

DAOL SEC

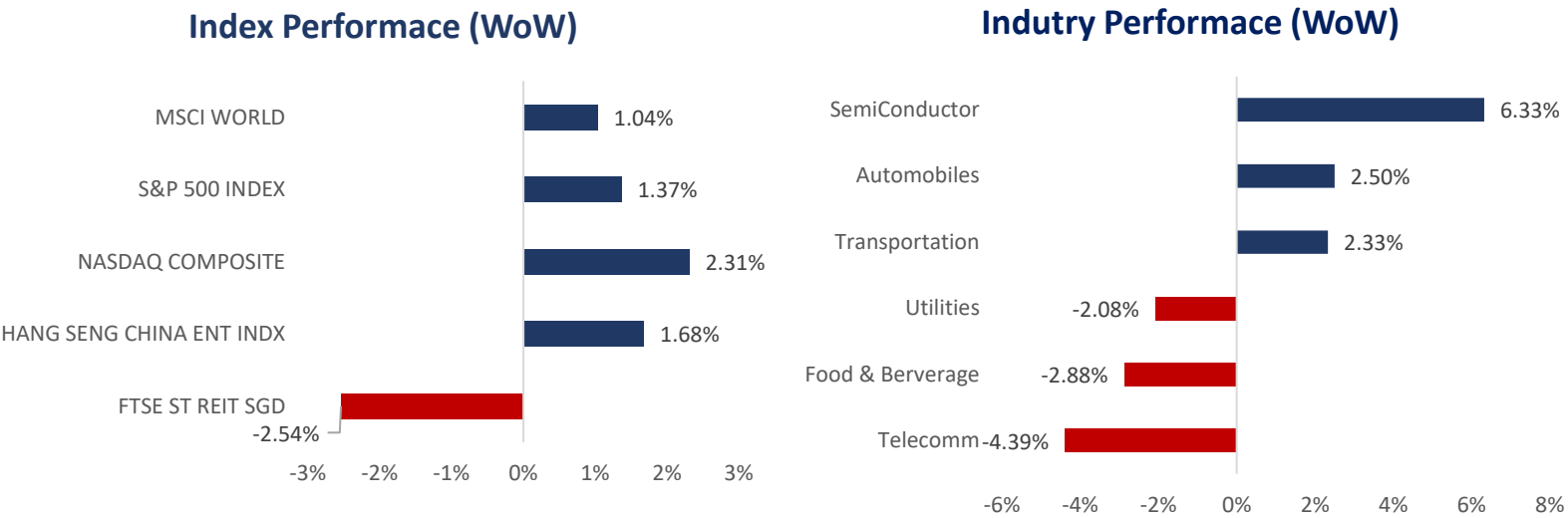
DAOL Smart Foreign Idea

12 - 16 February 2024

Strategy & Product Development Department



What Happened Last Week ?



Weekly Top Gainers

Names	Price	1W %chg
TAIWAN SEMICONDUCTOR	133.11	15.00%
YUM CHINA HOLDINGS INC	40.31	14.39%
ON SEMICONDUCTOR	80.8	14.08%

- TSM : รายได้เดือน ม.ค. เติบโต 7.9% YoY และ 22.4% MoM
- YUMC: ผลประกอบการไตรมาสล่าสุด ทั้งรายได้และกำไรดีกว่าที่ตลาดคาด
- ON: ผลประกอบการไตรมาสล่าสุด ทั้งรายได้และกำไรดีกว่าที่ตลาดคาด

Market Summary

- ดัชนีตลาดหุ้นสหรัฐ S&P500 ปรับตัวขึ้น 1.37%
 - ข้อมูลจาก FactSet ระบุว่า 67% ของบริษัทใน S&P500 รายงานผลประกอบการ โดย 75% มีกำไรดีกว่าที่ตลาดคาด โดยกำไรรวมสูงกว่าที่คาด 3.8%
- ดัชนีตลาดหุ้นฮ่องกง Hang Seng China Enterprises ปรับตัวขึ้น 1.68%
 - รัฐบาลจีนประกาศเปลี่ยนตัวผู้บริหารตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งอาจเป็นการส่งสัญญาณว่า รัฐบาลจีนมีแผนที่จะใช้มาตรการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นในการยุติแรงเทขายในตลาดหุ้นจีน

Weekly Top Loser

Names	Price	1W %chg
PINTEREST INC- CLASS A	36.87	-7.25%
PAYPAL HOLDINGS INC	58.91	-5.62%
ADVANCED MICRO DEVICES	172.48	-2.92%

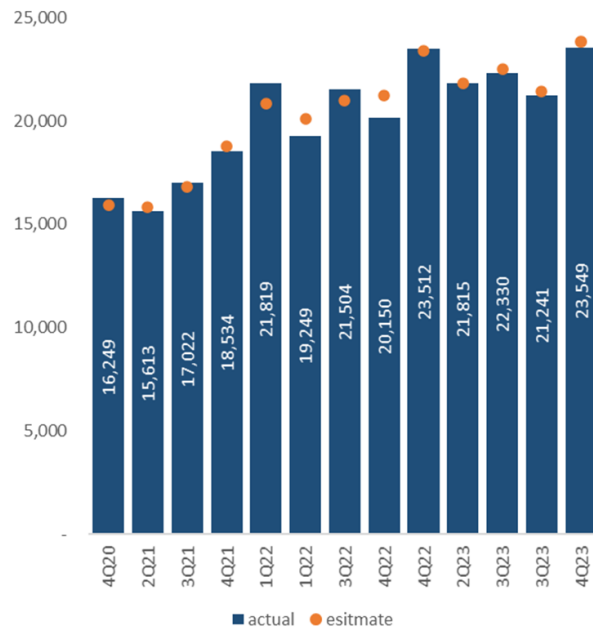
- PYPL: ผลประกอบการไตรมาสล่าสุด ทั้งรายได้และกำไรดีกว่าที่ตลาดคาด แต่จำนวนผู้ใช้งานหดตัว

Source : Bloomberg as of 9 February 2024, Seeking Alpha

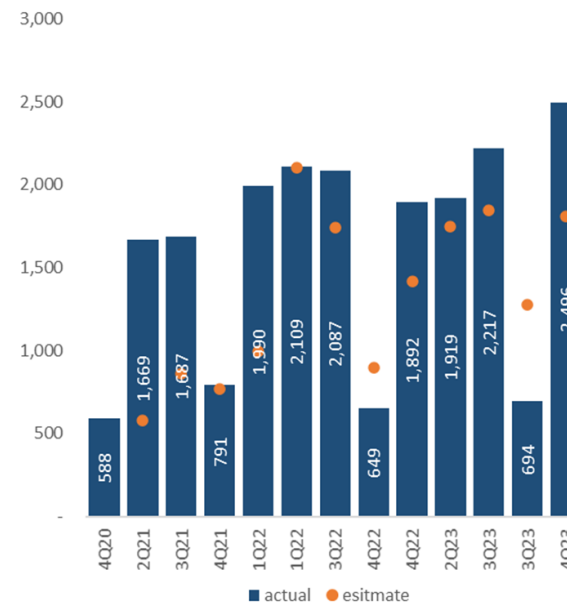


Earning Updates

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

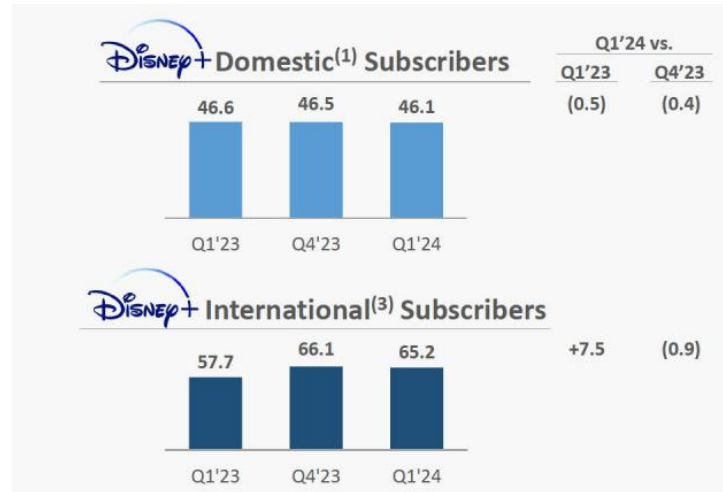
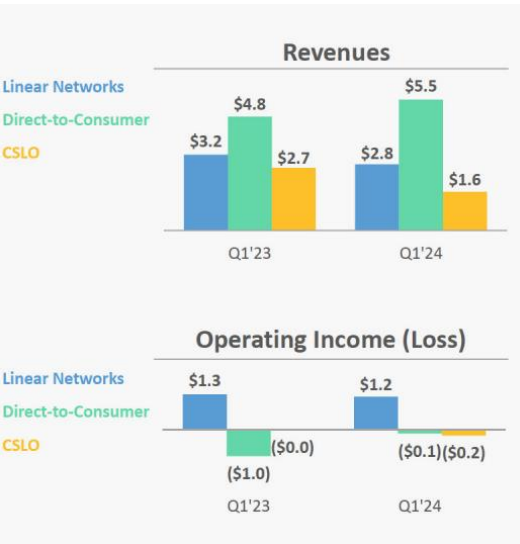
- DIS ประกาศผลประกอบการ 1Q24 (สิ้นสุด ธ.ค. 23) โดยทำรายได้ที่ \$23.5 bn ทรงตัว YoY ไกล่เคียงกับที่ตลาดคาด ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลกำไรที่ \$2.4 bn เพิ่มขึ้น 49% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$1.8 bn

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance ว่าในช่วง FY24 กำไรจะเติบโตมากกว่า 20% YoY เทียบกับที่ตลาดคาดว่าจะเติบโต 15% YoY พร้อมคาดว่าจำนวน Disney+ subscriber จะเพิ่มขึ้น 5-6 ล้านบัญชี
- บริษัทมีการเข้าลงทุนใน Epic Games มูลค่ากว่า \$1.5bn เพื่อร่วมกันสร้างเกมจากตัวละครของ Disney พร้อมเตรียมลงตัวละครดังๆในเกมอย่าง Fortnite เป็นต้น
- นอกจากนี้ ยังมีการทำข้อตกลงเพิ่มเติมกับ Fox และ Warner Bros ในการขายลิขสิทธิ์การถ่ายทอดกีฬาบางส่วนให้แก่ทั้งสองบริษัท

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	23,549.00	23,795.65	Miss	0.16%	10.87%
Gross Profit	2,936.00	7,222.99	Miss	-58.80%	-60.92%
Operating Profit	2,936.00	3,298.90	Miss	52.60%	176.46%
GAAP Net Income - Basic	1,911.00	1,724.80	Beat	31.92%	623.86%
Non GAAP Net Income - Basic	2,496.00	1,807.86	Beat	49.41%	623.86%

Source : DIS, Seeking Alpha



Stock Price Performance (5 Years)

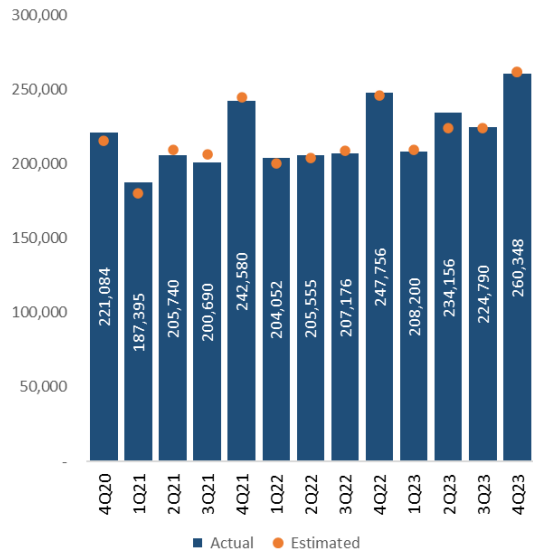


Key Metric & Business Segment

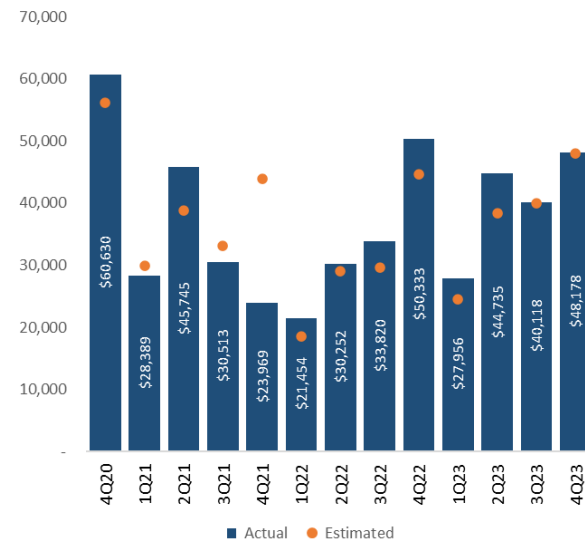
- รายได้จากส่วน Entertainment Revenueทำได้ที่ \$9.8 bn ลดลง 7.4% YoY โดยมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นจาก 3.2% เป็น 8.8% สามารถแบ่งย่อยได้เป็น
 - รายได้จากส่วน Linear Networks ทำได้ที่ \$2.8 bn หดตัว 12.5% YoY จากรายได้โฆษณาที่ลดลง ในขณะที่กำไรจากการดำเนินงานใกล้เคียงเดิมที่ 44.0% จากต้นทุนการสร้างรายการที่ลดลง
 - รายได้จากส่วน Direct-to-Consumer หรือ Streaming ทำได้ที่ \$5.0 bn เพิ่มขึ้น 12.0% YoY โดยอัตราขาดทุนจากการดำเนินงานลดลงจากปีก่อนที่ -20.4% เป็น -2.5% จากการปรับขึ้นราคา
 - รายได้จากส่วน Content Sales/Licensing and Other ทำได้ที่ \$1.6 bn หดตัว 38.4% YoY จากภาพยนตร์บางเรื่องที่ผลตอบรับไม่ดี
- รายได้จากส่วน Sport Revenueทำได้ที่ \$4.8 bn เพิ่มขึ้น 4.2% YoY โดยอัตราขาดทุนจากการดำเนินงานใกล้เคียงเดิมที่ -3.0%
- รายได้จากส่วน Experience Revenueทำได้ที่ \$9.1bn เพิ่มขึ้น 6.8% YoY จากธุรกิจเรือสำราญและรีสอร์ทที่เติบโต อีกทั้ง Disneyland ฮองกงและเซี่ยงไฮ้ที่เปิดตัวเต็มรูปแบบ หักลบกับการตัดค่าเสื่อมในเครื่องเล่นใหม่ๆ
- อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มจาก 8.1 % ในปีก่อน มาอยู่ที่ 12.5% จากธุรกิจ Disney+ ที่ใกล้ถึงจุดคุ้มทุนแล้ว
- จำนวน subscriber ของ Disney+ ลดลง 7% YoY เป็น 149.6 ล้านบัญชี โดยแบ่งเป็น subscriber ในสหรัฐฯ 46.1 ล้านบัญชี subscriber นอกสหรัฐฯ 65.2 ล้านบัญชี และ subscriber จาก Disney+Hotstar 38.3 ล้านบัญชี เป็นผลจากการปรับขึ้นราคา ทำให้ Disney+ International ARPU อยู่ที่ \$65.2 เพิ่มขึ้น 26.2% YoY ส่วน Disney+ Domestic ARPU อยู่ที่ \$46.1 ใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่ Hulu subscriber อยู่ที่ 49.8 ล้านราย เพิ่มขึ้น 3% YoY

Source : DIS, Bloomberg as of 8 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (RMB Mn)



Non GAAP Net Income (RMB Mn)



	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	260,348.00	261,247.09	Miss	5.08%	15.82%
Gross Profit	104,134.00	102,712.57	Beat	6.53%	22.33%
Operating Profit	22,511.00	43,142.68	Miss	-35.74%	28.16%
GAAP Net Income - Basic	14,555.00	38,159.00	Miss	-68.97%	-47.73%
Non GAAP Net Income - Basic	48,178.00	47,946.08	Beat	-4.28%	20.09%

Earning Results

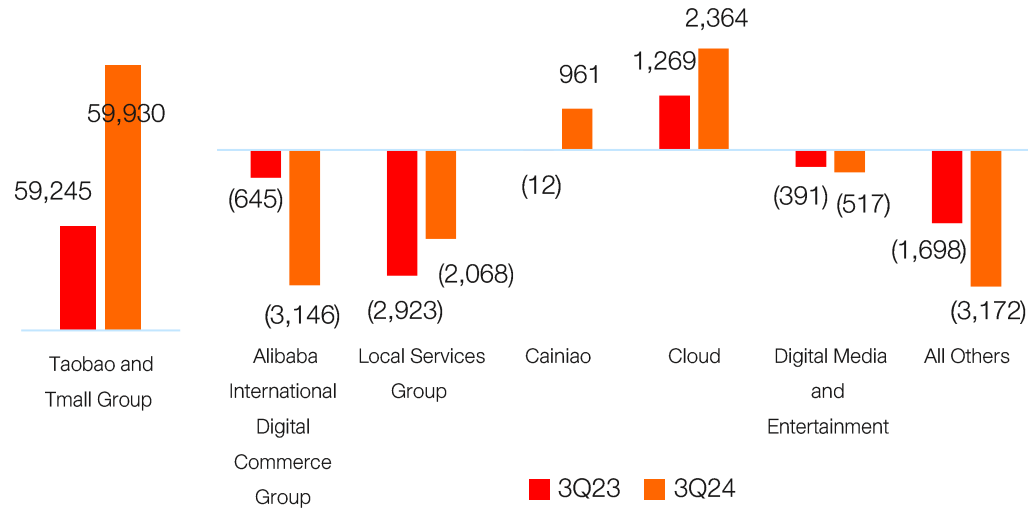
- BABA รายงานผลประกอบการ 3Q24 (สิ้นสุด Dec 23) ทำรายได้ที่ RMB 260.4 bn เติบโต 5.1% YoY เก้ากับที่ตลาดคาด ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานออกมาที่ RMB 48.0 bn หดตัวลง 4.0% YoY เก้ากับที่ตลาดคาด

Guidance & Outlook

- ใน Earning Call ธุรกิจ Taobao และ Tmall มีตัวเลข GMV เติบโตได้ดี จากการที่ลูกค้าสั่งซื้อเพิ่มขึ้น แต่ถูกหักลบด้วยมูลค่าเฉลี่ยต่อออเดอร์ที่ลดลง ด้านจำนวนร้านค้าเพิ่มขึ้นราว 10% หากเทียบกับปีก่อน
- ธุรกิจ Alibaba International Digital Commerce Group (AIDC) มีการลงทุนในเพิ่มใน AliExpress Choice โดยมีจำนวนออเดอร์เติบโต 60% YoY และ Trendyol's international business ที่ขยายเข้าไปในตะวันออกกลาง รวมถึงมีการใช้งบประมาณด้านการตลาดและโปรโมชั่นที่เพิ่มขึ้น
- ธุรกิจ Cloud บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์โดยมุ่งเน้น Public Cloud และลดการพึ่งพารายได้จากสัญญาที่เป็นโครงการ
- บริษัทมีการซื้อหุ้นคืน โดยใช้เงินไปราว \$2.9 bn ทั้งนี้บริษัทได้เพิ่มวงเงินการซื้อหุ้นคืนอีก \$25 bn รวมทั้งหมดเป็น \$35.3 bn และขยายเวลาออกไปถึง March 2027

Source : BABA, Seeking alpha

EBITA by business segment



Stock Price Performance (5 Years)

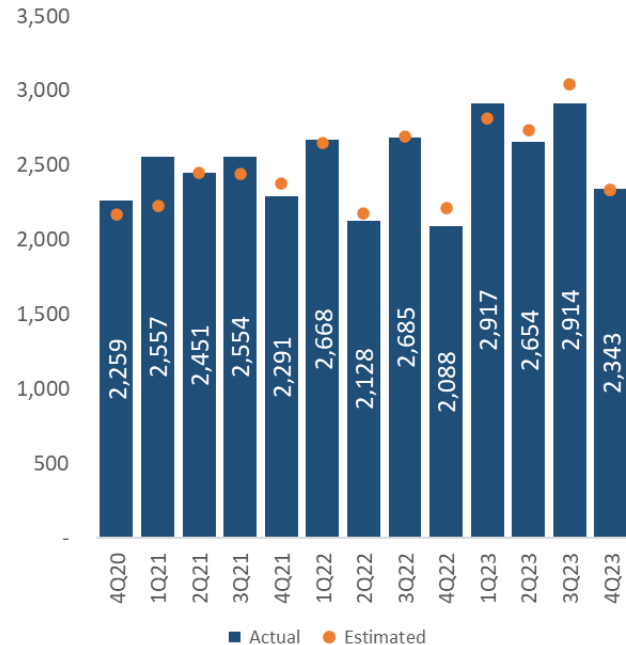


Key Metric & Business Segment

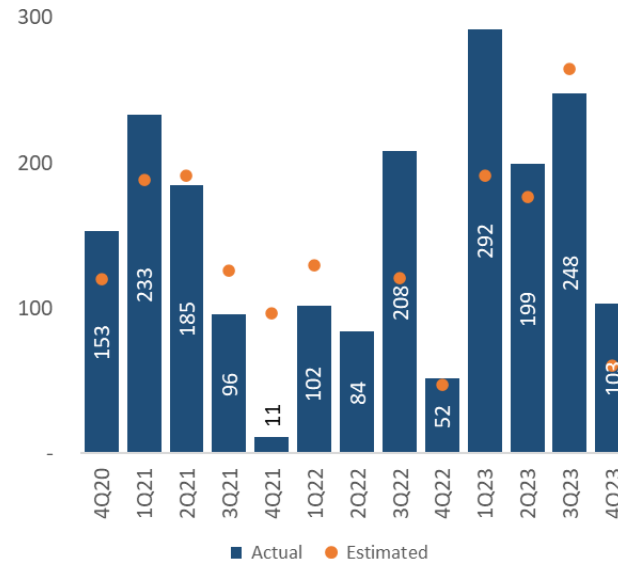
- หากแบ่งรายได้ตาม Business Segment แล้ว
- ✓ ธุรกิจ Taobao and Tmall Group (China commerce) ทำรายได้ที่ RMB 129.1 bn เติบโต 1.6% YoY
- ✓ ธุรกิจ Alibaba International Digital Commerce Group (International commerce) ทำรายได้ RMB 28.5 bn เติบโต 43.9% YoY โดยเติบโตได้จาก AliExpress และ Lazada
- ✓ ธุรกิจ Local Services Group (เช่น Ele.me Amap และ Fliggy) ทำรายได้ RMB 15.2 bn เติบโต 13.2% YoY
- ✓ ธุรกิจโลจิสติกส์ Cainiao Smart Logistics Network Limited ทำรายได้ RMB 28.5 bn เติบโต 23.7% YoY
- ✓ ธุรกิจ Cloud Intelligence Group ทำรายได้ RMB 28.1 bn เติบโต 2.6% YoY
- ✓ ธุรกิจ Digital media and entertainment ทำรายได้ RMB 5.0 bn เติบโต 18.3% YoY
- ✓ ธุรกิจอื่นๆ (เช่น Sun Art, Freshippo, Alibaba Health, Lingxi Games, Fliggy และอื่นๆ) ทำรายได้ RMB 47.0 bn หดตัว 6.6% YoY
- กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี และค่าตัดจำหน่าย (EBITA) ในภาพรวมอยู่ที่ RMB 54.3 bn หดตัวลง 0.9% YoY โดยหากแบ่งรายได้ตาม Business Segment แล้ว
- ✓ ธุรกิจ Taobao and Tmall Group ทำได้ที่ RMB 59.9 bn เติบโต 1.2% YoY
- ✓ ธุรกิจ Alibaba International Digital Commerce Group วกดทุนที่ RMB 3,146 mn ซึ่งวกดทุนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ RMB 645 mn
- ✓ ธุรกิจ Local Services Group วกดทุนที่ RMB 2,068 mn โดยวกดทุนลดลงจากปีก่อนที่ RMB 2,923 mn
- ✓ ธุรกิจโลจิสติกส์ Cainiao Smart Logistics Network Limited ทำได้ที่ RMB 961 mn ซึ่งวกดทุนเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ RMB 12 mn
- ✓ ธุรกิจ Cloud Intelligence Group อยู่ที่ RMB 2.4 bn เติบโต 86.3% YoY
- ✓ ธุรกิจ Digital media and entertainment วกดทุนอยู่ที่ RMB 517 mn เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่วกดทุน RMB 391 mn
- ✓ ธุรกิจอื่นๆ วกดทุนที่ RMB 3,172 mn เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่วกดทุน RMB 1,698 mn
- กำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ RMB 22.5 bn หดตัว 35.7% YoY โดยสาเหตุหลักจากการการบันทึก Impairment of intangible asset ของ Sun Art และ impairment of goodwill ของ Youku

