

ORACLE CORPORATION (ORCL)



Charts & Highlights



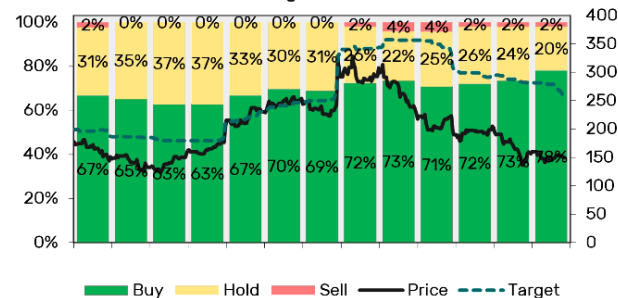
Stock Data

Sector **Information Technology**
 Industry **Software**
 S&P Credit Rating **BBB**
 CEO **#N/A Field Not Applicable**
 Current Marketcap(\$) **429 bn.**

Trading Data

52-wk range **118.86 - 345.72**
 BEst PE **20.1x**
 BEst PEG
 Dividend Yield **1.34**
 Best EPS yoy **34.80%**

Bloomberg Recommendations

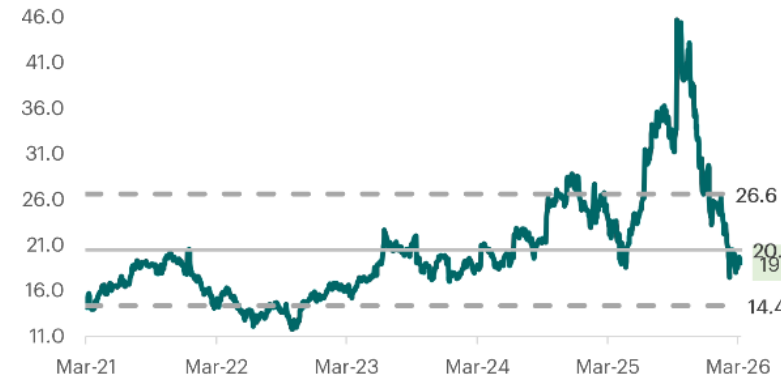


Bloomberg Consensus

12M tgt Px **254.28**
 Return Potential **70.2%**

Valuation

Blended Forward P/E 5Y



Blended Forward P/E
 อยู่ที่ 19.1x
 ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตที่
 20.5x

Summary

Oracle รายงานผลประกอบการไตรมาส 3 ปีงบประมาณ 2026 แข็งแกร่งกว่าที่ตลาดคาด โดยรายได้และกำไรเติบโตในระดับสูงจากการเร่งตัวของธุรกิจ **Cloud Infrastructure (OCI)** ซึ่งได้รับแรงหนุนจากดีมานด์ด้าน **AI Training** และ **AI Inference** ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ไตรมาสนี้ถือเป็น ครั้งแรกในรอบกว่า 15 ปีที่ Oracle สามารถสร้างการเติบโตของทั้งรายได้และ **EPS มากกว่า 20% พร้อมกัน** สะท้อนการเข้าสู่รอบการเติบโตใหม่ของบริษัทจากธุรกิจ **Cloud** และ **AI Infrastructure**

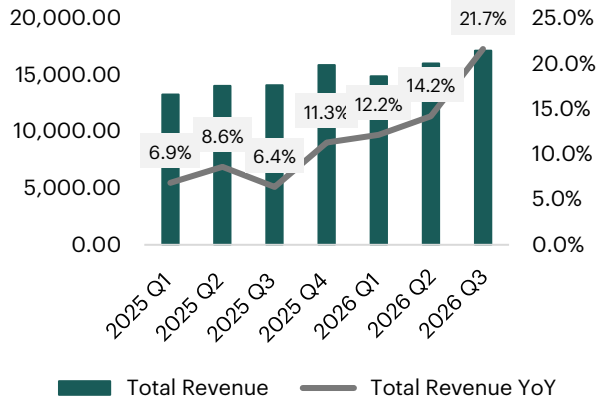
อีกหนึ่งจุดเด่นสำคัญคือ **Remaining Performance Obligations (RPO)** ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดแตะ **\$553B (+325% YoY)** จากสัญญา AI ขนาดใหญ่จำนวนมาก ส่งผลให้บริษัทมี **backlog** รายได้ระยะยาวในระดับสูงมาก และสะท้อนความต้องการโครงสร้างพื้นฐาน AI ที่ยังคงเร่งตัวในระดับโลก

เรามี มุมมองเชิงบวกต่อหุ้น Oracle โดยหนึ่งในปัจจัยที่น่าสนใจคือ **โครงสร้างของดีล AI Cloud** จำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรูปแบบที่ **ลูกค้าชำระเงินสดล่วงหน้า** เพื่อให้ Oracle ซื้อ GPU หรือเป็นโมเดลที่ลูกค้าซื้อ GPU เองแล้วนำมาใช้บน OCI โครงสร้างดังกล่าวช่วย ลดความเสี่ยงด้าน **CapEx** ของ Oracle ได้อย่างมีนัยสำคัญ ขณะเดียวกันยังสะท้อน **ระดับการ commit** ของลูกค้าในระยะยาว ต่อการใช้ AI Cloud Infrastructure ของบริษัท ซึ่งช่วยเพิ่มความมั่นคงของรายได้ในอนาคตและสนับสนุนการขยายธุรกิจ AI Cloud ในระยะยาว

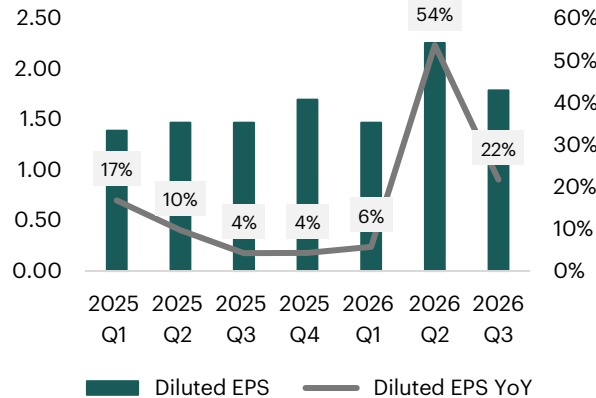
ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้เติบโตแข็งแกร่ง



กำไรเริ่มฟื้นตัว



FY3Q26 (CY4Q25) Earning Results

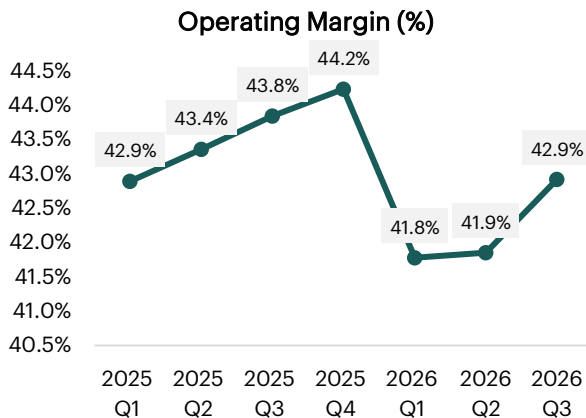
Oracle รายงานผลประกอบการ Q3FY26 ด้วยผลประกอบการแข็งแกร่ง โดย

- รายได้รวม \$17.19B (+21.7% YoY) (สูงกว่าคาด 1.78%) นำโดย Cloud Revenue \$8.9B (+44% YoY) (สูงกว่าคาด 1.63%)
- Non-GAAP EPS \$1.79 (+22% YoY) สูงกว่าคาด (สูงกว่าคาด 5.39%)

