

# GLOBAL DAILY INSIGHT

## กลยุทธ์การลงทุนหุ้นต่างประเทศ



🕒 28 กุมภาพันธ์ 2568

### MARKET UPDATE

- ตลาดหุ้นสหรัฐฯ ร่วงลงหนักวานนี้ (S&P500 -1.59%, Dow Jones -0.45% และ Nasdaq -2.78%) โดยได้รับแรงกดดันจากความกังวลในเรื่องการขึ้นภาษีการค้าของสหรัฐฯ ที่จะเพิ่มงวดมากขึ้น ส่งผลให้หุ้นในกลุ่มเทคโนโลยีขนาดใหญ่ปรับตัวลงแรง โดยเฉพาะ Nvidia (-8.48%), Broadcom (-7.11%) และ Tesla (-3.04%)
- ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ ยืนยันขึ้นภาษี 25% สำหรับแคนาดาและเม็กซิโกในวันที่ 4 มี.ค. นี้ หลังจากก่อนหน้านี้ออกมาอ้างว่าจะเลื่อนออกไปหนึ่งเดือน โดยให้เหตุผลว่ายังมีการลักลอบนำเข้ายาเสพติดจากประเทศเพื่อนบ้านในระดับที่ “สูงและยอมรับไม่ได้” นอกจากนี้ ทรัมป์ยังประกาศเพิ่มภาษีนำเข้าจากจีนอีก 10% ซึ่งจะเป็นส่วนเพิ่มเติมจาก 10% ที่ประกาศใช้ไปก่อนหน้านี้ ทำให้สินค้านำเข้าจากจีนอาจจะต้องเผชิญภาษีขึ้นรวม 20%
- ด้านเม็กซิโกและแคนาดาเดินทางเริ่มสานสัมพันธ์กับรัฐบาลชุดใหม่สหรัฐฯ หวังให้ยกเลิกแผนการปรับขึ้นภาษีนำเข้า โดยแคนาดาเพิ่มงบ \$901 ล้าน เพื่อเสริมกำลังรักษาความปลอดภัยชายแดน ขณะที่เม็กซิโกส่งทหาร 10,000 นาย เข้าควบคุมการลักลอบขนยาเสพติดและผู้อพยพ อย่างไรก็ตาม จัสติน ทรูโด นายกรัฐมนตรีแคนาดา ระบุตอบโต้ด้วยภาษีศุลกากรมูลค่า \$1.07 แสนล้าน หากสหรัฐฯ เดินทางขึ้นภาษีศุลกากรกับแคนาดา
- สหรัฐฯ รายงานตัวเลข GDP ไตรมาส 4 ปี 2024 (ครั้งที่ 2) +2.3% Annualized QoQ (ไม่เปลี่ยนแปลงจากรายงานครั้งก่อน) นำโดยการใช้จ่ายผู้บริโภคที่เติบโต +4.2% สะท้อนความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจแม้อัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับสูง โดยการบริโภคได้รับแรงหนุนจากการจ้างงานและการเติบโตของค่าจ้าง อย่างไรก็ตาม การลงทุนภาคเอกชนหดตัว โดยการลงทุนที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (Nonresidential Investment) ลดลง -3.2% (ต่ำกว่ารายงานเดิมที่ -2.2%)
- สำหรับอัตราเงินเฟ้อ Core PCE (ไม่นับรวมอาหารและพลังงาน) ไตรมาส 4 ขยายตัว +2.7% Annualized QoQ (ปรับขึ้นจากรายงานครั้งก่อนที่ +2.5%) ซึ่งส่วนใหญ่มาจากต้นทุนภาคบริการที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ดัชนี Core PCE เดือน ม.ค. 2025 จะมีการรายงานในวันนี้ ตลาดคาดว่าอยู่ที่ +2.6% YoY (vs. +2.8% เดือนก่อน) ซึ่งเป็นตัวเลขที่เฟดให้ความสำคัญในการดำเนินนโยบายการเงิน ขณะที่ยอดผู้ขอรับสวัสดิการว่างงานครั้งแรก (Initial Jobless Claims) สิ้นสุด ณ 22 ก.พ. เพิ่มขึ้นเป็น 2.42 แสนราย (vs. 2.2 แสนรายในสัปดาห์ก่อนหน้า) นับเป็นตัวเลขรายสัปดาห์ที่สูงสุดของปี 2025 ทำให้ตลาดเฝ้าจับตารายงานตัวเลขอัตราการว่างงาน (ตลาดคาด 4.0% vs. เดือนก่อน 4.0%) และการจ้างงานนอกภาคเกษตร (ตลาดคาด 158k vs. เดือนก่อน 143k) ของเดือน ก.พ. ที่จะมีการเปิดเผยในวันศุกร์หน้า (7 มี.ค.)