Source :BABA, Seeking alpha, Bloomberg as of 7 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

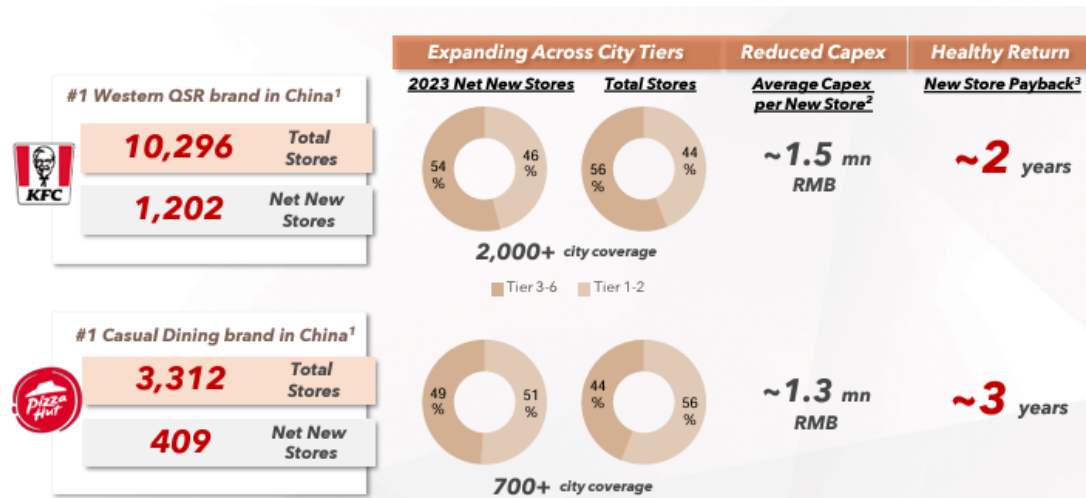
- Yum China รายงานผลประกอบการ 4Q23 (สิ้นสุด Dec 2023) รายได้อยู่ที่ \$2.5 bn เติบโต 19.4% YoY เท่ากับที่ตลาดคาด ด้านกำไรสุทธิ (Non GAAP Net Income) รายงานออกมาที่ \$103.0 mn เติบโต 98.1% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$60.3 mn

Guidance & Outlook

- บริษัทกล่าวว่าใน 1Q24 ยอดขายต่อสาขาเดิมและกำไรจากการดำเนินงานน่าจะทรงตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนค่าใช้จ่ายทั่วไปและการบริหาร (G&A) จะต่ำว่าการเติบโตของยอดขายอย่างมีนัยสำคัญจากการควบคุมต้นทุนที่ดีและการเพิ่มประสิทธิภาพ
- CEO ระบุว่าต้องการที่จะขยายการบริการให้ครอบคลุมลูกค้าในประเทศจีน เพิ่มจาก 1/3 ของประชากรจีนเป็น ครึ่งหนึ่งภายในปี 2026 ผ่านการขยายสาขา (มากกว่าครึ่งของจำนวนสาขาที่ปิดใหม่ในปี 2023 เป็นสาขาที่ปิดในเมืองรอง) และให้ Guidance ในปี 2024 โดยตั้งเป้าขยายสาขาเพิ่ม 1,500 ถึง 1,700 สาขา ในขณะที่บลงทุน Capital expenditures อยู่ที่ \$700 mn ถึง \$850 mn รวมถึงวางแผนจะซื้อหุ้นคืนและจ่ายปันผลด้วยงบประมาณ \$3 bn

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	2,343.00	2,330.14	Beat	12.21%	-19.60%
Gross Profit	403.00	1,611.43	Miss	29.58%	-34.58%
Operating Profit	110.00	86.37	Beat	168.29%	-65.94%
GAAP Net Income - Basic	97.00	64.29	Beat	83.02%	-58.47%
Non GAAP Net Income - Basic	103.00	60.36	Beat	98.08%	-77.20%

Source : YUMC, Seeking alpha



Stock Price Performance (5 Years)

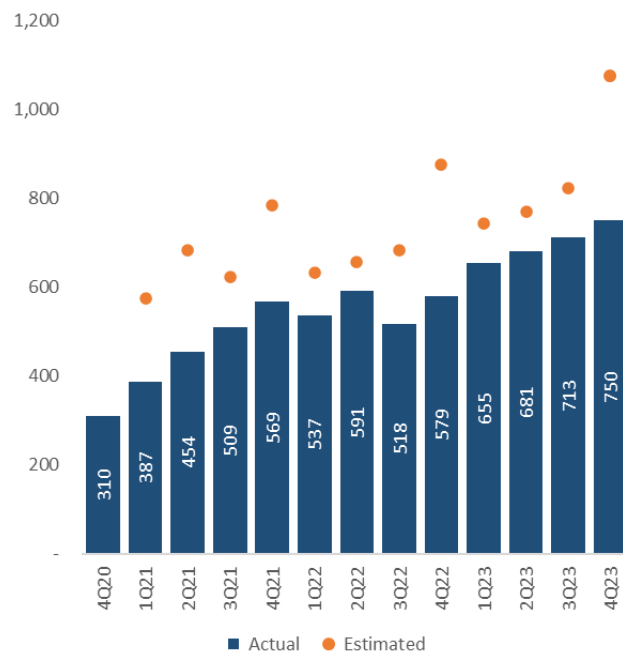


Key Metric

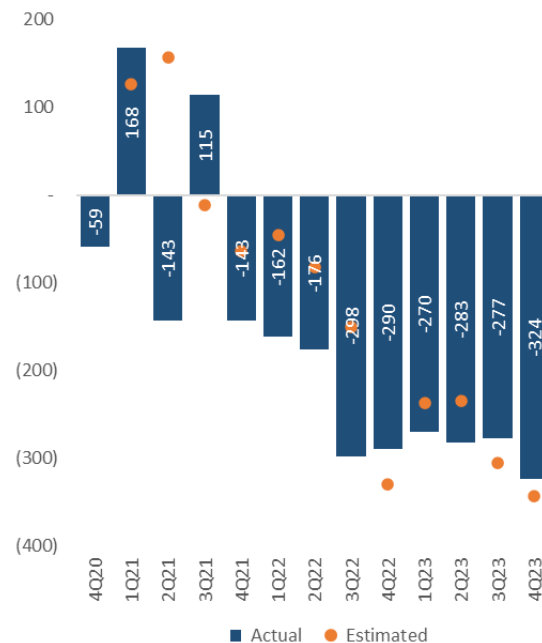
- หากแบ่งรายได้ตามแบรนด์แล้ว รายได้จากแบรนด์ KFC ทำได้ที่ \$1.9 bn เติบโต 17.7% YoY ในขณะที่รายได้จากแบรนด์ Pizza Hut ทำได้ที่ \$496 mn เติบโต 22.8% YoY
- Same-store sales หรือยอดขายต่อสาขาเดิมเติบโต 4% YoY มาจากแบรนด์ KFC ที่ขยายตัว 3% YoY และ Pizza Hut ที่ขยายตัว 6% YoY
- อัตรากำไร Restaurant margin โดยรวมอยู่ที่ 10.7% โดยแบรนด์ KFC มีอัตรากำไร Restaurant margin อยู่ที่ 12.0% ลดลงจาก 12.7% และ แบรนด์ Pizza Hut อยู่ที่ 7.3% เพิ่มขึ้นจาก 1.9% ด้านกำไรจากการดำเนินงานอยู่ที่ \$110 mn เติบโต 168.3% YoY หรือคิดเป็นอัตรากำไรที่ 4.7% เพิ่มขึ้นจาก 2.1% ในปีก่อน
- ปัจจุบันมีจำนวนสาขารวม 14,644 สาขา ประกอบด้วย KFC 10,296 สาขา Pizza Hut 3,312 สาขา และแบรนด์อื่นๆ 1,036 สาขา โดยในไตรมาสนี้เปิดเพิ่ม 1,697 สาขา (เป็น KFC จำนวน 1,202 สาขา แบรนด์ Pizza Hut จำนวน 409 สาขา และแบรนด์อื่นๆ จำนวน 87 สาขา) เติบโตขึ้นจากไตรมาสก่อนที่เปิด 1,067 สาขา

Source :YUMC, Seeking alpha, Bloomberg as 6 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

- RBLX รายงานผลประกอบการ 4Q23 (สิ้นสุด Dec 23) รายได้อยู่ที่ \$750.0 mn เติบโต 29.5% YoY ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$1,075 mn ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลขาดทุนที่ \$323.7 mn ขาดทุนน้อยกว่าปีก่อนที่ \$290.0 mn แต่ขาดทุนน้อยกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$343.6 mn

Guidance & Outlook

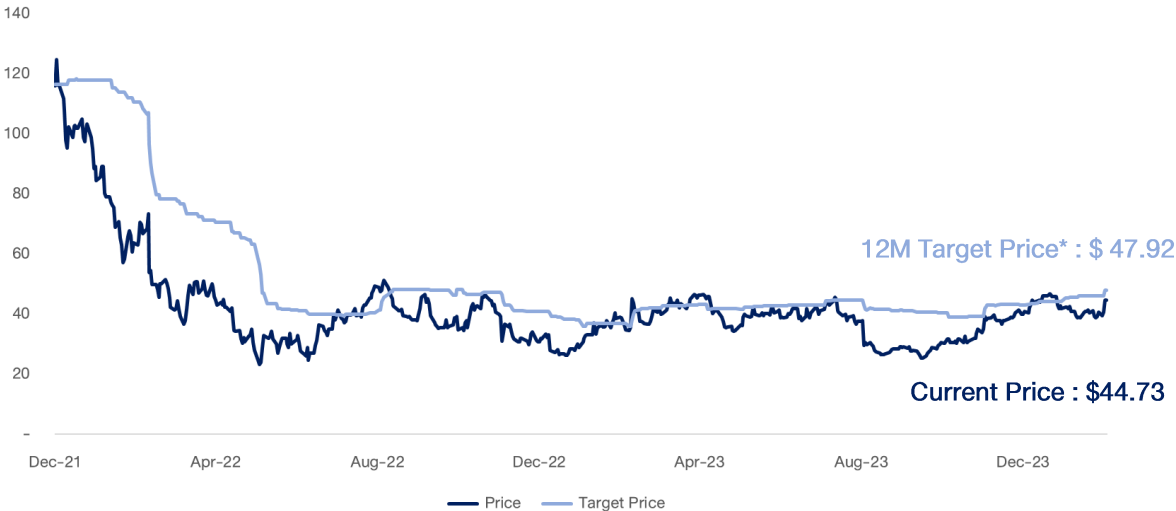
- บริษัทให้ Guidance ใน 1Q24 ว่ายอดเติมเงิน (Booking) จะอยู่ที่ \$910 ถึง \$940 mn รายได้อยู่ที่ \$755 ถึง \$780 mn และ Adj. EBITDA ที่ \$70 ถึง \$78 mn สำหรับทั้งปี 2024 คาดว่ายอดเติมเงิน (Booking) จะอยู่ที่ \$4.14 ถึง \$4.28 bn รายได้อยู่ที่ \$3.3 ถึง \$3.4 bn และจะมี Adj. EBITDA ที่ \$565 ถึง \$600 mn

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	749.94	1,075.18	Miss	29.52%	5.15%
Gross Profit	578.28	575.17	Beat	32.46%	5.21%
Operating Profit	(355.19)	(352.47)	Miss	-	-
GAAP Net Income - Basic	(323.70)	(345.78)	Beat	-	-
Non GAAP Net Income - Basic	(323.70)	(343.55)	Beat	-	-

Source : RBLX, Seeking Alpha

Key metrics	3Q23	4Q23	% QoQ	% YoY
Boookings (mn)	\$ 839.50	\$ 1,126.80	34%	25%
DAUs (mn)	70.20	71.50	2%	22%
Hours engaged (mn)	16040	15501	-3%	21%
Hour Engaged per user per one day (hrs)	\$ 2.54	\$ 2.41	-5%	0%
Average Bookings Per DAU	\$ 11.96	\$ 15.76	32%	3.0%

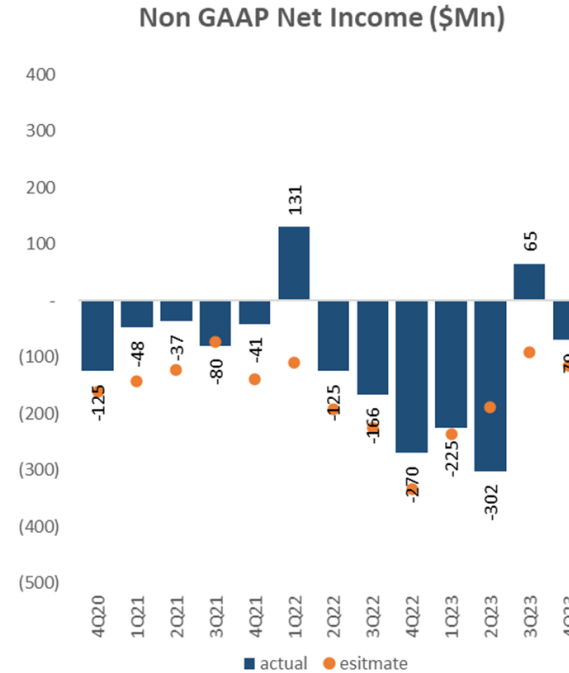
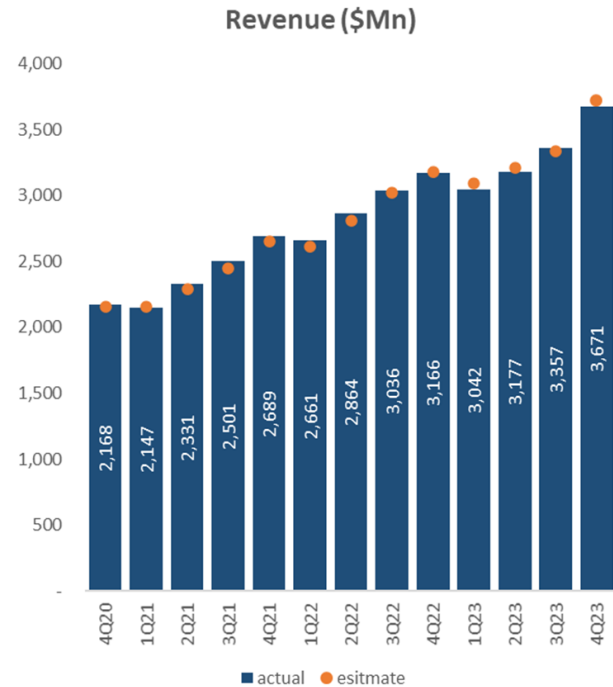
Stock Price Performance (5 Years)



Key Metric & Business Segment

- หากแบ่งรายได้ตามภูมิภาคแล้ว
 - ✓ รายได้จาก US & Canada อยู่ที่ \$480.0 mn เติบโต 27.2% YoY
 - ✓ รายได้จาก Europe อยู่ที่ \$135.2 mn เติบโต 29.3% YoY
 - ✓ รายได้จาก APAC อยู่ที่ \$78.9 mn เติบโต 39.2% YoY
 - ✓ รายได้จาก Rest of the world (ROW) อยู่ที่ \$55.9 mn เติบโต 38.7% YoY
- กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (Adjusted EBITDA) อยู่ที่ \$259.6 mn เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ \$183.0 mn ด้านค่าใช้จ่ายจาก Stock-based compensation อยู่ที่ \$250.7 mn เพิ่มขึ้น 48% YoY
- ยอดเติมเงิน (Booking) อยู่ที่ \$1,126.8 mn เติบโต 25.3% YoY ซึ่งทำได้ตามที่บริษัทเคยให้ Guidance ไว้
- ด้านจำนวนผู้เล่น Daily active users (DAUs) อยู่ที่ 71.5 ล้านคน เติบโต 21.6% YoY โดยหากแบ่งตามภูมิภาค
 - ✓ จำนวนผู้เล่นจาก US & Canada อยู่ที่ 15.6 ล้านคน เติบโต 17.3% YoY
 - ✓ จาก Europe อยู่ที่ 20.0 ล้านคน เติบโต 20.5% YoY
 - ✓ จาก APAC อยู่ที่ 17.2 ล้านคน เติบโต 26.5% YoY
 - ✓ จาก Rest of the world (ROW) อยู่ที่ 18.7 ล้านคน เติบโต 22.2% YoY
- โดยหากแบ่งตามช่วงอายุ จำนวนผู้เล่นที่อายุน้อยกว่า 13 ปี อยู่ที่ 29.3 ล้านคน เติบโต 12.7% YoY และจำนวนผู้เล่นที่อายุมากกว่า 13 ปี อยู่ที่ 41.4 ล้านคน เติบโต 27.8% YoY
- ✎ จำนวนชั่วโมงการเล่นรวม อยู่ที่ 15,501 ล้าน ชม. เติบโต 21.0% YoY โดยผู้เล่นที่อายุน้อยกว่า 13 ปี ใช้เวลารวมอยู่ที่ 5,913 ล้าน ชม. เติบโต 9.8% YoY และผู้เล่นที่อายุมากกว่า 13 ปี ใช้เวลารวมอยู่ที่ 9,377 ล้าน ชม. เติบโต 28.1%
- ✎ ยอดการเติมเงินต่อจำนวนผู้เล่น Average bookings per daily active user (ABPDAU) อยู่ที่ \$15.8 เติบโต 3.0% YoY แต่ผู้เล่น 1 คนใช้เวลาเล่นเฉลี่ย 2.41 ชม.ต่อวัน ลดลง 0.5% YoY

Source : RBLX, Bloomberg : Bloomberg as of 7 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate



Earning Results

- SPOT รายงานผลประกอบการ 4Q23 ทำรายได้ที่ €3.6 bn เพิ่มขึ้น 16% YoY (20% YoY หากไม่รวมผลกระทบจากค่าเงิน) ส่วนหนึ่งมาจากการขยายตลาดเพิ่มอีก 5 ประเทศ แต่ต่ำกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ €3.7b bn ด้านกำไรสุทธิ (Non GAAP Net Income) รายงานผลขาดทุนที่ €70.0 mn โดยขาดทุนมากกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ €58.7 mn แต่ขาดทุนน้อยกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ €231 mn ค่อนข้างมาก

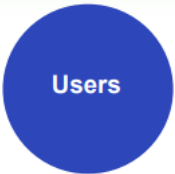
Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance รายได้ใน 1Q24 ไว้ที่ €3.60 bn หรือเพิ่มขึ้น 20% YoY และยังคงคาดการณ์ MAUs ไว้ที่ 618 ล้านราย โดยจะเป็นสมาชิกแบบ Premium ที่ 239 ล้านราย และตั้งเป้า Gross Margin ที่ 26.4%

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	3,671.00	3,718.79	Miss	15.95%	9.35%
Gross Profit	980.00	989.48	Miss	22.35%	10.73%
Operating Profit	(75.00)	(94.94)	Beat	-	-
GAAP Net Income - Basic	(70.00)	(56.20)	Miss	-	-
Non GAAP Net Income - Basic	(70.00)	(58.73)	Miss	-	-

Source : SPOT, Seeking Alpha

Key Highlights: Actuals vs. Guidance



	Results	Q4 2023 Actuals	Guidance
Monthly Active Users (M)	Above	602	601
Premium Subscribers (M)	Above	236	235



	Results	Q4 2023 Actuals	Guidance
Total Revenue (€B)	In-line	€3.7	€3.7
Gross Margin	Above	26.7%	26.6%
Operating (Loss)/Income (€M)	Above	(€75)	(€93) - (€108)

Stock Price Performance (5 Years)

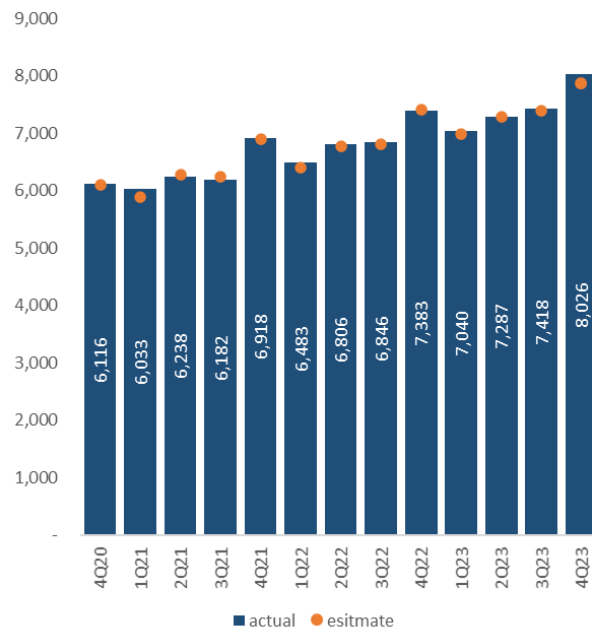


Key Metric & Business Segment

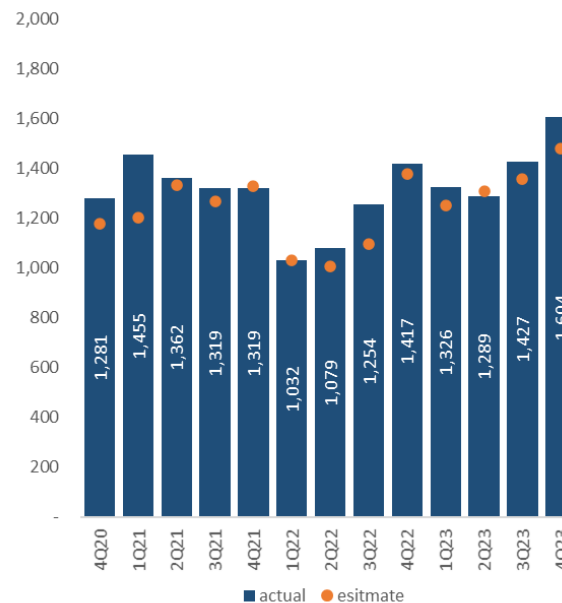
- Premium revenue (รายได้จากค่าสมาชิก) ทำได้ที่ €3.17 bn เพิ่มขึ้น 17% YoY (21% YoY หากไม่รวมผลกระทบจากค่าเงิน) จากจำนวน Subscriber ที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ Premium ARPU เพิ่มขึ้น 1% YoY โดยบริษัทมีการเพิ่มบริการ Audio Book ที่ให้ผู้ใช้บริการ Spotify Premium สามารถฟังได้มากกว่า 200,000 เล่ม ซึ่งตอนนี้ยังเริ่มต้นแค่ในสหรัฐมาก่อน
- Ad-supported revenue (รายได้จากการโฆษณา) ทำได้ที่ €501mn เพิ่มขึ้น 12% YoY (17%YoY หากไม่รวมผลกระทบจากค่าเงิน) จากการเห็นโฆษณา (Ads Impression) ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะใน podcast
- จำนวนสมาชิก (Total MAUs) เพิ่มขึ้น 23% YoY เป็น 602 ล้านราย สูงกว่า Guidance ที่ 601 ล้านราย โดย Premium Subscribers เพิ่มขึ้น 16% YoY เป็น 226 ล้านราย ในขณะที่ Add-Supported MAUS เพิ่มขึ้น 28% YoY เป็น 376 ล้านราย
- อัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก 25.2% เป็น 26.7% จากอัตรากำไรขั้นต้นส่วน Ads supported ที่เพิ่มขึ้นจาก 5.5% เป็น 11.6% ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นจากส่วน Premium อยู่ในระดับใกล้เคียงเดิมที่ 29.1% บริษัทยังคงขาดทุนจากการดำเนินงาน €75 mn คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ -2.0% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ขาดทุน €231 mn คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่ -7.2% ขาดทุนน้อยลงจากการควบคุมต้นทุนด้าน marketing และ บุคลากร

