

ORACLE CORPORATION (ORCL)



ORACLE

Oracle Corporation เป็นหนึ่งในผู้เล่นรายใหญ่ด้านซอฟต์แวร์องค์กรและโครงสร้างพื้นฐาน Cloud โดยรายได้หลักมาจาก Cloud Services & License Support ซึ่งเป็น recurring business ที่ช่วยสร้างความมั่นคงของกำไร ขณะที่ธุรกิจ Cloud License & On-Premise License ยังเป็นอีกเสาหลักที่เชื่อมกับการใช้งาน Database และ Middleware ส่วน Hardware และ Services แม้สัดส่วนรายได้เล็กกว่า แต่ยังเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้ Oracle คง ecosystem แบบครบวงจร ตั้งแต่ Database, Middleware, SaaS Apps, Cloud Infrastructure ไปจนถึง Consulting และ Support ปัจจุบัน Oracle กำลังเร่งขยาย Oracle Cloud Infrastructure (OCI) และลงทุนอย่างหนักใน AI Infrastructure ผ่านความร่วมมือกับ Nvidia เพื่อแข่งขันตรงกับ AWS, Azure และ Google Cloud

Business

1. Cloud Services & License Support (81%)

- เป็น **รายได้หลัก** ของ Oracle มาจากการขาย Subscription Cloud (เช่น Fusion ERP, HCM, NetSuite, Oracle Health, Oracle Cloud Infrastructure (OCI))
- รวมถึง **ค่าบริการซัพพอร์ต (Support Fees)** สำหรับลูกค้าที่ซื้อ License ไปแล้ว และยังต้องการ Update / Maintenance
- จุดเด่นคือเป็น **Recurring Revenue** ต่อเนื่อง และมี **Margin สูง** ทำให้เป็นตัวขับเคลื่อนกำไรหลักของบริษัท

2. Cloud License & On-Premise License (5%)

- รายได้จากการขาย **License Software แบบซื้อขาด (Perpetual License)** หรือ **Subscription แบบระยะสั้น**
- ลูกค้าสามารถเลือก Deploy ได้ทั้ง **On-Premise** (ติดตั้งในองค์กรเอง) หรือบน **Cloud**
- ส่วนใหญ่เกี่ยวกับ **Database (Oracle DB, MySQL), Middleware, และ Enterprise Apps**
- เป็นรายได้ **ไม่ประจำ (one-time)** แต่จะช่วยสร้างฐานลูกค้าที่ต่อมาใช้บริการ Support หรือ Upgrade

3. Hardware (4%)

- จำหน่าย **Server, Storage และ Oracle Engineered Systems** (เช่น Exadata ที่ optimize สำหรับ Database ของ Oracle)
- รวมถึงอุปกรณ์เฉพาะด้านที่ใช้ในอุตสาหกรรม
- แนวโน้มโดยรวมธุรกิจนี้เล็กลง แต่ยังเป็นส่วนเสริมให้ Oracle เสนอ **Ecosystem แบบครบวงจร** ตั้งแต่ Hardware → Database → Cloud

4. Services (9%)

- ให้บริการ **Consulting และ Advanced Customer Services (ACS)**
- ครอบคลุมงาน Implementation, Training, และการ Migration ระบบขึ้น Cloud
- Segment นี้ไม่ได้โตเร็วเหมือน Cloud แต่ช่วยเสริมความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า และผลักดันการใช้บริการ Cloud ของ Oracle

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอข้อมูลและบทความวิเคราะห์โดยใช้ข้อมูลและข่าวสารต่าง ๆ ที่ได้รับการเผยแพร่ต่อสาธารณะมาประกอบ และได้พยายามตรวจสอบความถูกต้องอย่างระมัดระวัง แต่ไม่สามารถยืนยันความถูกต้องได้อย่างสมบูรณ์ การวิเคราะห์ในรายงานฉบับนี้ได้พยายามยึดมาตรฐานบนหลักการวิเคราะห์ทางด้านปัจจัยพื้นฐานมาเป็นทศรูปและข้อเสนอแนะ โดยมีได้มีเจตนาที่จะนำไปสู่การชี้แนะแต่อย่างใด ข้อเสนอแนะเหล่านี้เป็นความคิดเห็นของนักวิเคราะห์ ซึ่งบริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยกับข้อคิดเห็นดังกล่าวเสมอไป ทั้งนี้ นักลงทุนและผู้ใช้รายงานฉบับนี้ควรใช้วิจารณญาณส่วนตัวประกอบการตัดสินใจลงทุนด้วย



ORACLE CORPORATION (ORCL)



Charts & Highlights



TradingView

Stock Data

Sector	Information Technology
Industry	Software
S&P Credit Rating	BBB
CEO	#N/A Field Not Applicable
Current Marketcap(\$)	823 bn.

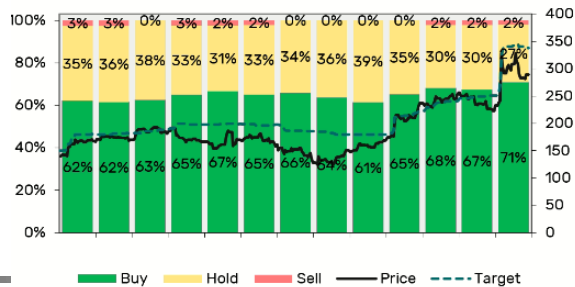
Trading Data

52-wk range	118.86 - 345.72
BEst PE	40.8x
BEst PEG	2x
Dividend Yield	0.69
Best EPS yoy	11.16%

