



LIB Today's Asia Update

ราคาทองคำขึ้นแตะสูงสุดที่ \$2,135.39/Ounce ในช่วงก่อน 7 โมงเช้าเล็กน้อยตอนตลาดเอเชียเปิด ก่อนจะลงมาอยู่ในระดับราว \$2,072/Ounce ในช่วงบ่าย ส่วนหนึ่งมาจากค่าเงินดัชนีดอลลาร์ที่ลงมาใกล้แตะระดับ 103 หลังจากประธานเฟดไม่ปฏิเสธว่าจะคงดอกเบี้ย พร้อมๆกับที่ความรุนแรงของสงครามอิสราเอลกับฮามาสได้กลับมาอีกครั้ง ในขณะที่ราคาบิตคอยน์พุ่งเกิน \$40,000 คาดมาจากค่าเงินดอลลาร์ที่อ่อนลงและคาด BTC ETF ใกล้จะได้รับอนุมัติจากกลต.สหรัฐ ด้านกระบวนการศาลของฮองกงต่อ Evergrande เลื่อนไปเป็น 29 ม.ค. ปีหน้า

LIB Today's EU Update

อัตราเงินเฟ้อตุรกีในเดือน พ.ย. เพิ่มขึ้น 62% จากปีก่อน ต่ำกว่าที่ตลาดคาด ส่วนหนึ่งมาจากการลดความคาดหวังเงินเฟ้อในอนาคตของตลาดและประชาชน หลังจากแบงก์ชาติตุรกีได้ขึ้นดอกเบี้ยในรอบนี้ไปแล้ว 40% ในช่วงปีนี้

ดัชนีสำคัญที่ต้องติดตามขณะนี้

DOW JONES	36,245.50 (+0.82%)
S&P500	4,594.63 (+0.59%)
NASDAQ	14,305.03 (+0.55%)
GOLD	2,081.30 (-0.40%)
10yrs T Yield	4.255% (-0.2461%)

ปฏิทินวันบออก & ตัวเลขเศรษฐกิจ (อิงเวลาประเทศไทย)

4 ธันวาคม	16.30 น.	EU Sentix Investor (Dec)
4 ธันวาคม	22.00 น.	US Durable Goods (Oct)
4 ธันวาคม	หลังปิดตลาด	Gitlab
5 ธันวาคม	หลังปิดตลาด	MangoDB
6 ธันวาคม	ก่อนเปิดตลาด	Campbell Soup

ตลาดหุ้นสหรัฐฯคืนนี้: แม้แต่ตัวเลข US Durable Goods ก็ยังน่าจะมีผลต่อตลาดหุ้นสหรัฐฯเหมือนกันในยามนี้..

ดัชนีตลาดหุ้นสหรัฐฯในคืนนี้ มีแนวโน้มเปิดในแดนลบเล็กน้อยจากสงครามอิสราเอลกับฮามาสกลับมาเปิดฉากรบเดือดกว่าคาดอีกครั้ง โดยดัชนีจะกลับพลิกมาเป็นบวกหรือไม่ ขึ้นกับตัวเลข US Durable Goods เดือน ต.ค. ในคืนนี้ ว่าจะออกมายังหดตัวต่อใหม่ สำหรับหุ้นในวันนี้ ได้แก่ หุ้นแอปพลิเคชั่นคลาวด์ CRM องค์กร Salesforce ที่เพิ่งประกาศงบ 3Q เมื่อ 4 วันก่อน ปรากฏว่ารายได้ขึ้นเป็น \$8.72 พันล้าน เพิ่มขึ้น 11% โดยคงประมาณการปีหน้ารายได้เติบโต 11% ซึ่งน่าจะสามารถทำได้จาก cRPO ที่ยังสูงถึง \$4.83 หมื่นล้าน หรือเพิ่มขึ้น 21% จากปีก่อน โดยหุ้นถือว่ามี P/E ที่ลดลงมา จากทำไรที่ชะลอลงเล็กน้อยหลังโควิด

Salesforce [CRM US]

