024	-3.26%	
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 156.89	22/01/2024	\$ 159.12	26/01/2024	1.42%	
1810 HK Equity	XIAOMI CORPORATION	HKD 13.24	22/01/2024	HKD 13.20	26/01/2024	-0.30%	
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 141.16	22/01/2024	\$ 149.62	26/01/2024	5.99%	
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 152.06	29/01/2024	\$ 142.38	02/02/2024	-6.37%	
SHOP US Equity	SHOPIFY INC - CLASS A	\$ 81.74	29/01/2024	\$ 82.93	02/02/2024	1.46%	
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 159.34	29/01/2024	\$ 171.81	02/02/2024	7.83%	
1810 HK Equity	XIAOMI CORPORATION	\$ 13.28	29/01/2024	\$ 12.20	02/02/2024	-8.13%	
ADBE US Equity	ADOBE INC	\$ 615.71	29/01/2024	\$ 634.76	02/02/2024	3.09%	
						Portfolio Model	-3.59%
						Benchmark*	0.86%

*Week40

DAOL

다음

DAOL (THAILAND)

กลุ่มธุรกิจการเงิน ดาโอ (ประเทศไทย)

DAOL SEC

DAOL INVESTMENT
MANAGEMENT

DAOL REIT

DAOL LEND

DAOL DIGITAL
PARTNER



‘DAOL, your lifetime financial partner’

 0 2351 1800

 contactcenter@daol.co.th

 www.daol.co.th

 [daol.th](https://www.facebook.com/daol.th)

 [daol.th](https://www.youtube.com/daol.th)