	Index	Last Close	1 D
US	Dow Jones	43,239.50	-0.45%
	S&P500	5,861.57	-1.59%
	NASDAQ	18,544.42	-2.78%
Europe	STOXX600	557.11	-0.46%
Japan	NIKKEI225	38,256.17	0.30%
China	CSI300	3,968.12	0.21%
	HSCE	8,734.58	-0.66%
India	NIFTY50	22,545.05	-0.01%
Thailand	SET	1,215.73	-1.25%
Vietnam	VN30	1,363.62	0.22%
Gold	Gold Future	2,895.90	-0.72%
Oil	WTI Oil Future	70.35	2.52%
USD	US Dollar Index	107.24	0.78%
	Index	Last Close	BPS
Gov. 10Y Yield	US Gov 10Y	4.2599%	0
	TH Gov 10Y	2.1490%	-9

### RESEARCH DIVISION

บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส

ธรรมรัตน์ กิตติสรวิพัฒน์  
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์  
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 045116

เอกรัฐ ศรีภูสิตโต  
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านตลาดทุน  
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 118166

กฤษพันธ์ ตั้งเจริญอนันต์  
ผู้ช่วยนักวิเคราะห์

ธนุกฤต สัจจมงคล  
ผู้ช่วยนักวิเคราะห์

ข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ รวบรวมมาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ อย่างไรก็ดี บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด ไม่สามารถที่จะยืนยันหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลเหล่านี้ได้ ไม่ว่าประการใดๆ บทวิเคราะห์ในเอกสารนี้ จัดทำขึ้นโดยอ้างอิงหลักเกณฑ์ทางวิชาการเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ และมีได้เป็นการชี้แนะ หรือเสนอแนะให้ซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ การตัดสินใจซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ ของผู้อ่าน ไม่ว่าจะเกิดจากการอ่านบทความในเอกสารนี้หรือไม่ก็ตาม ล้วนเป็นผลจากการใช้วิจารณญาณของผู้อ่าน โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือพันธมิตรใดๆ กับ บริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด ไม่ว่ากรณีใด