Bloomberg Consensus

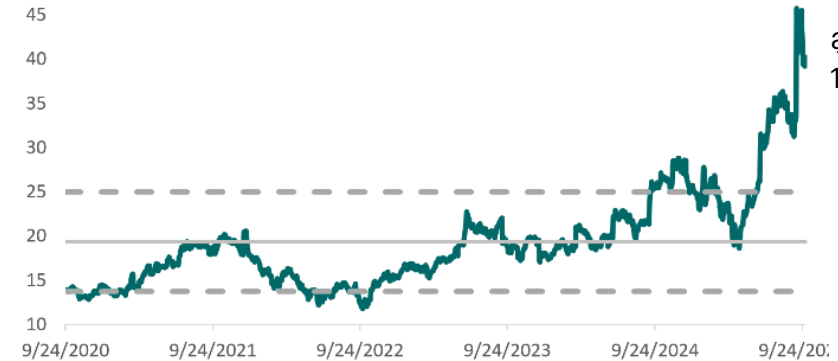
12M tgt Px	337.54
Return Potential	16.9%

Bloomberg Recommendations



Valuation

Blended Forward P/E 5Y



Blended Forward P/E อยู่ที่ 40.2x สูงกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตที่ 19.3x

Summary

หุ้น Oracle (ORCL) ยังคงน่าสนใจในเชิงกลยุทธ์ระยะกลางถึงยาว จากการเติบโตของธุรกิจ AI Cloud Infrastructure ที่เร่งตัวแรง โดยไตรมาสล่าสุดบริษัทมี Remaining Performance Obligations (RPO) พุ่งขึ้น +359% YoY และ \$455B ซึ่งสะท้อนความต้องการใช้งาน Oracle Cloud Infrastructure (OCI) อย่างต่อเนื่องจากทั้ง Hyperscalers และภาครัฐทั่วโลก

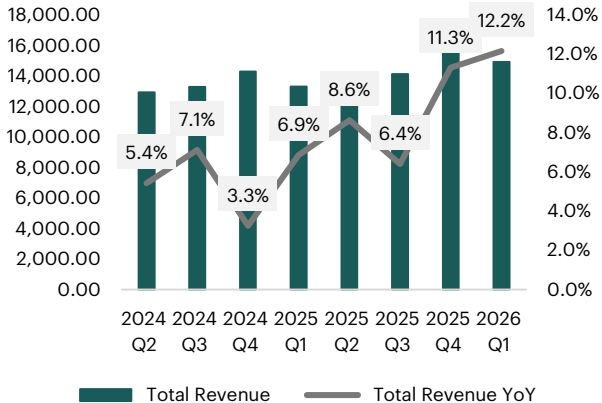
บริษัทประเมินว่า OCI Revenue จะเติบโตแบบเร่งตัวเป็น \$18B ใน FY26 และสูงถึง \$144B ภายใน 5 ปีข้างหน้า ขณะที่รายได้รวม Q1 FY26 โต +12% YoY และ Non-GAAP EPS โต +6% YoY สะท้อนกำไรที่ยังเติบโตแม้มีแรงกดดันจากการเร่งลงทุนใน Data Center & AI Infrastructure

มุมมองระยะกลางยังคงเชิงบวก และเหมาะสำหรับนักลงทุนที่เน้นถือระยะยาวเพื่อเข้าสะสม หรือใช้ในรูปแบบ Structured Note ที่ให้ผลตอบแทนแบบคูปอง เนื่องจาก RPO ขนาดใหญ่ช่วยจำกัด downside และสนับสนุนความต่อเนื่องของรายได้ในระยะถัดไป

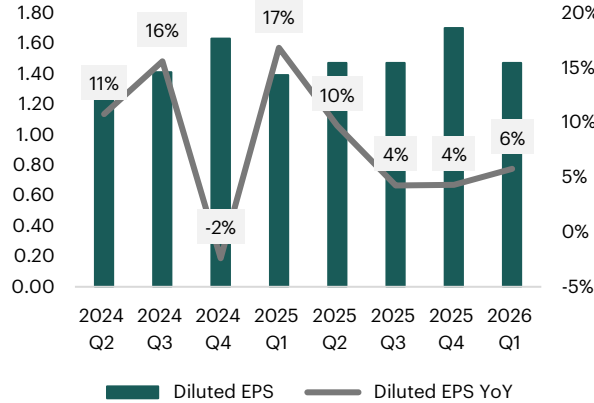
ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้เติบโตแข็งแกร่ง



กำไรเริ่มฟื้นตัว



FY1Q26 (CY2Q25) Earning Results

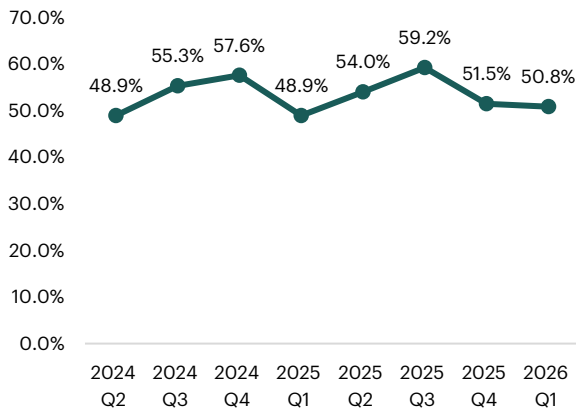
Oracle เปิด FY26 ด้วยผลประกอบการแข็งแกร่ง โดย

- รายได้รวม \$14.93B (+12.2% YoY) (ต่ำกว่าคาด 0.67%) นำโดย Cloud Revenue \$7.19B (+28% YoY) (ต่ำกว่าคาด 1.63%)
- Non-GAAP EPS \$1.47 (+6% YoY) สูงกว่าคาด (ต่ำกว่าคาด 0.66%)