หุ้นแพลตฟอร์มแอปพลิเคชันคลาวด์องค์กร AI CRM อันดับ 1

บริษัทผู้นำด้านเทคโนโลยีด้านการบริหารความสัมพันธ์ของลูกค้า (CRM) ของโลกซึ่งจะนำร้านค้าและลูกค้าเข้ามาพบกัน โดยนำข้อมูลทั้งหมดของลูกค้า ไม่ว่าจะอยู่ในระบบ แอปพลิเคชัน และอุปกรณ์มือถือ เพื่อเข้ามารวมอยู่ในแหล่งเดียวเพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถขายสินค้าได้ผ่านอีคอมเมิร์ซจากทุกที่ของโลก

สัดส่วนรายได้

แบ่งธุรกิจออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ ธุรกิจกลุ่มบริการการขาย, กลุ่ม Service, กลุ่มแพลตฟอร์ม, กลุ่มตลาดและคอมเมิร์ซ และกลุ่มข้อมูล โดยสร้างรายได้จากเซกเมนต์แบบ Subscription และ Support โดย 95% ให้บริการลูกค้าแบบสามารถวางแผนและจัดการประสบการณ์ของลูกค้าแบบ 1 ต่อ 1

ยอดขาย/กลุ่มลูกค้า

ตลาดสหรัฐฯ ทำรายได้ 70% ของยอดขายรวม โดยในส่วนของนานาชาติ: 20% จากยุโรป และ 10% จากทวีปเอเชีย

Price USD260.00	Bloomberg Cons. USD273.90	Forward P/E 28.20x
--------------------	------------------------------	-----------------------

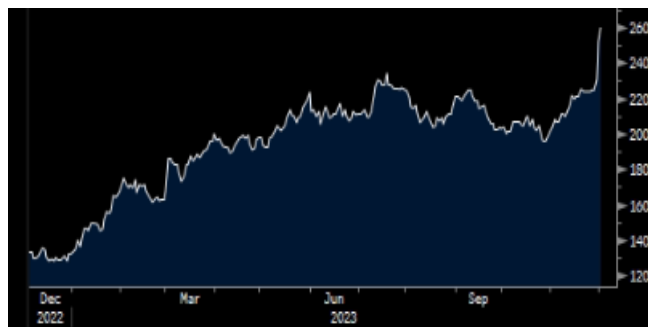
Bloomberg Consensus

40	15	1
----	----	---

ณ 4 ธ.ค. 2023, อ้างอิงจาก Bloomberg Consensus นักวิเคราะห์ให้คำแนะนำ ชื่อ 40 ราย ท้อ 15 ราย ขาย 1 ราย

Key indicator

อัตราการเข้าร่วมตลาดแรงงานสหรัฐฯสูงขึ้นส่งผลดีต่อรายได้ธุรกิจด้าน CRM, การประยุกต์ระบบ AI เข้ากับผลิตภัณฑ์ CRM ช่วยเสริมจุดแข็งผลิตภัณฑ์ และ แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยสหรัฐฯที่ใกล้เข้าสู่จุดสูงสุดส่งผลดีต่อธุรกิจด้าน CRM



ที่มา: Bloomberg

ความเสี่ยง

การตอบรับต่อการใช้งาน AI ของผู้บริโภคซึ่งบริษัทเสริมในผลิตภัณฑ์ที่อาจไม่รวดเร็วนัก, ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยโตเศรษฐกิจของสหรัฐฯที่จะชะลอลงในปีหน้า และ การแข่งขันด้านซอฟต์แวร์แพลตฟอร์มคลาวด์ที่น่าจะมีสูงขึ้นในอุตสาหกรรม

ดร.บุญธรรม รัตติญญเลิศ

นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐานด้านตลาดทุน

Analyst Registration No.110952

Boontham.R@liberator.co.th



Salesforce [CRM US]

Financial Summary

Millions of USD	2021	2022	2023E	2024E
รายได้	21,252	26,492	33,954	34,797
Gross Profit	15,814	19,466	25,461	27,427
EBITDA	4,509	4,926	10,544	13,439
Net Profit	1,801	487	4,417	8,060
Net Profit Margin (%)	8.5	1.8	13	23.2
Free Cash Flow	4,091	5,283	8,812	8,550
EPS (\$/share)	1.94	0.50	4.48	8.19