## GLOBAL DAILY INSIGHT

## กลยุทธ์การลงทุนหุ้นต่างประเทศ



- Salesforce (CRM US) -4.04% หลังคาดการณ์รายได้ปีบัญชี 2026 ที่ \$4.05-\$4.09 หมื่นล้าน ต่ำกว่าที่ตลาดคาดที่ \$4.15 หมื่นล้าน แม้อัตรากำไรจากการดำเนินงานถูกปรับเพิ่มเป็น 34% (สูงกว่าคาด 33.9%) และผลประกอบการไตรมาส 4 แข็งแกร่ง รายได้ \$9.99 พันล้าน (+7.6% YoY) กำไรต่อหุ้น \$2.78 (สูงกว่าคาด 6.45%) มูลค่าสัญญาในอนาคต \$6.34 หมื่นล้าน (+11.4% YoY) เร่งตัวขึ้นจากไตรมาสก่อน แม้อธุรกิจ AI อย่าง Agentforce เติบโตดี มีลูกค้า 3,000 รายและรายได้จาก Data Cloud และ Agentforce แบบ Recurring Revenue อยู่ที่ \$900 ล้าน (+100% YoY) แต่นักลงทุนกังวลการเติบโตของรายได้ที่ชะลอตัวจากการแข่งขันที่รุนแรงกับ Microsoft และ ServiceNow ขณะที่บริษัทกำลังพัฒนา Life Sciences Cloud และเพิ่งเซ็นสัญญาคลาวด์ \$2.5 พันล้านกับ Google Cloud เพื่อขยายความร่วมมือ
- ฝ่ายกลยุทธ์ฯ ยังคงมอง Salesforce มีความน่าสนใจ โดยคาดว่าบริษัทยังคงได้แรงหนุนจากแนวโน้มการใช้ AI ในบริการต่างๆ ที่จะหนุนการเติบโตในอนาคต แม้อาจเผชิญความเสี่ยงจากความผันผวนในระยะสั้นจากคาดการณ์รายได้ที่ต่ำกว่านักวิเคราะห์คาด แต่ไม่ได้เป็นปัจจัยลบที่แท้จริง หากมองในภาพรวม ธุรกิจของ Salesforce กำลังเปลี่ยนผ่านจากการเน้น "การเติบโตเชิงรุก" ไปสู่ "การเพิ่มความสามารถในการทำกำไร" ผ่านการปรับโครงสร้างองค์กรและการมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูงขึ้น เนื่องจาก 1) การเติบโตของรายได้หลักเดียวไม่ใช่เรื่องใหม่ และเป็นผลจากการที่บริษัทให้ความสำคัญกับการขยายอัตรากำไร มากกว่าการเพิ่มยอดขายแบบเร่งด่วน ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานปรับตัวสูงขึ้น และออกมาดีกว่าคาดการณ์ แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้น 2) แม้อ Agentforce จะได้รับความสนใจจากลูกค้ารายใหญ่ แต่ AI ในซอฟต์แวร์องค์กรยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น (Early Adoption) ทำให้ตลาดยังไม่สามารถประเมินมูลค่าของ AI ต่อโมเดลธุรกิจของ Salesforce ได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตามบริษัทกำลังปูทางสู่แหล่งรายได้ใหม่ที่จะช่วยสนับสนุนต่อการเติบโตในอนาคต ความเสี่ยงที่ต้องระวัง 1) การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น 2) การนำ AI ไปปรับใช้ที่ช้า 3) ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ
- Snowflake (SNOW US) +4.51% หลังบริษัทคาดการณ์รายได้จากผลิตภัณฑ์ปีบัญชี 2026 ที่ \$4.28 พันล้าน (+24% YoY) สูงกว่าคาดการณ์ของตลาดที่ \$4.23 พันล้าน หนุนโดยการขยายผลิตภัณฑ์ AI และการรองรับ LLMs ผ่าน OpenAI และ Anthropic ขณะที่ไตรมาส 4 รายได้จากผลิตภัณฑ์อยู่ที่ \$943.3 ล้าน (+28% YoY) สูงกว่าคาดที่ \$915.8 ล้าน และมูลค่าสัญญาในอนาคต (RPO) อยู่ที่ \$6.9 พันล้าน สูงกว่าคาดที่ \$6.67 พันล้าน โดยจำนวนลูกค้าองค์กรที่ใช้จ่ายมากกว่า \$1 ล้านต่อปีเพิ่มขึ้นเป็น 580 ราย กลยุทธ์หลักคือพัฒนา Cortex เพื่อให้ลูกค้าใช้ Generative AI ได้โดยตรงภายในแพลตฟอร์ม อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเผชิญการแข่งขันรุนแรงจาก Microsoft Azure, Google Cloud และ AWS รวมถึงความไม่แน่นอนด้านการใช้จ่าย AI ขององค์กรที่ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ
- ฝ่ายกลยุทธ์ฯ มอง Snowflake กำลังก้าวข้ามจากการเป็นเพียง Data Warehouse ไปสู่ AI-Driven Data Cloud ด้วยการพัฒนา Snowpark ควบคู่ไปกับการขยายความสามารถของแพลตฟอร์มให้รองรับ AI และ Machine Learning อย่างเต็มรูปแบบ Snowpark เป็นส่วนสำคัญที่ช่วยให้ Snowflake แตกต่างจากคู่แข่ง โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถประมวลผลข้อมูล และ