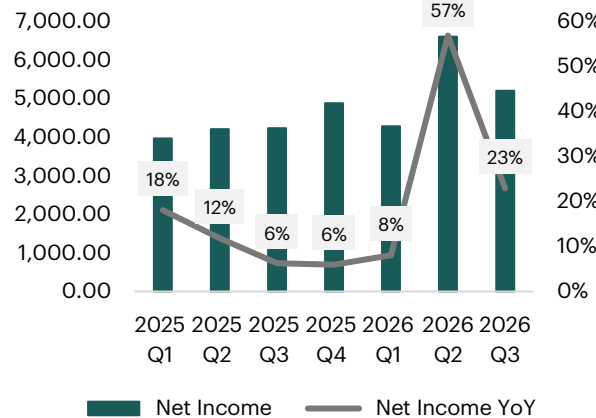
ผลประกอบการไตรมาส (Quarterly Financial Summary)

- รายได้รวม (Revenue): **\$17.19B** (+21.7 YoY, -6.1% QoQ) (สูงกว่าคาด 1.78%)
- กำไรขั้นต้น (Gross Profit): **\$11.34B** (+14% YoY, +6% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 2.7%)
 - อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Margin): **65.9%** (ลดลงYoY/QoQ เล็กน้อย) (ต่ำกว่าคาดที่ 67.7%)
- Non-GAAP กำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income): **\$7.38B** (+19% YoY, 10% QoQ) (สูงกว่าคาด 2.36%) เพิ่มขึ้นจาก \$6.20B ในปีก่อน
 - Non-GAAP Operating Margin: **42.9%** (-92bps YoY, +107bps QoQ) (สูงกว่าคาดที่ 42.7%) ลดลงเล็กน้อยจาก 44% ในปีก่อน จากการเร่งลงทุน Cloud Infrastructure และ AI Capacity
- Non-GAAP กำไรสุทธิ (Net Income): **\$5.20B** (+23% YoY, -21% QoQ) เพิ่มขึ้นจาก \$4.23B ในปีก่อน
- Non-GAAP EPS Diluted: **\$1.79** (+22% YoY, -21% QoQ) (สูงกว่าคาด 5.39%)
 - EPS เติบโตในระดับมากกว่า 20% สอดคล้องกับการเติบโตของ Cloud และ AI Infrastructure

Operating Margin

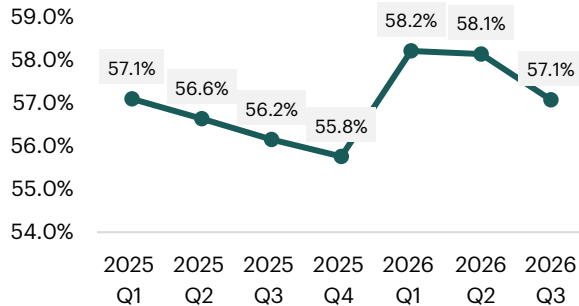


X

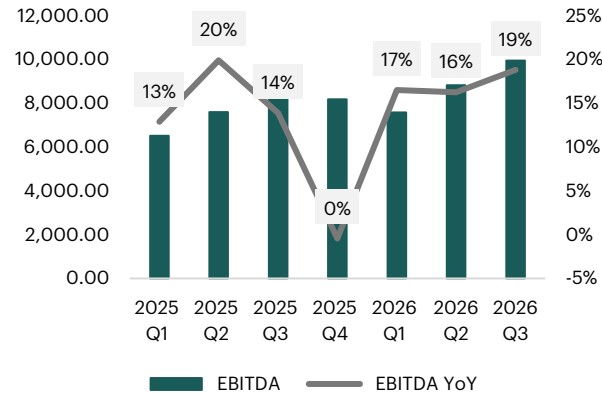


X

Total Costs & Operating Expenses (% of revenue)



X

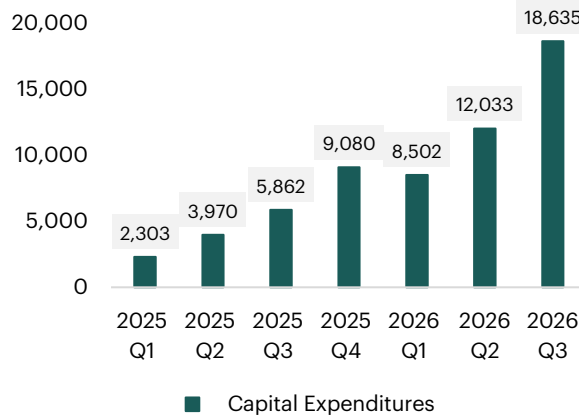


FY3Q26 (CY4Q25) Earning Results

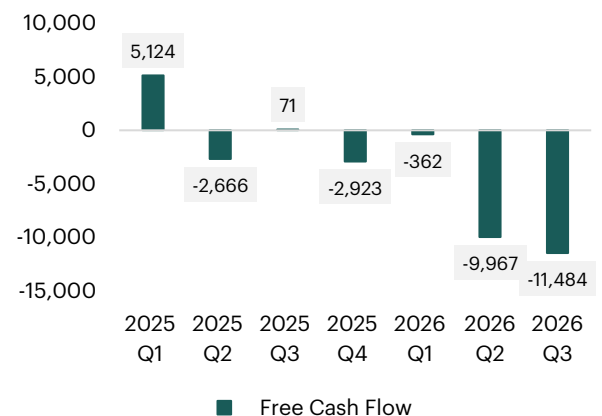
ไตรมาสนี้ถือเป็นไตรมาสแรกในรอบกว่า 15 ปี ที่ Oracle สามารถสร้าง Organic Revenue Growth และ EPS Growth เกิน 20% พร้อมกัน

- EBITDA: **\$9.94B** (+19% YoY, 13% QoQ)
 - EBITDA Margin: 57.8%
- Operating Cash Flow (12 เดือน): **\$23.5B** (+13% YoY)
 - บริษัทมี Deferred Revenue สะสม \$9.9B และ Backlog สัญญา AI จำนวนมาก
- Capital Expenditure (12 เดือน): : **\$48.3B**
- Free Cash Flow: **-\$11.48B** (Free Cash Flow 12 เดือนล่าสุดติดลบ \$24.74B)

X



X



ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้แยกตามหน่วยธุรกิจ

1. Cloud Services & License Support: \$13.88B (+26.1% YoY, +7.5% QoQ)

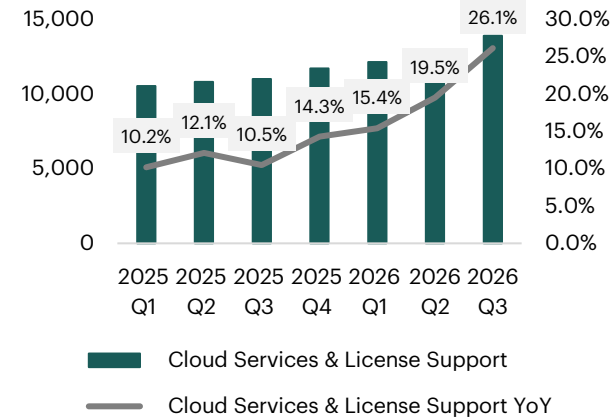
1.1 Cloud Services: \$8.9B (+43.5% YoY, +11.7% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.82%)