Source : SPOT, Bloomberg as of 7 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate

Revenue (\$Mn)



Non GAAP Net Income (\$Mn)



Earning Results

- PYPL รายงานผลประกอบการ 4Q23 ทำรายได้ที่ \$8.0 bn เพิ่มขึ้น 8.1% YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$7.8 bn ด้านกำไรสุทธิ (Non-GAAP Net Income) รายงานผลกำไรที่ \$1.6 bn เพิ่มขึ้น 13.2%YoY สูงกว่าที่ตลาดคาดไว้ที่ \$1.4 bn

Guidance & Outlook

- บริษัทให้ Guidance ในไตรมาสหน้าว่ารายได้จะเติบโตประมาณ 6.5% YoY ในขณะที่กำไรจะโตกว่ารายได้เล็กน้อย ส่วนทั้งปี 24 กำไรจะทรงตัวเทียบปี 23

	Actual	Estimate	Status	YoY Growth	QoQ Growth
Sales	8,026.00	7,867.31	Beat	8.71%	8.20%
GAAP Net Income - Basic	1,402.00	1,261.31	Beat	13.20%	37.45%
Non GAAP Net Income - Basic	1,604.00	1,477.30	Beat	13.20%	37.45%

Source : PYPL, Seeking Alpha

Account and activity metrics¹

(in millions, except % and TPA)	Q4'23	FY'23
Active accounts ²	426	426
Y/Y growth	(2%)	(2%)
Monthly active accounts (MAA) ³	224	218
Y/Y growth	1%	1%
Number of payment transactions	6,798	24,981
Y/Y growth	13%	12%
Transactions per active account (TPA) ⁴	58.7	58.7
Y/Y growth	14%	14%
TPA ex. PSP (unbranded card processing) ⁵	33.5	33.5
Y/Y growth	7%	7%

Total payment volume (TPV) & revenue

(in millions, except %)	Q4'23	FY'23
Total payment volume	\$409,832	\$1,528,579
Y/Y growth	15%	13%
FXN Y/Y growth	13%	12%
Total revenue	\$8,026	\$29,771
Y/Y growth	9%	8%
FXN Y/Y growth	9%	9%

Stock Price Performance (5 Years)



Key Metric & Business Segment

- รายได้ที่เกี่ยวข้องกับการชำระเงิน (Transaction Revenue) เพิ่มขึ้น 9% YoY ในขณะที่รายได้อื่นๆ (Other Value-Added Services) เพิ่มขึ้นกว่า 9% YoY จากรายได้ดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น
- จำนวนธุรกรรม (Transaction) เพิ่มขึ้น 13% YoY เป็น 6,798 ล้านรายการ โดยปัจจุบัน PayPal มีจำนวนผู้ใช้งาน (Monthly Active Account) ถึงสิ้น 426 ล้านราย หดตัวจากทั้งไตรมาสก่อนที่ 428 ล้านราย และ ปีก่อนที่ 435 ล้านราย อย่างไรก็ตามรายได้ต่อบัญชี (Transactions per Active Account) อยู่ที่ \$58.7 เพิ่มขึ้นจากทั้งไตรมาสก่อนที่ \$56.6 และปีก่อนที่ \$51.4
- มูลค่าการใช้จ่าย (Total Payment Volume) เพิ่มขึ้น 15% YoY เป็น \$409 bn โดยการใช้จ่ายผ่าน PayPal โดยตรง (Branded TPV) เติบโต 6% YoY (เฉพาะ Venmo TPV เติบโต 9% YoY) ส่วนในฝั่งที่ PayPal ทำหลังบ้านให้อย่างเดียว (Unbranded processing TPV) เติบโต 30% YoY โดย Cross border TPV เติบโต 5% YoY จากการใช้จ่ายระหว่างประเทศในสหภาพยุโรปที่ดีขึ้น
- อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ 22% เป็น 23% จากการควบคุมต้นทุนหลักกับการเพิ่มขึ้นของสัดส่วน Unbranded transaction ซึ่งมีอัตรากำไรต่ำกว่า
- PayPal ประกาศปลดพนักงาน 9% ทั่วโลก ประมาณ 2,500 ตำแหน่ง โดย CEO แจ้งว่ากำลังอยู่ระหว่างปรับเปลี่ยนองค์กรครั้งใหญ่ มุ่งเน้นการเติบโตอย่างมีกำไร

Source : PYPL, Bloomberg 8 February 2024/ * BEST = Bloomberg Consensus Estimate



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)
13/02/2024	CDNS US	CADENCE DESIGN SYS INC	0.80	0.69	15.81%	1.01	0.90	11.52%
13/02/2024	ZTS US	ZOETIS INC	1.26	1.13	11.50%	2.17	2.00	8.57%
14/02/2024	ABNB US	AIRBNB INC-CLASS A	2.11	1.90	11.17%	3.37	2.88	16.86%
14/02/2024	CSCO US	CISCO SYSTEMS INC	0.90	0.65	38.34%	14.63	13.63	7.31%
14/02/2024	KO US	COCA-COLA CO/THE	0.69	0.65	6.79%	11.46	11.06	3.62%
14/02/2024	MAR US	MARRIOTT INTERNATIONAL -CL A	2.10	1.94	8.30%	5.85	5.31	10.18%
15/02/2024	BIIB US	BIOGEN INC	3.50	7.86	-55.50%	2.40	2.51	-4.48%
15/02/2024	EQIX US	EQUINIX INC	2.25	2.30	-2.38%	2.06	1.84	11.83%
15/02/2024	KHC US	KRAFT HEINZ CO/THE	0.66	0.35	87.46%	6.70	6.51	2.95%
15/02/2024	ROKU US	ROKU INC	-1.98	-0.88	124.70%	0.86	0.76	12.94%
15/02/2024	SHOP US	SHOPIFY INC - CLASS A	0.05	-0.12	-139.46%	1.68	1.37	22.61%
15/02/2024	SNPS US	SYNOPSYS INC	2.20	1.00	119.78%	1.59	1.28	23.42%
16/02/2024	AMAT US	APPLIED MATERIALS INC	1.95	1.86	5.03%	6.54	6.75	-3.16%
16/02/2024	DASH US	DOORDASH INC - A	-0.40	-0.77	-47.43%	2.10	1.70	23.22%
16/02/2024	DDOG US	DATADOG INC - CLASS A	-0.03	-0.08	-61.32%	0.52	0.44	20.03%
16/02/2024	DE US	DEERE & CO	7.44	7.47	-0.38%	13.67	15.54	-12.02%

Source : Bloomberg as of 9 February 2024, Seeking Alpha

DAOL Weekly Top Picks (12 – 16 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	276.43	301.82	9.19%	39	8	0	10.29%	10.66%	27.62	229.44	30/1/2023	20.48%
AMAZON.COM INC	AMZN US Equity	174.45	205.96	18.06%	66	2	0	11.53%	40.46%	42.40	116.77	30/1/2023	49.40%
SHOPIFY INC - CLASS A	SHOP US Equity	90.72	78.59	-13.37%	23	25	5	19.28%	127.80%	85.84	65.00	6/2/2023	39.57%
ALPHABET INC-CL A	GOOGL US Equity	149.00	165.14	10.83%	53	10	0	11.68%	21.00%	20.83	129.26	22/5/2023	15.27%
NETEASE INC-ADR	NTES US Equity	106.62	134.60	26.24%	37	1	1	10.19%	9.99%	16.65	101.72	09/18/2023	4.82%
AIRBNB INC	ABNB US Equity	147.60	137.84	-6.61%	14	23	6	11.97%	-	32.21	141.19	12/6/2023	4.54%
STARBUCKS CORP	SBUX US Equity	97.30	106.94	9.91%	15	25	1	8.30%	11.32%	23.05	104.30	12/6/2023	-6.71%
MICRON TECHNOLOGY INC	MU US Equity	85.56	96.95	13.32%	30	6	2	58.22%	-	46.07	76.87	19/6/2023	11.30%
QUALCOMM INC	QCOM US Equity	151.00	160.33	6.18%	24	16	1	6.70%	10.03%	15.47	134.51	12/11/2023	12.26%
SKECHERS USA INC-CL A	SKX US Equity	58.91	68.85	16.88%	11	3	0	10.19%	12.23%	14.81	61.60	12/18/2023	-4.37%
XIAOMI CORP-CLASS B	1810 HK Equity	12.44	18.76	50.82%	32	4	2	12.30%	0.10%	19.60	13.28	1/29/2024	-6.33%



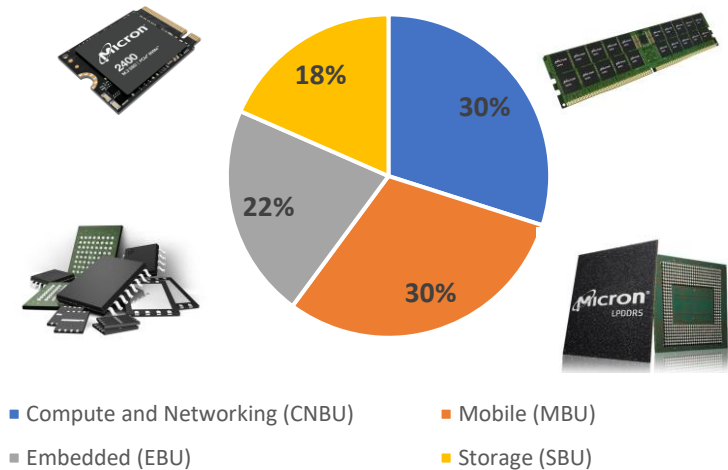
Top Picks Comment

- ปัจจุบันลงทุนหุ้น 11 ตัว ตัวละ 9% สัดส่วนหุ้นอยู่ที่ 99% ประกอบด้วย 4 ธีมการลงทุน
1) Semiconductor : MU QCOM 2) Ecommerce : AMZN SHOP 3) AI : AMZN GOOGL
4) China : Xiaomi NTES นอกจากนี้ยังมีหุ้นคุณภาพสูงที่มีปัจจัยบวกเฉพาะตัวอย่าง SKX SBUX ABNB และ V

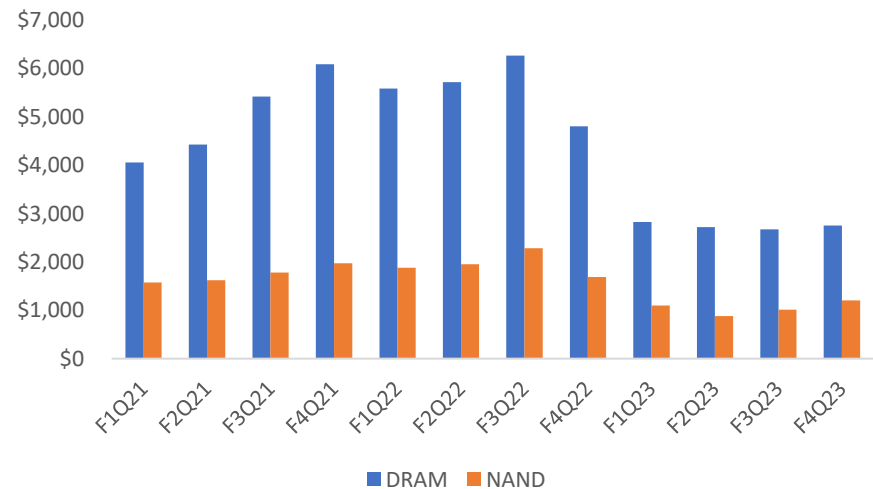
Source: Bloomberg as of 9 February 2024, Seeking Alpha / Target Price is based on Bloomberg Consensus

Top Picks

Revenue breakdown



Key Metric (Sales by Product)



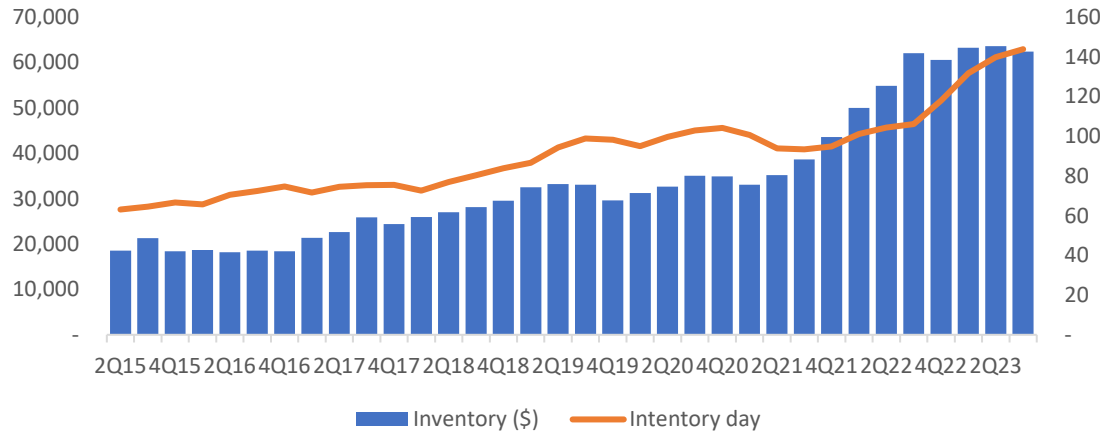
Stock	Price	Target Price NTM*	Upside	Buy	Hold	Sell	Revenue Growth NTM	EPS Growth NTM	Forward P/E
MICRON TECHNOLOGY INC	85.34	93.51	9.57%	32	6	2	57.44%	-	50.88

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 จากผู้บริหารว่าการตั้งราคาทางบัญชีจะลดลงต่อเนื่อง และหมดใน 2H ของ FY24 ซึ่งได้แรงหนุนจากราคาของ DRAM และ NAND ที่เริ่มฟื้นตัวตั้งแต่เดือนก.ค. เป็นสัญญาณบ่งชี้ว่าตลาด Memory ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว 2) Micron จะเริ่มผลิต HBM3E (Memory สำหรับ GPU ของ Data Center) ซึ่งมีสัญญาณกับ Nvidia เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดย Citi ระบุว่าประเด็นดังกล่าวจะสนับสนุนให้ส่วนแบ่งการตลาด 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

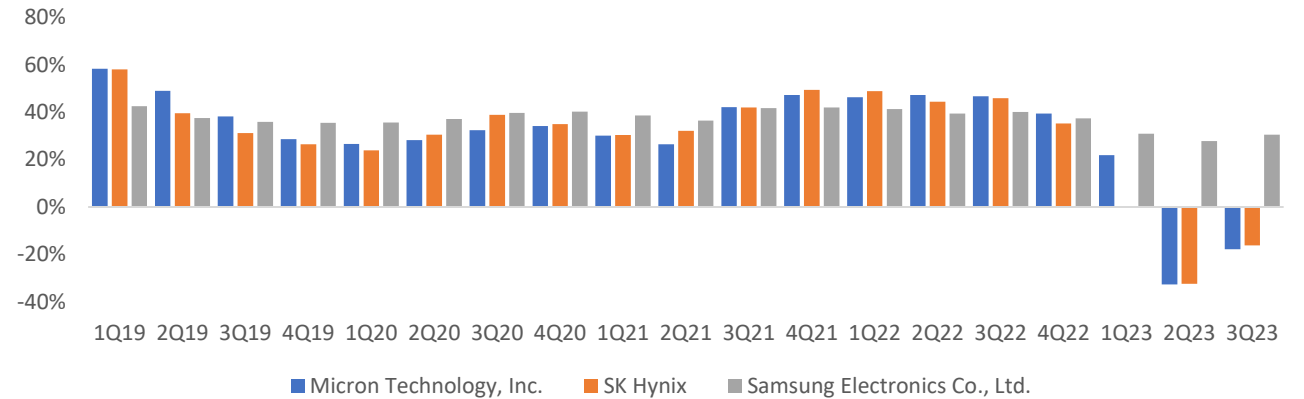
Source : MU, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

The Big 3 Memory Inventory Level



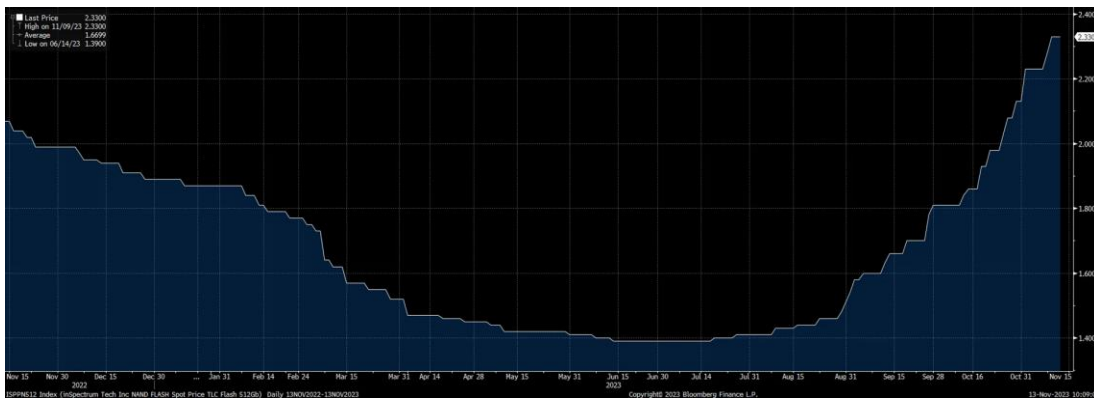
ระดับสินค้าคงคลังของบริษัทชั้นนำในกลุ่มธุรกิจ Memory เริ่มชะลอตัวลง

The Big 3 Memory Gross Margin



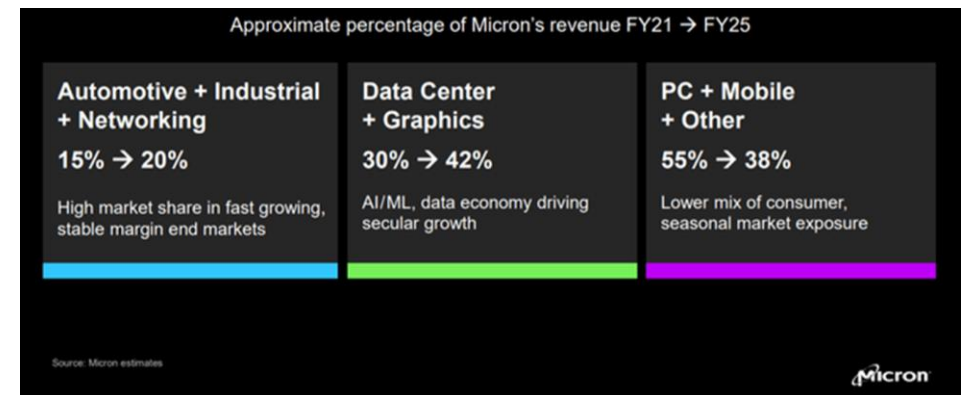
อัตราการกำไรขั้นต้นของบริษัทในกลุ่มธุรกิจ Memory เริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวใน 3Q23 จาก Utilization rate ที่ดีขึ้น

NAND price is going parabolic



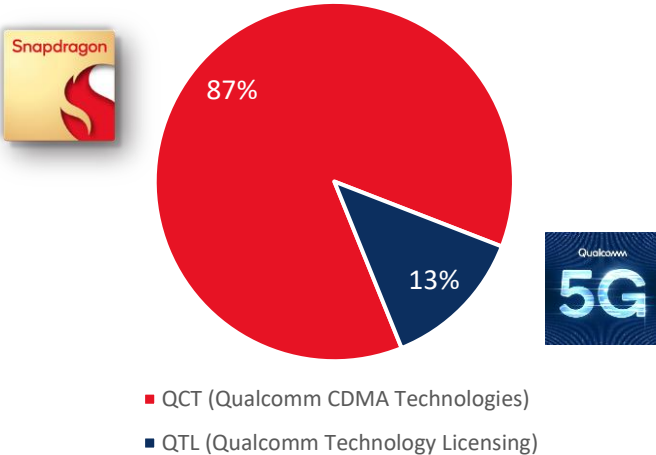
ราคายาวเฉลี่ยของ NAND ทำจุดต่ำสุดไปแล้ว ณ เดือน ก.ค. และฟื้นตัวขึ้นมาอย่างรวดเร็ว

Revenue mix shift to higher growth and less seasonal end market

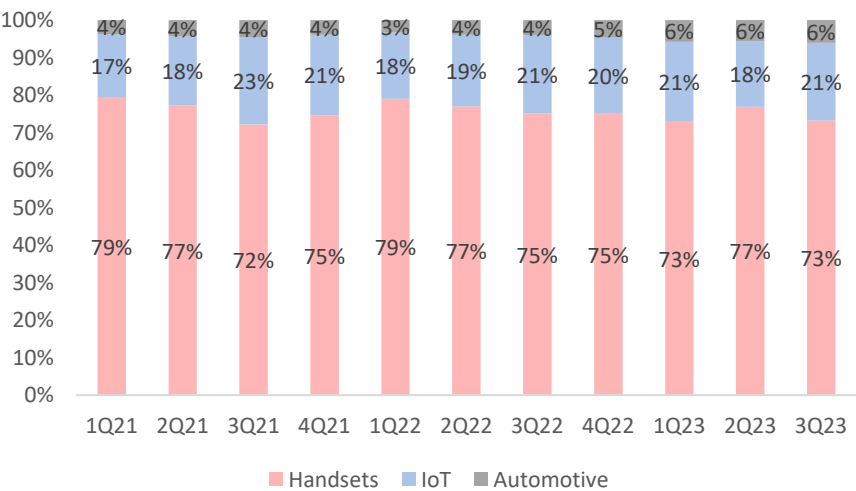


Product Mix ในอนาคตจะมีสัดส่วนลูกค้ากลุ่ม Data Center และ GPU มากขึ้น ซึ่งมีโอกาสเติบโตสูง และมีความ Cyclical ลดลง

Revenue breakdown



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

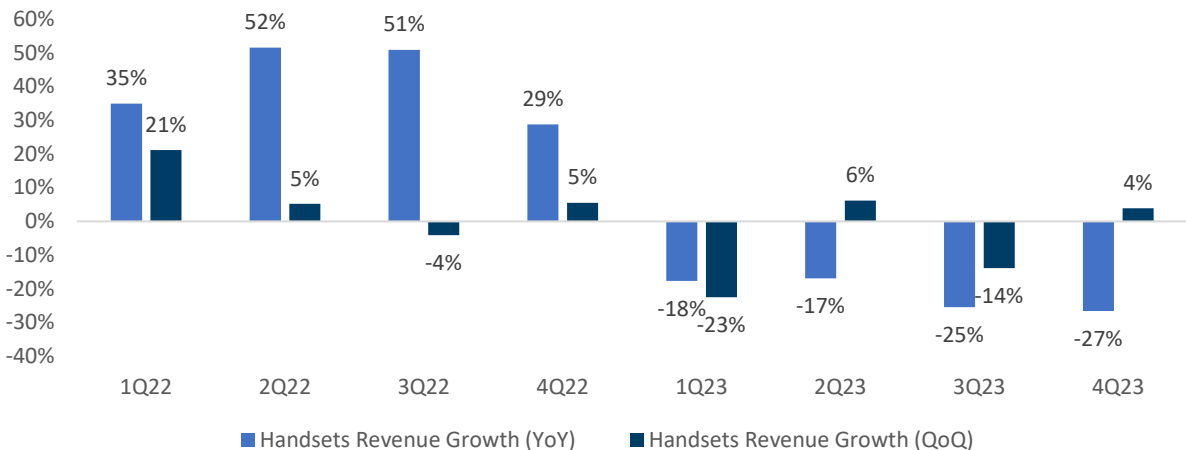
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