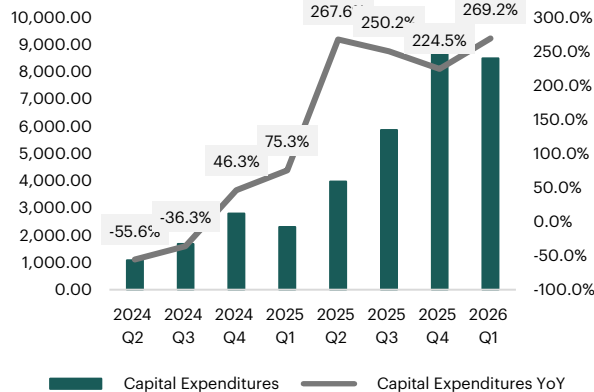
ผลประกอบการไตรมาส (Quarterly Financial Summary)

- รายได้รวม (Revenue): \$14.93B (+12.2% YoY, -6.1% QoQ)
- กำไรขั้นต้น (Gross Profit): \$10.04B (+6.8% YoY, -10% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 4.7%)
 - อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Margin): 67.3% (ลดลง YoY/QoQ เล็กน้อย) (ต่ำกว่าคาดที่ 69.7%)
- กำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income): \$6.24B (+9% YoY, -11% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.45%)
 - Operating Margin: 41.8% (สูงกว่าคาดที่ 1.34%)
- EBITDA: \$7.59B (+17% YoY, -7% QoQ)
 - EBITDA Margin: 50.8%
- กำไรสุทธิ (Net Income): \$4.28B (+8% YoY, -12% QoQ)
- EPS Diluted: \$1.47 (+6% YoY, -14% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.66%)

Operating Margin (%)



ลงทุนสูงขึ้นต่อเนื่อง



ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้แยกตามหน่วยธุรกิจ

1. Cloud Services & License Support: \$12.14B (+15.4% YoY, +3.8% QoQ)

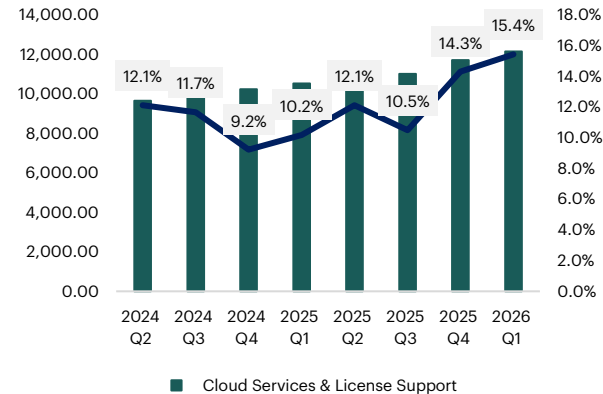
1.1 Cloud Services: \$7.19B (+27.8% YoY, +6.7% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 1.6%)

- Cloud Infrastructure (IaaS): \$3.35B (+55% YoY, +12% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.9%)
- Cloud Application (SaaS): \$3.84B (+11% YoY, +3% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.8%)
 - Fusion ERP: \$1.0B (+17% YoY)
 - NetSuite ERP: \$1.0B (+16% YoY)

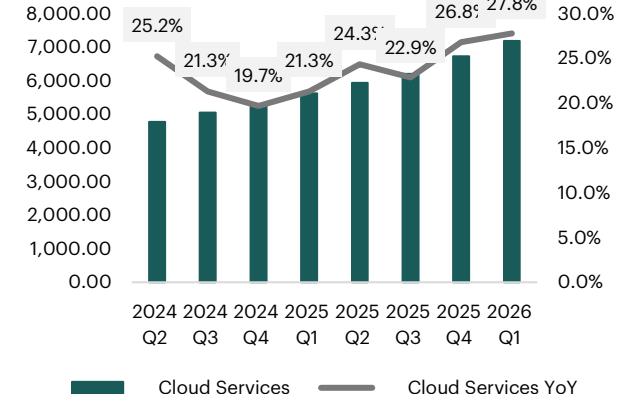
1.2 License Support: \$4.96B (+1.2% YoY, -0.1% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.7%)

2. Cloud License & On-Premise License: \$766M (-12% YoY, -61.8% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 12.6%)

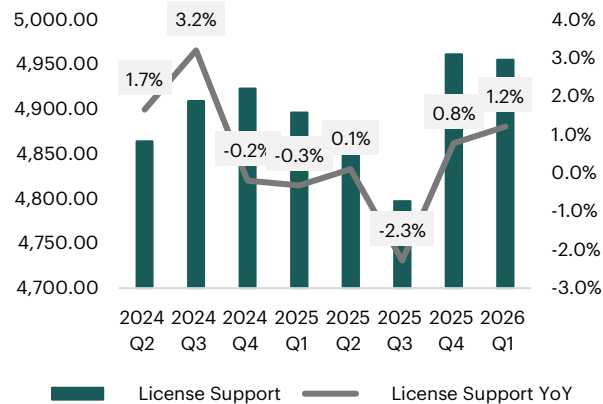
ธุรกิจ Cloud + License Support เร่งตัวต่อเนื่อง



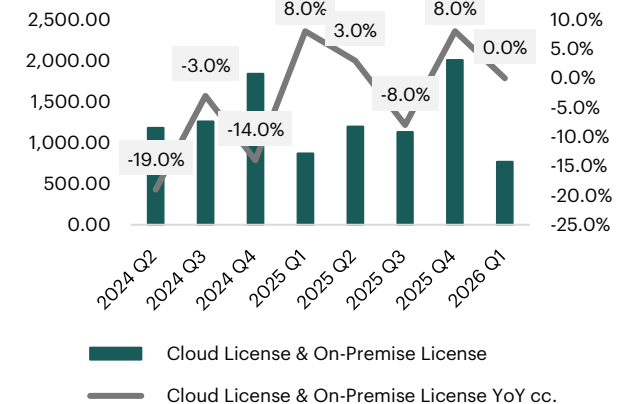
รายได้ Cloud Services เป็นตัวขับเคลื่อนหลัก