- พัฒนาโมเดล AI/ML ได้โดยตรงบนแพลตฟอร์ม ลดความซับซ้อนของ Data Pipeline และช่วยให้ธุรกิจที่ไม่มีโครงสร้างพื้นฐานด้าน AI สามารถใช้งานได้อย่างง่ายดาย นอกจากนี้ การรวม Snowflake กับโมเดล AI ระดับสูง เช่น OpenAI และ Anthropic ผ่าน Cortex ทำให้ลูกค้าเข้าถึงเครื่องมือ AI ได้โดยไม่ต้องลงทุนพัฒนาเอง Snowflake ยังมุ่งขยายการวิเคราะห์ข้อมูลแบบเรียลไทม์ (Real-time Data Processing), การจัดการข้อมูลแบบ Unstructured และการพัฒนา AI Models บนระบบ Cloud-Native ซึ่งทั้งหมดนี้ช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของแพลตฟอร์ม
- ในขณะที่บริษัทเทคโนโลยีรายใหญ่ เช่น Microsoft Azure, AWS และ Google Cloud กำลังแข่งขันกันอย่างหนัก การที่ Snowflake ปรับตัวโดยการผสาน AI อย่างลึกซึ้งอาจเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ Snowflake ไม่ได้เพียงแค่เพิ่ม AI เข้าไปในแพลตฟอร์ม แต่กำลังสร้างระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่ทำให้ AI และ Data Analytics ทำงานร่วมกันได้อย่างไร้รอยต่อ หากบริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าองค์กรที่ใช้ AI ได้ต่อเนื่องและรักษาความได้เปรียบด้านนวัตกรรม จะทำให้ Snowflake มีศักยภาพในการเติบโตอย่างแข็งแกร่งในระยะยาวความเสี่ยงที่ต้องระวัง 1) การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น 2) การนำ AI ไปปรับใช้ที่ช้า 3) ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ
- รายงานตัวเลขเศรษฐกิจสำคัญในวันนี้ ได้แก่ Core PCE ของสหรัฐฯ ในเดือน ม.ค. (ตลาดคาด +2.6% YoY vs. +เดือนก่อน 2.8% YoY), Personal Income (ตลาดคาดเท่ากับเดือนก่อนที่ +0.4% MoM) และ Personal Spending (ตลาดคาด +0.2% MoM vs. เดือนก่อน +0.7%)
- สำหรับสัปดาห์หน้า ติดตามรายงานตัวเลขเศรษฐกิจสำคัญ อาทิ สหรัฐฯ ISM Manufacturing & Services, ADP Employment และ Nonfarm Payrolls เดือน ก.พ. จีน Manufacturing PMI และ Non-manufacturing PMI เดือน ก.พ. ยุโรป CPI เบื้องต้น เดือน ก.พ.
- ข่าวหุ้นอัพเดท : Salesforce, Snowflake, Norwegian Cruise Line

**TRUMP ยืนยันจะขึ้นภาษีนำเข้าสินค้าจากแคนาดาและเม็กซิโก ในวันที่ 4 มี.ค. นี้**

Target	Tariff	Status	Authority	Retaliation
Most nations	25% on steel and aluminum	Take effect March 12	Section 232	Pledged by EU and other economies
Canada, Mexico	25% on most goods; 10% on Canadian energy	Delayed to March 4	IEEPA	Canada targeted \$107bn worth of US goods; Mexico pledged unspecified retaliation
China	10% on all goods	Took effect February 4; de minimis exemption blocked but then reinstated	IEEPA	China hit \$14bn worth of US goods
Colombia	25% on all goods, 50% after a week	Threatened and resolved January 26	Migration emergency	Colombia threatened 25% tariffs on US goods
All Nations	Reciprocal tariffs	Plans announced February 13; review deadline is 1 April	Section 301, Section 232, possibly IEEPA	Pledged by EU and other economies

Source: Bloomberg, ASPS Global Strategy

## GLOBAL DAILY INSIGHT

## กลยุทธ์การลงทุนหุ้นต่างประเทศ



## HONG KONG MARKET HIGHLIGHT

❖ ดัชนี Hang Seng Index (HSI) -0.29%, Hang Seng China Enterprises (HSCEI) -0.66% และ Hang Seng TECH (HSTECH) -1.22% โดยดัชนี Hang Seng ได้รับแรงกดดันหลักจากการขายทำกำไรของหุ้นในกลุ่ม Technology (-2.38%) ในขณะที่ Telecommunication (-0.63%) และ Materials (-0.39%) ปรับตัวลดลงมากที่สุดรองลงมาตามลำดับ