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 และผู้เล่นรายใหญ่ออย่าง Apple และ Huawei พัฒนาชิปของตนเองมากขึ้น

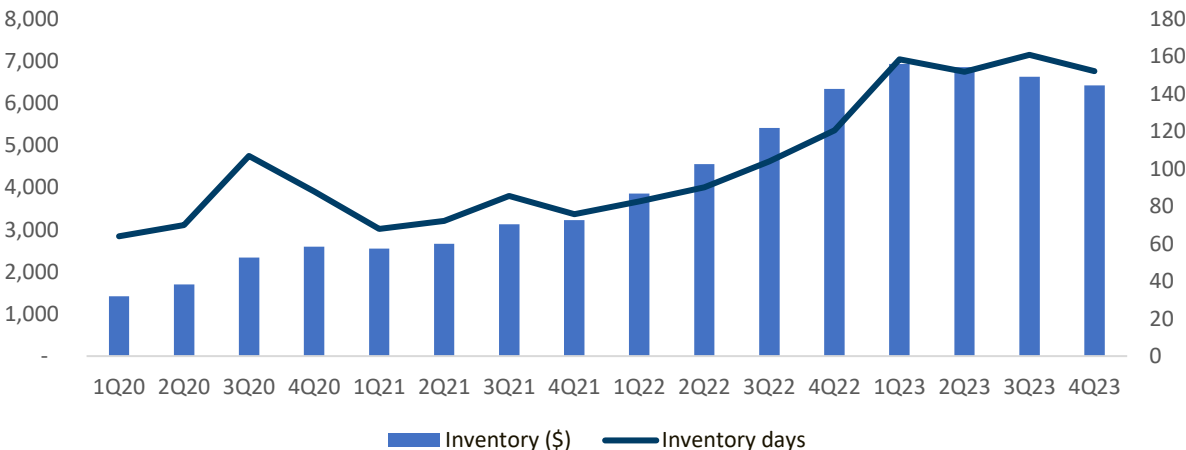
Source : QCOM, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Qualcomm Handset Revenue Growth



รายได้จากธุรกิจ Smart Phone ของ Qualcomm เริ่มเห็นการเติบโต QoQ

Qualcomm Inventory Level



ระดับสินค้าคงคลังของ Qualcomm เริ่มชะลอตัวลง

Qualcomm’s new S-Curve



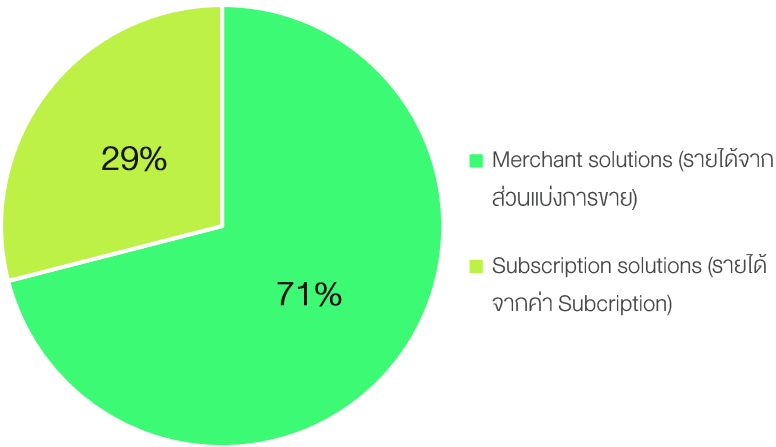
VR/AR, Digital car และ AI PC (AI at the Edge) จะเป็น S-Curve ใหม่ของ Qualcomm ในอนาคต

Snapdragon 5G Modem-RF is still market leader

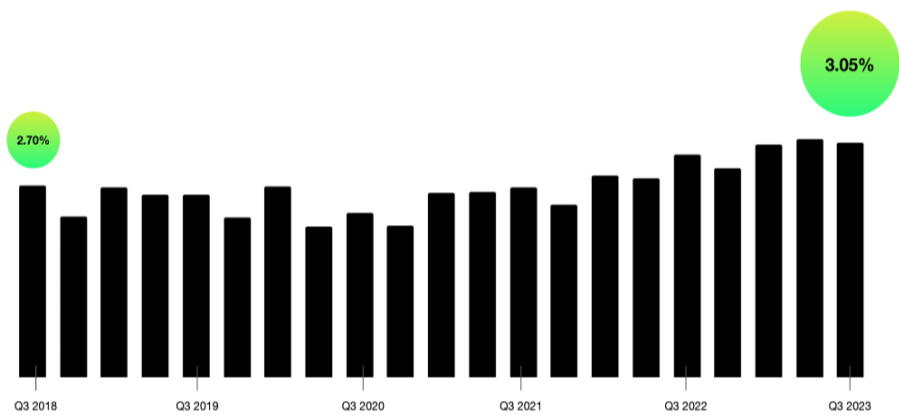


Apple ได้ทำสัญญาว่าจะยังใช้ Snapdragon 5G Modem-RF ต่อจนถึงปี 2026

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
SHOIFY INC - CLASS A	77.9	73.72	-5.37%	23	27	3	19.14%	120.26%	76.40

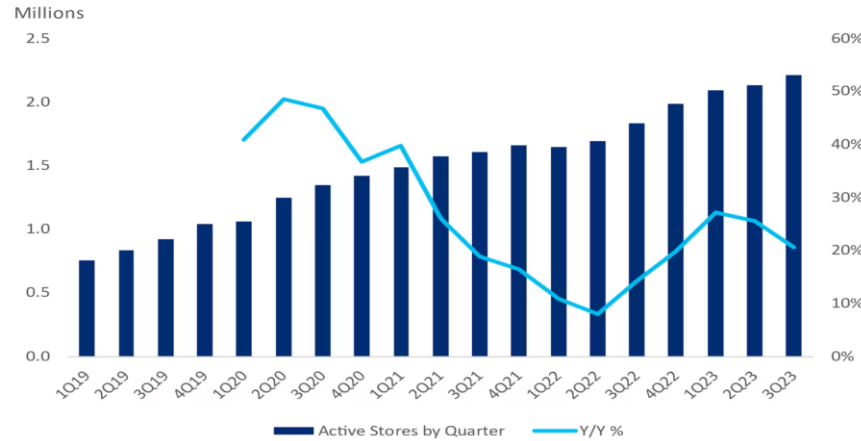
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

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

- Fundamental** : 1) รายได้ของบริษัทใน 3Q23 ยังคงเติบโตในระดับสูงที่ 25.5% YoY (หากไม่รวมผลกระทบจากการขายธุรกิจโลจิสติกส์จะเติบโต 30% YoY) โดยในฝั่งของ Merchant solutions นั้น attach rate ยังอยู่ในระดับสูงที่ 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

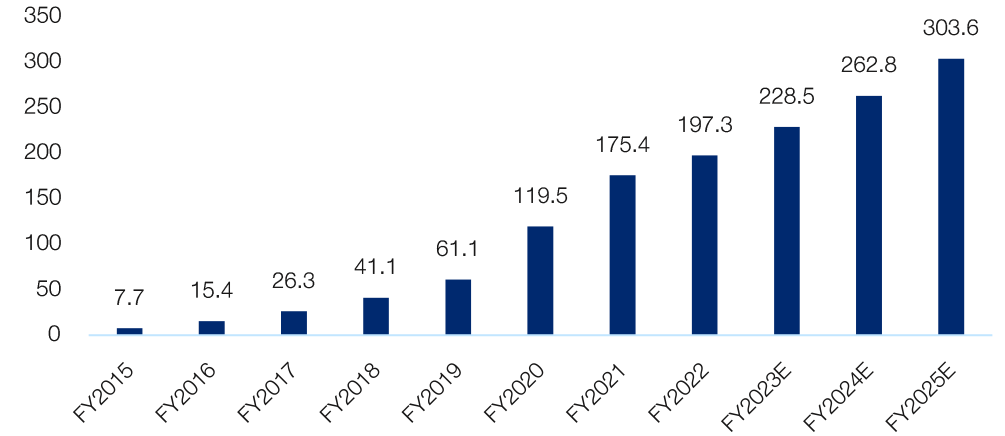
Source : SHOP, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Shopify Cumulative Stores by Quarter



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

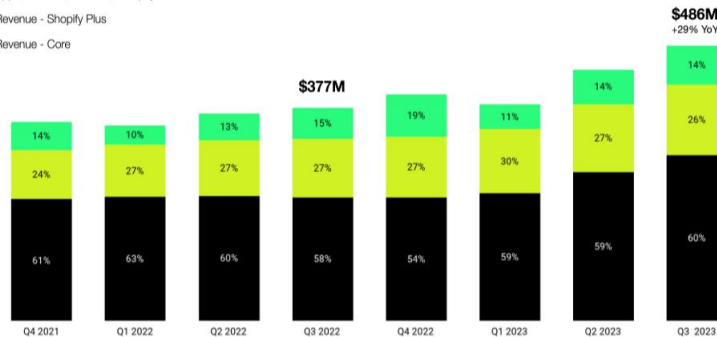
GMV (\$bn)



แนวโน้มการเติบโตของ GMV ยังคงดีอยู่จากร้านค้าเก่าและใหม่ โดยเฉพาะร้านค้าทางฝั่งยุโรป

Subscription packages and Shopify price increased

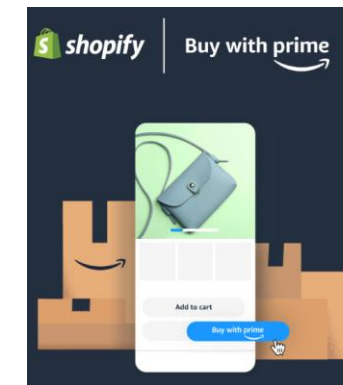
- Apps, Themes, Domains, Shopify Plus Platform Fee Revenue*
- Revenue - Shopify Plus
- Revenue - Core



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

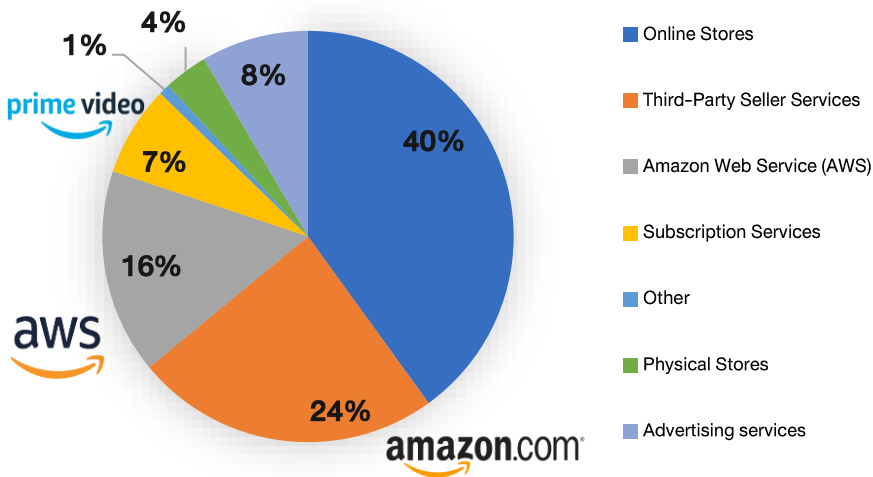
Buy with Amazon Prime



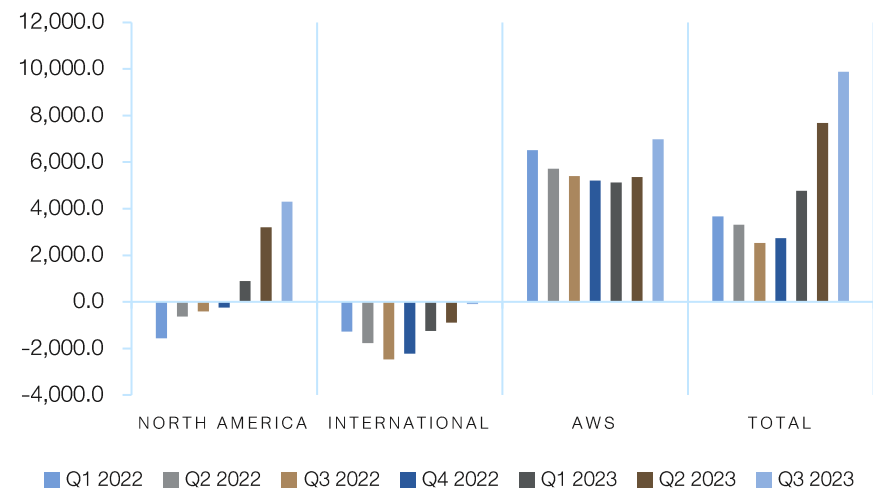
- Amazon Prime now has over 200 million Prime members
- Sales during Prime Day on Amazon reached over \$12 billion in 2022
- Amazon sold more than 100,000 items per minute during Prime Day
- Amazon Prime is now available in 23 different countries worldwide
- About \$25.21 billion US dollars is generated 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 รวมถึงความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าผ่านเครือข่ายระบบขนส่งของ Amazon

Revenue breakdown



Key Metrics (Operating Income in \$ mn)



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

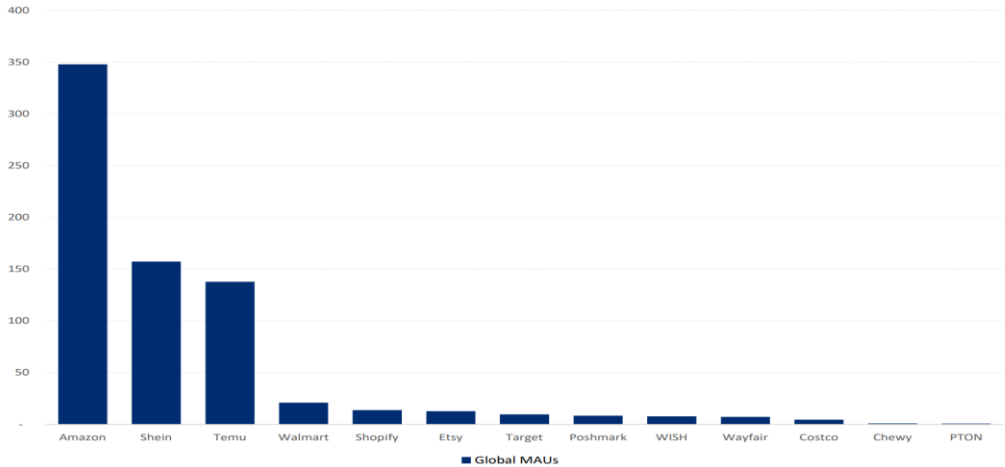
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

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

- Fundamental** : 1) E-commerce เติบโตต่อเนื่อง หลังฐานสูงช่วง COVID-19 หดหายไป ยอดขายในช่วง Black Friday (รวมถึงสิ้น 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 เครือข่ายเน็ตเวิร์คและอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง รองรับการเติบโตในอนาคต 4) Amazon ประกาศความร่วมมือ Shopify และ Meta โดยร้านค้าบน Shopify Facebook และ Instagram สามารถ “Buy with Prime” ได้ โดย Amazon มีโอกาสสร้างรายได้เพิ่มจากการซื้อขายนอก Platform ตัวเอง และยังเพิ่มคุณค่าโดยรวมให้แก่สมาชิก 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

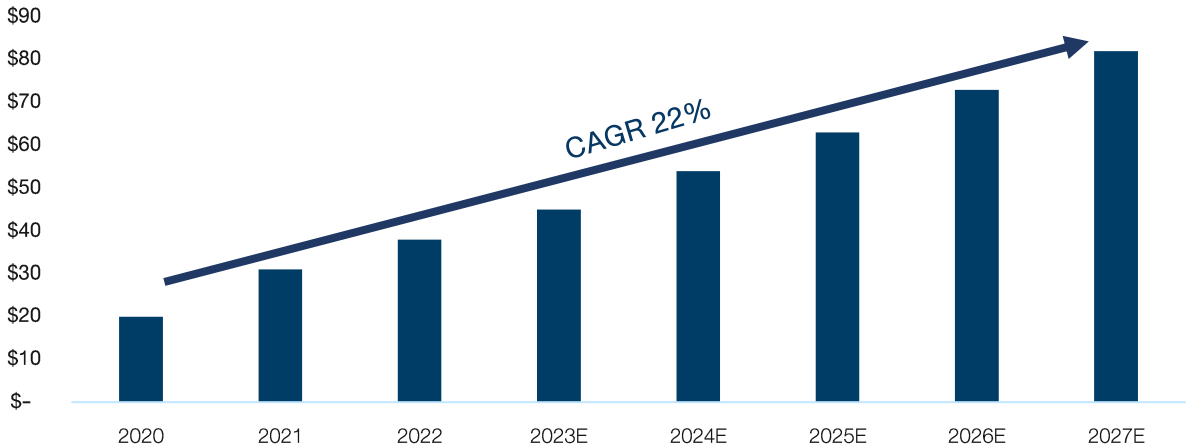
Source : AMZN, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Global MAUs (mn) in Oct 2023



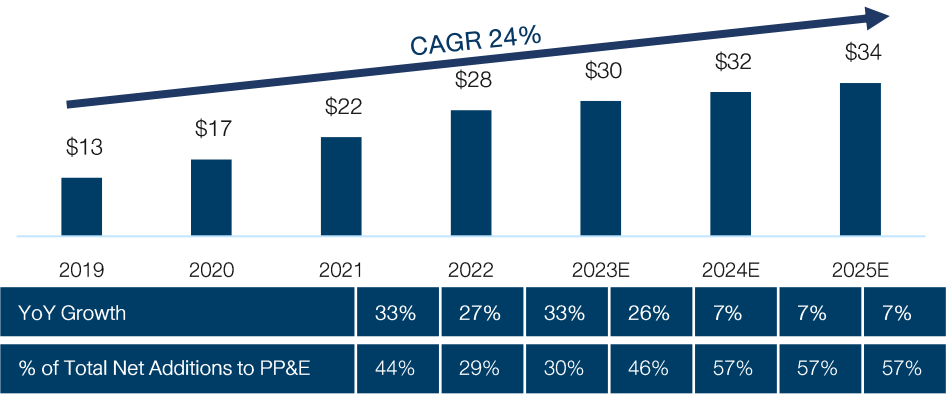
Citi ระบุว่าตัวเลขยอดผู้ใช้งานรายเดือน (MAUs) ของ AMZN ยังคงอันดับ 1

AMZN Ad Revenues (bn)



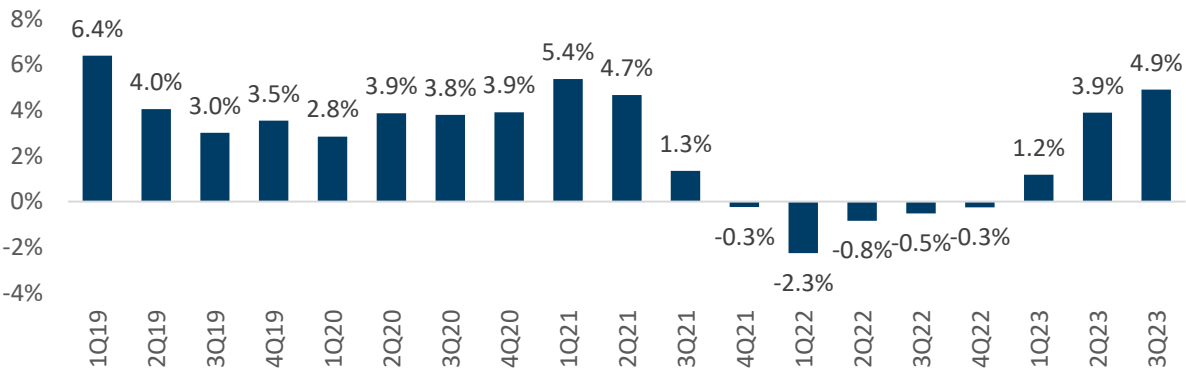
Goldman Sachs ระบุว่ารายได้จากธุรกิจโฆษณาช่วยหนุนอัตรากำไร

AWS Net Additions to PP&E (bn)



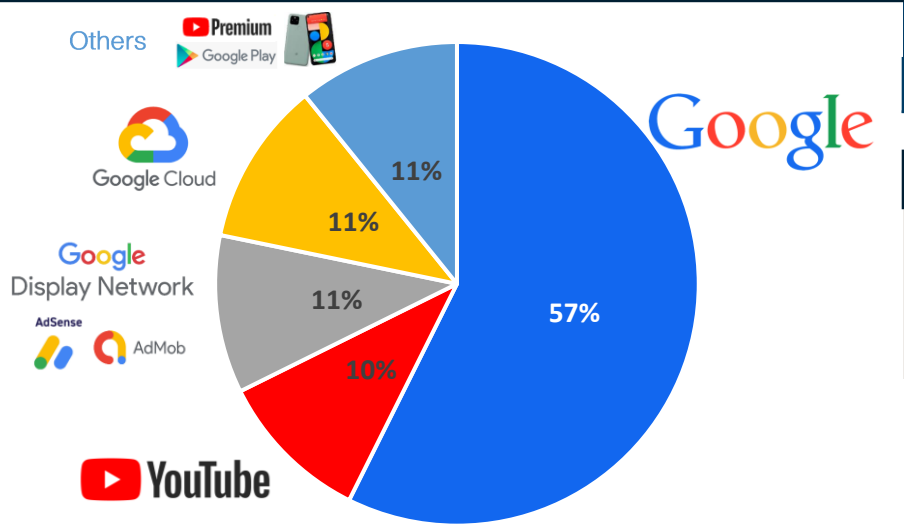
JPM คาดการณ์ว่า AWS ยังคงลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน (GAI) อย่าง Data center โครงสร้างด้าน
เครือข่ายและอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโต

North America Retail Operating Margin (%)

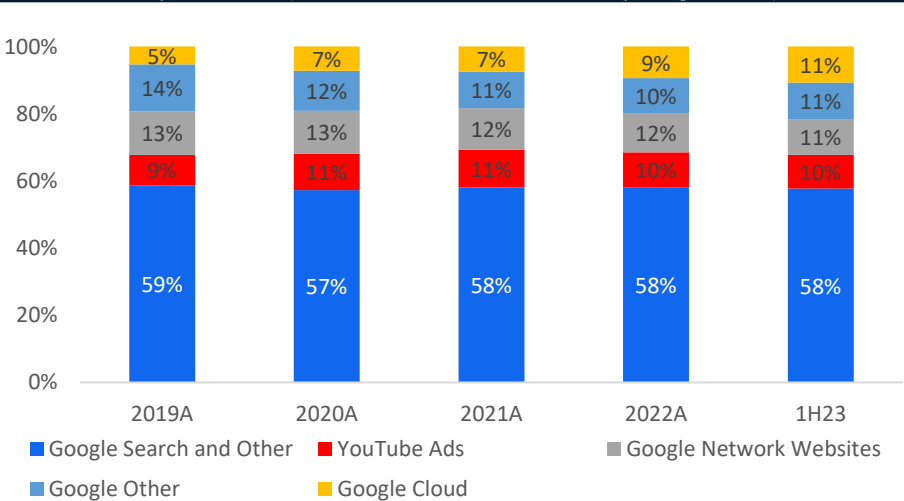


อัตรากำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ Online ในสหรัฐฯ พลิกมาเป็นบวก
3 ไตรมาสติดต่อกัน หลังจากติดลบมาตลอดทั้งปี 2022