รายได้ recurring และมีเสถียรภาพสูง แต่ไม่ใช่ตัวขับเคลื่อนเติบโตหลักอีกต่อไป



กำลังถูกแทนที่ด้วย Cloud Subscription และบริการ Infrastructure



ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้แยกตามหน่วยธุรกิจ

3. Hardware: \$670M (+1% YoY, -21.2% QoQ) (สูงกว่าคาด 2.6%)

4. Services: \$1.35B (+5% YoY, +0.6% QoQ) (สูงกว่าคาด 6.2%)

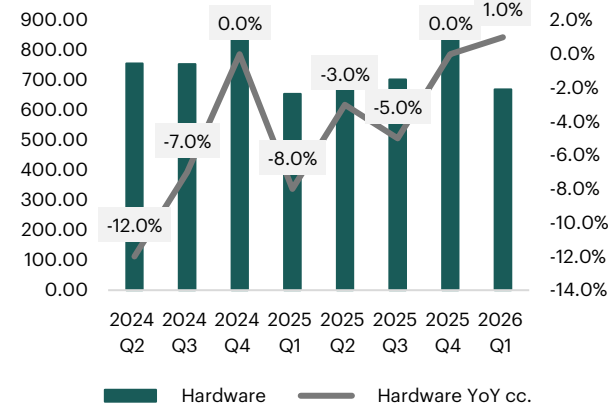
CLOUD ONLY

- **Cloud Services:** \$7.19B (+27.8% YoY, +6.7% QoQ)
 - **Cloud Infrastructure (IaaS):** \$3.35B (+55% YoY, +12% QoQ) เป็น segment ที่ได้รับอานิสงส์โดยตรงจากกระแส AI Cloud
 - **Cloud Application (SaaS):** \$3.84B (+11% YoY, +3% QoQ) สะท้อนการขยายฐานลูกค้าธุรกิจระดับกลาง-ใหญ่ทั่วโลก
 - Fusion ERP: \$1.0B (+17% YoY)
 - NetSuite ERP: \$1.0B (+16% YoY)

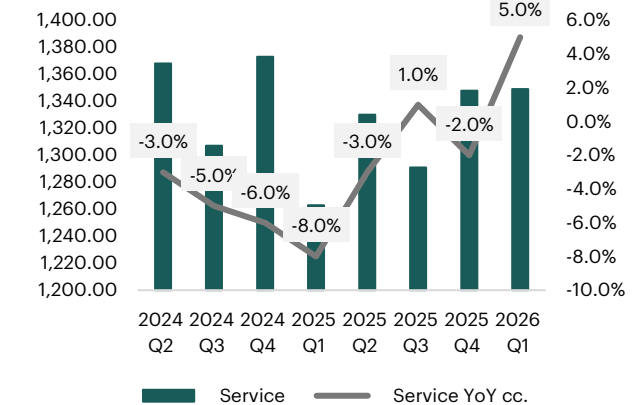
Metrics สำคัญ (Company-Level Industry Statistics)

- Total Billings: \$16.29B (+15% YoY, -8% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 9%)
- Current Billings: \$17.64B (+14% YoY, +8% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.6%)
- Remaining Performance Obligations (RPO): \$455.3B (+359% YoY, +230% QoQ) (สูงกว่าคาด 205.8% ที่ \$149.2B)
- Current RPO (cRPO): \$45.5B (+21% YoY, 0% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 6%)

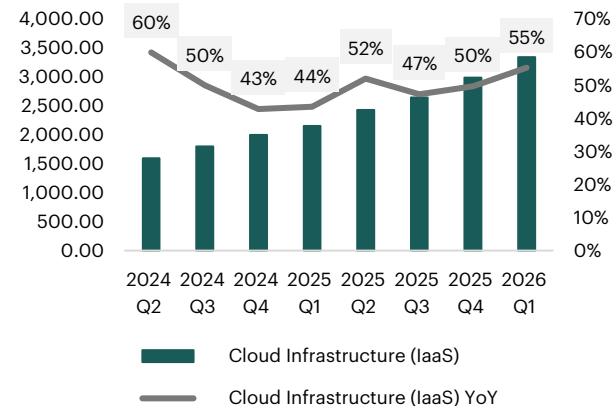
Hardware เริ่มกลับมาฟื้นตัวจากฐานต่ำ



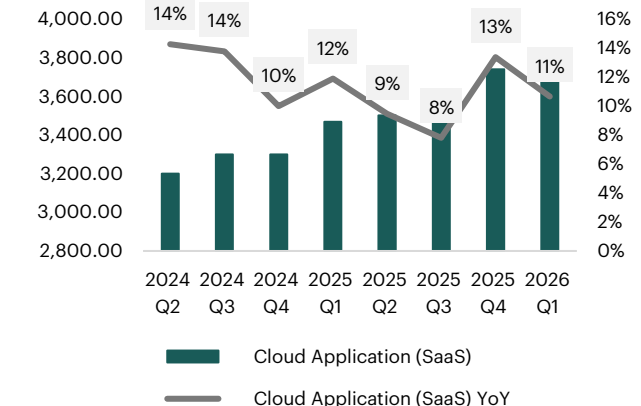
Service ฟื้นตัวต่อเนื่องหลังผ่านช่วงอ่อนตัวในปี 2024



