

2 แบนด์ความงามระดับโลก L'oreal VS Estee Lauder

L'ORÉAL

L'oreal (OR FP)

Company Profile

บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางที่ใหญ่ที่สุดในโลก หากวัดจากรายได้ โดยเน้นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง รวมถึงผลิตภัณฑ์บำรุงผิว และบำรุงเส้นผม ตัวอย่างแบรนด์ที่เป็นเจ้าของ เช่น Maybelline, Lancome, Shu Uemura, NYX, Valentino และอื่นๆ อีก 36 แบรนด์ ทั่วโลก



ตอบโจทย์ทุก Life style เน้น Mass Market

และ Luxury

ทำให้สามารถเติบโตได้อย่างไม่มีขีดจำกัด อีกทั้งแบรนด์ยังมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับยุค Digital อีกด้วย คือการเพิ่มช่องทางขายและโปรโมชั่นออนไลน์ในทุกๆ แขนง ซึ่งยอดขายช่องทาง E-Commerce เติบโตถึง 52.6% ในปีที่ผ่านมา

เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยการเข้าซื้อกิจการชั้นนำทั่วโลก

การเข้าซื้อกิจการอื่นๆ ที่มีศักยภาพ ช่วยเพิ่มความก้าวหน้าเป็นแบรนด์ชั้นนำ โดยจาก 33 แขนงในเครือเป็นการซื้อกิจการมาทั้งหมด ซึ่งบริษัทมองว่าการซื้อกิจการจะทำให้ช่วยเติมเต็มความสามารถของ L'oreal ให้ตอบโจทย์ความงามในทุกๆ ด้าน

กำไรเพิ่มขึ้น ในช่วงวิกฤติ COVID-19

รายได้ปี 20 ลดลงเล็กน้อย ประมาณ 6.3% เนื่องจากได้รับผลกระทบจากการ Lockdown ทำให้ยอดขายจากห้างสรรพสินค้าลดลง แต่แม้รายได้จะลดลง แต่กำไรกลับเพิ่มขึ้น สะท้อนถึงสมรรถภาพในการคุมค่าใช้จ่าย และการเปลี่ยนมาขายผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น

Ticker: OR FP

Last Price : EUR 331.15

Cons. Target Price: EUR 312.82

Cons. Rating: **HOLD**

Upside: **-5.5%**

Key Information

Market Cap: EUR 185,401.7mn

PE 22E: 36.6x

EPS Growth 22E: 8.94%

ROE 22E: 6.65%

Dividend Yield: 1.35

ESTÉE LAUDER

Estee Lauder (EL US)

Company Profile

บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านความงามระดับโลก มีขนาดรองลงมาจาก L'oreal ครอบครองแบรนด์ชั้นนำที่ซื้อคืนกว่า 25 แขนง เช่น Estee Lauder, Bobbi Brown, MAC, Clinique, DKNY, Jo Malone, La Mer และอื่นๆ



ผู้นำด้าน Skincare

ในช่วง COVID-19 EL ได้ประโยชน์จากการเป็นผู้นำในผลิตภัณฑ์ Skincare เนื่องจากสัดส่วนยอดขายประมาณ 58% มาจาก Skincare ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้ margin สูงสุด โดยผู้บริโภคเลือกใช้ skincare และลดการบริโภคเครื่องสำอางเนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องออกไปทำกิจกรรมนอกบ้านมากนัก หลัง COVID-19 เรามองว่าผู้บริโภคยังคงใช้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวอยู่ (เกิด stickiness) ซึ่งเทรนด์ Premiumization สะท้อนถึงการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ ขณะเดียวกันก็ต้องซื้อเครื่องสำอางมากขึ้น

ท่องเที่ยวเปิด รายได้ฟื้น

หากมองจากช่องทางการขายประมาณ 23% มาจากการท่องเที่ยว และอีกประมาณ 22% มาจากห้างสรรพสินค้า ซึ่งคาดว่าจะฟื้นตัวหากทำการเปิดประเทศและประชาชนหันมาจับจ่ายใช้สอยนอกบ้านมากขึ้น

Margin สูง จับตลาด High End

แม้ Estee จะมีขนาดเล็กกว่า แต่ Estee เน้นกลุ่มลูกค้าที่ Premium กว่าและ เน้นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวมากกว่า ทำให้มี Gross Margin สูงถึง 75% ขณะที่ L'Oreal มีขนาดใหญ่กว่า และจับกลุ่มลูกค้า mass มี Gross Profit อยู่ที่ 70%

Ticker: EL US

Last Price : \$295

Cons. Target Price: \$307.23

Cons. Rating: **BUY**

Upside: **+4.1%**

Key Information

Market Cap: \$107,014.1mn

PE 22E: 41.82x

EPS Growth 22E: 17.13%

ROE 22E: 3.98%

Dividend Yield: 0.7

Source: Company, Goldman Sachs, Company data, Bloomberg as of 7/04/21

Disclaimer

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