- Cloud Infrastructure (IaaS): \$4.9B (+85% YoY, +20% QoQ) เร่งตัวจาก 68% ในไตรมาสก่อน (สูงกว่าคาด 3.38%)
 - Oracle Cloud Database (IaaS) +35%
 - Multicloud Database Revenue +531%
 - ดีมานด์หลักมาจาก AI Training, AI Inference และ GPU Infrastructure
 - ลูกค้ารายใหญ่ที่ใช้ Oracle Cloud ได้แก่ Air France-KLM, Lockheed Martin, SoftBank, Activision Blizzard (Microsoft)
- Cloud Application (SaaS): \$4.0B (+12% YoY, +3% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.09%) - ธุรกิจ SaaS เติบโตต่อเนื่องจากการใช้งาน ERP และ Enterprise Applications
 - Fusion ERP: \$1.1B (+17% YoY)
 - NetSuite ERP: \$1.1B (+14% YoY)

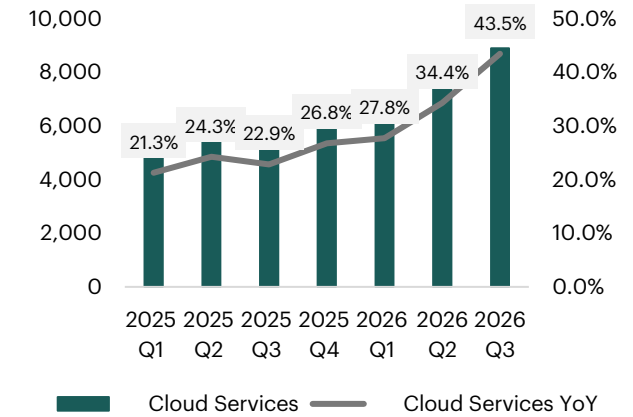
1.2 License Support: \$4.96B (+1.2% YoY, -0.1% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.7%)

2. Cloud License & On-Premise License: \$1.15B (22.5% YoY, 1.9% QoQ) (สูงกว่าคาด 4.71%)

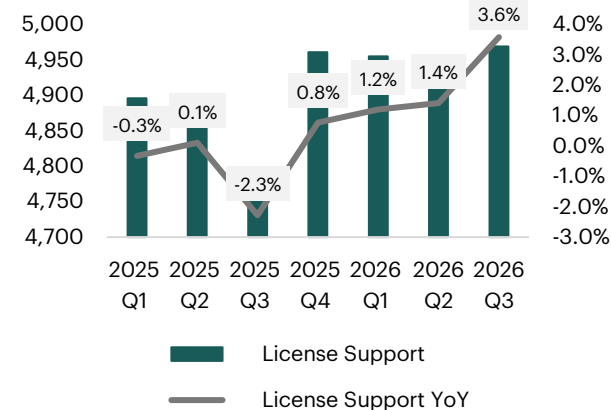
ธุรกิจ Cloud + License Support เร่งตัวต่อเนื่อง



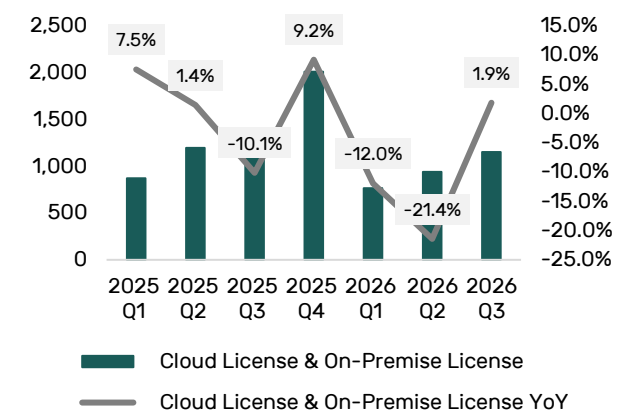
รายได้ Cloud Services เป็นตัวขับเคลื่อนหลัก



รายได้ recurring และมีเสถียรภาพสูง



เริ่มกลับมาเติบโตได้ 2 ไตรมาสติดต่อกัน



ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้แยกตามหน่วยธุรกิจ

3. **Hardware:** \$714M (-2% YoY, -8% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 1.47%) สัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวม

4. **Services:** \$1.4B (+8% YoY, +1.1% QoQ) (สูงกว่าคาด 6.4%)

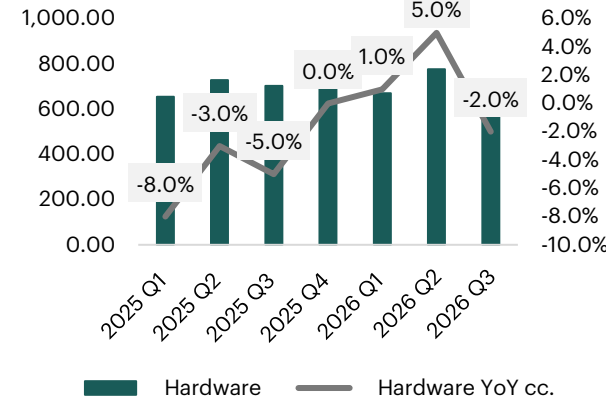
CLOUD ONLY

- **Cloud Services:** \$8.9B (+44% YoY, +12% QoQ)
 - **Cloud Infrastructure (IaaS):** \$4.9B (+85% YoY, +20% QoQ) ดีมานด์หลักมาจาก AI Training, AI Inference และ GPU Infrastructure
 - Oracle Cloud Database +35% YoY
 - Multicloud Database +531% YoY
 - ลูกค้ารายใหญ่ที่ใช้ Oracle Cloud ได้แก่ Air France-KLM , Lockheed Martin , SoftBank , Activision Blizzard (Microsoft)
 - **Cloud Application (SaaS):** \$4.0B (+12% YoY, +3% QoQ) สะท้อนการขยายฐานลูกค้าธุรกิจระดับกลาง-ใหญ่ทั่วโลก
 - Fusion ERP: \$1.1B (+17% YoY)
 - NetSuite ERP: \$1.1B (+16% YoY)

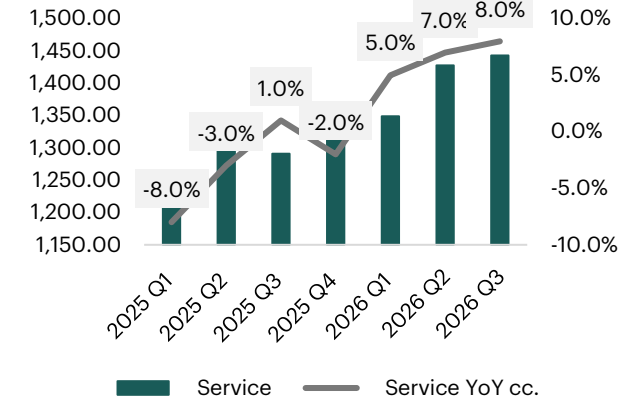
Metrics สำคัญ

- Total Billings: \$17.13B (+25% YoY, 23% QoQ) (สูงกว่าคาด 1.74%)
- Current Billings: \$17.13B (+25% YoY, +23% QoQ) (สูงกว่าคาด 2.08%)
- Remaining Performance Obligations (RPO): \$553.0B (+325% YoY, +6% QoQ) (สูงกว่าคาด 2.83% ที่ \$553B)
 - การเพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เกิดจาก สัญญา AI Cloud ระดับใหญ่
 - รูปแบบดีส่วนใหญ่คือ ลูกค้าชำระเงินล่วงหน้าเพื่อให้ Oracle ซื้อ GPU หรือลูกค้าซื้อ GPU เองแล้วนำมาใช้ใน OCI โดยโมเดลนี้ช่วยลดความเสี่ยงด้าน Capex ของ Oracle