IaaS เป็นหัวใจของการเติบโตของ Oracle โดยอัตราเติบโตเกิน +50% ต่อเนื่อง



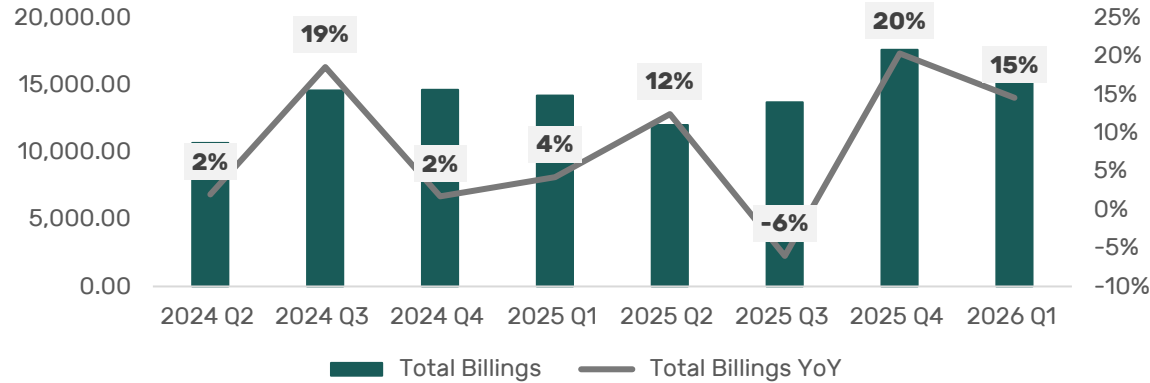
SaaS ยังคงเป็นธุรกิจหลักที่มีรายได้มั่นคง เติบโตในอัตรา 10-12% ต่อปี



ORACLE CORPORATION (ORCL)

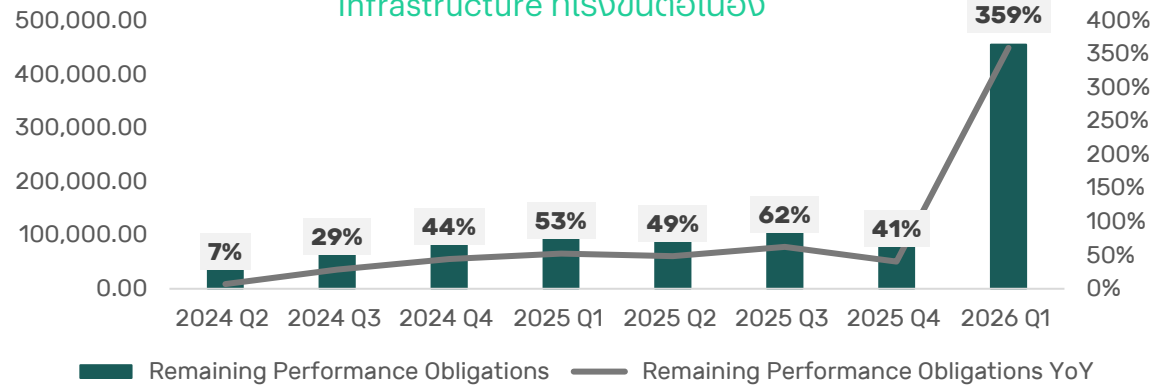


Key Metrics

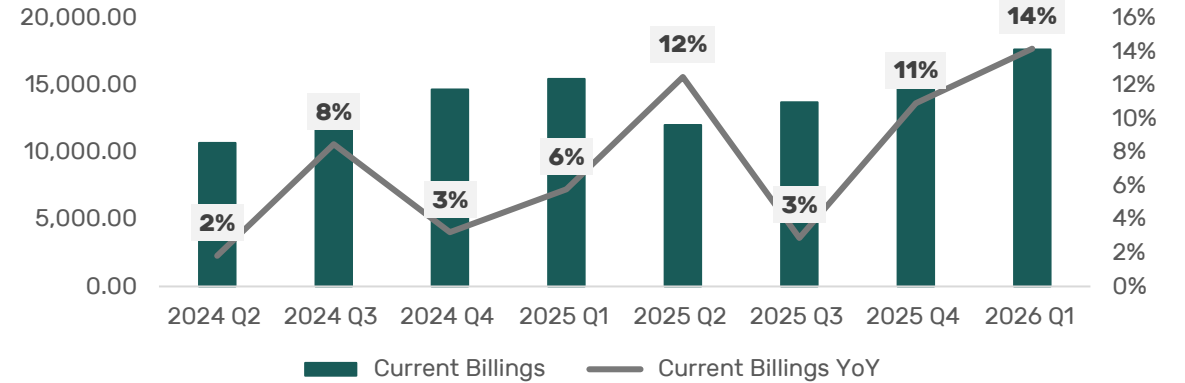


Total Billings — มูลค่ารวมของใบแจ้งหนี้ทั้งหมดที่ออกในช่วงเวลานั้น รวมถึงรายได้ที่ยังไม่รับรู้ (เช่น รายได้จากสัญญาระยะยาว)

ภาพรวมการขยายตัวของธุรกิจไปได้ดี สะท้อนความต้องการ Cloud และ AI Infrastructure ที่เร่งขึ้นต่อเนื่อง

