

Uber Technologie

งวด 2Q62 มีผลขาดทุนสุทธิ 5,236 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เทียบกับขาดทุนสุทธิ 878 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในงวด 2Q61 จากค่าใช้จ่ายดำเนินงานเพิ่ม 2.39 เท่า YoY คิดเป็นอัตราที่มากกว่ารายได้ที่เติบโตเพียง 14% yoy ขับเคลื่อนด้วยปริมาณลูกค้าเพิ่มขึ้น 30% yoy (ที่มา : Uber และ Bloomberg)

งวด 2Q62 ขาดทุนปกติมากขึ้น และ Consensus คาดขาดทุนต่อเนื่องถึงปี 2566

งวด 2Q62 หากไม่รวมขาดทุนพิเศษ มีผลขาดทุนปกติ 4,979 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เทียบกับ 1,010 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในงวด 1Q62 และ 632 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ช่วงเดียวกันปีก่อน แม้รายได้ขยายตัว 14% yoy (บวก 2% QoQ) อยู่ที่ 3,166 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แรงส่งจากปริมาณลูกค้า (Monthly Active Platform Consumers : MAPCs) สูงขึ้น 30% yoy (บวก 6% QoQ) จากการขยายตลาดเพิ่ม รวมถึง Uber Eats บริการส่งอาหารเติบโตแรง 140% yoy โดยสัดส่วนมากกว่า 40% เป็นลูกค้าใหม่ที่ไม่เคยใช้บริการ platform ของ Uber มาก่อน ด้าน Gross Margin อยู่ที่ 45% ลดลงจาก 52% ในงวด 2Q61

อย่างไรก็ดีเนื่องจากเป็นธุรกิจที่กำลังเติบโต ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expense) เพิ่มขึ้นอย่างมากกว่าการขยายตัวของรายได้ที่ระดับ 239% yoy แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา (สัดส่วน 50% ของ Operating Expense) เพิ่มขึ้น 739% yoy อยู่ที่ 3,064 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (สัดส่วน 97% ของรายได้) ตามด้วยค่าใช้จ่ายในการบริหาร (สัดส่วน 27% ของ Operating Expense) และค่าใช้จ่ายการตลาด (สัดส่วน 20% ของ Operating Expense) สูงขึ้น 157% yoy และ 71% yoy ตามลำดับ

โดย Bloomberg Consensus (ณ 23 ส.ค. 62) คาดการณ์รายได้ปี 2562 เติบโต 13% yoy เท่ากับ 12,789 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่ค่าใช้จ่ายดำเนินงานที่สูง เพราะอยู่ในช่วงของการเติบโต ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา เพื่อรองรับเทคโนโลยีใหม่ อาทิ รถยนต์ไร้คนขับ ทำให้คาดมีผลขาดทุนปกติ 5,787 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เทียบกับปี 2561 ขาดทุนปกติ 2,908 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ตามขาดทุนปกติ 1H62 ที่ 5,989 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มากกว่าเป้าหมายทั้งปีแล้ว ทำให้เชื่อได้ว่าประมาณการของ Consensus มี Downside Risk อยู่พอสมควร

ส่วนช่วงปี 2563 – 2566 แนวโน้มรายได้เติบโตเฉลี่ย (CAGR) 28% ต่อปี มาอยู่ที่ 34,099 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีผลขาดทุนปกติลดลงเหลือ 1,822 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2566

จากการรวบรวมของ Bloomberg Consensus หุ้น Uber Technologie มีนักวิเคราะห์ Cover ทั้งหมด 35 ราย แนะนำให้ซื้อ 23 ราย ถือ 11 ราย และขาย 1 ราย คิดเป็น Consensus rating ที่ 4.23 (ระดับคะแนนสูงสุด 5 คะแนน) ได้ FV ที่ 51.61 เหรียญสหรัฐ มี Upside 52% ด้าน Valuation เนื่องจากเป็นธุรกิจ Startup จึงควรเทียบอัตราส่วน Price to Sale Ratio อยู่ที่ 4.5 เท่า ใกล้เคียง LYFT (ผู้ให้บริการ ride hailing ในสหรัฐ) มี Price to Sale Ratio ที่ 4.3 เท่า