ที่มา: Bloomberg

Break down ตามเซกเมนต์ธุรกิจ: Salesforce รายงานว่าใน 3Q มีรายได้รวม \$8.72 พันล้าน เพิ่มขึ้น 11% จากปีที่แล้ว และ 10% จากไตรมาสก่อน โดยรายได้จากค่าสมาชิกและสนับสนุน เท่ากับ \$8.14 พันล้าน เพิ่มขึ้น 13% จากปีที่แล้ว ค่าบริหารแบบมืออาชีพ เท่ากับ \$580 ล้าน ลดลง 4% จากปีก่อน และอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ 31.2%

รายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจ จากการประมาณการณั้ ดังนี้
 กลุ่มบริการการขาย (Sales Bots): Sales Cloud สร้างบนแพลตฟอร์ม Einstein 1 เพื่อเสริมศักยภาพให้ทีมขายด้วยข้อมูลจากแหล่งต่างๆ มีรายได้คิดเป็นประมาณ 17% ของทั้งหมด โดยอัตราการเติบโตในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 13%

กลุ่ม Service (Contact Center Genie): ผ่านการใช้ AI เพื่อทำการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานเพื่อให้สามารถสร้างประสบการณ์, Engagement, และการปฏิบัติการด้านการบริการ โดยเพิ่มประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่าย รายได้ของกลุ่ม Service คิดเป็นประมาณ 14% ของทั้งหมด โดยอัตราการเติบโตในช่วงเกือบ 1 ปีที่ผ่านมา อยู่ที่ราว 10%

กลุ่มแพลตฟอร์ม (Lightning และ Slack): Customer360 ทำการ Scaling ระดับโลกเพื่อตอบสนองลูกค้าด้วยการใช้ Hyperforce รวมถึง Lightning Platform และ Slack รายได้ของกลุ่มแพลตฟอร์ม คิดเป็นประมาณ 25% ของทั้งหมด โดยอัตราการเติบโตในช่วง 1 ปีที่ผ่านมาที่ 14%

กลุ่มตลาดและคอมเมิร์ซ: ทำการ scale ด้านคอมเมิร์ซแพลตฟอร์ม AI ซึ่งทำงานขับเคลื่อนโดยแพลตฟอร์ม Einstein 1 รายได้ของกลุ่มคิดเป็นประมาณ 8% ของทั้งหมด โดยอัตราการเติบโตในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ที่ 11%

กลุ่มข้อมูล: ทำการเสริมประสิทธิภาพการทำงานผ่าน ด้วย Mulesoft และ Tableau รายได้ของกลุ่มข้อมูลคิดเป็นประมาณ 36% ของทั้งหมด โดยอัตราการเติบโตในช่วงเกือบ 1 ปีที่ผ่านมา อยู่ที่ราว 22%

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาและภาพอนาคต

Long Term Drivers

บริษัทตั้งเป้าว่าจะเพิ่มรายได้รวมจาก \$3.1 หมื่นล้าน ตาม Guidance ของปี 2023 ขึ้นมาเป็น \$5 หมื่นล้าน ในปี 2026 โดยที่รายได้ของ Salesforce ได้เพิ่มขึ้น 10 เท่าในช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา ด้านขนาดของตลาดที่สามารถเข้าถึงได้ (Total Addressable Market) หรือ TAM ในปี 2026 คาดว่าจะมีขนาดมากกว่า \$2.9 แสนล้าน โดยมีอัตราการขยายตัว 13% ต่อปี โดยแบ่ง TAM เป็นกลุ่มข้อมูล, แพลตฟอร์ม, ดิจิทัล, Service และการขยาย เท่ากับ 30%, 15%, 25%, 19% และ 11% ตามลำดับ

ผลการดำเนินงาน 2022

รายได้รวมที่ \$2.64 หมื่นล้าน เพิ่มขึ้น 19% จากปีก่อน จากอานิสงฆ์ของกลุ่มข้อมูล โดยมีกำไรสุทธิที่ \$487 ล้าน ลดลงจากที่ \$1,801 ล้านในปีก่อน โดยมีเงินสดที่ \$5.46 พันล้าน และกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน OCF ที่ \$6 พันล้าน