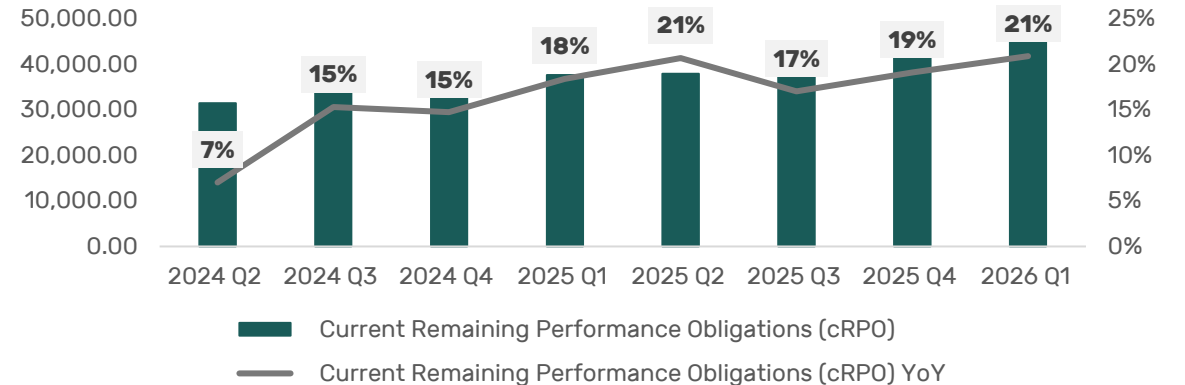


RPO — มูลค่ารวมของรายได้ที่ลูกค้าทำสัญญาไว้แล้วแต่ Oracle ยังไม่ได้รับรู้ (ทั้งระยะสั้นและระยะยาว) พุ่งทะลุ +359% YoY และระดับสูงสุดเป็นประวัติการณ์ สะท้อน Backlog รายได้จากสัญญา AI Cloud ขนาดใหญ่



Current Billings — มูลค่าของใบแจ้งหนี้ที่ออกเฉพาะในไตรมาสปัจจุบัน (เป็นตัวชี้การเติบโตของรายได้ที่เกิดขึ้นจริงในงวดนั้น)

เพิ่มขึ้น +14% YoY หนุนโดยดีล Cloud Subscription และ AI Hosting



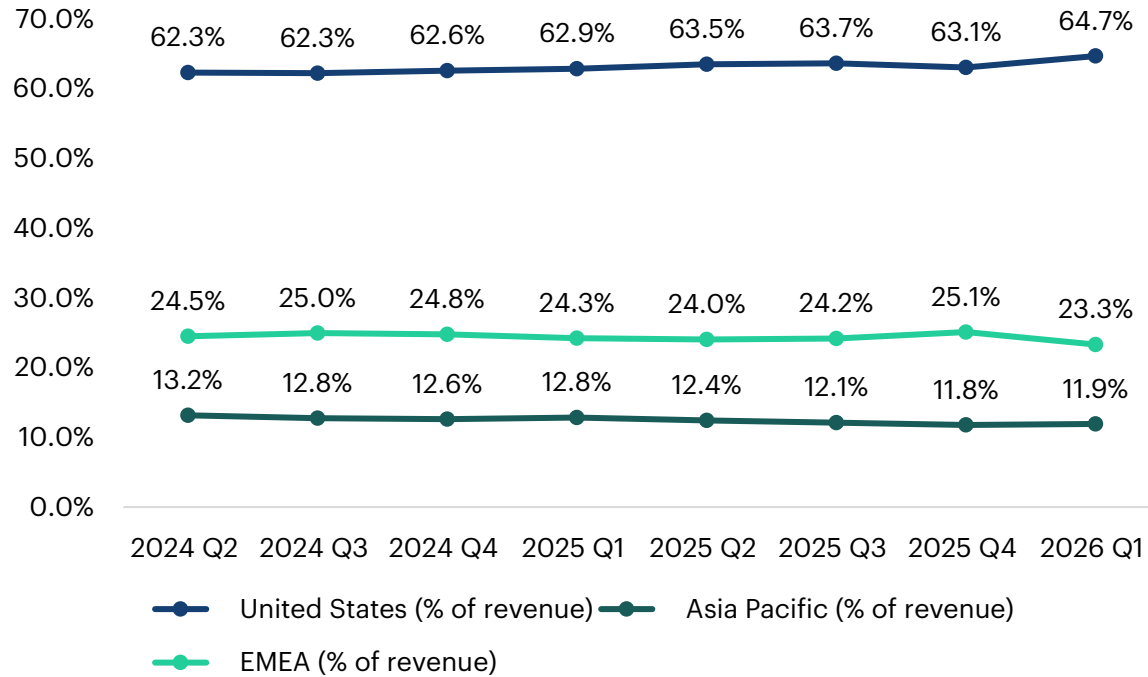
CRPO (Current RPO) — ส่วนของ RPO ที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ภายใน 12 เดือนข้างหน้า ถือเป็น ตัวชี้สำคัญของรายได้ในอนาคตระยะใกล้

CRPO ขยายตัวต่อเนื่อง +21% YoY ชี้ถึงรายได้ที่มั่นคงและมีทิศทางเติบโตใน 12 เดือนข้างหน้า

ORACLE CORPORATION (ORCL)



รายได้ตามภูมิภาค (Regional Breakdown)



- สหรัฐฯ (US): \$9.66B (+15.4% YoY, -3.7% QoQ)
- EMEA: \$3.48B (+7.8% YoY, -12.9% QoQ)
- เอเชียแปซิฟิก (APAC): \$1.78B (+4.5% YoY, -4.9% QoQ)