❖ Xiaomi (1810 HK) -5.68% หลังราคาหุ้นมีการปรับตัวขึ้นทำจุดสูงสุดต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา โดยมีแรงเทขายเกิดขึ้นก่อนงานเปิดตัว Xiaomi 15 Ultra และ Xiaomi SU7 Ultra ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ล้ำหน้าที่สุดในประวัติศาสตร์ 15 ปีของ Xiaomi โดย Xiaomi 15 Ultra มาพร้อมแบตเตอรี่ 6,000mAh Jinsha River รองรับชาร์จเร็ว 90W แบบสาย และ 80W ไร้สาย ผ่าน HyperOS ให้ระยะใช้งาน 1.46 วัน ขณะที่ Xiaomi Automobile เปิดตัวร้านบน Tmall พร้อมวางจำหน่าย Xiaomi SU7 Ultra ด้าน Lei Jun ผู้ก่อตั้ง Xiaomi เผยว่ามั่นใจ 90% ที่จะทำยอดขาย Xiaomi SU7 Ultra ได้ถึง 10,000 คัน ภายในปีนี้ ขณะที่นักวิเคราะห์จาก JPMorgan และ Macquarie มองว่าการเติบโตของสมาร์ตโฟนและ AI อาจนำไปสู่โอกาสลงทุนในหุ้นเทคโนโลยีที่ยังตามหลังตลาด (Laggard)

❖ XPeng (9868 HK) +6.18% หลัง XPeng เตรียมเปิดตัว G6 และ G9 โดยรุ่น G6 ตัด LiDAR ออกและใช้ ADAS แบบกล่องล้วน พร้อมอัปเกรดชิปจาก Snapdragon 8155 เป็น 8295P โดยการทดสอบเปรียบเทียบกับ Tesla FSD พบว่า Xpeng ต้องใช้การควบคุมมือ 4 ครั้ง ขณะที่ Tesla ต้องใช้ 12 ครั้ง เป็นการยืนยันว่า ADAS ของ XPeng อยู่ในระดับ Tier-1 ทั้งนี้ UBS มีการอัปเดตคำแนะนำจาก "Sell" เป็น "Neutral" เมื่อวันพุธที่ผ่านมา



## STOCK HIGHLIGHT

📌 Salesforce (CRM US) -4.04% ในช่วง Pre-Market หลังบริษัทเปิดเผยคาดการณ์รายได้สำหรับปีบัญชี 2026 ซึ่งต่ำกว่าที่นักวิเคราะห์คาดการณ์ไว้ แม้ว่าผลประกอบการไตรมาส 4 จะออกมาดี และธุรกิจ AI อย่าง Agentforce กำลังแสดงแนวโน้มการเติบโตที่แข็งแกร่ง

- บริษัทคาดการณ์ว่ารายได้ปีบัญชี 2026 (สิ้นสุด มกราคม 26) จะอยู่ที่ \$4.05-\$4.09 หมื่นล้าน ซึ่งต่ำกว่าที่นักวิเคราะห์คาดการณ์ที่ \$4.15 หมื่นล้าน อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Adjusted Operating Margin) ถูกปรับเพิ่มขึ้นเป็น 34% ซึ่งสูงกว่าที่นักวิเคราะห์คาดการณ์ที่ 33.9%

- รายได้ของ Salesforce ในไตรมาส 4 (สิ้นสุด มกราคม 25) อยู่ที่ \$9.99 พันล้าน เพิ่มขึ้น +7.6% YoY สอดคล้องกับที่นักวิเคราะห์คาด ขณะที่กำไรสุทธิต่อหุ้นอยู่ที่ \$2.78 (สูงกว่าคาด 6.45%) มูลค่าสัญญาในอนาคต (Remaining Performance Obligations) อยู่ที่ \$6.34 หมื่นล้าน เพิ่มขึ้น 11.4% YoY เร่งตัวขึ้นจากไตรมาสก่อนที่ 9.94% (สูงกว่าคาด 2.27%)