Uber Technologie	BUY	23	Target (USD)	51.61	Consensus Rating	4.23
(Bloomberg Consensus)	HOLD	11	Price (USD)	34.00		
	SELL	1	Mkt cap (USDm)	57,800		
(USDm)	2559A	2560A	2561A	2562F	2563F	2564F
Sales	3,845	7,932	11,270	12,787	17,240	22,434
Net Income Adjust	(3,240)	(3,805)	(2,908)	(5,787)	(4,120)	(3,132)
Sales Growth		106%	42%	13%	35%	30%
EPS Adjust	-	-	-	(4.39)	(2.27)	(1.59)
EPS growth (%)	-	-	-	N.A	N.A	N.A
Price to sale ratio (x)	-	-	-	4.52	3.35	2.58
DPS	-	-	-	-	-	-

ที่มา : Bloomberg

วันศุกร์ที่ 23 สิงหาคม พ.ศ. 2562

UBER US/UN EQUITY
BUY/HOLD/SELL : 23/11/1



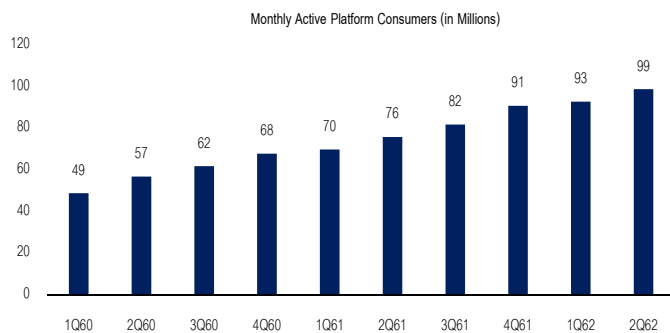
ราคาปิด (USD): 34.00
ราคาเป้าหมาย (USD): 51.61
52 Week H/L 47.08/32.92
มูลค่าตลาด (ล้านเหรียญสหรัฐ) 57,800

นวลพรรณ น้อยรินทร์,
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านตลาดทุน และด้านเทคนิค
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 019994
nuanpun@asiaplus.co.th

ภาสกร หวังวิวัฒน์อักษร,
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานด้านหลักทรัพย์
เลขทะเบียนนักวิเคราะห์: 093372
pasakorn.w@asiaplus.co.th

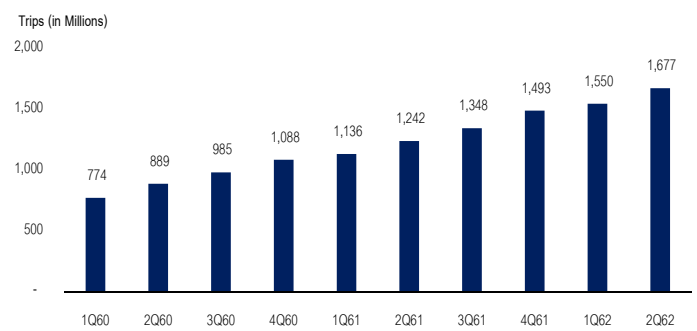
ข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ รวบรวมมาจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ดี บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด ไม่สามารถที่จะยืนยันหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลเหล่านี้ได้ ไม่ว่าประการใดๆ บทวิเคราะห์ในเอกสารนี้ จัดทำขึ้นโดยอ้างอิงหลักเกณฑ์ทางวิชาการเกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ และมีได้เป็นการชี้แนะ หรือเสนอแนะให้ซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ การตัดสินใจซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ ของผู้อ่าน ไม่ว่าจะเกิดจากการอ่านบทความในเอกสารนี้หรือไม่ก็ตาม ล้วนเป็นผลจากการใช้วิจารณญาณของผู้อ่าน โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือพันธผูกพันใดๆ กับ บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด ไม่ว่ากรณีใด

Monthly Active Platform Consumers



ที่มา : UBER

TRIPS



ที่มา : UBER