คาดการณ์ผลการดำเนินงาน 2023

บริษัทคาดการณ์รายได้รวมที่ \$3.39 หมื่นล้าน หรือเพิ่มขึ้น 27% จากปีก่อน และกำไรสุทธิที่ \$4.41 พันล้าน หรืออัตราส่วน Net Margin ที่ 13% เพิ่มขึ้นจาก 1.8% ในปีก่อน คาดกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ \$9.6 พันล้าน เพิ่มขึ้น 55% จากปีก่อน

แนวโน้มธุรกิจ 2024

บริษัทมีเป้าหมายอัตราการเติบโตของ current remaining performance obligations (cRPO) ใน 4Q เท่ากับ 10% ถือว่าค่อนข้างระมัดระวังและน่าจะสามารถบรรลุตามเป้าได้ เมื่อพิจารณาจาก 3Q ที่อัตราการเติบโตของ cRPO เท่ากับ 13% โดยคาดการณ์การเติบโตดังกล่าวจะเร่งตัวขึ้นในช่วงกลางปีหน้า โดยคาดการณ์กำไรจากการดำเนินงานเป็น 31%

Disclosures & Disclaimer

รายงานนี้ ถูกจัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ และเพื่อให้ข้อมูลเท่านั้น มิใช่การชักจูงให้ซื้อหรือขายหุ้นที่กล่าวถึงในรายงานฉบับนี้ นักลงทุนควรตระหนักเสมอว่า ราคาหุ้นอาจเคลื่อนไหวผันผวน เพิ่มขึ้น และลดลงได้ตลอดเวลา ความเห็น หรือคำแนะนำต่างๆ จัดทำขึ้นบนการวิเคราะห์เชิงเทคนิค และทางปัจจัยพื้นฐาน อาจมีความแตกต่างกันได้ การประเมินมูลค่าที่เหมาะสมทางพื้นฐาน อาจแตกต่างจากการวิเคราะห์เชิงเทคนิค ซึ่งจะขึ้นกับปัจจัยทางด้านราคา(Price) และปริมาณการซื้อขาย(Volume) ซึ่งแตกต่างไปจากการวิเคราะห์เชิงปัจจัยพื้นฐานซึ่งประเมินมาจากการคาดการณ์ผลการดำเนินงานบริษัท ดังนั้น ผลตอบแทนของนักลงทุนจึงอาจต่ำกว่าต้นทุนได้ ขณะที่ผลตอบแทนจากการลงทุนในอดีตไม่สามารถสะท้อนถึงผลตอบแทนในอนาคตได้ บทวิเคราะห์นี้ไม่ได้มีจุดประสงค์เพื่อแนะนำการลงทุนเพื่อบุคคลใดเป็นการเฉพาะ และเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะเจาะจงต่อการลงทุน ฐานะทางการเงิน และความต้องการส่วนบุคคลของนักลงทุนที่อ่านบทวิเคราะห์ฉบับนี้ ดังนั้น นักลงทุนจึงควรใช้วิจารณญาณ ในการอ่านบทวิเคราะห์ฉบับนี้

การจัดทำรายงานฉบับนี้ ได้อ้างอิงมาจากแหล่งข้อมูลที่ได้รับการยอมรับว่ามีความน่าเชื่อถือ แต่ไม่ได้เป็นการรับรองจาก บล.ลิเบอเรเตอร์ ดังนั้นผลที่ตามมาทั้งในส่วนของความแม่นยำ หรือเรียบร้อยสมบูรณ์จึงไม่ได้เป็นความรับผิดชอบจากทาง บล.ลิเบอเรเตอร์ และ เจ้าหน้าที่, กรรมการ, และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ/หรือพนักงาน จะไม่มีส่วนรับผิดชอบต่อการสูญเสียต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งทางตรง หรือทางอ้อมจากการใช้รายงานฉบับนี้ ข้อมูล, ความเห็น และคำแนะนำที่ปรากฏอยู่ในบทวิเคราะห์ฉบับนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

