

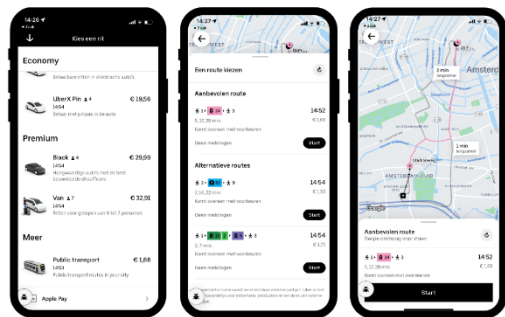
Business Overview

Uber Technologies Inc. (UBER US) เป็นบริษัทเทคโนโลยีระดับโลกที่มุ่งเน้นการสร้างแพลตฟอร์มเพื่อการเคลื่อนที่และโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ ครอบคลุมตั้งแต่บริการเรียกรถ บริการจัดส่งอาหารและของชำ ไปจนถึงขนส่งสินค้า โดยเชื่อมโยงผู้บริโภคคนขับ และร้านค้าผ่านแอปพลิเคชันเดียว ธุรกิจหลักของ Uber แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ Mobility (บริการเรียกรถแบบออนดีมานด์), Delivery (Uber Eats, ของชำ และพัสดุ) และ Freight (การขนส่งสินค้าสำหรับองค์กร) โดยทุกบริการเชื่อมต่อกันภายใต้ระบบนิเวศดิจิทัลเดียวกัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานและขยายความคุ้มค่าสำหรับทั้งผู้ใช้และพาร์ทเนอร์

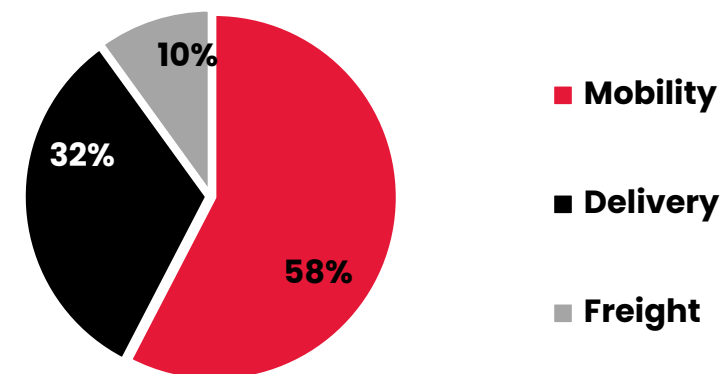
Uber ยังเป็นผู้นำในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี AI และ Machine Learning เพื่อยกระดับประสบการณ์ผู้ใช้ ไม่ว่าจะเป็นการคำนวณราคาค่าโดยสาร การทำนายความต้องการ หรือการเพิ่มความแม่นยำในการให้บริการ ขณะเดียวกันบริษัทยังขยายความร่วมมือด้านยานยนต์ไร้คนขับกับพันธมิตรระดับโลก เพื่อเตรียมพร้อมสู่ยุค Mobility-as-a-Service และการให้บริการขนส่งแบบอัตโนมัติในอนาคต

ด้วยการเชื่อมโยงบริการที่หลากหลายเข้ากับเทคโนโลยีล้ำสมัยและเครือข่ายพันธมิตรระดับโลก Uber กำลังสร้างระบบนิเวศการเคลื่อนที่แบบครบวงจร และมีบทบาทสำคัญต่อโครงสร้างพื้นฐานเศรษฐกิจดิจิทัลในอนาคต

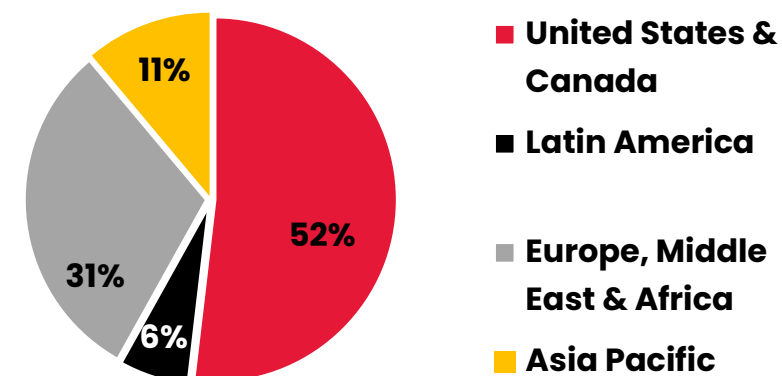
Main Products



Q2/25 Revenue by Segment



Q2/25 Revenue by Segment



Source: Bloomberg, Company

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่นำเชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในขอบเขตผลขาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับผิดชอบต่อความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้นับถือผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เว็บไซต์ในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บอ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพได้กว่าตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

Analyst(s)
Kris Komin, CFA
Analyst No.135824
kris@uobkayhian.co.th

.Assistant Analyst(s)
Apinut Vacheravathan
Sarath Anivat
Joel Loh



UOBKayHian
Your trusted financial partner

WEALTH IDEAS

HIGHLIGHT

Uber Technologies Inc (UBER US)

Uber

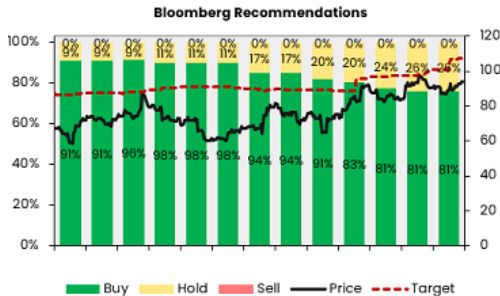


Stock Data

Sector	Industrials
Industry	Ground Transportation
S&P Credit Rating	BBB
CEO	Dara Khosrowshahi
Current Marketcap(\$)	196 bn.