- แม้ว่าผลประกอบการจะออกมาดีกว่าที่คาด แต่สิ่งที่สร้างความกังวลให้กับนักลงทุนคือ อัตราการเติบโตของรายได้ของ Salesforce ซึ่งยังคงอยู่ในระดับเลขหลักเดียวเป็นไตรมาสที่ 3 ติดต่อกัน ก่อนหน้านี้ บริษัทเคยมีการเติบโตที่สูงกว่านี้ แต่ปัจจุบันต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจาก Microsoft และ ServiceNow ในตลาด AI สำหรับซอฟต์แวร์บริหารลูกค้า

- Agentforce ซึ่งเป็นแพลตฟอร์ม AI ใหม่ของ Salesforce กำลังได้รับความสนใจจากลูกค้าจำนวนมาก โดยขณะนี้ลูกค้าแล้วกว่า 3,000 ราย รวมถึงบริษัทใหญ่อย่าง Pfizer, Singapore Airlines และ Equinox กลุ่มธุรกิจ Data Cloud และ Agentforce มีรายได้แบบ Recurring Revenue อยู่ที่ \$900 ล้าน ซึ่งเพิ่มขึ้นมากกว่า 2 เท่าจากปีก่อน

- แม้การคาดการณ์รายได้จะต่ำกว่าคาดการณ์ของตลาด แต่ Raimo Lenschow นักวิเคราะห์จาก Barclays มองว่า ธุรกิจ AI ของ Salesforce ยังคงเป็นปัจจัยบวกในระยะยาว และ CFO ของบริษัท Amy Weaver ระบุว่า Agentforce อาจเริ่มสร้างรายได้ที่สำคัญขึ้นในปีบัญชี 2027

- นอกจากนี้ บริษัทกำลังพัฒนา Life Sciences Cloud เพื่อแข่งขันกับอดีตพาร์ทเนอร์ Veeva Systems Inc. ขณะที่คู่แข่งหลักอย่าง Microsoft และ ServiceNow กำลังเร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ AI ในซอฟต์แวร์องค์กร ทำให้การแข่งขันในตลาดนี้รุนแรงมากขึ้น

- ต้นเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา Salesforce ได้ปลดพนักงานมากกว่า 1,000 ตำแหน่ง เพื่อปรับโครงสร้างองค์กรและลดต้นทุน พร้อมทั้งลงนามสัญญาคลาวด์มูลค่า \$2.5 พันล้านกับ Google Cloud เพื่อขยายความร่วมมือจากเดิมที่ใช้ Amazon Web Services (AWS) เป็นหลัก

💡 ฝ่ายกลยุทธ์ฯ ยังคงมอง Salesforce มีความน่าสนใจ โดยคาดว่าบริษัทยังคงได้แรงหนุนจากแนวโน้มการปรับใช้ AI ในบริการต่างๆ ที่จะหนุนการเติบโตในอนาคต แม้ราคาหุ้นอาจเผชิญความผันผวนในระยะสั้นจากคาดการณ์รายได้ที่ต่ำกว่านักวิเคราะห์คาด แต่ไม่ได้เป็นปัจจัยลบที่แท้จริง หากมองในภาพรวม ธุรกิจของ Salesforce กำลังเปลี่ยนผ่านจากการเน้น "การเติบโตเชิงรุก" ไปสู่ "การเพิ่มความสามารถในการทำกำไร" ผ่านการปรับโครงสร้างองค์กรและการมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูงขึ้น เนื่องจาก



## GLOBAL DAILY INSIGHT

## กลยุทธ์การลงทุนหุ้นต่างประเทศ



1) การเติบโตของรายได้หลักเดียวไม่ใช่เรื่องใหม่ และเป็นผลจากการที่บริษัทให้ความสำคัญกับการขยายอัตรากำไร มากกว่าการเพิ่มยอดขายแบบเร่งด่วน ทำให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานปรับตัวสูงขึ้น และออกมาดีกว่าคาดการณ์ แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้น