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

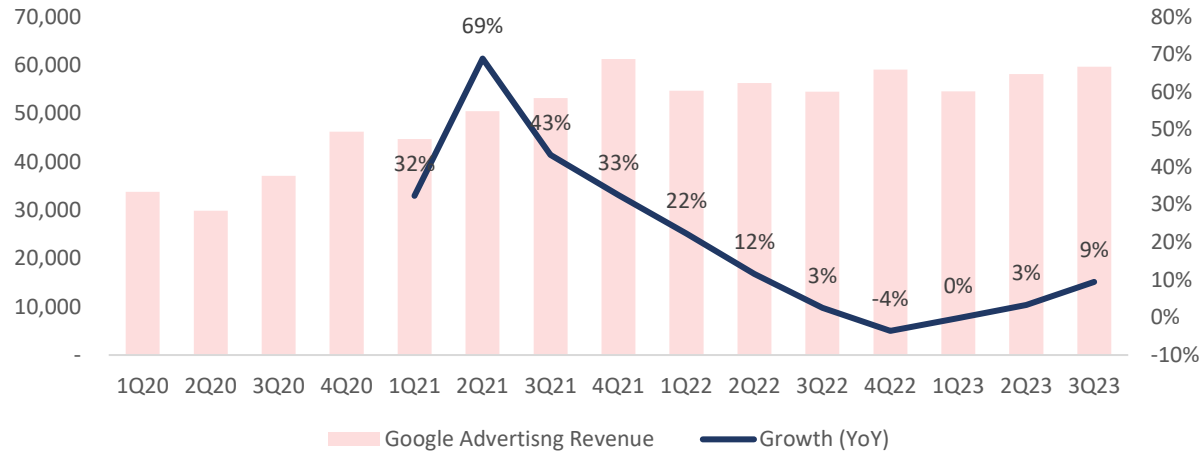
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

รายได้โฆษณาซึ่งเป็นสัดส่วนกว่า 80% กลับมาเติบโตอีกครั้ง ธุรกิจ Cloud ยังเติบโตได้ในระดับสูง ผ่านจุดคุ้มทุน อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง 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 ยังคงตอบโจทยผู้ลงโฆษณา 2) ธุรกิจ Cloud (CGP) ยังเติบโตได้ในระดับสูง 28% YoY จากการใช้งานที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าในงานที่เกี่ยวข้องกับ AI (Google อ้างว่ากว่า 70% ของ Start up ด้าน AI ใช้บริการ Cloud ของ Google) ด้านผลการดำเนินงานพุ่งผ่านจุดคุ้มทุนและเริ่มมีกำไร อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง 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

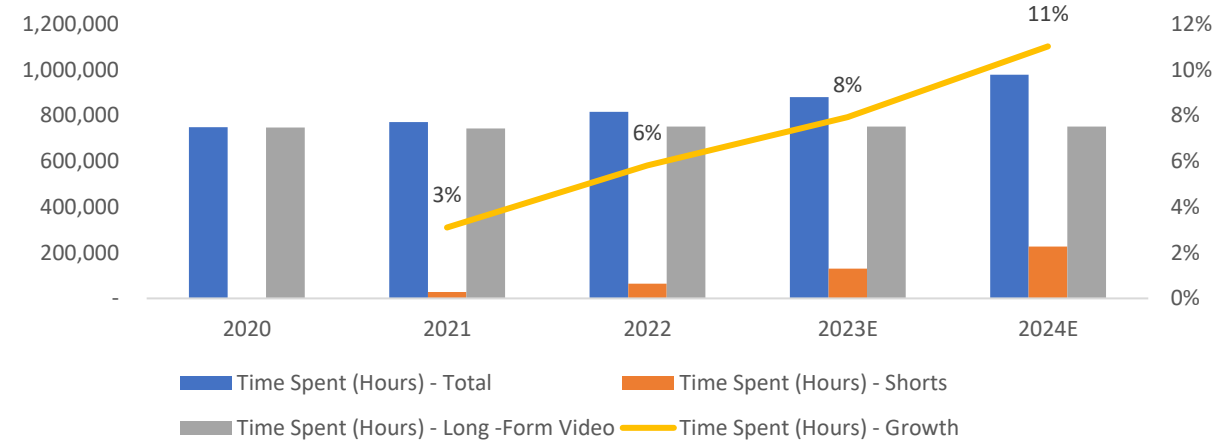
Source : GOOGL, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Google Ads have demonstrated resilience in a slow-growing environment



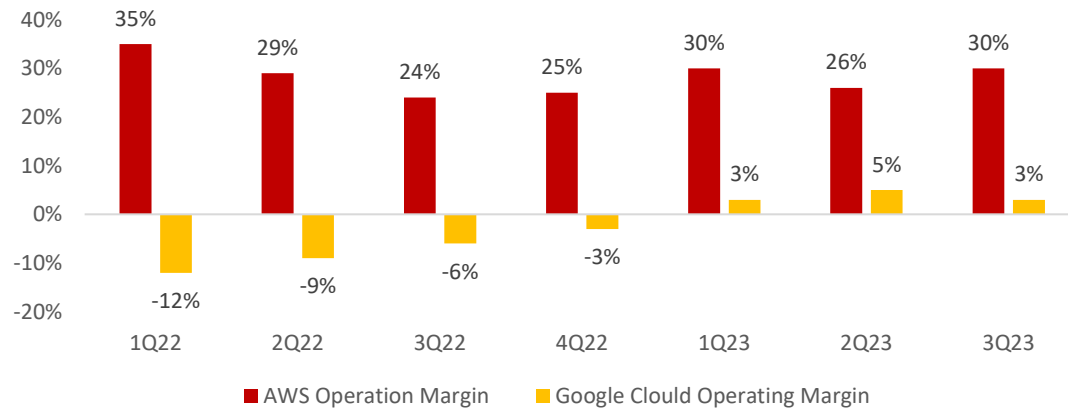
Google Ads กลับมาเติบโต YoY 2 ไตรมาสติด โดยเติบโตทั้ง Search และ YouTube

Future of YouTube Growth will primary drive by short video



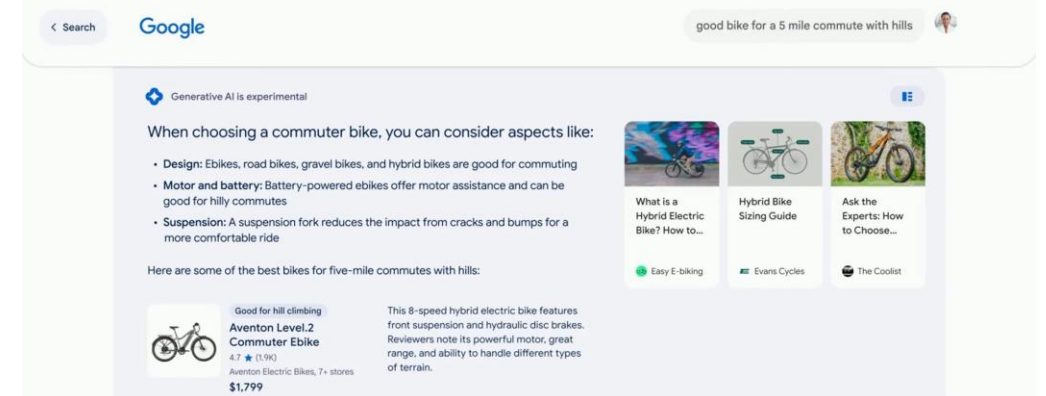
Goldman Sachs ประเมินว่าการเติบโตของการใช้งาน YouTube จะมาจาก Short Video เป็นหลัก

Google Cloud is profitable for 3 quarter consecutively



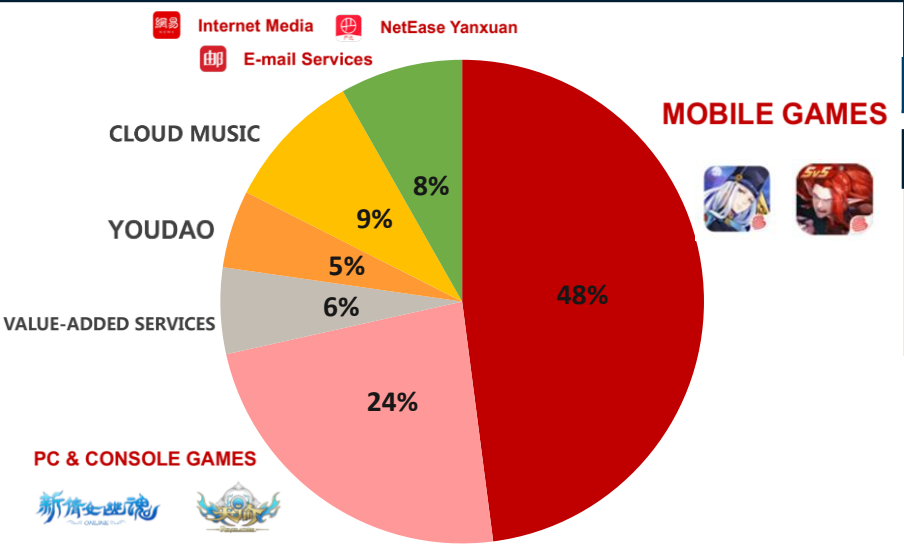
Google Cloud Platform มีกำไรจากการดำเนินงานเป็นบวกมา 3 ไตรมาสติดแล้ว

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

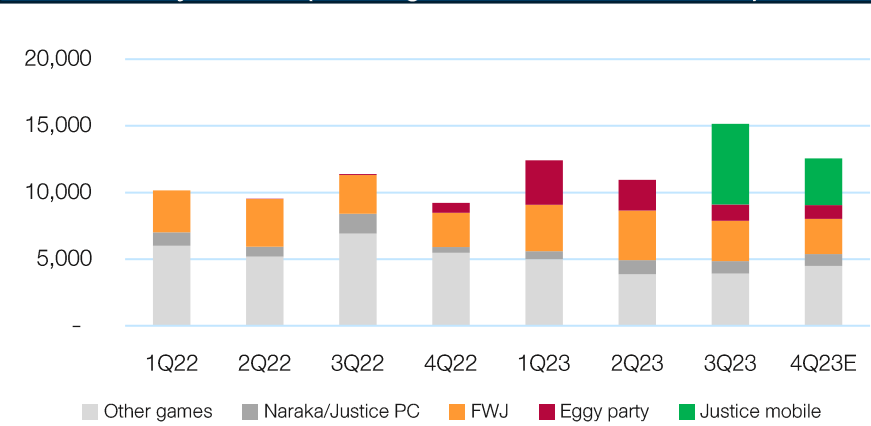


Google มีการเปิดตัวบริการใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ AI อย่างต่อเนื่องทำให้ความกังวลด้านการมาแย่งส่วนแบ่งการตลาดของ Microsoft ในตลาด Search Engine เริ่มเบาบางลง

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

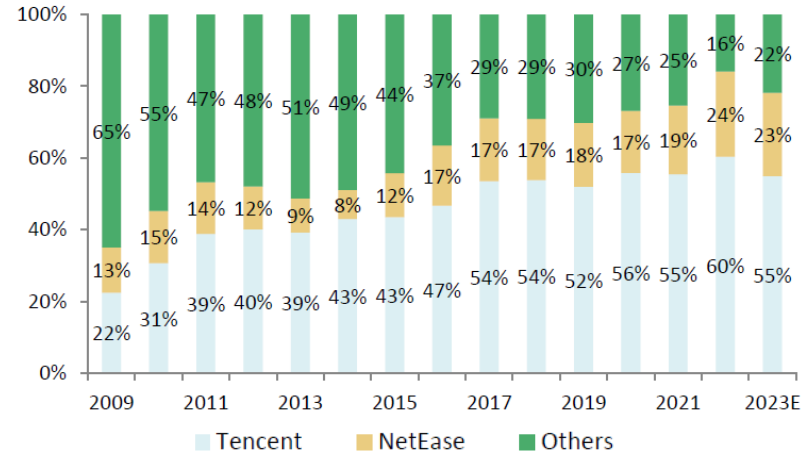
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

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** : การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบการควบคุมอุตสาหกรรมเกมของทางจีน

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

China game revenue market share



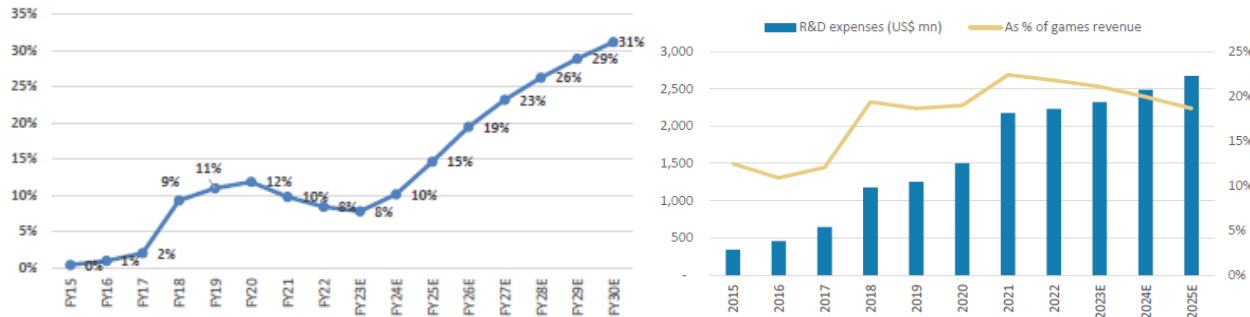
Morgan Stanley ระบุว่า NetEase มีส่วนแบ่งทางการตลาดในจีนเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

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



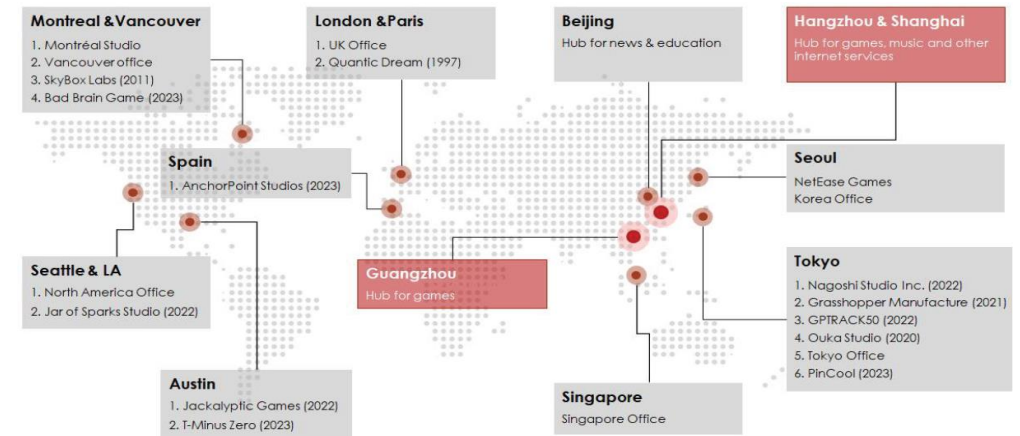
เกมยอดนิยมได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง เกมใหม่เร่งการเติบโต

NetEase overseas revenue & Focus on R&D



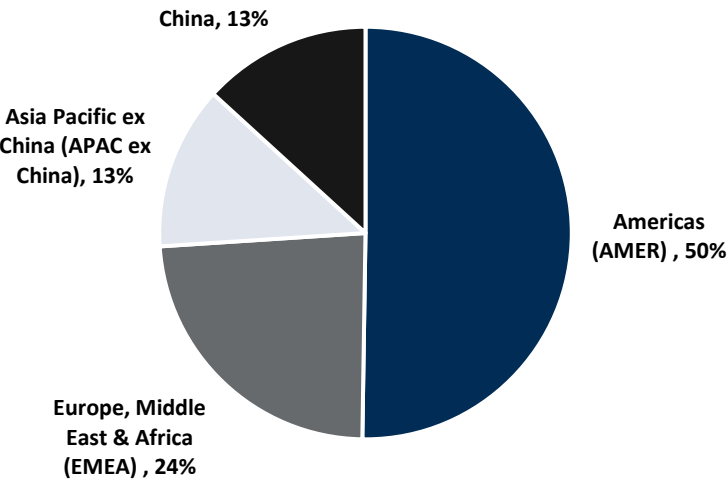
Morgan Stanley ระบุว่า รายได้จากตลาดต่างประเทศจะเร่งตัวขึ้นในปี 2025 รวมถึงค่าใช้จ่ายด้าน R&D เติบโตขึ้นจากการขยายไปตลาดต่างประเทศ และสูงกว่าคู่แข่ง

NetEase's partnership with veterans

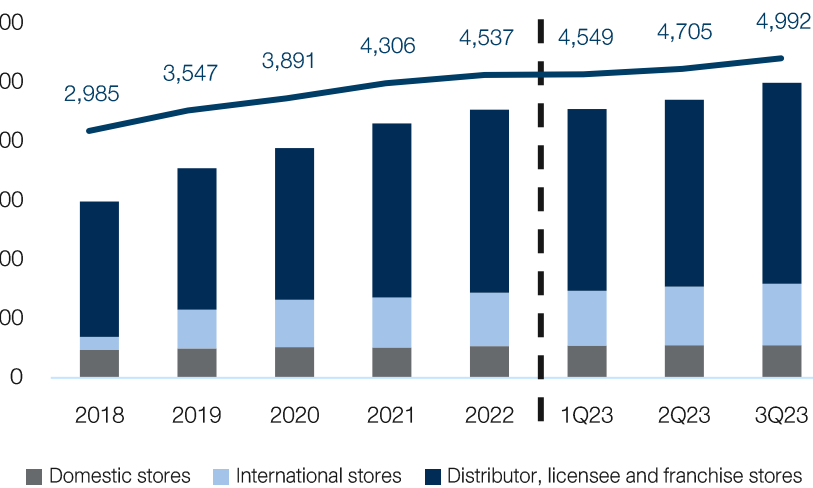


จับมือกับสตูดิโอผู้พัฒนาเกมที่เคยฝากผลงานเกมชื่อดัง และตั้งสตูดิโอในต่างประเทศ

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 และดึงดูดกีฬาที่มีชื่อเสียงมาสวมใส่แข่งขัน 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

โดดเด่นเรื่องนวัตกรรมการสวมใส่ที่สบาย คุณภาพสูง ในราคาที่เข้าถึงได้

New product – New opportunities



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

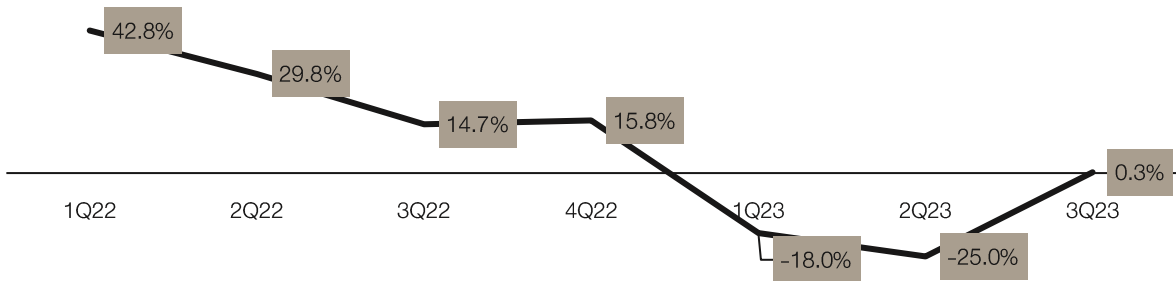


Julius Randle in Skechers Basketball: SKX FLOAT™. (Photo: Business Wire)



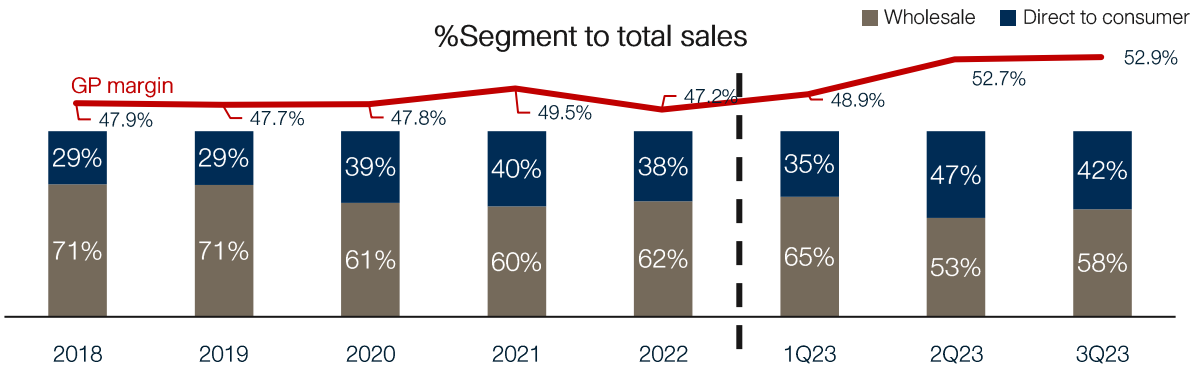
Domestic wholesale recovery

Domestic wholesale YoY sales growth/decline



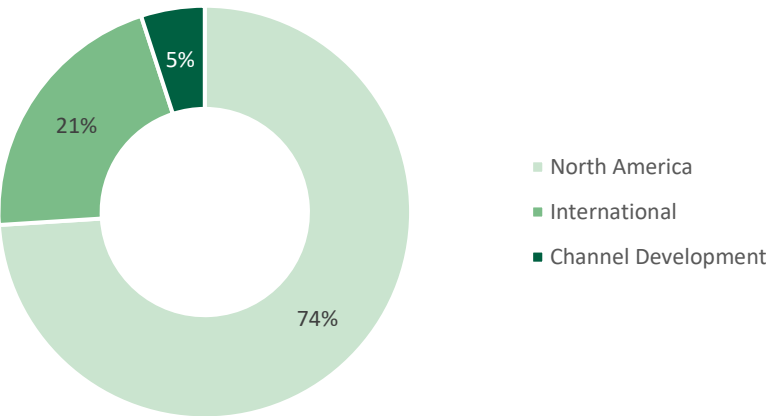
ยอดขายส่งภายในประเทศเริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัว

More DTC – More profit

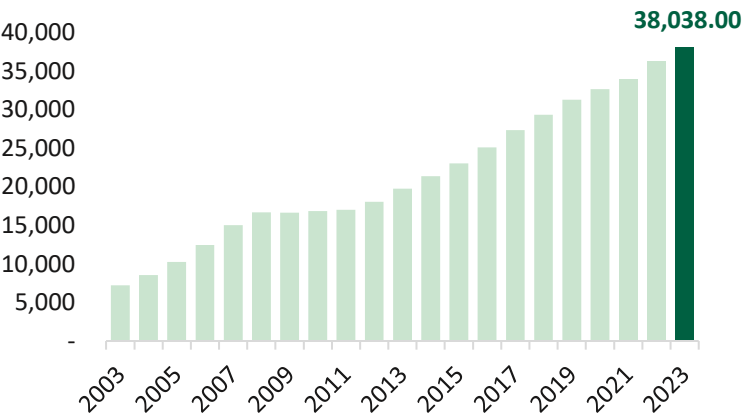


มุ่งเน้นการขยายแบบ Direct to consumer ซึ่งมี Avg gross profit margin ที่ 63%
เทียบกับ การขยายแบบ Wholesale ที่ 40%