Trading Data

52-wk range	59.33 – 97.72
BEst PE	29.5x
BEst PEG	#VALUE!
Dividend Yield	#N/A N/A
Best EPS yoy	-37.65%



Bloomberg Consensus

12M tgt Px	107.42
Return Potential	14.3%

Source: Bloomberg, as of 19 AUGUST 2025

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องโดยอิสระ และ บริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไมอาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใดผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บอ. นั้ ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้สะท้อนถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมทั้งรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงและ/หรือ เพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนควรพิจารณาการกระจายการลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

Valuation

Blended Forward EV/EBITDA 2Y



Blended Forward EV/EBITDA อยู่ที่ 19.52x ใกล้เคียงค่าเฉลี่ย 2 ปี ในอดีตที่ 20.0x (+1SD อยู่ที่ประมาณ 22.45x)

Source: Bloomberg, as of 19 AUGUST 2025

Summary

Uber รายงานผลประกอบการไตรมาส 2 ปี 2025 ทำสถิติสูงสุดใหม่ โดยมีรายได้ \$12.65 พันล้าน (+18% YoY) และกำไรต่อหุ้นปรับปรุงแล้ว (Adj EPS) \$0.65 ต่ำกว่าที่ตลาดคาดการณ์เล็กน้อย การเติบโตได้แรงหนุนจากจำนวนผู้ใช้งานที่เพิ่มขึ้น +15% YoY และความถี่การใช้งานที่สูงขึ้น ส่งผลให้ **Gross Bookings เติบโต +18% YoY** ในทั้งธุรกิจ Mobility และ Delivery ขณะที่จะกระแสเงินสดอิสระ (FCF) อยู่ในระดับสูงสุดเป็นประวัติการณ์ สมาชิก **Uber One เพิ่มขึ้น 6 ล้านราย QoQ เป็น 36 ล้านราย (+60% YoY)** โดยผู้ใช้สองบริการมีอัตราการคงอยู่สูงกว่าผู้ใช้บริการเดียว 35% และมียอดจองรวมสูงกว่า 3 เท่า

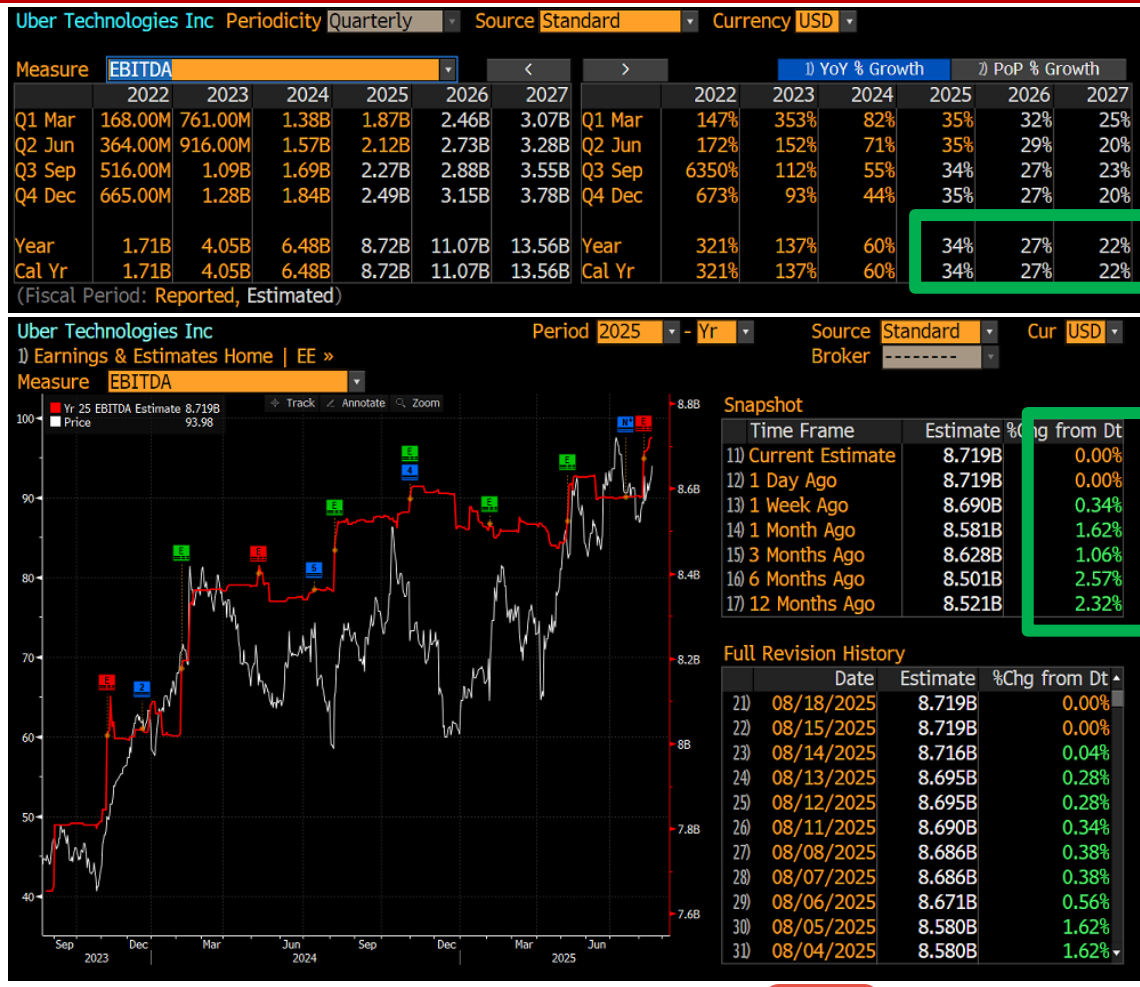
การเติบโตของผลิตภัณฑ์ที่มีความสมดุลระหว่าง **Moto (+40% YoY สู่ \$1.5 พันล้าน)** ในตลาดราคาประหยัด และ **Premium (+35% YoY เกิน \$10 พันล้าน)** ในตลาดพรีเมียม Uber ยังขยายความร่วมมือด้านยานยนต์ไร้คนขับ (AV) กับ Waymo, WeRide, Baidu, Lucid และ Nuro โดยรถ Waymo มีอัตราการใช้งานสูงกว่า 99% ของคนขับปกติ สนับสนุนกลยุทธ์ “barbell strategy” ที่มุ่งขยายทั้งตลาดราคาประหยัดและตลาดพรีเมียมควบคู่กัน