Corporate Updates

- เตรียมเปิดตัว "Oracle AI Database" ที่งาน Oracle AI World โดยเป็นนวัตกรรมใหม่ที่ผสาน Large Language Models (LLM) เข้ากับระบบฐานข้อมูลโดยตรง ทำให้ผู้ใช้งานสามารถเรียกใช้ AI เพื่อสืบค้น วิเคราะห์ และสร้างข้อมูลได้ภายในฐานข้อมูลเดียวโดยไม่ต้องย้ายข้อมูลออกไปที่อื่น
- ขยาย Data Center footprint อีก 37 แห่งทั่วโลก ร่วมมือกับ Hyperscaler partners รายใหญ่ เช่น AWS, Microsoft และ Google ส่งผลให้จำนวนศูนย์ข้อมูลรวมเพิ่มเป็น 71 แห่ง รองรับความต้องการใช้งาน AI และ Cloud Infrastructure ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว
- Multi-Cloud Strategy ของ Oracle ยังคงเป็นจุดแข็ง โดยเสริม ecosystem ให้เชื่อมต่อและทำงานร่วมกับผู้ให้บริการ Cloud รายอื่น ได้อย่างราบรื่น ช่วยให้ลูกค้าสามารถรัน Oracle Database หรือ AI workloads บนแพลตฟอร์มของ AWS, Microsoft Azure และ Google Cloud ได้อย่างยืดหยุ่น
- คณะกรรมการบริษัทอนุมัติจ่ายปันผล ในอัตรา \$0.50 ต่อหุ้น สะท้อนความเชื่อมั่นในกระแสเงินสดที่มั่นคงและแนวโน้มการเติบโตระยะยาวของธุรกิจ Cloud และ AI

ORACLE CORPORATION (ORCL)



ความคิดเห็นจากผู้บริหาร

Safra Catz (CEO) กล่าวว่า

“ไตรมาสนี้เราเซ็นสัญญา *multi-billion-dollar contracts* จำนวน 4 ฉบับ กับลูกค้า 3 ราย ซึ่งทำให้มูลค่างานในมือ (RPO) เพิ่มขึ้นถึง 359% อยู่ที่ \$455 พันล้านดอลลาร์ ถือเป็นไตรมาสที่ยอดเยี่ยมมาก และความต้องการใช้บริการ Oracle Cloud Infrastructure (OCI) ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในอีกไม่กี่เดือนข้างหน้า เราคาดว่าจะมีการเซ็นสัญญาใหม่มูลค่าหลายพันล้านดอลลาร์เพิ่มเติมอีกหลายฉบับ ซึ่งจะทำให้ RPO มีโอกาสทะลุ \$500 พันล้านดอลลาร์

การเติบโตอย่างก้าวกระโดดของ RPO ครั้งนี้ ทำให้เราสามารถปรับแผนรายได้ของธุรกิจ Cloud Infrastructure ขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยจะเปิดเผยรายละเอียดในงาน Financial Analyst Meeting เดือนหน้า”

Larry Ellison (Chairman & CTO) เสริมว่า

“รายได้จาก Multi-Cloud Database ที่ร่วมมือกับ Amazon, Google และ Microsoft เติบโตอย่างมหาศาลถึง 1,529% ในไตรมาสนี้ (Q1) และเราคาดว่ารายได้นี้จะยังคงเติบโตแรงทุกไตรมาสในอีกหลายปีข้างหน้า เนื่องจากเรากำลังเตรียมเปิด Data Center ใหม่ อีก 37 แห่ง ให้กับ Hyperscaler Partners ทั้งสามราย รวมเป็น 71 แห่งทั่วโลก

ในเดือนหน้า (ที่งาน Oracle AI World) เราจะเปิดตัวบริการใหม่ในชื่อ ‘Oracle AI Database’ ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถเรียกใช้ Large Language Model ที่ต้องการ เช่น Google Gemini, OpenAI ChatGPT, xAI Grok ฯลฯ ได้ โดยตรงบน Oracle Database เพื่อเข้าถึงและวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่ได้ง่ายและรวดเร็ว

บริการใหม่นี้จะช่วยให้ลูกค้า Oracle Database จำนวนหลายหมื่นราย ปลดล็อกคุณค่าของข้อมูลของตนเองทันที ด้วยการเชื่อมต่อเข้ากับโมเดล AI ขั้นสูงสุดได้โดยตรง

ทั้ง Oracle AI Cloud Infrastructure และ Oracle MultiCloud AI Database จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ทำให้ความต้องการใช้งาน Cloud เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดในอีกหลายปีข้างหน้า”

Guidance & Outlook

- รายได้จาก Oracle Cloud Infrastructure (OCI) คาดว่าจะ เติบโต 77% สู่ \$18 พันล้านดอลลาร์ในปีงบประมาณนี้ (FY26)
- และจะเพิ่มเป็น \$32 พันล้าน, \$73 พันล้าน, \$114 พันล้าน และ \$144 พันล้าน ใน 4 ปีถัดไป ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่ในแผน 5 ปีนี้ได้ถูก “จองล่วงหน้าแล้ว” ใน RPO ที่รายงานไป

Valuation

หุ้น ORCL ซื้อขายที่ Forward P/E 40.2x
เฉลี่ย 5 ปีที่ 19.3x
เฉลี่ย 2 ปีที่ 24.0x

นักวิเคราะห์ให้ 12M Target Price ที่ 337.54 คิดเป็น Upside +16.9%

รายได้ คาดการณ์ 2026 / 2027 / 2028 ที่ +17% +23% +48% ตามลำดับ
3 เดือนที่ผ่านมารายได้ ปี 2026 ถูก Upgrade 0.29%

EPS, Adj. คาดการณ์ 2026 / 2027 / 2028 ที่ +13% +17% +41% ตามลำดับ
3 เดือนที่ผ่านมา EPS, Adj. ปี 2026 ถูก Upgrade 0.15%

Data as of 3 October 2025

Investment Thesis

1. Oracle กำลังทรานส์ฟอร์มตัวเองเป็น AI Infrastructure Leader

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

2. Backlog เติบโตอย่างรุนแรง หนุนการเติบโตระยะยาว

Remaining Performance Obligations (RPO) ไตรมาสล่าสุดพุ่ง +359% YoY และ \$455B ซึ่งสะท้อนการเซ็นสัญญาแบบ Multi-Year, Multi-Billion Dollar กับหลาย hyperscalers และ รัฐบาลทั่วโลก และสร้าง **visibility** รายได้ล่วงหน้าหลายปี ที่มั่นคง