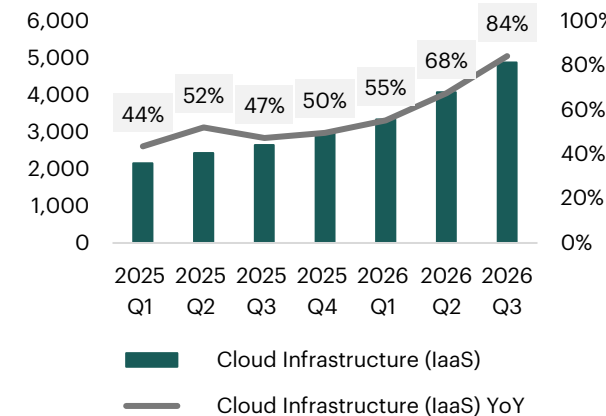
Hardware อ่อนตัวลง



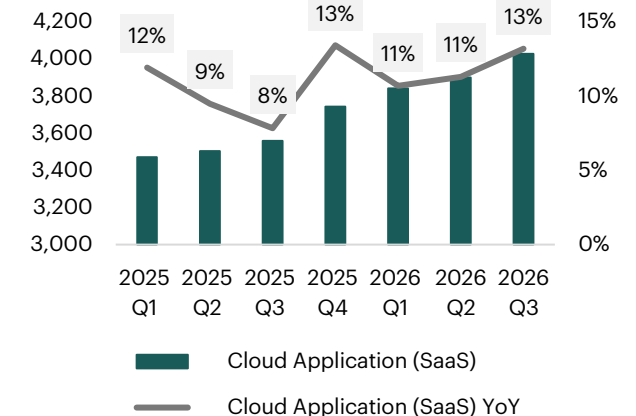
Service เติบโตต่อเนื่อง



IaaS เติบโตแรงในไตรมาสนี้



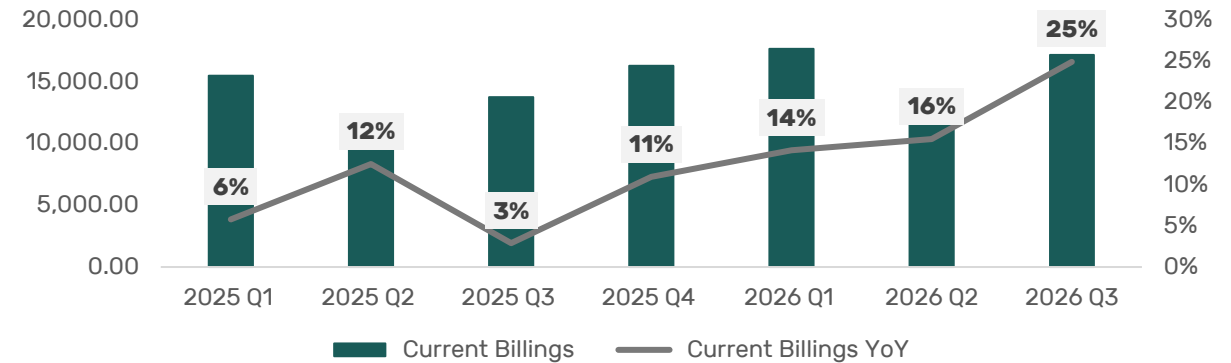
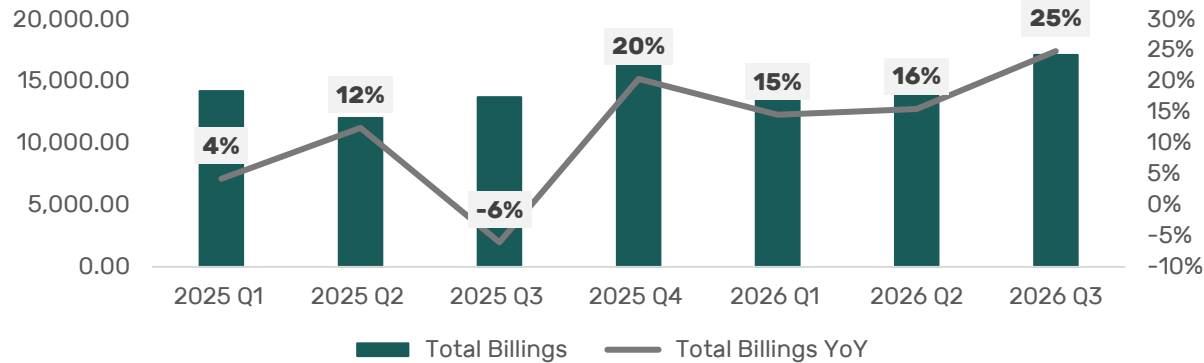
SaaS ยังคงเป็นธุรกิจหลักที่มีรายได้มั่นคง



ORACLE CORPORATION (ORCL)



Key Metrics

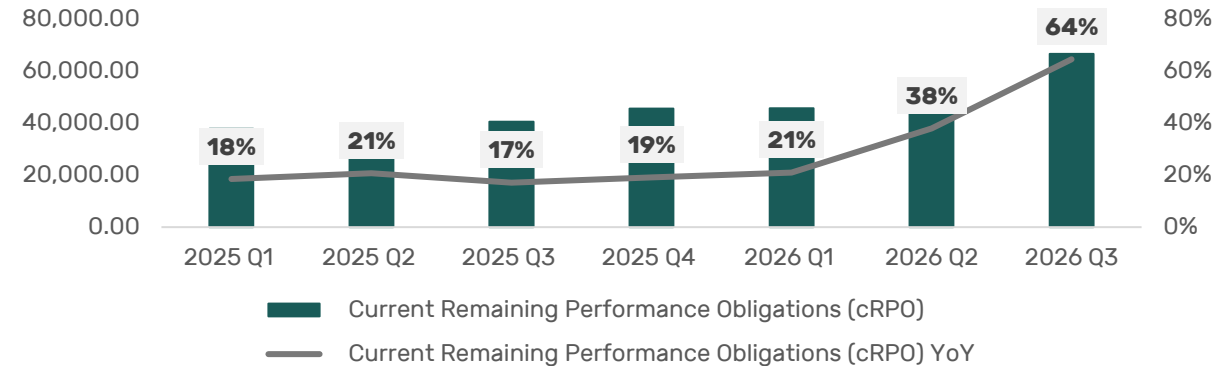
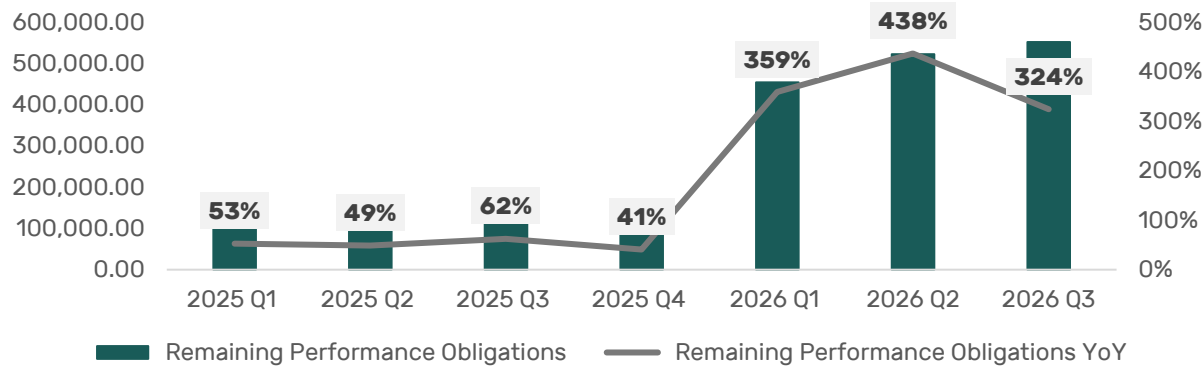