ด้านการคืนทุนให้ผู้ถือหุ้นยังแข็งแกร่ง ด้วยแผนซื้อหุ้นคืนใหม่ **\$20 พันล้าน** (บวก \$3 พันล้านจากแผนเดิม) คิดเป็นราว 12% ของมูลค่าตลาด และตั้งเป้าคืนเงินสด ~50% ของ FCF ให้ผู้ถือหุ้น หุ้น **UBER ซื้อขายที่ Forward P/E 22.7x** ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 2 ปีที่ 32.8x ซึ่งมีโอกาสปรับตัวขึ้นได้ **CIO Office ยังคงมุมมองเชิงบวกต่อการเติบโตของ Uber โอกาส cross-sell การขยายธุรกิจ AV และการคืนทุนแก่ผู้ถือหุ้น แม้ยังมีความเสี่ยงจากการขาดทุนในธุรกิจ AV และการแข่งขันสูง**



UOBKayHian
Your trusted financial partner

คาดว่ารายได้และกำไรของบริษัทจะเติบโตต่อเนื่องแบบแข็งแกร่งและมีการถูกปรับเพิ่มประมาณการรายได้ต่อเนื่อง



Source: Bloomberg as of 19 Aug 2025

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทความนี้ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และ บริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในกรณีที่เกิดความเสียหายจากการใช้ข้อมูลนี้จากผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข และผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เว็บไซต์ และเอกสารที่เกี่ยวข้องก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ ข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาโดยไม่另行通知 และผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยพิจารณาอย่างถี่ถ้วนในข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

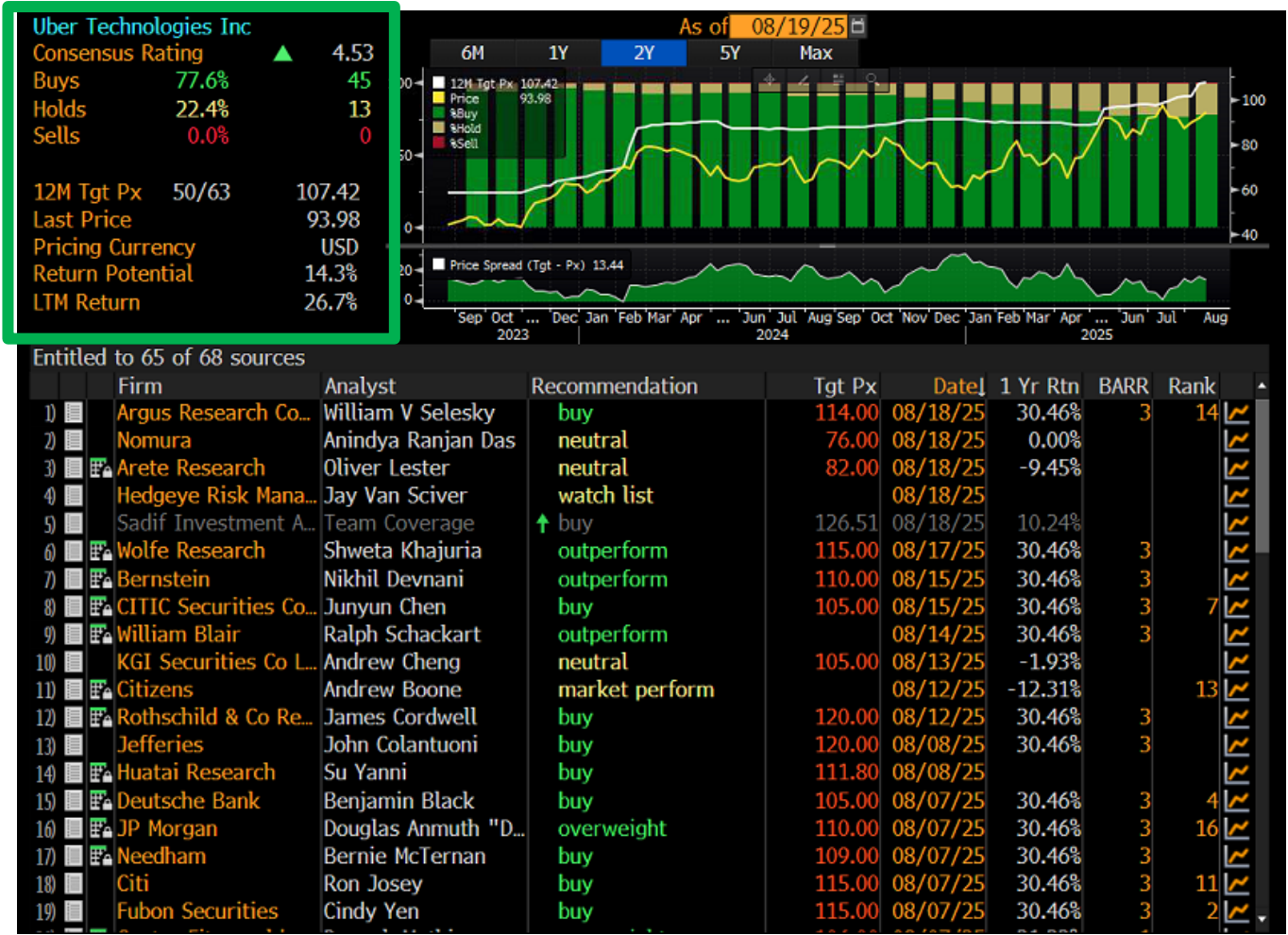
คาดว่า EBITDA ของบริษัทจะเติบโตต่อเนื่องในระดับสูง และมีการถูกปรับเพิ่มประมาณการอย่างต่อเนื่อง