ในบทวิเคราะห์นี้ อาจมีการคาดการณ์ผลการดำเนินงานล่วงหน้า ด้วยการใช้คำเหล่านี้ เช่น “คาดว่า” “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “มีแนวโน้มว่า” “มีแผนว่า” “ประมาณการ” หรือ อาจมีการอธิบายว่า เหตุการณ์นี้ “อาจ” เกิดขึ้น หรือ เหตุการณ์นี้ “เป็นไปได้” ที่จะเกิดขึ้น เป็นต้น การคาดการณ์ล่วงหน้าดังกล่าวนี้ จะอยู่บนพื้นฐานของสมมติฐานที่ตั้งขึ้นและอ้างอิงบนข้อมูลในปัจจุบัน และยังมีขึ้นอยู่ด้วยความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่จะทำให้ผลการดำเนินงานที่แท้จริงแตกต่างไปจากที่คาดการณ์ได้ นักลงทุนจึงไม่ควรใช้การคาดการณ์ล่วงหน้านี้เป็นหลักในการตัดสินใจลงทุน โดยหลังจากวันที่บทวิเคราะห์ถูกเผยแพร่ออกไป บล.ลิเบอเรเตอร์ ไม่ถือเป็นภาระผูกพันในการปรับประมาณการ หากจะมีข้อมูลใหม่ หรือเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น

บล.ลิเบอเรเตอร์ รวมถึงเจ้าหน้าที่, กรรมการ และพนักงาน ซึ่งรวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำ หรือการเผยแพร่บทวิเคราะห์นี้ อาจมีส่วนร่วม หรือมีสิทธิลงทุนในหุ้นตัวนี้ หรือ มีส่วนได้เสียต่างๆ กับผู้ที่ออกหลักทรัพย์นี้ นอกจากนี้ ราคาหุ้นอาจเคลื่อนไหวไปตามสิ่งที่เสนอในบทวิเคราะห์นี้ บล.ลิเบอเรเตอร์ มีสิทธิใช้ข้อมูลในรายงานนี้ ก่อนที่รายงานนี้จะถูกเผยแพร่ออกไปภายใต้ขอบเขตที่กฎหมายรับรองเท่านั้น กรรมการ, เจ้าหน้าที่ และ/หรือพนักงานของ บล.ลิเบอเรเตอร์ ท่านหนึ่งท่านใด หรือมากกว่าหนึ่งท่าน สามารถเป็นกรรมการในบริษัทจดทะเบียนนี้ได้

บทวิเคราะห์นี้ ถูกทำขึ้นเพื่อลูกค้าของ บล.ลิเบอเรเตอร์ และห้ามนำไปแก้ไข ดัดแปลง แจกจ่าย และจัดทำใหม่ ไม่ว่าจะเป็นส่วน หรือเต็มฉบับ หากไม่ได้รับอนุญาตจาก บล.ลิเบอเรเตอร์ เป็นการล่วงหน้า ทั้งนี้ บล.ลิเบอเรเตอร์ จะไม่รับผิดชอบต่อผลที่ตามมาจากการกระทำของบุคคลที่ 3 ที่กระทำสิ่งที่ได้ห้ามไว้ดังกล่าว

Liberator Research

จรรยาพัณณ์ วัฒนวงศ์	หัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์, นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน	Jaroonpan.w@liberator.co.th
ดร.บุญธรรม รัชตภิญญเลิศ	นักเศรษฐศาสตร์การลงทุน	Boontham.R@liberator.co.th
นารี อภิเสวตทานต์	นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน	Naree.A@liberator.co.th
วิจิตร อารยะพิศิษฐ	นักกลยุทธ์การลงทุน	Wijit.A@liberator.co.th
อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์ CFTe, CMT	นักวิเคราะห์ทางเทคนิค	Apiwat.T@liberator.co.th

บริษัทหลักทรัพย์ลิเบอเรเตอร์ จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขที่ 944 โครงการสามย่านมิตรทาวน์ ชั้น 17, 28 และ 29 ถนนพระราม 4 แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน ททท. 10330 โทรศัพท์ : 02-028-7441