Total Billings — มูลค่ารวมของใบแจ้งหนี้ทั้งหมดที่ออกในช่วงเวลานั้น รวมถึงรายได้ที่ยังไม่รับรู้ (เช่น รายได้จากสัญญาระยะยาว)

Current Billings — มูลค่าของใบแจ้งหนี้ที่ออกเฉพาะในไตรมาสปัจจุบัน (เป็นตัวชี้การเติบโตของรายได้ที่เกิดขึ้นจริงในงวดนั้น)

ภาพรวมการขยายตัวของธุรกิจไปได้ดี สะท้อนความต้องการ Cloud และ AI Infrastructure ที่เร่งขึ้นต่อเนื่อง

เพิ่มขึ้น +25% YoY หนุนโดยดี Multi-cloud Database และ Cloud Application



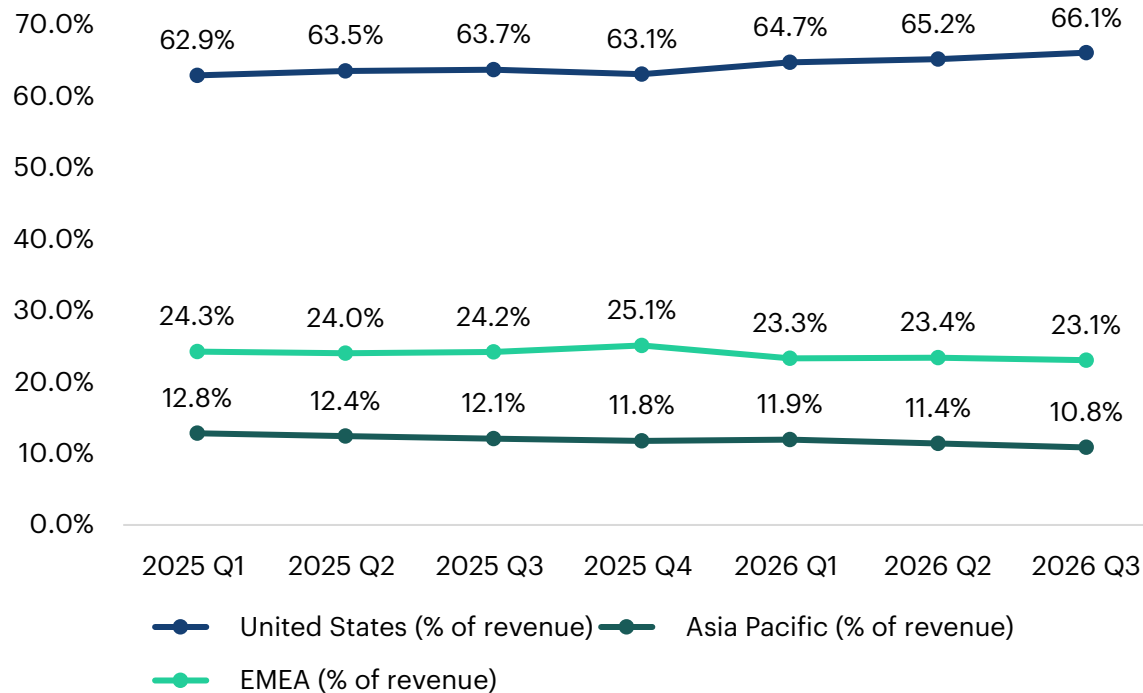
RPO — มูลค่ารวมของรายได้ที่ลูกค้าทำสัญญาไว้แล้วแต่ Oracle ยังไม่ได้รับรู้ (ทั้งระยะสั้นและระยะยาว) สูงขึ้นแตะ 553B\$ +325% YoY และระดับสูงสุดเป็นประวัติการณ์ สะท้อน Backlog รายได้จากสัญญา AI Cloud ขนาดใหญ่

CRPO (Current RPO) — ส่วนของ RPO ที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ภายใน 12 เดือนข้างหน้า ถือเป็น ตัวชี้สำคัญของรายได้ในอนาคตระยะใกล้ CRPO +64% YoY ชี้ถึงรายได้ที่มั่นคงและมีทิศทางเติบโตใน 12 เดือนข้างหน้า

ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้ตามภูมิภาค (Regional Breakdown)



- **สหรัฐฯ (US):** \$11.3B (+26.2% YoY, 8.5% QoQ)
 - คิดเป็นส่วนต่อรายได้รวม 66.1%
- **EMEA:** \$3.96B (+15.9% YoY, 5.4% QoQ)
 - คิดเป็นส่วนต่อรายได้รวม 23.1%
- **เอเชียแปซิฟิก (APAC):** \$1.86B (+9.1% YoY, 1.9% QoQ)
 - คิดเป็นส่วนต่อรายได้รวม 10.8%

Corporate Updates จาก Conference Call

- Oracle ระบุชัดเจนว่าความต้องการใช้งานคลาวด์สำหรับ Training และ Inference กำลังเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนเติบโตสูงกว่ากำลังการประมวลผลที่มีอยู่ในปัจจุบัน ทั้งในส่วนของชิป GPU และ CPU นอกจากนี้ลูกค้าหลักอย่าง Hyperscale AI Companies และผู้พัฒนาโมเดล AI รายใหญ่ยังคงเร่งขยายการใช้โครงสร้างพื้นฐาน AI อย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ในไตรมาส 3 บริษัทสามารถเร่งส่งมอบความจุให้ลูกค้าได้มากกว่า 400 เมกะวัตต์ โดย 90% ของความจุดังกล่าวสามารถส่งมอบได้ตรงตามกำหนดหรือเร็วกว่ากำหนด สะท้อนถึงศักยภาพในการเร่งสเกลเพื่อรองรับดีมานด์ที่ทะลักเข้ามาอย่างต่อเนื่อง
- ในไตรมาสนี้ Oracle ประสบความสำเร็จอย่างสูงในการผลักดันให้ลูกค้าองค์กรเริ่มใช้งานระบบ Fusion ERP ได้มากกว่า 2,000 ราย และยังมีระยะเวลาการติดตั้งแอปพลิเคชันที่สั้นลงอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทยังสามารถแย่งชิงลูกค้ารายใหญ่ระดับโลกจากคู่แข่งสำคัญได้ ไม่ว่าจะเป็นการเอาชนะ Workday ในดีลของ Memorial Hermann และ University of New South Wales รวมถึงการแย่งลูกค้าจาก SAP ในดีลของ Investec Bank, HID Global และสถาบันการเงินยักษ์ใหญ่ในวอลสตรีทที่ตัดสินใจทิ้ง SAP เพื่อมาอัปเกรดใช้ Fusion ERP แบบเต็มระบบ
- Oracle กำลังก่อสร้าง AI Data Center สำหรับ OpenAI ที่เมือง Abilene รัฐ Texas ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ Stargate โดยปัจจุบันมี 2 อาคารที่เริ่มเปิดใช้งานแล้ว และโครงการยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเพิ่มเติม ความร่วมมือนี้เกิดขึ้นระหว่าง OpenAI, Oracle และ SoftBank เพื่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน AI ขนาดใหญ่ในสหรัฐฯ