Source: Bloomberg as of 19 Aug 2025

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ โฉมหน้ากราฟ และ การแสดงความเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และ บริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่สามารถรับผิดชอบต่อความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใดผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เว็บไซต์ในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บอ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

Bloomberg Analysts ให้ Rating “BUY” ที่ 77.6% และ Target price อยู่ที่ \$106.81 มี upside อยู่ 19.3%



Source: Bloomberg as of 19 Aug 2025

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บล. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในเอกสารนี้ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และ บริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับประกันผลตอบแทนต่อความเสี่ยงจากปัจจัยต่างๆ ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บล. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมทั้งรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงและ/หรือ เพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิผลภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

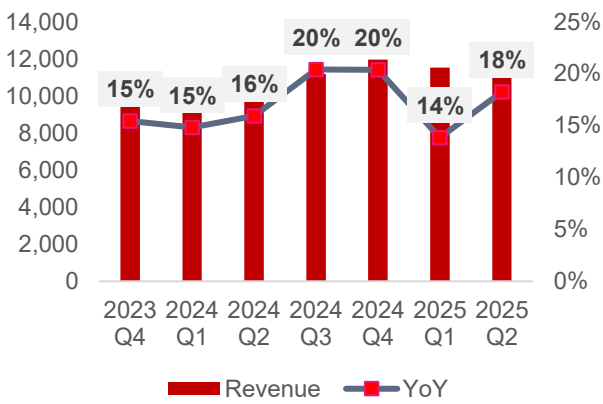
Financial Highlights and Key Metrics

- รายได้รวม (Total Revenue): \$12,651 ล้าน (+18.23% YoY, +9.7% QoQ) (สูงกว่าคาด 1.39%)
การเติบโตของรายได้แข็งแกร่งจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นทั้งในธุรกิจ Mobility และ Delivery โดยมีการขยายฐานผู้ใช้และจำนวนการเดินทางต่อผู้ใช้อย่างต่อเนื่อง
 - กำไรสุทธิ (Net Income): \$1,355 ล้าน (-7.82% YoY, -38.7% QoQ) (สูงกว่าคาด 2.92%)
กำไรสุทธิชะลอตัว YoY จากค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและการลงทุนเชิงกลยุทธ์ โดยเฉพาะด้านยานยนต์ไร้คนขับ (AV)
 - กำไรต่อหุ้น (Adj. EPS): \$0.63 (-7.57% YoY, -39.1% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.10%)
-
- กำไรขั้นต้น (Gross Profit): \$5,040 ล้าน (+17.54% YoY, +9.7% QoQ) (สูงกว่าคาด 0.59%)
 - อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Margin): 39.84% (+47 bps YoY, FLAT QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.78%)
 - การดำเนินงาน (Operating Income): \$1,450 ล้าน (+82.16% YoY, +18.1% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.20%)
 - อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income Margin): 11.46% (+402 bps YoY, +81 bps QoQ) (ต่ำกว่าคาด 1.67%)