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

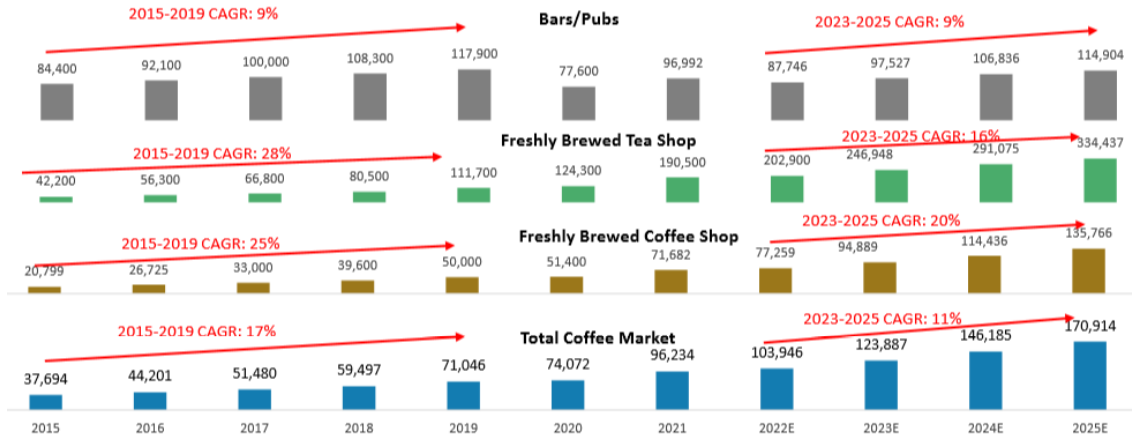
มุมมองการลงทุนของ DAOL SEC

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

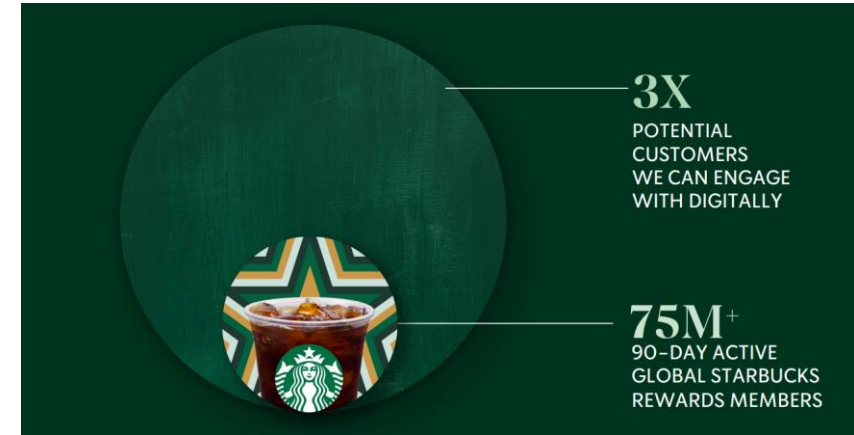
Source : SBUX, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Casual drinking segment growth



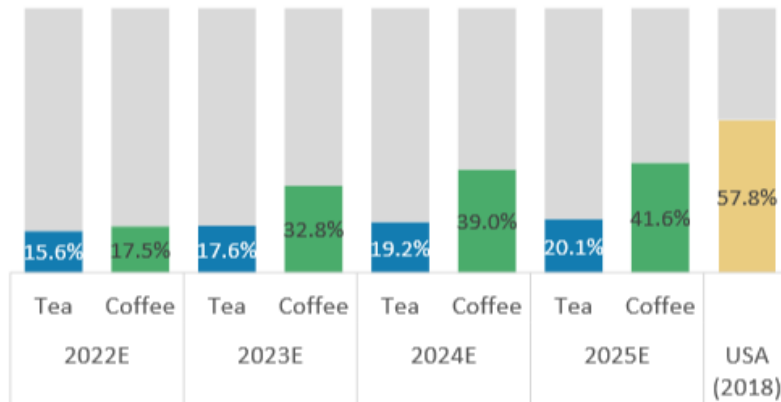
Morgan Stanley ระบุว่าธุรกิจร้านกาแฟสดในประเทศจีนจะเติบโตโดดเด่นที่สุด

Direct digital relationships with hundreds of millions customers



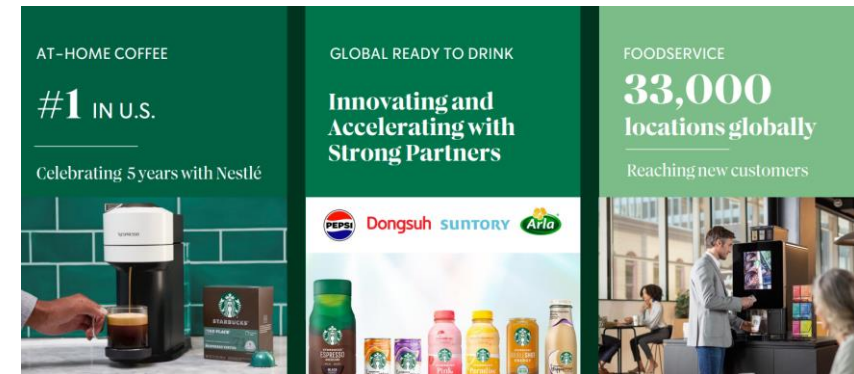
Starbucks มี Rewards member จำนวนมาก แสดงถึง Brand loyalty ที่แข็งแกร่ง และ มีโอกาสที่จะทำโปรโมชันต่างๆได้อีกมากในอนาคต

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



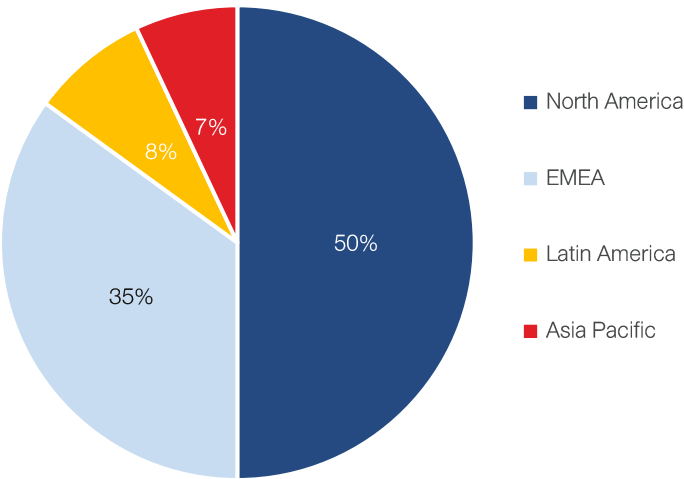
Morgan Stanley ระบุว่าสัดส่วนร้านกาแฟที่เป็นแฟรนไชส์ขนาดใหญ่จะเติบโตดีกว่าร้านกาแฟเล็ก (top 12 players จะครองส่วนแบ่งการตลาด 41.6% เทียบกับ 17.7% ในปัจจุบัน)

Channel Development is significantly increasing customer touchpoints

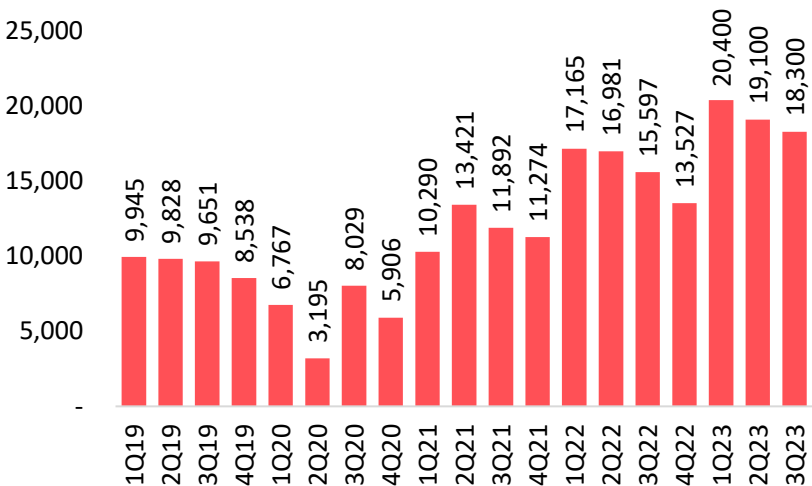


สินค้าอื่นๆ ถึงแม้มีสัดส่วนรายได้น้อย แต่ช่วยสร้าง Brand awareness ให้แก่ลูกค้าได้ดี

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

จะได้ประโยชน์จากการท่องเที่ยวโลกที่กลับเข้าสู่สภาวะปกติและนักท่องเที่ยวจีนหลังเปิดประเทศ อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากการมี Operating leverage รวมถึงการมุ่งเน้นบริการ Airbnb Experience และการเพิ่มบริการใหม่ จะช่วยตอบโจทย์ลูกค้าและ Host ได้ดียิ่งขึ้น

- Fundamental** : 1) จำนวนการจองห้องพัก (Night experience booked) กลับมาเติบโตเร่งตัวขึ้นจาก 11% YoY ในไตรมาส 2 ปี 2023 เป็นเติบโต 14% YoY ในไตรมาส 3 ปี 2023 จากภาคการท่องเที่ยวโลกที่กลับเข้าสู่สภาวะปกติและนักท่องเที่ยวจีนหลังเปิดประเทศ 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 ซึ่งเป็นบริษัทของผู้นำพัฒนา 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 ทำให้หลายครั้งเกิดปัญหาค้างขึ้น เช่น การนำห้องคอนโดมิเนียมไปปล่อยเช่ารายวัน รวมถึงค่าตัวเครื่องบินที่มีโอกาสจะสูงขึ้นในช่วง Fall

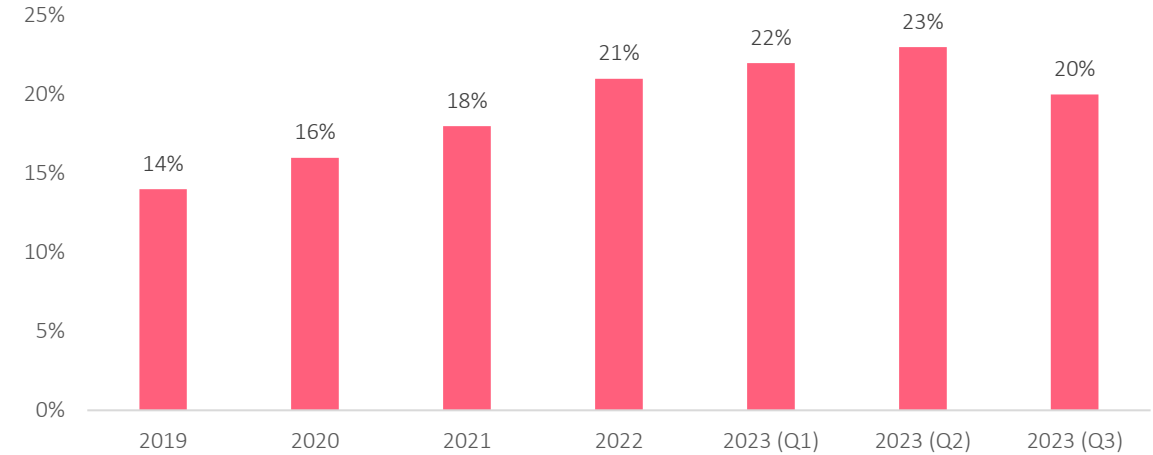
Source : ABNB, Seeking alpha, Bloomberg as of 31 December 2023, *Bloomberg Consensus Estimate, NTM = Next twelve months

Room Night Growth vs. 2019



ยอดจองห้องพักฟื้นตัวขึ้นในไตรมาส 1 และ 2 ปี 2023 ของ Airbnb เติบโตโดดเด่น

Airbnb % of long stays



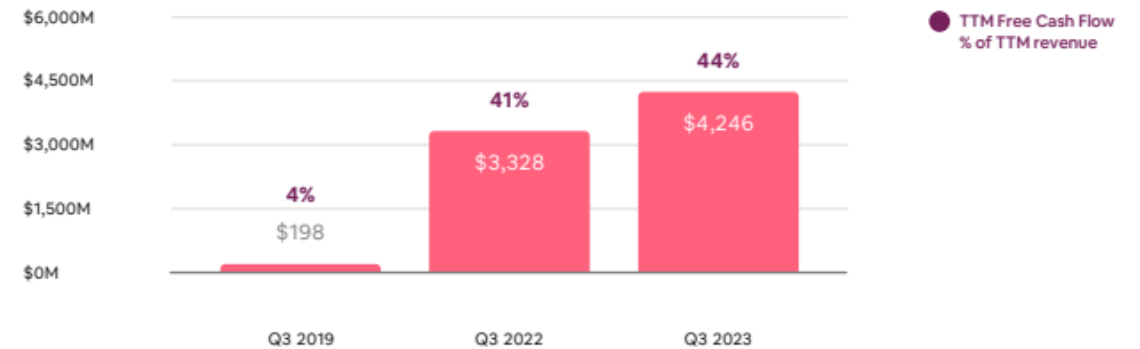
แนวโน้มการจองห้องพักระยะยาวของ Airbnb ยังคงเติบโตและมีสัดส่วนสูงกว่าช่วงก่อน COVID-19

The Barbie Malibu DreamHouse



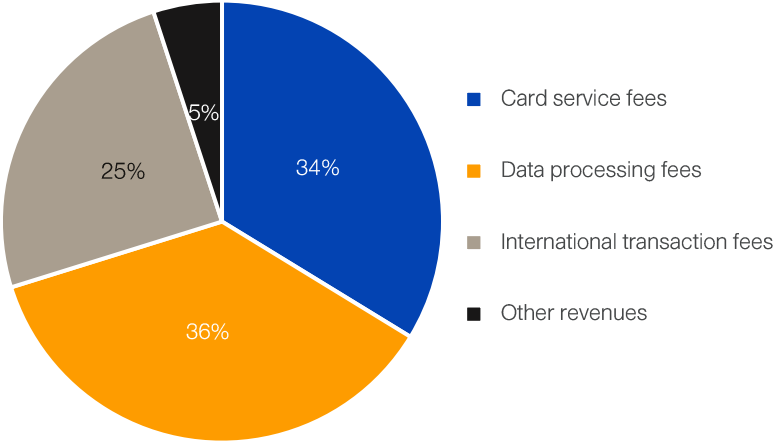
Airbnb มีการ list ที่พักรที่น่าสนใจ อย่างการร่วมมือกับ Warner Bros. และ Mattel ในการปล่อยเช่า DreamHouse จากภาพยนตร์เรื่อง Barbies

TTM Free Cash Flow (\$M)

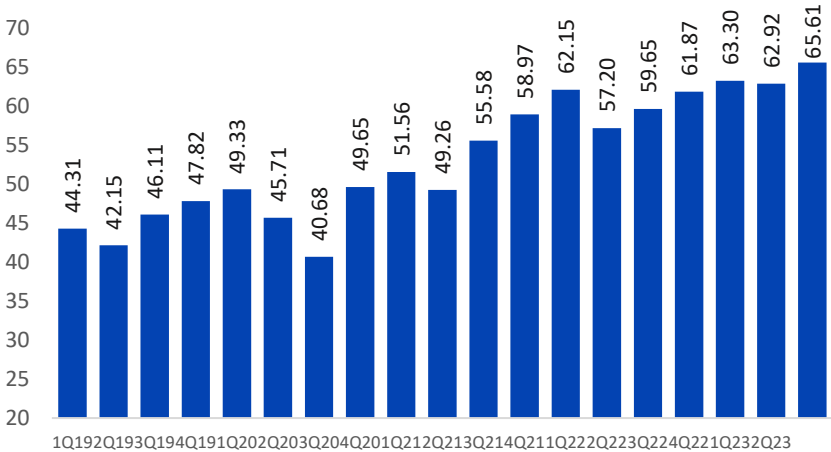


Business modelโดดเด่น มีอำนาจต่อรองกับ Host เนื่องจากเป็น Host ขนาดเล็กจำนวนมาก ทำให้อัตรากำไรอยู่ในระดับสูง มี Free cash flow yield มากกว่า 30%

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 จะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลown้อยกว่าธุรกิจอื่น ถือเป็น Payment Infrastructure ที่มีความแข็งแกร่ง โดยการเติบโตในระยะสั้น-กลางจะมาจาก Cross boarder payment จากการกลับมาท่องเที่ยวเต็มรูปแบบ และผ่านบริการเสริมอื่นๆนอกจากรายได้ค่าธรรมเนียมการใช้บัตร (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 จะเริ่มชะลอลง แต่บริษัทจะได้รายได้จาก Value-Added Services (VAS) ซึ่งเป็นผลทำให้รายได้ยังเติบโตดีกว่ายอดการใช้จ่าย
- **Market expectation :** Consensus ประเมินว่ากำไรของ V จะเติบโต 9.87% ใน 1 ปีข้างหน้า ซึ่งเรามองว่ามีโอกาสเติบโตได้มากกว่าจากการมีส่วนที่เพิ่มขึ้นของ 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



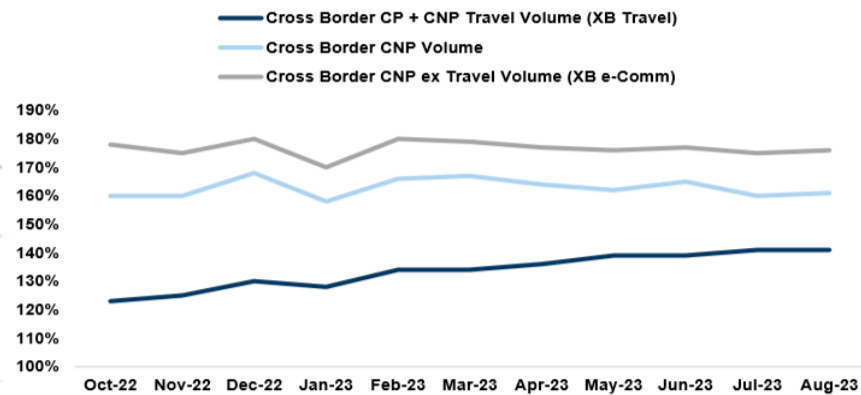
Visa มีคูเมือง (Moat) ที่แข็งแกร่ง จากทั้ง Network Effect ระหว่าง Counterparty ใน Ecosystem และความได้เปรียบด้านต้นทุน

Partner with Coinbase to issue Crypto Currency debit card



มีการทำ Partnership กับ Coinbase ในการออก Debit Card ที่สามารถใช้จ่ายเป็น Cryptocurrency ได้

Visa Growth vs 4Yr ago period



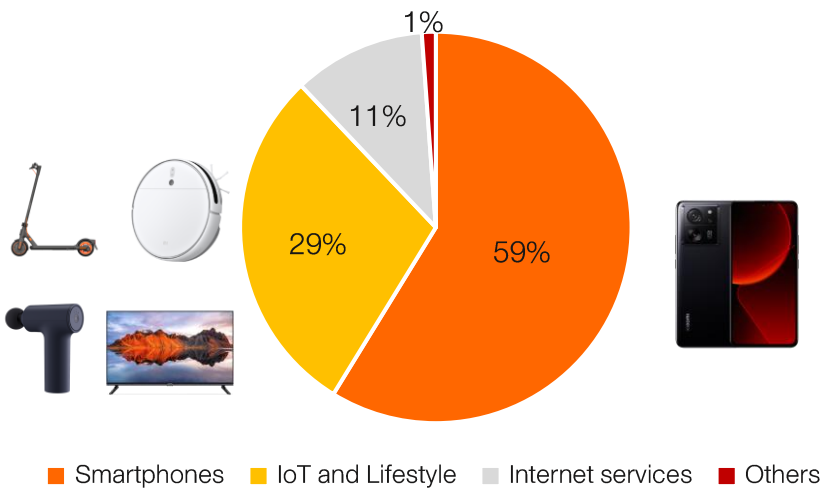
รายได้จาก Cross Border transaction อยู่ในช่วงฟื้นตัวจากการเปิดเมืองฝั่งเอเชีย เป็นผลให้ยอดการใช้จ่ายระหว่างประเทศเติบโตถึง 18%YoY

Visa Spends \$1 Billion For Pismo

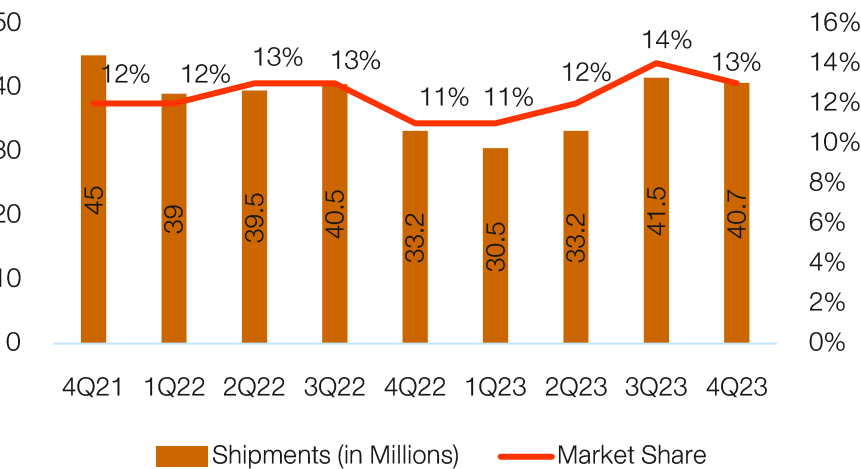


Visa เข้าซื้อกิจการ PISMO ซึ่งเป็น cloud-native processing platform สัญชาติบราซิล

Revenue breakdown



Global Smartphone Shipments



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

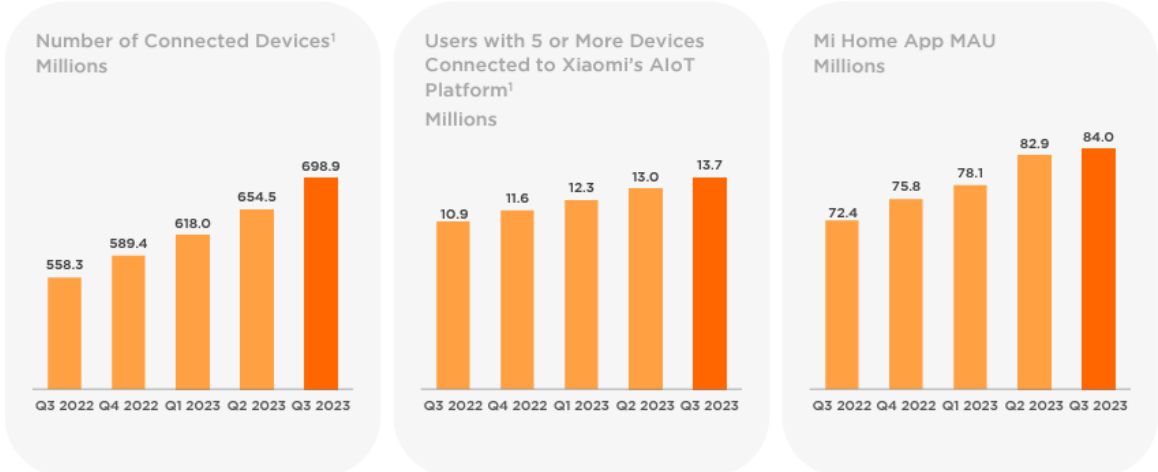
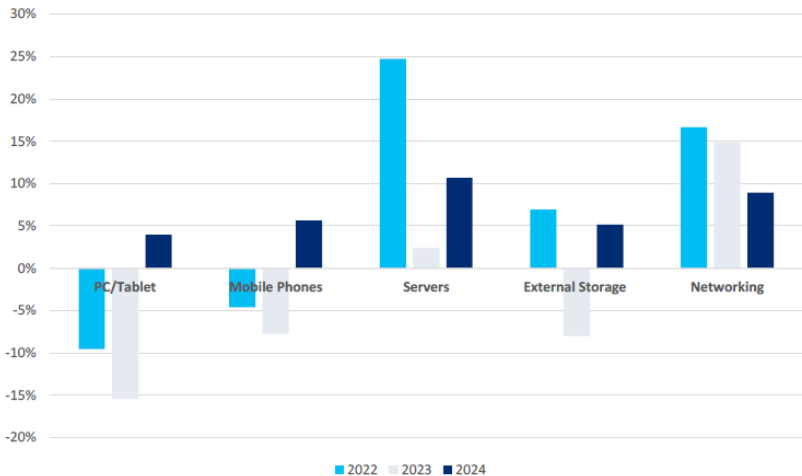
Xiaomi ได้รับปัจจัยบวกจากการฟื้นตัวของตลาดสมาร์ตโฟน และอัตรากำไรที่ดีขึ้นจากการเพิ่มสัดส่วนการขายรุ่น Premium ด้านจำนวนผู้ใช้งานยังเติบโตได้ดีต่อเนื่อง รวมถึงการเข้าสู่ตลาดรถยนต์ EV หลังเปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้ารุ่นแรก