Corporate Updates จาก Conference Call

การลงทุนและเข้าเป็นคณะกรรมการบริหารใน TikTok US

การเข้าถือหุ้นในสัดส่วน 15% พร้อมทั้งนั่งในคณะกรรมการบริหารของบริษัท TikTok US หลังจาก TikTok ได้แยกการดำเนินงานด้านข้อมูลในสหรัฐฯ ออกจากบริษัทแม่ (ByteDance) ในเดือนมกราคม โดย Oracle เริ่มรับรู้ส่วนแบ่งกำไรในผลประกอบการไตรมาสที่ 4 เป็นต้นไป ซึ่งรายได้ส่วนนี้จะเป็นรายได้ส่วนเพิ่มเติม นอกเหนือจากรายได้ค่าบริการเทคโนโลยีคลาวด์ตามปกติที่บริษัทให้บริการอยู่แล้ว

การระดมทุนเพื่อขยาย AI Infrastructure

การประกาศแผนจัดหาเงินทุนวงเงินสูงถึง \$50B ในเดือนกุมภาพันธ์ เพื่อเร่งขยายศูนย์ข้อมูลและโครงสร้างพื้นฐาน AI ซึ่งโดยภายในเวลาไม่กี่วัน บริษัทสามารถระดมทุนไปได้แล้วถึง \$30B ผ่านการออกหุ้นกู้และหุ้นบุริมสิทธิ ซึ่งได้รับความสนใจจากนักลงทุนจนมียอดจองซื้อล้นหลามอย่างมาก บริษัทยังยืนยันด้วยว่าจะไม่มีการออกหุ้นกู้เพิ่มเติมอีกแล้วภายในปีปฏิทิน 2026

โมเดลธุรกิจใหม่เพื่อสเกา Data Center โดยไม่กระทบกระแสเงินสด

บริษัทได้เลือกความจุศูนย์ข้อมูลและกำลังไฟฟ้าไว้มากกว่า 10 Gigawatts สำหรับ 3 ปีข้างหน้า และแก้ปัญหาคอขวดด้วยการเพิ่มอัตราการผลิตตู้แร็คถึง 4 เท่า ซึ่งลดระยะเวลาตั้งแต่การส่งมอบจนถึงรับรายได้ลงถึง 60% นอกจากนี้ บริษัทยังเซ็นสัญญามูลค่ากว่า \$29B ผ่านโมเดลธุรกิจใหม่ เช่น การให้ลูกค้าจ่ายเงินล่วงหน้า หรือลูกค้านำฮาร์ดแวร์มาเอง ทำให้บริษัทสามารถเร่งขยายศูนย์ข้อมูล AI ได้ โดยที่จะไม่ทำให้เกิดกระแสเงินสดติดลบ

การเปิดตัว AI Code Generation เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการพัฒนา Software

บริษัทได้นำ AI เข้ามาช่วยเขียนโค้ดพัฒนาระบบ ทำให้สามารถสร้างแอปพลิเคชันใหม่ได้เร็วขึ้นด้วยทีมที่เล็กลง และได้ฝัง AI Agents มากกว่า 1,000 ตัวลงในระบบ (เช่น Fusion) รวมถึงหลายร้อยตัวในระบบโซลูชันของธนาคารให้ลูกค้าใช้งานได้ฟรี นอกจากนี้ยังมีการเปิดตัว AI Agent Studio ใน Fusion ที่อนุญาตให้ลูกค้าสามารถสร้างเอเจนต์ AI ขึ้นมาเอง เพื่อเชื่อมต่อกับข้อมูลและโมเดล AI ล่าสุดบนคลาวด์ได้อย่างอิสระ ซึ่งการเปิดตัวครั้งนี้ส่งผลให้การพัฒนา SaaS ทำได้รวดเร็วขึ้น ลดต้นทุน และมีแนวโน้มช่วยเพิ่มความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว

การขยาย Ecosystem ของ Oracle Database Cloud Services

ไตรมาสนี้ บริษัทสามารถเปิดจุดให้บริการครอบคลุมระบบคลาวด์ของพันธมิตรยักษ์ใหญ่ได้ทั้งหมด ได้แก่ การเปิดให้บริการแล้ว 33 ภูมิภาค บนแพลตฟอร์ม Microsoft, 14 ภูมิภาคบน Google และเตรียมจะขยายให้ครบ 22 ภูมิภาคบน AWS ภายในสิ้นไตรมาสที่ 4 ซึ่งช่วยปลดล็อกความต้องการของลูกค้าที่ต้องการย้ายฐานข้อมูลไปใช้งานบนคลาวด์อื่นๆ ซึ่งทำให้ Oracle เริ่มถูกมองเป็นหนึ่งในโครงสร้างพื้นฐานสำคัญของระบบนิเวศ AI

แพลตฟอร์ม Oracle Cloud Infrastructure (OCI) กำลังมีบทบาทมากขึ้นในตลาด AI

บริษัทได้สร้างความแตกต่างในตลาด Sovereign Cloud ด้วยโมเดล OCI Alloy ที่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างชัดเจน โดยแทนที่จะให้บริการเพียงเซิร์ฟเวอร์ขนาดเล็กที่มีพีเจอร์จำกัด บริษัทเลือกที่จะส่งมอบระบบคลาวด์แบบครบวงจร ให้ลูกค้าใช้งานถึงที่ ทั้งในด้านสถานที่จัดเก็บข้อมูล การดูแลระบบ และรูปแบบการทำสัญญา นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถรันแอปพลิเคชันองค์กรและใช้งานแพลตฟอร์ม AI ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพเหมือนการใช้งานบนคลาวด์สาธารณะ รวมถึงมีความยืดหยุ่นสูงที่ตอบโจทย์องค์กรข้ามชาติขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถกำหนดขอบเขตพื้นที่รักษาข้อมูลข้ามประเทศ เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของตนเองได้อย่างอิสระ

ความคิดเห็นจากผู้บริหาร

Mike Sicilia & Clayton Magouyrk (CEO) กล่าวว่า

- “ธุรกิจ **Multicloud Database** เติบโตอย่างมหาศาลถึง **531%** และ **AI Infrastructure** เติบโต **243%** โดยความต้องการใช้งาน AI ทั้งฝั่ง GPU และ CPU ยังคงสูงกว่ากำลังการผลิตที่มีอยู่ สะท้อนให้เห็นชัดเจนจากยอด RPO ที่พุ่งทะลุ \$553B”
- “เราสามารถขยายความจุ AI Infrastructure โดยไม่ทำให้กระแสเงินสดของบริษัทติดลบ ผ่านสัญญามูลค่ากว่า \$29B ด้วยโมเดลธุรกิจใหม่ (ลูกค้าจ่ายเงินล่วงหน้า หรือนำฮาร์ดแวร์มาเอง) และทางบริษัทได้ล็อกกำลังไฟฟ้าไว้แล้วกว่า 10 กิกะวัตต์สำหรับ 3 ปีข้างหน้า”
- “เราไม่เชื่อเรื่อง 'SaaS-pocalypse' (AI จะมาแทนที่ธุรกิจ SaaS) เพราะระบบขององค์กรไม่สามารถแทนที่ได้ด้วยพีเอชเอไอ แต่ในทางกลับกันมองว่า **Oracle** จะเป็นผู้นำด้านการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากทางบริษัทได้ฝัง **AI Agents** กว่า **1,000** ตัวลงในระบบแอปพลิเคชันให้ลูกค้าใช้งานได้ฟรี”
- Oracle Cloud Infrastructure (OCI) มีความเร็วในการทำงานสูงและต้นทุนถูกกว่าคู่แข่ง จึงทำหน้าที่เสมือนผู้สร้างงบประมาณที่ช่วยประหยัดเงินให้ลูกค้าเพื่อนำไปสมทบทุนในโปรเจกต์อื่นๆ นอกจากนี้เรายังสร้างความแตกต่างในตลาด Sovereign Cloud ด้วย OCI Alloy ที่ให้ระบบคลาวด์แบบครบวงจร แก่ลูกค้า ไม่ใช่แค่เซิร์ฟเวอร์ขนาดเล็ก