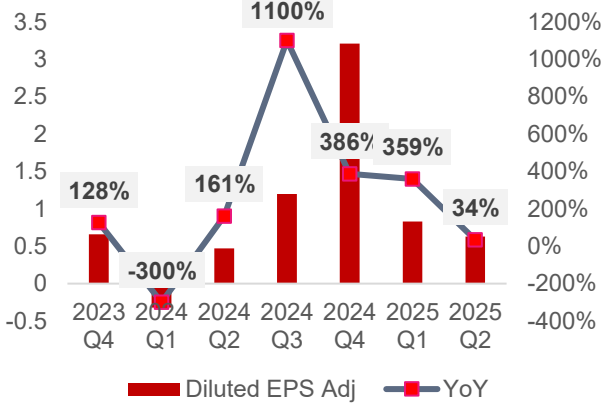
Source: Bloomberg, Company

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บล. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ โบนัสวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมถึงไม่สามารถรับผิดชอบต่อความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เว็บไซต์ในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุน ได้ทางเว็บไซต์ ของ บลจ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงและ/หรือ เพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

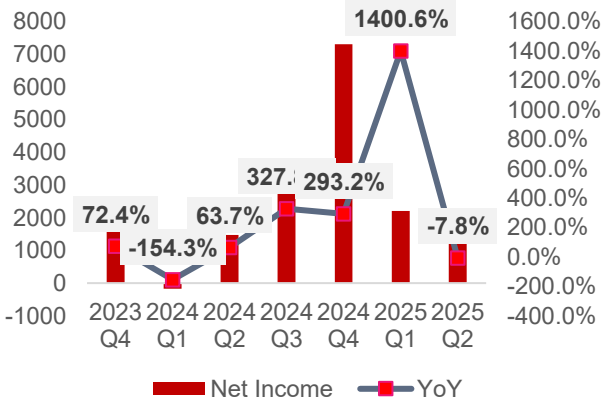
รายได้รวม โต 18% YoY แข็งแรงต่อเนื่อง



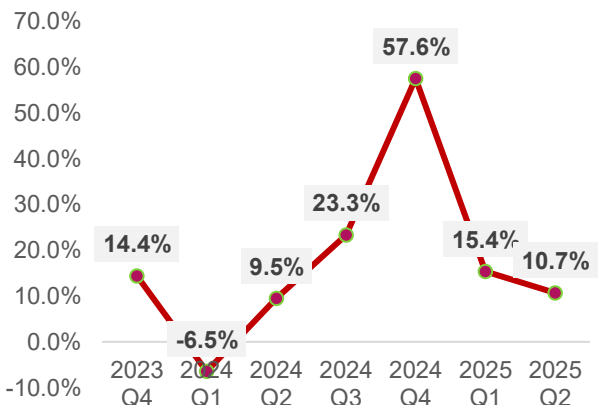
EPS +34% YoY



กำไรสุทธิ -7.8% YoY



Net Margin



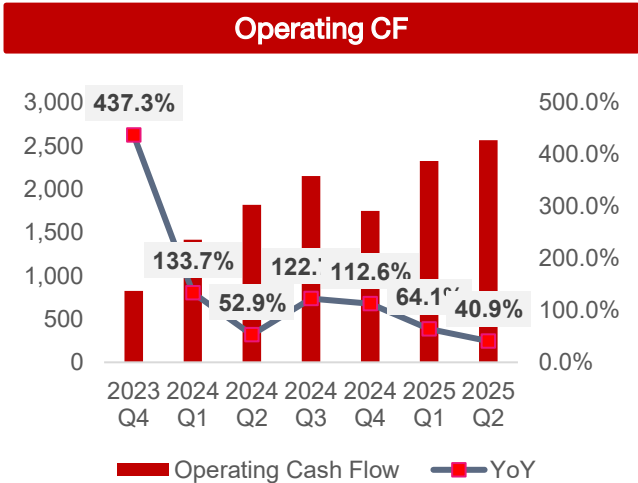
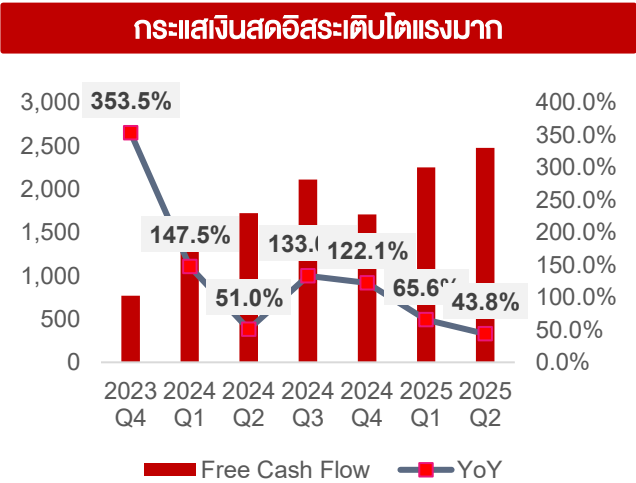
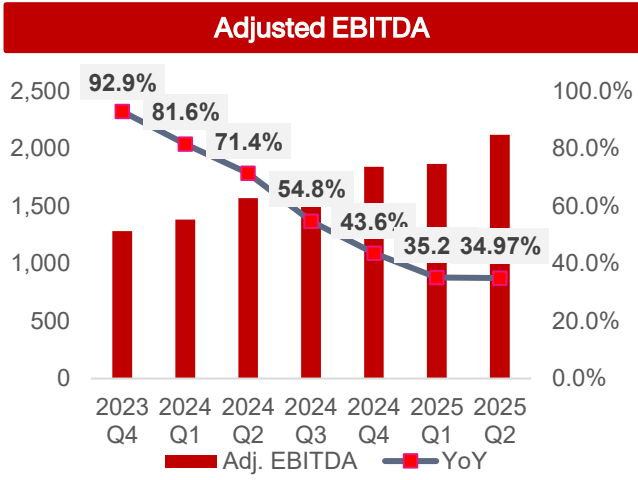
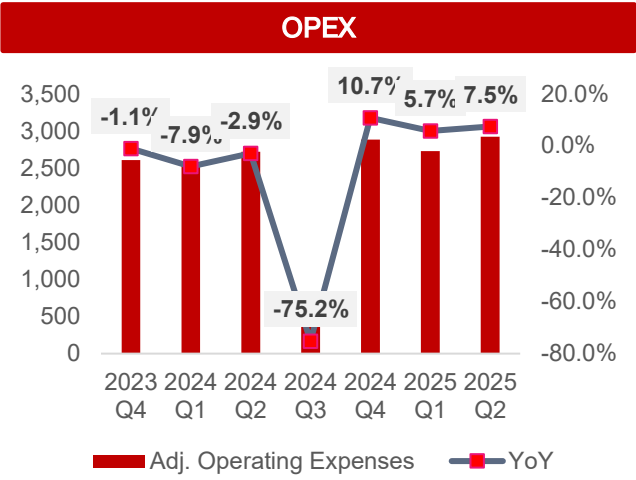
UOBKayHian
Your trusted financial partner