2) แม้ Agentforce จะได้รับความสนใจจากลูกค้ารายใหญ่ แต่ AI ในซอฟต์แวร์องค์กรยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น (Early Adoption) ทำให้ตลาดยังไม่สามารถประเมินมูลค่าของ AI ต่อโมเดลธุรกิจของ Salesforce ได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตามบริษัทกำลังปูทางสู่แหล่งรายได้ใหม่ที่จะช่วยสนับสนุนต่อการเติบโตในอนาคต

⚠️ ความเสี่ยงที่ต้องระวัง 1) การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น 2) การนำ AI ไปปรับใช้ที่ช้า 3) ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ

📌 Snowflake (SNOW US) +4.51% หลังเผยแพร่ประกอบการและให้คาดการณ์รายได้ปีบัญชี 2026 ดีกว่าที่นักวิเคราะห์คาดการณ์ด้วยแรงหนุนจาก AI

- Snowflake คาดการณ์ว่ารายได้จากผลิตภัณฑ์จะเติบโต 24% แต่ละระดับ \$4.28 พันล้าน ในปีบัญชี 2026 (สิ้นสุด มกราคม 26) ซึ่งสูงกว่าคาดการณ์ของนักวิเคราะห์ที่ \$4.23 พันล้าน โดยการคาดการณ์นี้สะท้อนถึงกลยุทธ์ของบริษัทในการขยายผลิตภัณฑ์ด้าน AI และเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับการใช้งานโมเดล AI ขนาดใหญ่ (Large Language Models: LLMs) โดยลูกค้าจะสามารถเข้าถึงโมเดลของ OpenAI และ Anthropic ได้โดยตรงผ่านแพลตฟอร์ม Snowflake

- ในไตรมาสที่ 4 Snowflake รายงานผลประกอบการที่ดีกว่าคาดการณ์ โดยรายได้จากผลิตภัณฑ์อยู่ที่ \$943.3 ล้าน เพิ่มขึ้น +28% YoY และสูงกว่านักวิเคราะห์คาดการณ์ที่ \$915.8 ล้าน นอกจากนี้ มูลค่าสัญญาในอนาคต (Remaining Performance Obligations - RPO) อยู่ที่ \$6.9 พันล้าน ซึ่งสูงกว่าคาดการณ์ที่ \$6.67 พันล้าน โดยจำนวนลูกค้าองค์กรที่ใช้จ่ายมากกว่า \$1 ล้านต่อปีเพิ่มขึ้นเป็น 580 ราย จาก 542 รายในไตรมาสก่อน ส่งสัญญาณถึงความแข็งแกร่งของธุรกิจ

- กลยุทธ์สำคัญของ Snowflake ในการขยายธุรกิจ AI คือการพัฒนา Cortex ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้ Generative AI กับข้อมูลภายในแพลตฟอร์มของ Snowflake ได้โดยตรง ข้อตกลงล่าสุดของบริษัททำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงโมเดล AI ของ OpenAI และ Anthropic ได้โดยตรง ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถของ Snowflake ในฐานะแพลตฟอร์มศูนย์กลางสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลและการประยุกต์ใช้ AI ทาง CEO Sridhar Ramaswamy กำลังเร่งผลักดันการพัฒนา AI ภายใน Snowflake โดยเน้นให้แพลตฟอร์มของบริษัทเป็นตัวเลือกสำคัญสำหรับองค์กรที่ต้องการผสาน AI เข้ากับระบบข้อมูลของตนเอง

- แม้ว่าการขยายบริการ AI จะช่วยเสริมศักยภาพในการเติบโตของ Snowflake แต่บริษัทยังคงเผชิญความท้าทายในตลาดที่มีการแข่งขันสูง Snowflake ต้องแข่งขันกับยักษ์ใหญ่ด้านคลาวด์ เช่น Microsoft Azure, Google Cloud และ AWS ซึ่งต่างก็พัฒนาแพลตฟอร์มข้อมูลและ AI ของตนเอง นอกจากนี้ การใช้จ่ายด้าน AI ของลูกค้าองค์กรยังขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจและงบประมาณด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