- Fundamental :** 1) ตลาดสมาร์ตโฟนทั่วโลกจะกลับมาเติบโต 4% YoY ในปี 2024 จากที่หดตัว 4% ในปี 2023 ซึ่งส่วนแบ่งการตลาดสมาร์ตโฟนทั่วโลกของ 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) อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัททั้งกลุ่มสมาร์ตโฟนและ 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

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

2024 Hardware spending trends

Xiaomi's AIoT (AI + IoT) Platform

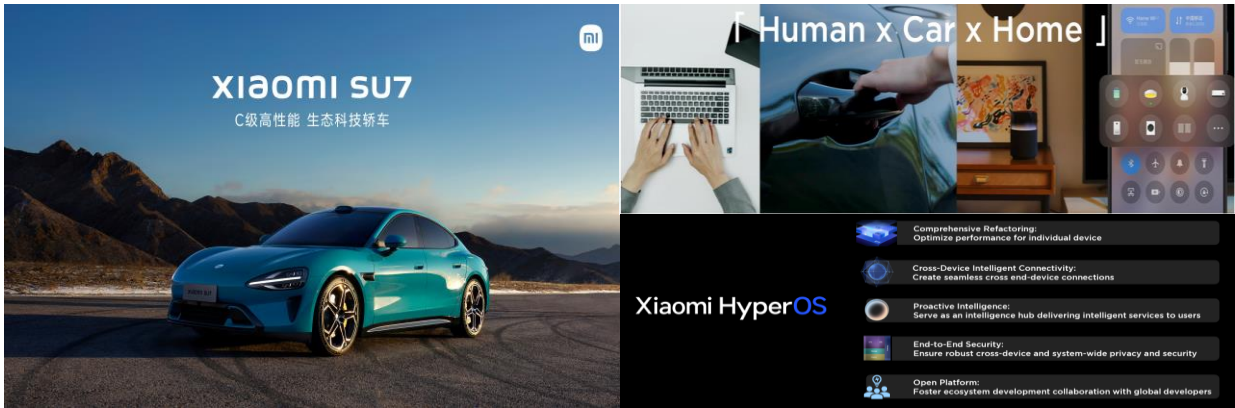
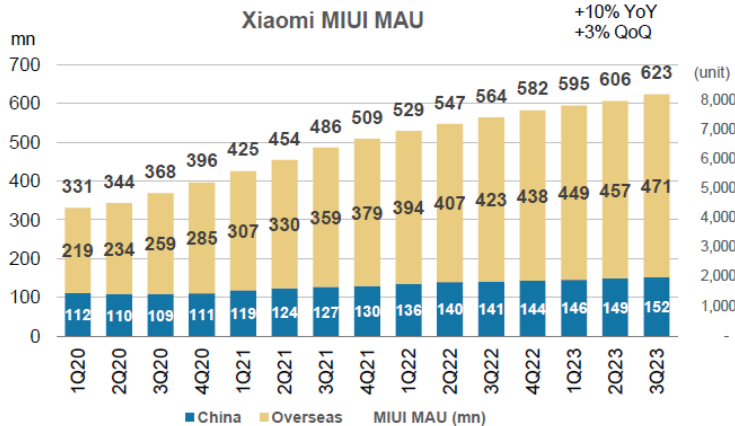


Citi ประเมินว่าแนวโน้มการใช้จ่ายในกลุ่มมือถือจะกลับมาเติบโตอีกครั้งในปี 2024

จำนวนการใช้งานอุปกรณ์ของ Xiaomi เติบโตต่อเนื่อง

More user – More opportunities

Xiaomi's first EV



จำนวนผู้ใช้งานระบบปฏิบัติการของ Xiaomi อย่าง MIUI ปัจจุบันมีกว่า 623 ล้านราย

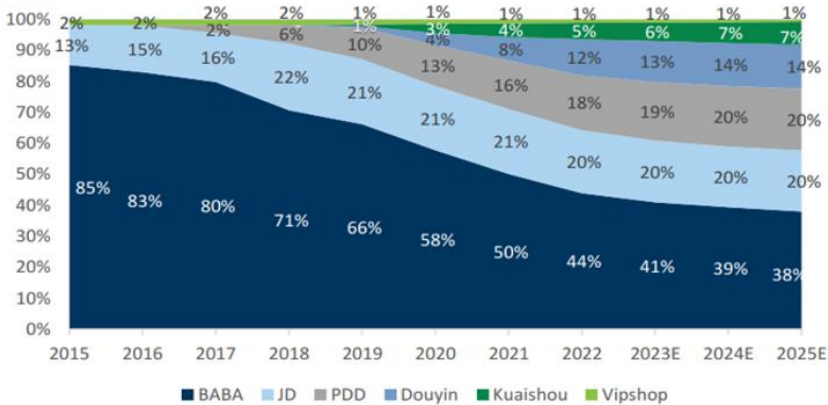
เปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้า Xiaomi SU7 และ One smart ecosystem ระบบอัจฉริยะที่เชื่อมต่อกันแบบบูรณาการด้วยกลยุทธ์ Human x Car x Home และระบบปฏิบัติการ Xiaomi HyperOS ใหม่

Momentum Trading Idea

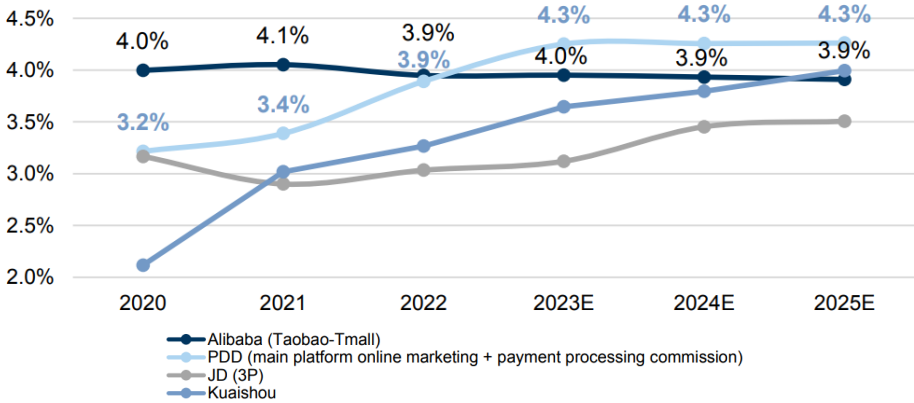
Pinduoduo เป็น eCommerce จีนที่ยังเติบโตได้ดีหากเทียบกับคู่แข่งอย่าง JD.com และ BABA โดยส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องใน 5 ปี ที่ผ่านมาหากเทียบกับ BABA และ JD.com ที่มีส่วนแบ่งการตลาดลดลงอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการรุกตลาดต่างประเทศด้วยแอปพลิเคชัน Temu ก็มียอดดาวน์โหลดที่สูงเป็นอันดับหนึ่งอยู่ช่วงหนึ่งใน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



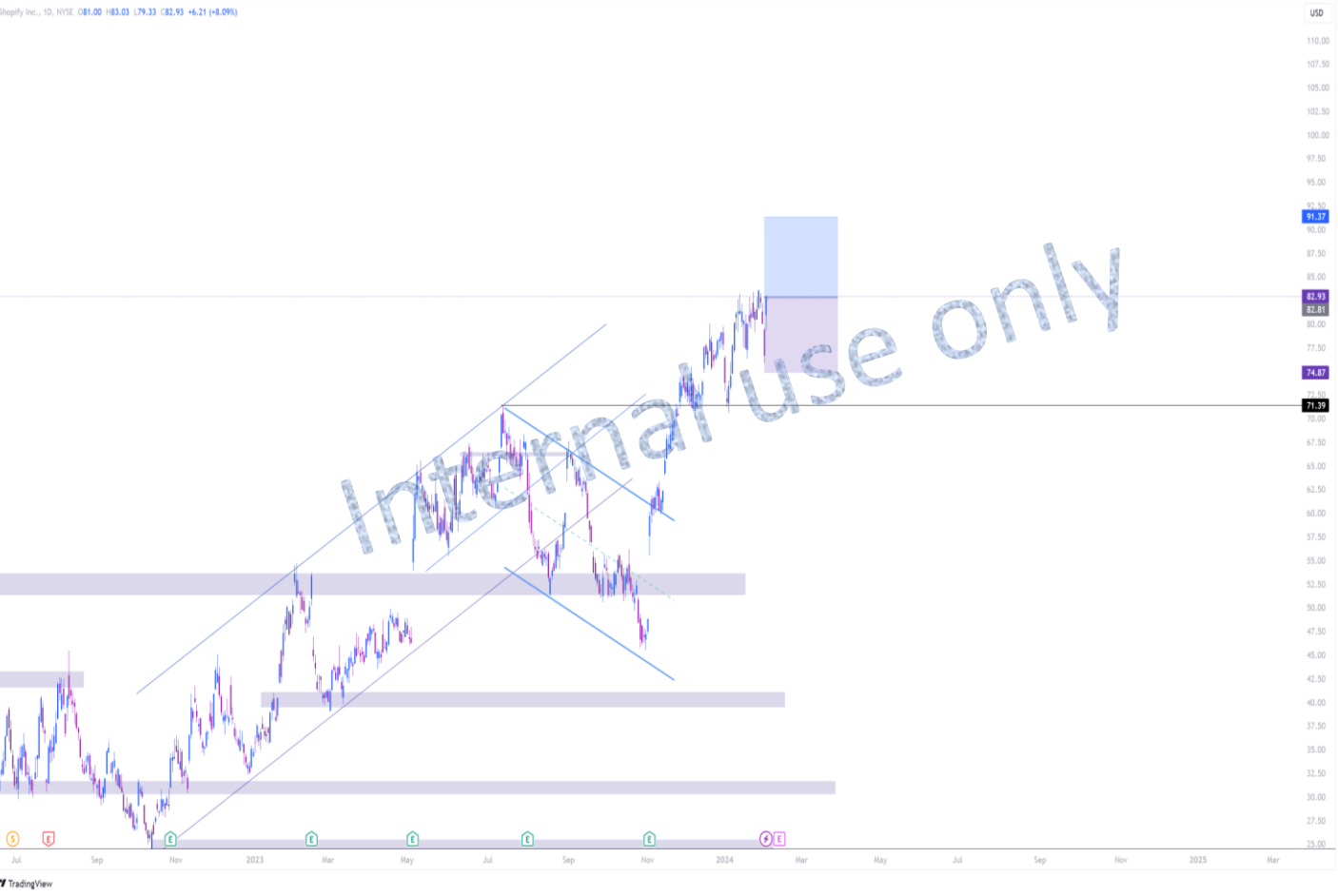
China eCommerce Market Share of Select eCommerce



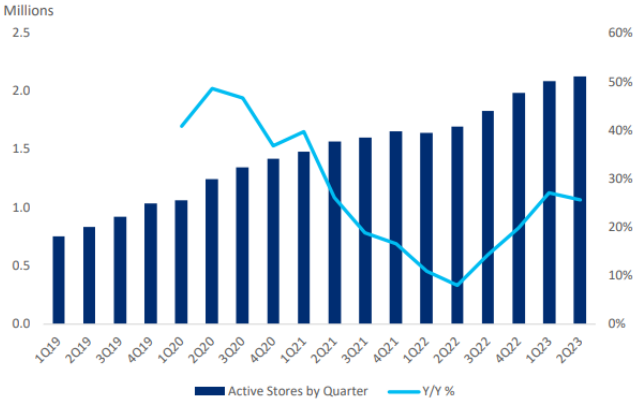
China E-Commerce Take rate



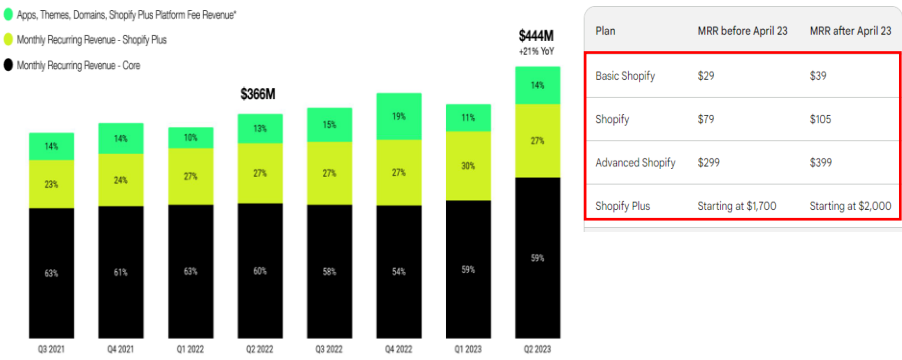
รายได้ของ Shopify มีแนวโน้มเติบโตดีจาก การขายสินค้า Cross-border และ การปรับขึ้นราคา Subscription รวมถึงอัตราการกำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากที่บริษัทจะหยุดลงทุนในธุรกิจ Logistic และ การลดพนักงาน



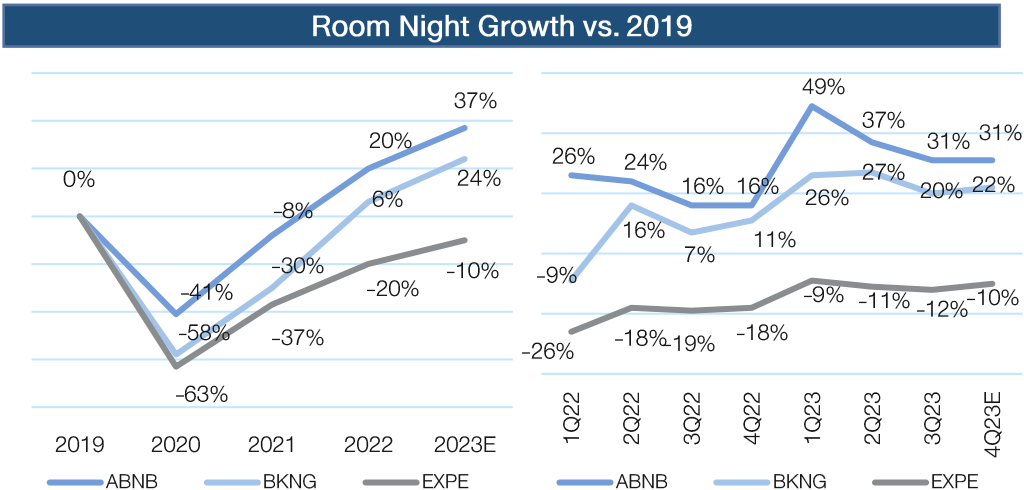
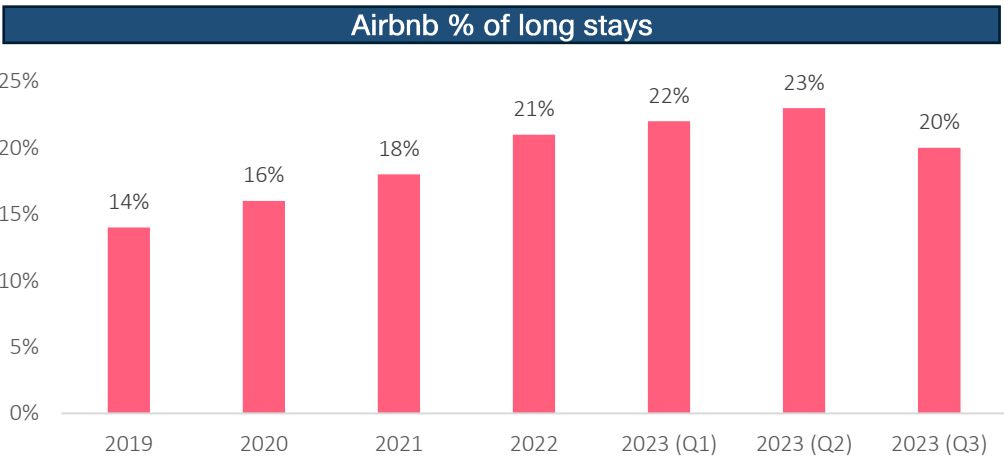
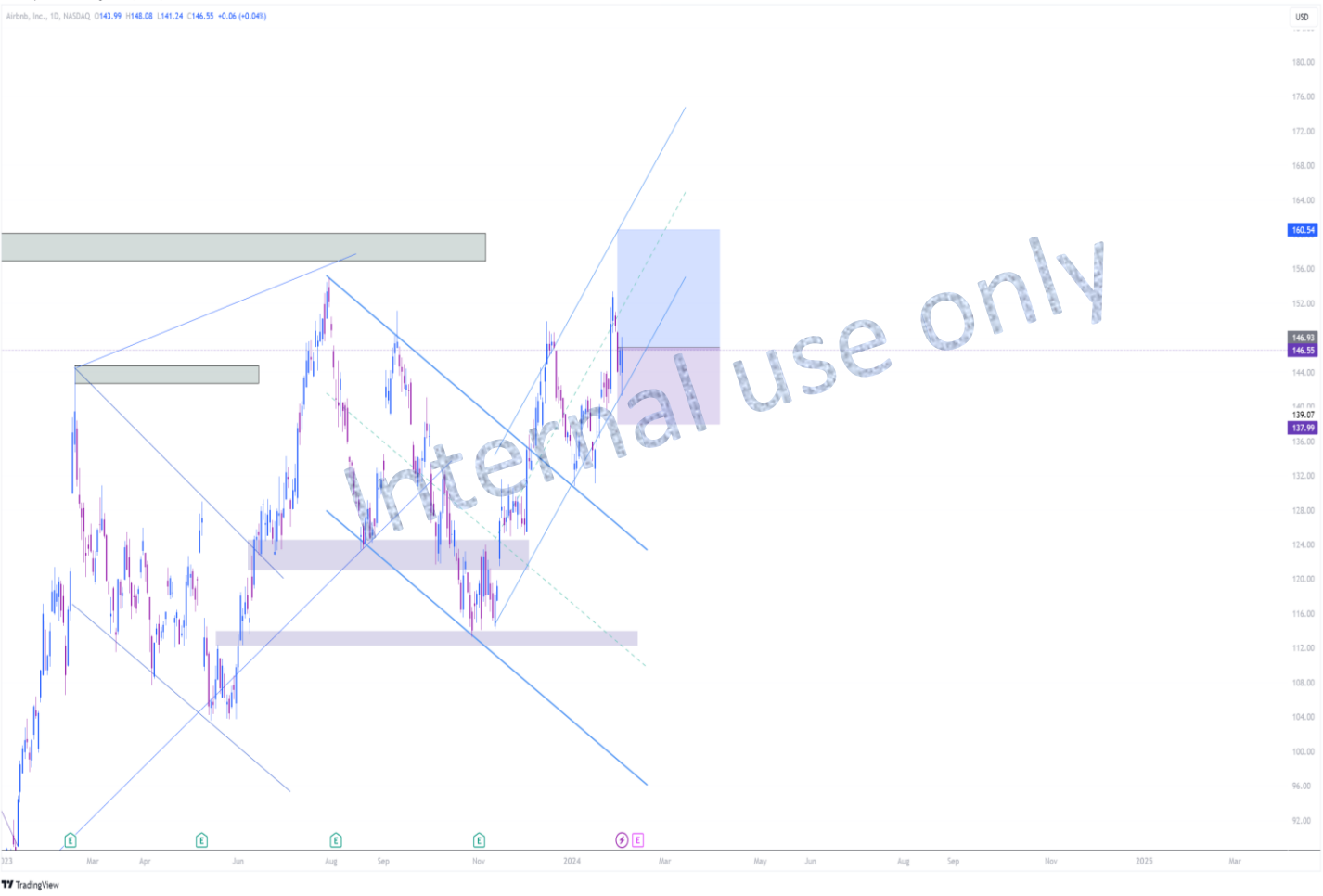
Shopify Cumulative Stores by Quarter



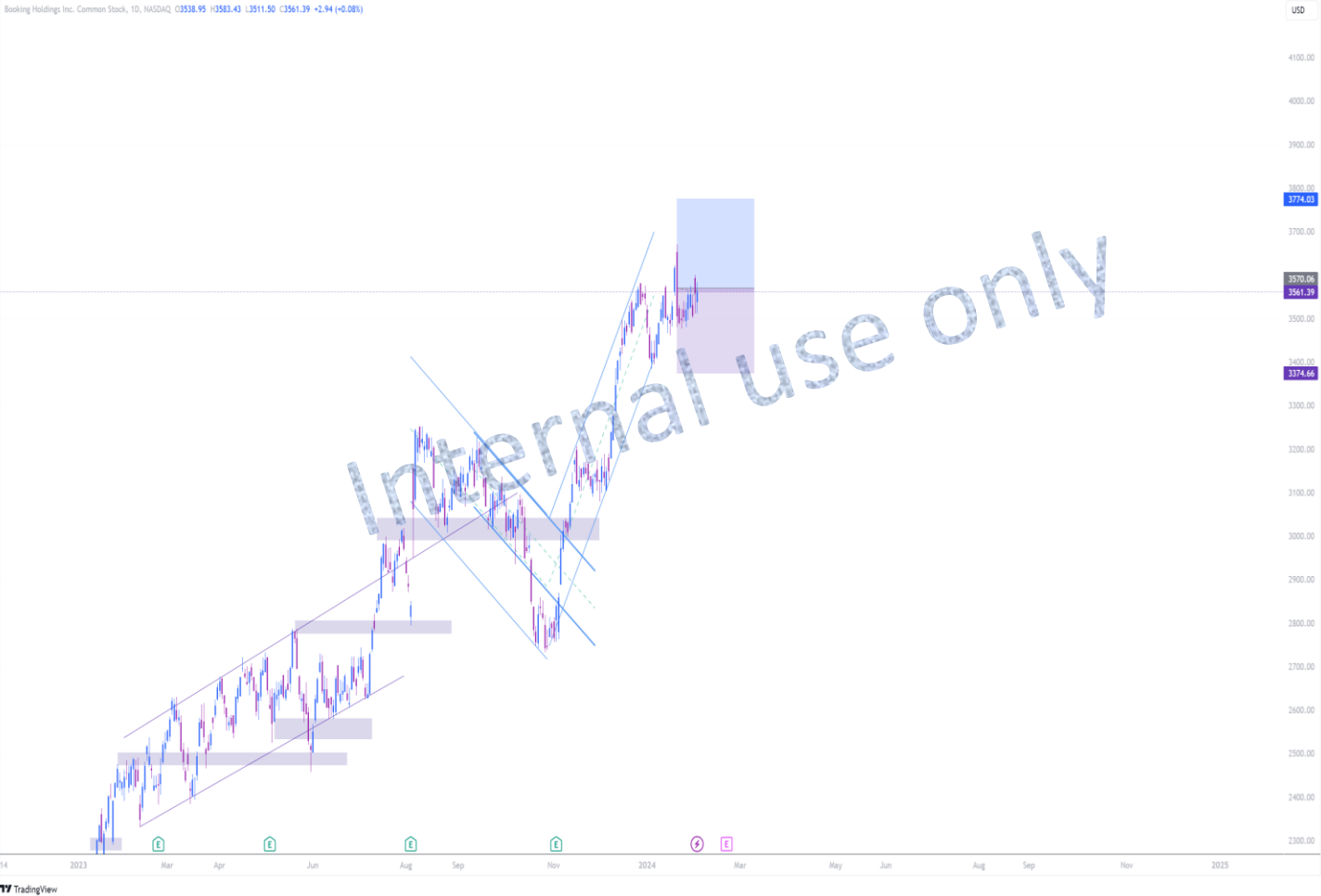
Subscription packages and Shopify price increased