Financial Highlights and Key Metrics

- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Total Operating Expenses): \$2,921 ล้าน (+7.47% YoY, +7.1% QoQ) (สูงกว่าคาด 4.03%)
- Adjusted EBITDA: \$2,119 ล้าน (+34.97% YoY, +13.4% QoQ) (สูงกว่าคาด 1.16%)
- Free Cash Flow: \$2,475 ล้าน (+43.81% YoY, +10.0% QoQ) (สูงกว่าคาด 38.72%)
บริหารจัดการต้นทุนและการเติบโตของกำไรจากการดำเนินงานหนุนให้กระแสเงินสดอิสระสูงเป็นประวัติการณ์ พร้อมการจัดสรร ~50% ของ FCF เพื่อซื้อหุ้นคืน
- เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด (Cash & Cash Equivalents): \$6,438 ล้าน (+43.16% YoY, +25.4% QoQ) (สูงกว่าคาด 4.27%)
- Operating Cash Flow: \$2,564 ล้าน (+40.88% YoY, +10.3% QoQ) (สูงกว่าคาด 45.12%)
- CAPEX: \$89 ล้าน (+10.10% YoY, +20.3% QoQ) (สูงกว่าคาด 11.22%)
สะท้อนการลงทุนต่อเนื่องในโครงสร้างพื้นฐานและเทคโนโลยี เช่น ยานยนต์ไร้คนขับ (AV) และระบบแพลตฟอร์ม เพื่อรองรับการเติบโตระยะยาว

Source: Bloomberg, Company

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บล. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ โบนัสวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่นำเสนอไว้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อมูลหรือข้อมูลที่ไม่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใช้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เว็บไซต์ในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บลจ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมทั้งรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดผันผวน

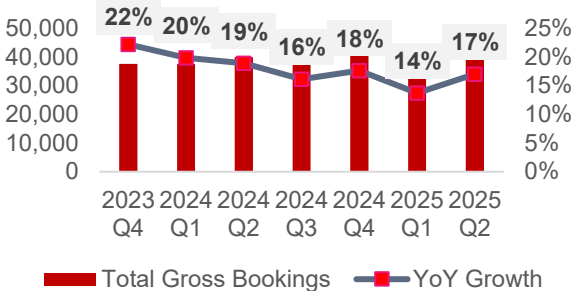


UOBKayHian
Your trusted financial partner

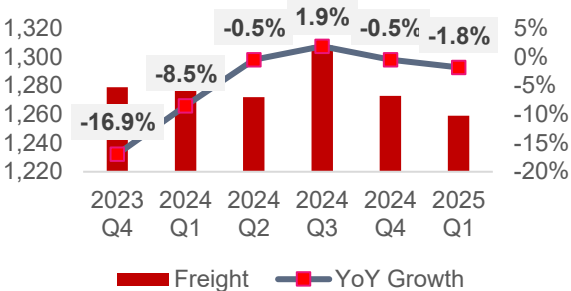
Business Segment Metrics

- รายได้รวมจากบริการเรียกรถ (Mobility Gross Bookings): \$23,762 ล้าน (+17.03% YoY, +12.18% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.61%)
การเติบโตของรายได้รวมจากบริการเรียกรถได้รับแรงหนุนจากการขยายฐานผู้ใช้ (+15% YoY) และการเติบโตของกลุ่ม Moto (บริการเรียกรถจักรยานยนต์, +40% YoY เป็น \$1.5 พันล้าน) รวมถึงกลุ่มพรีเมียม (+35% YoY เป็น \$10 พันล้าน)
- รายได้รวมจากบริการจัดส่ง (Delivery Gross Bookings): \$21,734 ล้าน (+15.61% YoY, +6.66% QoQ) (สูงกว่าคาด 2.45%)
ได้แรงหนุนจากความต้องการต่อเนื่องในหมวดของชำ ค้าปลีก และโปรโมชั่นแพลตฟอร์ม การเพิ่มขึ้นของสมาชิก Uber One (+6 ล้าน QoQ เป็น 36 ล้าน) ช่วยเพิ่มความถี่ในการสั่งซื้อ
- รายได้รวมจากธุรกิจขนส่งสินค้า (Freight Gross Bookings): \$1,260 ล้าน (-0.94% YoY, +0.08% QoQ) (ต่ำกว่าคาด 0.72%)
ธุรกิจยังคงเผชิญแรงกดดัน โดยฝ่ายบริหารมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายท่ามกลางสภาวะตลาดขนส่งที่ชะงัก
- อัตราการเก็บรายได้สุทธิจากบริการเรียกรถ (Mobility Net Take Rate): 30.7% (+3.02% YoY, ทรงตัว QoQ) (สูงกว่าคาด 1.09%)
อัตราการเก็บรายได้คงที่โดยได้แรงสนับสนุนจากการปรับสมดุลผลิตภัณฑ์และสัดส่วนรายได้จากกลุ่มพรีเมียมที่เพิ่มขึ้น
- อัตราการเก็บรายได้สุทธิจากบริการจัดส่ง (Delivery Net Take Rate): 18.9% (+3.85% YoY, +2.16% QoQ) (สูงกว่าคาด 1.67%)
การเพิ่มขึ้นมาจากรายได้โฆษณาที่สูงขึ้น การปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการใช้บริการบอยันน์จากสมาชิก

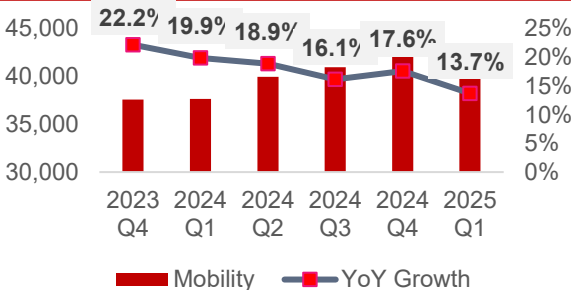
Total Gross Bookings



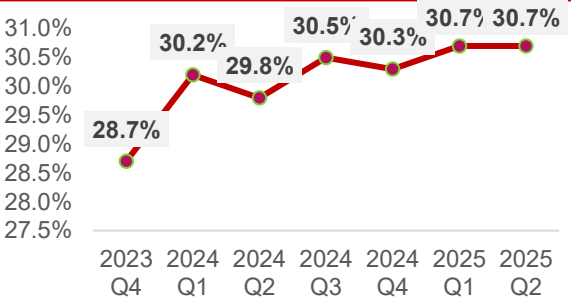
Freight Gross Bookings



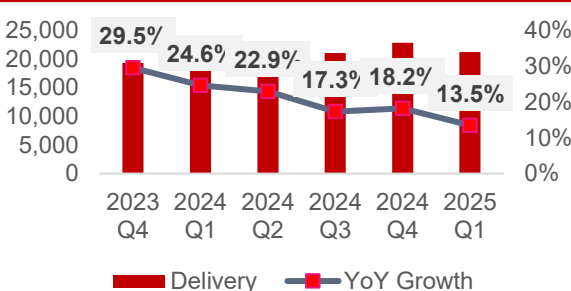
Mobility Gross Bookings



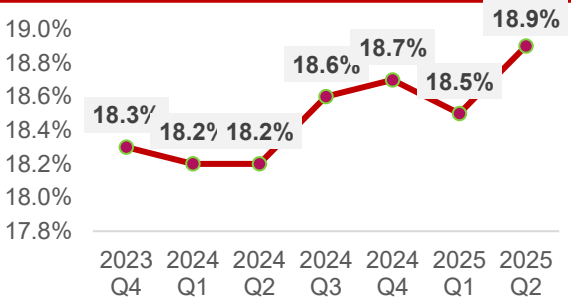
Mobility Take Rate



Delivery Gross Bookings



Delivery Take Rate



Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บล. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในเอกสารนี้ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่นำเชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใช้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ของ บลจ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต บิดีแสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือ เพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพได้กว่าตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยพิจารณาอย่างถี่ถ้วนก่อนตัดสินใจลงทุน

UBER Lucid/Nuro Partnership

เหตุผลเชิงกลยุทธ์

- การขยายบริการ AV จากพื้นที่จำกัดของ **Waymo** (ออสติน, แอตแลนตา) ไปสู่การครอบคลุมตลาดสหรัฐฯ ในวงกว้าง ถือเป็นก้าวสำคัญที่จะทำให้ Uber สามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันได้อย่างเป็นระบบ
- โดยการผสาน **การผลิตยานยนต์ไฟฟ้าของ Lucid** เข้ากับ **เทคโนโลยีหุ่นยนต์จัดส่งและซอฟต์แวร์ AV ของ Nuro** จะช่วยสร้างความสามารถแบบครบวงจร (full-stack) ทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์
- นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับกลยุทธ์ **supply-led ของ Uber** ซึ่งยังมีรถให้บริการมาก เวลาจอดอย่ก็สิ้นลง ส่งผลให้ค่าการเดินทางเพิ่มขึ้น