Larry Ellison (Chairman & CTO) เสริมว่า

- เราไม่ได้มีแค่ AI Agents สำเร็จรูป แต่เราเปิดตัว 'AI Data Platform' ซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมการพัฒนาแบบครบวงจร ที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าและพันธมิตรสามารถสร้าง AI Agents ของตนเองได้อย่างอิสระ โดยเลือกใช้โมเดล AI ชั้นนำใดก็ได้ที่มีอยู่บน Oracle Cloud”
- “ในอนาคตอันใกล้ระบบบัญชี **Oracle Fusion** ของเราจะทำงานด้วย Autonomous Agent ที่สามารถจัดการงานซับซ้อนอย่างการปิดงบการเงินได้เองโดยสมบูรณ์ ซึ่งลูกค้าเพียงแค่ออกคำสั่งให้ AI Agent ปิดงบ แล้วรอรับผลลัพธ์ได้ทันที”
- นวัตกรรม AI ช่วยให้เราขยายขอบเขตจากแค่การทำแอปพลิเคชันเดี่ยวๆ ไปสู่ **Ecosystem Automation** เช่น ในอุตสาหกรรม **Healthcare** เราเชื่อมโยงข้อมูลตั้งแต่ระบบโรงพยาบาล คลินิก ห้องแล็บ บริษัทประกัน ไปจนถึงองค์การอาหารและยา (FDA) ซึ่งนี่คือสิ่งที่ทำให้เราเหนือกว่าคู่แข่ง”

Guidance & Outlook

แนวโน้ม Q4 FY26

- รายได้รวม (Total Revenue): คาดเติบโต 19%–21% YoY (USD) หรือ 18%–20% ใน constant currency (ตลาดคาด +19.7%)
- รายได้ Cloud รวม (IaaS + SaaS): คาดเติบโต 46%–50% YoY (USD) หรือ 44%–48% ใน constant currency
- Non-GAAP EPS: คาดอยู่ที่ \$1.96–\$2.00 เติบโต 15%–17% YoY (ตลาดคาด \$1.96)

แนวโน้มทั้งปี (Fiscal Year Outlook)

FY2026:

- คาดการณ์รายได้รวม \$67B
- CapEx \$50B (เท่ากับ guidance เดิม) เพื่อขยาย Cloud Infrastructure (Data Center)

FY2027:

- บริษัท ปรับเพิ่มประมาณการรายได้เป็น \$90B (เดิมตลาดคาดประมาณ \$86.6B) สะท้อนการเติบโตจากธุรกิจ Cloud และ AI Infrastructure ที่เร่งตัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ
- แผนระยะ 3 ปี จะเพิ่ม AI compute capacity มากกว่า 10 GW

Valuation

Valuation: Blended Forward P/E 19.1x เทียบกับค่าเฉลี่ย 5 ปีที่ 20.5x

📊 นักวิเคราะห์ให้ 12M Target Price ที่ 254.28 คิดเป็น Upside +70.2% 🟢 จากระดับราคา \$149.40

📊 รายได้ คาดการณ์ 2026 / 2027 / 2028 ที่ +17% +30% +47% ตามลำดับ 3 เดือนที่ผ่านมา รายได้ ปี 2026 ถูก Downgrade 0.12%

📊 EPS, Adj. คาดการณ์ 2026 / 2027 / 2028 ที่ +22% +8% +34% ตามลำดับ 3 เดือนที่ผ่านมา EPS, Adj. ปี 2026 ถูก Upgrade 5.32% 🟢

Investment Thesis

1. Oracle กำลังทรานส์ฟอร์มตัวเองเป็น AI Infrastructure Leader

Oracle เปลี่ยนผ่านจากบริษัทซอฟต์แวร์ดั้งเดิม ผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน AI ระดับโลก โดยมีจุดแข็งด้าน Cloud Infrastructure (OCI), Autonomous Database และความเป็นพันธมิตรสำคัญกับ NVIDIA, Cohere, Microsoft, xAI และ OpenAI ซึ่งสร้าง positioning ที่แข็งแกร่งในตลาด AI ที่กำลังเติบโตแบบก้าวกระโดด

2. Backlog เติบโตอย่างรุนแรง หนุนการเติบโตระยะยาว

Remaining Performance Obligations (RPO) ในไตรมาสล่าสุดพุ่งทะยานขึ้น +325% YoY แต่ระดับ \$553B ซึ่งสะท้อนถึงการเซ็นสัญญาโครงสร้างพื้นฐาน AI ขนาดใหญ่ระยะยาวอย่างต่อเนื่อง โดย Oracle ระบุว่าความต้องการใช้งานคลาวด์สำหรับการทำ AI Training และ Inference ยังคงเติบโตสูงกว่ากำลังการผลิตอย่างมาก ปัจจัยนี้ช่วยสร้างความชัดเจน (Visibility) ของการรับรู้รายได้ในอนาคตที่มั่นคงไปอีกหลายปี และทำให้ผู้บริหารมั่นใจในการปรับเพิ่มเป้าหมายรายได้ของปี FY2027

3. Cloud Infrastructure & AI เป็นตัวขับเคลื่อนกำไรในอนาคต

ธุรกิจ Cloud Infrastructure (IaaS) เติบโตโดดเด่นถึง +85% YoY ขณะที่บริการ Multicloud Database เติบโตอย่างก้าวกระโดดถึง +531% YoY จากความสำเร็จในการเปิดให้บริการครอบคลุมคลาวด์ของพันธมิตรทั้ง Microsoft, Google และ AWS ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทยังมี Moat ที่แข็งแกร่งให้ธุรกิจ SaaS โดยการขยายขอบเขตเรื่องการถูก AI แย่งตลาด ด้วยการฝัง AI Agents มากกว่า 1,000 ตัวลงในระบบ เพื่อสร้าง "Ecosystem Automation" ที่ควบคุมการทำงานแบบอัตโนมัติทั้งระบบนิเวศ (เช่น ในกลุ่ม Healthcare และ Financial Services) ซึ่งทั้ง Multicloud Database และ SaaS ถือเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรสูงมาก และจะเป็นตัวขับเคลื่อนกำไรระยะยาวที่ยั่งยืนให้แก่บริษัท

Downside Risks

1. การแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจ AI Cloud Infrastructure
2. ความล่าช้าในการรับรู้รายได้จาก Backlog (RPO)
3. Execution Risk ด้าน Supply Chain และ CapEx
4. ความอ่อนไหวต่อ Spending ของภาครัฐและ hyperscalers