จะได้ประโยชน์จากภาคการท่องเที่ยวโลกที่กลับเข้าสู่ภาวะปกติและนักท่องเที่ยวจีนหลังเปิดประเทศ อัตรากำไรมีแนวโน้มขยายตัวจากการมี Operating leverage รวมถึงการมุ่งเน้นบริการ Airbnb Experience และการเพิ่มบริการใหม่ จะช่วยตอบโจทยลูกค้าและ Host ได้ดียิ่งขึ้น



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



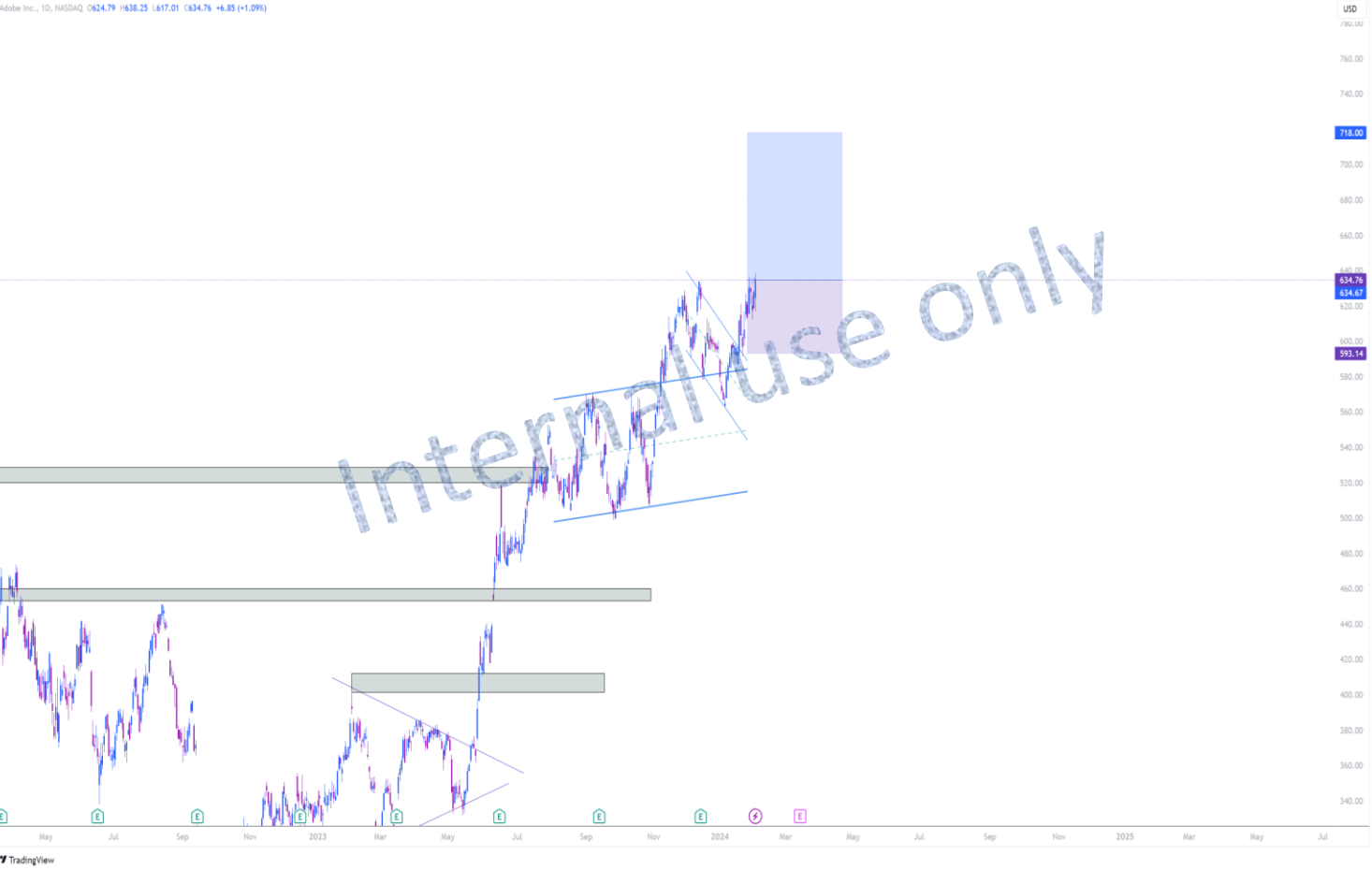
Global MAUs Monthly Worldwide (mn) Among Tracked Online Travel Apps



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



Try it

Adobe Firefly

Your imagination's new best friend.

Use generative AI and simple text prompts to create the highest-quality output — beautiful images, text effects, and fresh color palettes. Make all-new content from reference images and explore more possibilities, more quickly.

Get Firefly free

Dog in a sweater, primary col... **Generate**

Text to Image

Generative Fill

Text Effects

WKND

Australia by Camper Van

Rich texttain face stretching out for a thousand meters covered by a smooth blanket of powder, with the evening sun replicated thousand-fold in uncountable snow crystals

Enhance Copy

Summarize **Elaborate** **Simplify**

Rewrite **Change tone**

Performance

Portfolio Model Performance – Since Inception

DAOL SEC



DAOL

and our member companies

DAOL SEC

DAOL INVESTMENT
MANAGEMENT

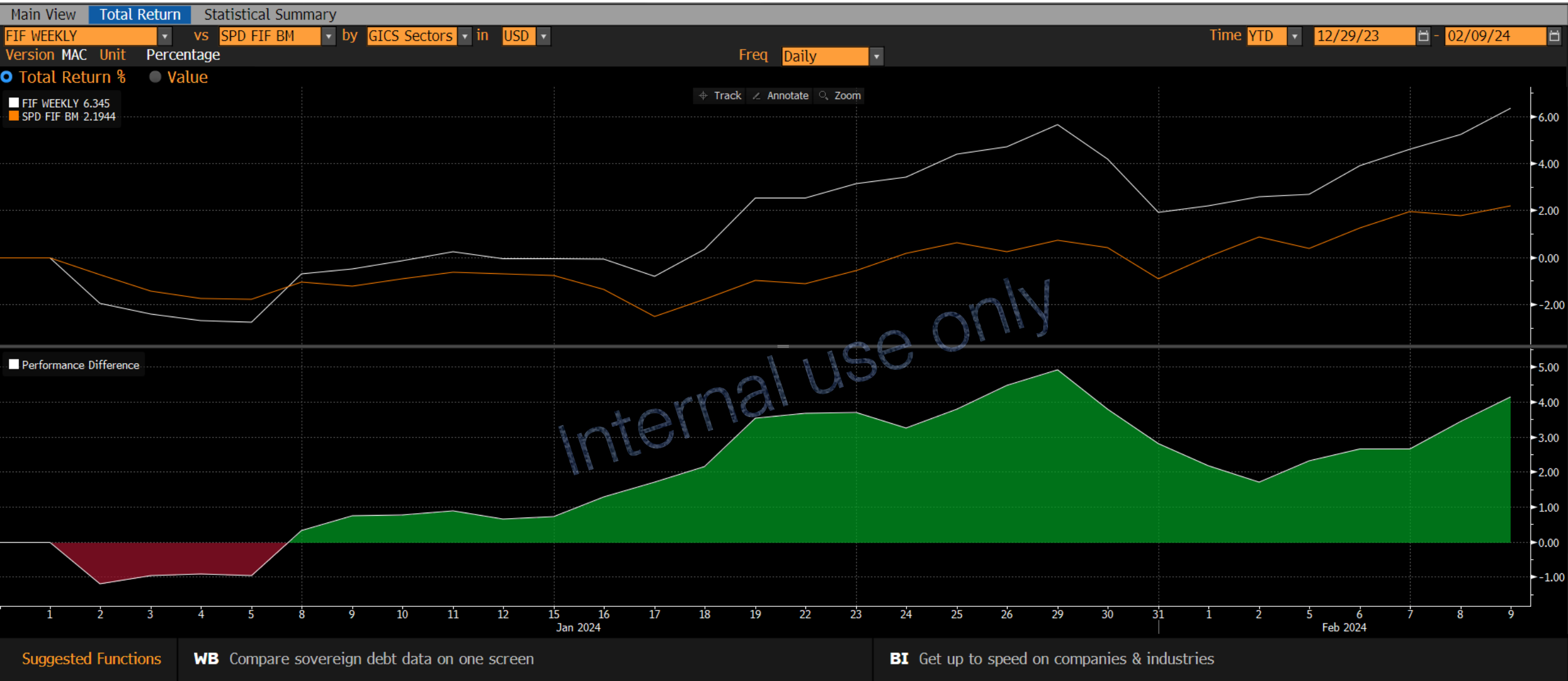
DAOL REIT

DAOL LEND

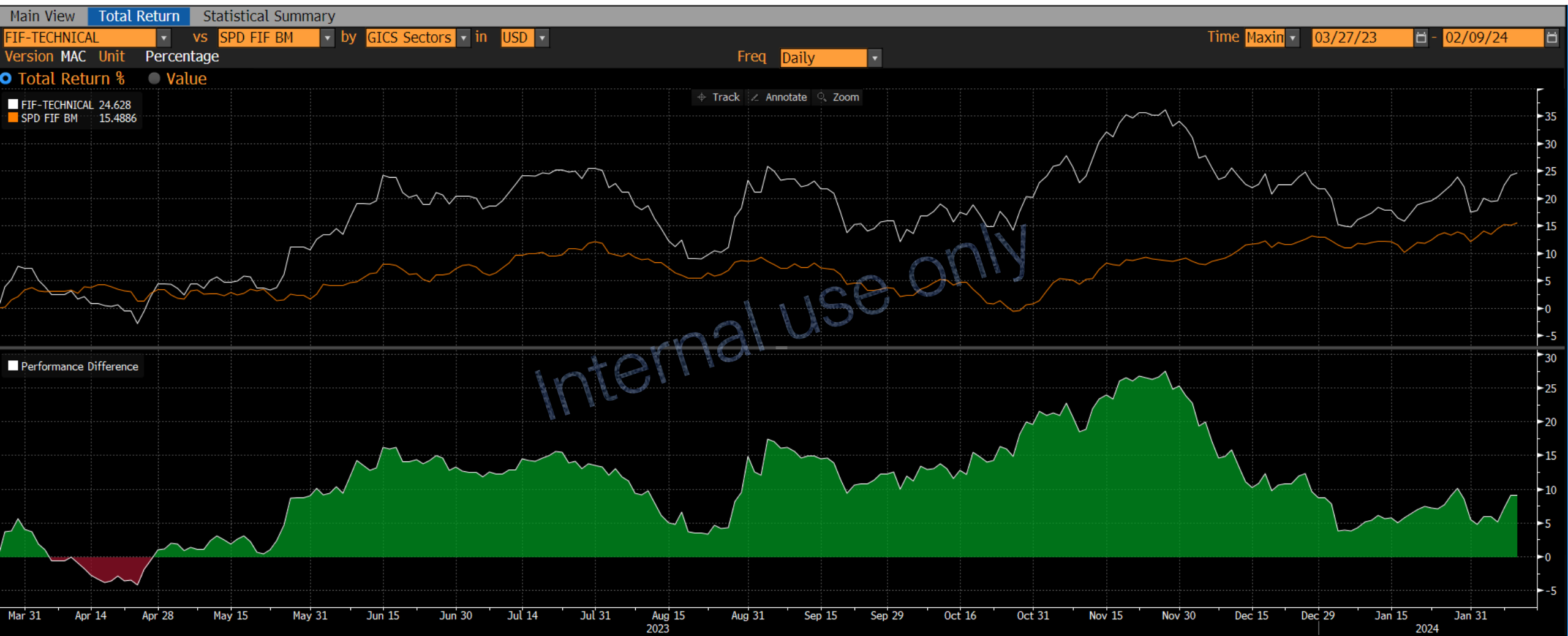
DAOL DIGITAL
PARTNER



สำหรับใช้ภายในเท่านั้น



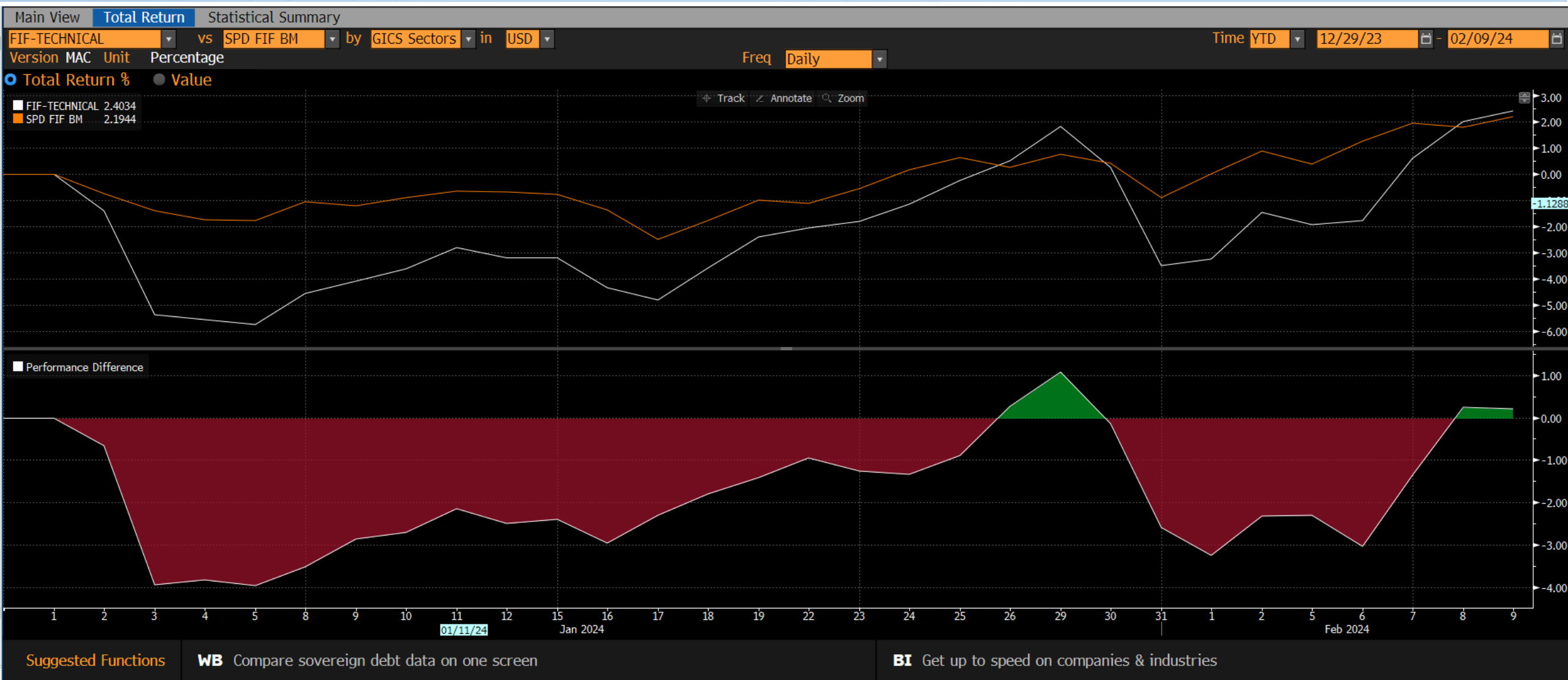
Bloomberg	Stock	Buy Price	Buy Date	Sell Date	Current Price	Return	Status
MSFT US Equity	MICROSOFT CORP	\$ 244.51	30/1/2023	08/09/2023	\$ 420.55	72.00%	Close
ASML US Equity	ASML HOLDING NV-NY REG SHS	\$ 650.31	30/1/2023	15/09/2023	\$ 949.60	46.02%	Close
3690 HK Equity	MEITUAN-CLASS B	HKD 172.00	30/1/2023	08/02/2023	\$ 67.30	-10.76%	Close
V US Equity	VISA INC-CLASS A SHARES	\$ 229.44	02/06/2023		\$ 276.43	20.48%	Open
PYPL US Equity	PAYPAL HOLDINGS INC	\$ 80.65	13/2/2023	20/03/2023	\$ 58.91	-9.23%	Close
BABA US Equity	ALIBABA GROUP HOLDING-SP ADR	\$ 105.45	02/06/2023	07/03/2023	\$ 72.02	-20.28%	Close
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 123.95	24/2/2023	12/06/2023	\$ 147.60	0.52%	Close
AMD US Equity	ADVANCED MICRO DEVICES	\$ 80.40	03/03/2023	05/06/2023	\$ 172.48	46.68%	Close
YUMC US Equity	YUM CHINA HOLDINGS INC	\$ 60.43	20/3/2023	03/07/2023	\$ 40.31	-5.46%	Close
2020 HK Equity	ANTA SPORTS PRODUCTS LTD	HKD 113.10	27/3/2023	22/05/2023	\$ 70.65	-22.28%	Close
DIS US Equity	WALT DISNEY CO/THE	\$ 102.21	05/02/2023	05/06/2023	\$ 108.39	-10.97%	Close
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 116.77	22/5/2023		\$ 174.45	49.40%	Open
NFLX US Equity	NETFLIX INC	\$ 400.36	06/05/2023	18/08/2023	\$ 561.32	1.04%	Close
3690 HK Equity	MEITUAN-CLASS B	HKD 127.10	06/12/2023	06/10/2023	\$ 67.30	-47.05%	Close
PDD US Equity	PDD HOLDINGS INC	\$ 76.09	06/12/2023	02/11/2023	\$ 127.48	67.54%	Close
SHOP US Equity	SHOPIFY INC - CLASS A	\$ 65.00	19/6/2023		\$ 90.72	39.57%	Open
1211 HK Equity	BYD CO LTD-H	HKD 250.00	03/07/2023	27/11/2023	\$ 182.90	-26.84%	Open
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CL A	\$ 129.26	14/08/2023		\$ 149.00	15.27%	Open
NTES US Equity	NETEASE INC-ADR	HKD 101.72	05/09/2023		\$ 106.62	4.82%	Open
TTD US Equity	TRADE DESK INC	\$ 84.79	11/09/2023	13/11/2023	\$ 71.31	-15.90%	Close
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 141.17	18/09/2023		\$ 147.60	4.55%	Open
SBUX US Equity	STARBUCKS CORP	\$ 104.30	20/11/2023		\$ 97.30	-6.71%	Open
MU US Equity	MICRON TECHNOLOGY INC	\$ 77.06	27/11/2023		\$ 85.56	11.03%	Open
QCOM US Equity	QUALCOMM INC	\$ 134.51	11/12/2023		\$ 151.00	12.26%	Open
SKX US Equity	SKECHERS USA INC-CL A	\$ 61.60	18/12/2023		\$ 58.91	-4.37%	Open
1810 HK Equity	XIAOMI CORPORATION	HKD 13.28	29/02/2024		HKD 12.20	-8.13%	Open
	Portfolio Model					6.34%	
	Benchmark*					2.19%	



Suggested Functions WB Compare sovereign debt data on one screen

BI Get up to speed on companies & industries





Portfolio Model Performance (Weekly Technical) – Action record

Bloomberg ticker	Stock	Buy Price	Date	Sell Price	Date	Return	Weight
TSLA US Equity	TESLA INC	\$ 248.42	02/01/2024	\$ 237.49	05/01/2024	-4.40%	20%
NFLX US Equity	NETFLIX INC	\$ 468.50	02/01/2024	\$ 474.06	05/01/2024	1.19%	20%
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 138.17	02/01/2024	\$ 135.73	05/01/2024	-1.77%	20%
RBLX US Equity	Roblox Corporation	\$ 45.72	02/01/2024	\$ 41.74	05/01/2024	-8.71%	20%
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 149.93	02/01/2024	\$ 145.24	05/01/2024	-3.13%	20%
TSLA US Equity	TESLA INC	\$ 236.14	09/01/2024	\$ 218.89	12/01/2024	-7.30%	20%
NFLX US Equity	NETFLIX INC	\$ 473.89	09/01/2024	\$ 492.16	12/01/2024	3.86%	20%
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 136.29	09/01/2024	\$ 142.65	12/01/2024	4.67%	20%
1211 HK Equity	BYD CO LTD-H	\$ 209.60	09/01/2024	\$ 211.00	12/01/2024	0.67%	20%
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 137.31	09/01/2024	\$ 137.14	12/01/2024	-0.12%	20%
MSFT US Equity	MICROSOFT CORP	\$ 393.66	15/01/2024	\$ 398.67	19/01/2024	1.27%	20%
TJX US Equity	TJX Companies, Inc	\$ 95.08	15/01/2024	\$ 95.50	19/01/2024	0.44%	20%
RACE US Equity	FERRARI NV COMMON SHARE	\$ 340.97	15/01/2024	\$ 349.41	19/01/2024	2.48%	20%
1211 HK Equity	BYD CO LTD-H	HKD 212.00	15/01/2024	HKD 195.60	19/01/2024	-7.74%	20%
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 153.53	15/01/2024	\$ 155.34	19/01/2024	1.18%	20%
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 147.10	22/01/2024	\$ 152.19	26/01/2024	3.46%	20%
SKX US Equity	SKECHERS USA INC-CL A	\$ 65.00	22/01/2024	\$ 62.88	26/01/2024	-3.26%	20%
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 156.89	22/01/2024	\$ 159.12	26/01/2024	1.42%	20%
1810 HK Equity	XIAOMI CORPORATION	HKD 13.24	22/01/2024	HKD 13.20	26/01/2024	-0.30%	20%
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 141.16	22/01/2024	\$ 149.62	26/01/2024	5.99%	20%
GOOGL US Equity	ALPHABET INC-CLASS A	\$ 152.06	29/01/2024	\$ 142.38	02/02/2024	-6.37%	20%
SHOP US Equity	SHOPIFY INC - CLASS A	\$ 81.74	29/01/2024	\$ 82.93	02/02/2024	1.46%	20%
AMZN US Equity	AMAZON.COM INC	\$ 159.34	29/01/2024	\$ 171.81	02/02/2024	7.83%	20%
1810 HK Equity	XIAOMI CORPORATION	\$ 13.28	29/01/2024	\$ 12.20	02/02/2024	-8.13%	20%
ADBE US Equity	ADOBE INC	\$ 615.71	29/01/2024	\$ 634.76	02/02/2024	3.09%	20%
PDD US Equity	PINDUODUO	\$ 121.14	05/02/2024	\$ 127.48	09/02/2024	5.23%	20%
SHOP US Equity	SHOPIFY INC - CLASS A	\$ 81.14	05/02/2024	\$ 90.72	09/02/2024	11.81%	20%
ABNB US Equity	AIRBNB INC-CLASS A	\$ 144.78	05/02/2024	\$ 147.60	09/02/2024	1.95%	20%
BKNG HK Equity	BOOKING HOLDINGS INC	\$ 3,625.00	05/02/2024	\$ 3,758.18	09/02/2024	3.67%	20%
ADBE US Equity	ADOBE INC	\$ 630.50	05/02/2024	\$ 627.21	09/02/2024	-0.52%	20%
					Portfolio Model	2.40%	
					Benchmark*	2.19%	

*Week41

DAOL 다올

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)