3. Cloud Infrastructure & AI เป็นตัวขับเคลื่อนกำไรในอนาคต

ธุรกิจ Cloud Infrastructure (IaaS) เติบโต +55% YoY และ SaaS +11% YoY โดยมีการคาดการณ์ว่า OCI Revenue จะโตจาก \$18B → \$32B → \$73B → \$114B → \$144B ภายใน 5 ปี ซึ่งหมายถึง **CAGR >50%** และกลายเป็น Growth Engine หลักของ Oracle แทนธุรกิจดั้งเดิม

Downside Risks to Our Call

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

Recommendation

เรามีมุมมองเชิงบวกต่อหุ้น Oracle (ORCL) โดยมองว่าปัจจัยพื้นฐานระยะกลางถึงยาวยังแข็งแกร่งจากการเติบโตของธุรกิจ AI Cloud Infrastructure และ Backlog (RPO) ที่ขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งช่วยให้สามารถคาดการณ์รายได้ล่วงหน้าได้ชัดเจนขึ้น

ในเชิงการลงทุนหุ้นรายตัว เรามองว่า *สามารถ "รอย่อตัวเพื่อเข้าสะสม" ได้* โดยเฉพาะหากราคาปรับฐานจากความกังวลระยะสั้น ขณะที่ Valuation ยังอยู่ในระดับเหมาะสมเมื่อเทียบกับอัตราการเติบโต

ในเชิง **Structured Note** หรือตราสารที่มีการกำหนดกรอบราคา หุ้น Oracle ถือว่าน่าสนใจสำหรับการออกผลิตภัณฑ์ เนื่องจากมีแรงหนุนจาก **Remaining Performance Obligations (RPO)** ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว และช่วยสร้างเสถียรภาพของกระแสเงินสดในอนาคต ทำให้ **"Downside Risk ค่อนข้างจำกัด"** เหมาะสำหรับการออกผลิตภัณฑ์ที่เน้นปันผลหรือ coupon-based return ในกรอบราคาที่ควบคุมได้

CIO Office - Point of View: Oracle และ Inflection Point ของ AI

ช่วงนี้นักลงทุนยังมีคำถามว่า AI จะไปได้จริงแค่ไหน หรือเป็นเพียง hype แบบ dot-com แต่สิ่งที่ Oracle เพิ่งรายงานออกมา ถือเป็น “สัญญาณชัด” ว่า AI กำลังเปลี่ยนจาก สัญญา (promise) สู่ การใช้งานจริง (productivity)

1. Inflection Point in AI

- ผลประกอบการล่าสุดของ Oracle (ORCL) สะท้อนว่าโลกกำลังเข้าสู่ “Inference Era” ของ AI
- RPO พุ่งแตะ \$455B (+359% YoY) ซึ่งสะท้อน demand ที่เกิดจากการใช้งานจริง (inference) มากกว่าการฝึกสอนโมเดล (training)
- จุดนี้สำคัญเพราะ training มักเกิดขึ้นเป็นช่วง ๆ แต่ inference เป็นการใช้งานต่อเนื่อง หมายความว่า demand จะเกิดขึ้นทุกวันและสะสมต่อเนื่อง กลายเป็น recurring revenue stream ของระบบเศรษฐกิจใหม่

2. Macro Implication: AI = Structural Shift

- ขนาดของ RPO ที่โตขึ้นในไตรมาสเดียว (~\$300B) ถือว่าใกล้เคียงกับการเพิ่มขึ้นรายไตรมาสของ US Nominal GDP นั่นทำให้เรื่องนี้ไม่ใช่แค่ประเด็นของบริษัทใดบริษัทหนึ่ง แต่เป็น สัญญาณเชิงมหภาคที่บ่งชี้ถึง structural change
- ความต้องการ compute และ storage กำลังตึงตัวในห่วงโซ่อุปทานทั่วโลก แสดงให้เห็นว่า AI ไม่ได้เป็นเพียง narrative อีกต่อไป แต่กำลัง สร้างแรงกดดันต่อเศรษฐกิจจริง

3. Multi-Cloud Confirmation

- Oracle กำลังกลายเป็น ส่วนสำคัญของระบบ multi-cloud ที่รวม Microsoft, Google และ Amazon เข้าไว้ด้วยกัน
- สิ่งนี้ยืนยันว่า ไม่มีผู้ให้บริการรายเดียวที่สามารถรองรับ demand ที่เพิ่มขึ้นอย่างมหาศาลได้ และ multi-cloud จะเป็นกลไกหลักของโลก AI

4. Investment Lens

- หากเปรียบเทียบกัน AI training เป็นช่วง hype cycle แต่ AI inference คือ productivity cycle ซึ่งเป็นเฟสที่สร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน
- การที่ hedge funds เข้ามาเพิ่มการถือครอง ORCL จนแตะ 124 กองทุน (Q2 2025) จาก 97 กองทุนในไตรมาสก่อน แสดงให้เห็น conviction ที่เพิ่มขึ้น
- ดังนั้น จากมุมมอง CIO Office เรามองว่า การย่อตัวของ Oracle คือ โอกาสของนักลงทุนระยะกลาง-ระยะยาว

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 ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลไปใช้ในทุกระณ 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 หากท่านได้รับเอกสารหรือข้อมูลนี้โดยความผิดพลาดหรือไม่ใช่ผู้รับที่ตั้งใจ โปรดแจ้งให้ผู้ส่งทราบทันทีและลบอีเมลหรือเอกสารดังกล่าว ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารหรือเนื้อหา ห้ามนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ คัดลอก ดัดแปลง ทำซ้ำ อ้างอิงส่งต่อ หรือเผยแพร่ให้บุคคลอื่นในทุกระณ 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