💡 ฝ่ายกลยุทธ์ฯ มอง Snowflake กำลังก้าวข้ามจากการเป็นเพียง Data Warehouse ไปสู่ AI-Driven Data Cloud ด้วยการพัฒนา Snowpark ควบคู่ไปกับการขยายความสามารถของแพลตฟอร์มให้รองรับ AI และ Machine Learning อย่างเต็มรูปแบบ Snowpark เป็นส่วนสำคัญที่ช่วยให้ Snowflake แตกต่างจากคู่แข่ง โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถประมวลผลข้อมูล



และพัฒนาโมเดล AI/ML ได้โดยตรงบนแพลตฟอร์ม ลดความซับซ้อนของ Data Pipeline และช่วยให้ธุรกิจที่ไม่มีโครงสร้างพื้นฐานด้าน AI สามารถใช้งานได้อย่างง่ายดาย

- นอกจากนี้ การรวม Snowflake กับโมเดล AI ระดับสูง เช่น OpenAI และ Anthropic ผ่าน Cortex ทำให้ลูกค้าเข้าถึงเครื่องมือ AI ได้โดยไม่ต้องลงทุนพัฒนาเอง Snowflake ยังมุ่งขยายการวิเคราะห์ข้อมูลแบบเรียลไทม์ (Real-time Data Processing), การจัดการข้อมูลแบบ Unstructured และการพัฒนา AI Models บนระบบ Cloud-Native ซึ่งทั้งหมดนี้ช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของแพลตฟอร์ม ในขณะที่บริษัทเทคโนโลยีรายใหญ่ เช่น Microsoft Azure, AWS และ Google Cloud กำลังแข่งขันกันอย่างหนัก การที่ Snowflake ปรับตัวโดยการผสาน AI อย่างลึกซึ้งอาจเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ

- Snowflake ไม่ได้เพียงแค่เพิ่ม AI เข้าไปในแพลตฟอร์ม แต่กำลังสร้างระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่ทำให้ AI และ Data Analytics ทำงานร่วมกันได้อย่างไร้รอยต่อ หากบริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าองค์กรที่ใช้ AI ได้ต่อเนื่องและรักษาความได้เปรียบด้านนวัตกรรม จะทำให้ Snowflake มีศักยภาพในการเติบโตอย่างแข็งแกร่งในระยะยาว

⚠️ ความเสี่ยงที่ต้องระวัง 1) การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น 2) การนำ AI ไปปรับใช้ที่ช้า 3) ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ

🚩 Norwegian Cruise Line (NCLH US) -5.25% หลังบริษัทคาดการณ์ EPS ในปี 2025 ต่ำกว่าที่ตลาดคาด ขณะที่บริษัทรายงานผลประกอบการไตรมาส 4 ออกมาสูงกว่าคาด

- บริษัทเปิดเผยรายได้รวมที่ \$2.11 พันล้าน +6.2% YoY (สูงกว่าตลาดคาด 0.3%) ขณะที่ EPS อยู่ที่ \$0.26 +244% YoY (สูงกว่าตลาดคาด 139%)

- ภายใต้กลยุทธ์ "Charting the Course" บริษัทเดินหน้าพัฒนาแบรนด์และเปิดตัวนวัตกรรมใหม่ๆ สำหรับประสบการณ์ของลูกค้า พร้อมทั้งขยายกองเรือและโครงสร้างพื้นฐาน โดย Harry Sommer ซึ่งเป็น CEO ได้นับย้ำถึงความเปลี่ยนแปลงของบริษัท โดยหนึ่งในโครงการสำคัญคือการสร้างท่าเรือที่ Great Stirrup Cay

- ข้อมูลจากแพลตฟอร์ม IndexBox ชี้ให้เห็นว่า Norwegian Cruise Line ปรับตัวอย่างแข็งแกร่งในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา แม้จะเผชิญความท้าทายจากวิกฤตโควิด-19 โดยบริษัทมีอัตราการเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อปีที่ 39.9% ในช่วงสองปีที่ผ่านมา สะท้อนถึงอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นต่อบริการล่องเรือของบริษัท

- อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดการณ์ EPS ในปี 2025 อยู่ที่ \$2.05 (ต่ำกว่าตลาดคาดที่ \$2.08)

Source: Bloomberg, Reuters, CNBC, Investing, Seeking Alpha, Infoquest, Ryt9, ASPS Global Strategy