Recommendation

เรามองว่า ผลประกอบการของ Oracle สะท้อนการเข้าสู่รอบการเติบโตใหม่จาก AI Infrastructure อย่างชัดเจน โดยเฉพาะการเติบโตของ OCI (Oracle Cloud Infrastructure) ที่เร่งตัวแรง และ backlog ระยะยาวจาก RPO ที่พุ่งขึ้นถึง \$553B (+325% YoY) ซึ่งสะท้อนถึง AI ระดับ Mega-Scale ที่กำลังทยอยรับรู้รายได้ในช่วงหลายปีข้างหน้า

ในระยะสั้น ตลาดอาจยังมีความกังวลต่อ margin ของธุรกิจ Cloud Infrastructure เนื่องจากการให้บริการ เช่น Nvidia GPU สำหรับ AI Training และ Inference มี margin ต่ำกว่าธุรกิจ Software License หรือ SaaS อย่างไรก็ตาม เรามองว่านี่เป็น ลักษณะตามธรรมชาติของธุรกิจ AI Infrastructure ในช่วงต้นของ AI CapEx Cycle ที่บริษัทจำเป็นต้องลงทุนโครงสร้างพื้นฐานก่อน เพื่อสร้าง ecosystem และฐานลูกค้าระยะยาว

อีกประเด็นที่ต้องติดตามคือ ระดับหนี้และการลงทุน CapEx ที่เพิ่มขึ้น จากการเร่งขยาย Data Center และ GPU Capacity เพื่อรองรับดีมานด์ AI อย่างไรก็ดี แนวโน้มการลงทุนยังคงเป็นไปตามแผนที่บริษัทวางไว้ และรูปแบบดีลจำนวนมากเป็นลักษณะ customer prepayment หรือโมเดลที่ลูกค้าซื้อ GPU เองแล้วนำมาใช้บน OCI ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้าน CapEx ของบริษัท และสะท้อน ระดับการ commit ของลูกค้าในระยะยาว

ในด้าน valuation ปัจจุบัน Oracle ซื้อขายที่ Forward P/E ประมาณ 19.1 เท่า ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับค่อนข้างเหมาะสมเมื่อเทียบกับแนวโน้มการเติบโต ขณะที่ ประเมินการกำไรยังถูกปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จากการเติบโตของธุรกิจ Cloud และ AI Infrastructure

โดยรวมแล้ว เรามองว่า Oracle กำลัง เปลี่ยนบทบาทจากบริษัท Software แบบดั้งเดิมไปสู่หนึ่งในผู้ให้บริการ AI Infrastructure สำคัญของโลก และหากดีมานด์ AI Cloud ยังคงเติบโตต่อเนื่อง OCI มีโอกาสกลายเป็นเครื่องยนต์การเติบโตหลักของบริษัทในระยะยาว

ในเชิงการลงทุนหุ้นรายตัว เราจึงมี มุมมองเชิงบวก สำหรับจังหวะการลงทุน เรามองว่าหุ้นอยู่ในระดับที่สามารถทยอยสะสมได้ เนื่องจากราคาหุ้นได้ปรับฐานจากความกังวลระยะสั้นไปแล้ว ขณะที่แนวโน้มรายได้และกำไรยังถูกปรับเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามยังต้องติดตาม CapEx ที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุน AI Infrastructure ในระยะต่อไป

ในมุมมอง Structured Note (SN) หุ้น Oracle ถือเป็นหนึ่งในหุ้นที่น่าสนใจ เนื่องจากมี backlog รายได้ระยะยาวจาก RPO ที่เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งช่วยเพิ่ม visibility ของรายได้ในอนาคต และทำให้ downside risk ของราคาหุ้นในเชิงพื้นฐานค่อนข้างจำกัด เมื่อเทียบกับศักยภาพการเติบโตจาก AI Infrastructure

DISCLAIMER

- เอกสาร ข้อมูล และเนื้อหาฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยเจ้าหน้าที่ฝ่าย Wealth Product and Investment Strategy ("เจ้าหน้าที่ผู้จัดทำ") ภายใต้การดูแลของ CIO Office บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้คำแนะนำ ให้ข้อมูล และ/หรือนำเสนอมุมมองส่วนบุคคลของเจ้าหน้าที่ผู้จัดทำเท่านั้น ทั้งนี้ เนื้อหาในเอกสารนี้จัดทำขึ้นโดยไม่ได้ผ่านการตรวจสอบหรืออนุมัติจากบุคคลอื่นใดนอกเหนือจากเจ้าหน้าที่ผู้จัดทำที่เกี่ยวข้องโดยตรง
- เอกสาร ข้อมูล หรือเนื้อหาฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่และเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจสำหรับผู้ลงทุน โดยเจ้าหน้าที่ผู้จัดทำมิได้รับประกันผลตอบแทนหรือการเปลี่ยนแปลงของราคาหลักทรัพย์ที่ระบุไว้ในข้อมูล และไม่ขอรับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลไปใช้ในทุกรณี การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษารายละเอียดของสินค้า เปรียบเทียบผลตอบแทนและความเสี่ยงอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงและศึกษาข้อมูลด้วยตนเอง เนื่องจากผลการดำเนินงานในอดีตไม่ได้รับรองถึงผลลัพธ์ในอนาคต
- เอกสาร ข้อมูล หรือเนื้อหาฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยอ้างอิงจากแหล่งข้อมูลสาธารณะที่ได้รับการพิจารณาว่าน่าเชื่อถือในช่วงเวลาที่จัดทำ อย่างไรก็ตาม ข้อมูลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ผู้จัดทำไม่สามารถรับรองความถูกต้อง ครบถ้วน หรือความสมบูรณ์ของข้อมูล และไม่รับผิดชอบต่อข้อผิดพลาดใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง ไม่ครบถ้วน หรือขาดสาระสำคัญ อีกทั้งเจ้าหน้าที่ผู้จัดทำไม่มีข้อผูกพันในการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลก่อนเผยแพร่ และขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขหรือปรับปรุงข้อมูลที่ปรากฏโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า
- กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ อาจมีการซื้อขายหลักทรัพย์ตามข้อมูลหรือคำแนะนำที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ หากท่านได้รับเอกสารหรือข้อมูลนี้ด้วยความผิดพลาดหรือไม่ใช่ผู้รับที่ตั้งใจ โปรดแจ้งให้ผู้ส่งทราบทันทีและลบอีเมลหรือเอกสารดังกล่าว ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารหรือเนื้อหาฉบับนี้ ห้ามนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ คัดลอก ดัดแปลง ทำซ้ำ อ้างอิง ส่งต่อ หรือเผยแพร่ให้บุคคลอื่นในทุกรณี ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วน รวมถึงการกระทำใด ๆ ที่อาจเข้าข่ายละเมิดสิทธิ์ ทั้งนี้ถือเป็นการห้ามโดยเด็ดขาด

PI'S CIO OFFICE – ANALYSTS' DETAILS

ผู้จัดการหลัก

ชื่อนักวิเคราะห์: กฤษ โคมิน, CFA
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 135824
E-mail: kris.ko@pi.financial

ทีมงาน

ชื่อผู้ช่วยนักวิเคราะห์: อภิญญา วชิระโวกาน
E-mail: apinut.va@pi.financial