แผนการดำเนินงานและผลกระทบต่อการใช้งาน

- โครงการตั้งเป้าจะใช้ **Lucid-Nuro robotaxi จำนวน 20,000 คัน** ซึ่งคาดว่าจะรองรับการเดินทางได้กว่า **180 ล้านครั้งต่อปี** หรือคิดเป็นประมาณ **5% ของ rideshare ในสหรัฐฯ**
- การขยายตัวนี้ยังเปิดโอกาสให้เร่งการเจาะตลาด AV ใน **10 เมืองใหญ่** ที่มีสัดส่วนการเดินทางรวมกันถึง **35-40% ของตลาดทั้งหมด**
- ประสบการณ์การทดสอบสะสมกว่า **1 ล้านไมล์ของ Nuro** รวมถึงเครือข่ายพันธมิตรอย่าง **Domino's, Kroger และ Walmart** ยังสามารถเร่งการนำ AV เข้ามาใช้ในการธุรกิจ **Delivery** ได้เร็วกว่าการขยายตัวใน **Mobility**

ผลกระทบเชิงเศรษฐกิจ

- โมเดลนี้มีต้นทุนต่อหน่วยที่ต่ำกว่า Waymo ซึ่งใช้รูปแบบ asset-light เนื่องจาก Uber เลือก **ผสานการผลิตรถยนต์และซอฟต์แวร์เข้าด้วยกัน** ทำให้สามารถควบคุมโครงสร้างต้นทุนได้ดีกว่า
- อีกทั้งยังใช้ประโยชน์จาก **ต้นทุนคงที่** เช่น การบำรุงรักษา การทำความสะอาด และการชาร์จไฟ เพื่อรักษา **take rate ในระดับ 20% ตอนบน** แม้จะต้องลงทุน Capex สูง
- นอกจากนี้ การกระจายพอร์ต AV ไปยังหลายพาร์กเนอร์ ยังช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาริษัทใดบริษัหนึ่งมากเกินไป และเพิ่ม **อำนาจต่อรองกับผู้ผลิต (OEMs)** ในระยะยาว



Source: Bloomberg, Company

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่นำเสนอไว้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมถึงไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใดผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของหลักทรัพย์ได้ ทางเว็บไซต์ ของ บอ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

Q2/25 Guidance & Outlook

- Q3 Adjusted EBITDA Guidance** — ผู้บริหารให้กรอบคาดการณ์อยู่ที่ \$2.19B–\$2.29B คิดเป็นจุดกึ่งกลางที่ \$2.24B และเติบโตในช่วง low-to-mid 30s % YoY
 - (ตลาดคาด \$2.22B)
- Gross Bookings Growth** — คาดการณ์การเติบโตของ Q3 Gross Bookings ในระดับ high-teens % YoY ต่อเนื่องจาก Q2 ที่เติบโต +18%
- Strategic Priorities** — มุ่งเพิ่มการใช้งานข้ามแพลตฟอร์ม (ปัจจุบัน <20%) เพื่อยกระดับการรักษาคู่ผู้ใช้และการสร้างรายได้ พร้อมเดินทางขยายบริการ Mobility ทั้งในกลุ่มราคาประหยัดและพรีเมียม
- Capital Allocation** — เดินหน้าแผนซื้อหุ้นคืน \$20B (รวมกับที่เหลือจากแผนเดิมเป็น \$23B) ควบคู่กับการลงทุนเพื่อพาณิชย์ AV และพัฒนาแพลตฟอร์มในระยะยาว

Management Long-term Outlook

- เพิ่มการใช้งานข้ามแพลตฟอร์ม** — Uber ตั้งเป้าจะยกระดับการใช้งานทั้ง **Mobility และ Delivery** จากปัจจุบันที่ยังต่ำกว่า 20%
 - “ปัจจุบันมีผู้บริโภคน้อยกว่า 1 ใน 5 ที่ใช้งานทั้ง Mobility และ Delivery และเรามั่นใจว่าตัวเลขนี้จะสูงขึ้นได้มากในอนาคต” — ดารา คอสโรซาอี
- สร้างแพลตฟอร์มรถไร้คนขับ (AV) สำหรับพันธมิตรบุคคลที่สาม** — มุ่งสู่การเป็นผู้นำระบบนิเวศเชิงพาณิชย์ ด้วยการลงทุนอย่างเป็นขั้นตอนและการจับมือกับผู้ผลิต OEM
 - “เราจะเป็นผู้นำด้านการพาณิชย์... โฟกัสของเราตอนนี้คือการนำผลิตภัณฑ์นี้ออกสู่ตลาดให้ได้เร็วที่สุด” — ดารา คอสโรซาอี
- คืนเงินแก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง** — ผ่านแผนซื้อหุ้นคืนระยะยาว โดยจัดสรรประมาณ **50% ของกระแสเงินสดอิสระ (FCF)**
 - “เราได้จัดสรรประมาณ 50% ของกระแสเงินสดอิสระเพื่อการซื้อหุ้นคืน... คิดเป็นมูลค่า \$23 พันล้านที่จะดำเนินการในช่วงเวลาถัดไป” — ประสาน มหินทราราช
- ขยายรายได้จากแพลตฟอร์มที่มีมาร์จิ้นสูง** — โดยเฉพาะธุรกิจ **โฆษณา บริการ Fulfillment และโซลูชัน AI**
 - “คุณควรคาดหวังว่าจะได้เห็นสิ่งนี้มากขึ้น... การนำความสามารถของแพลตฟอร์มเราออกสู่ตลาดโลก... หนึ่งในสิ่งที่เราตื่นเต้นมากคือโซลูชัน AI ของ Uber” — ดารา คอสโรซาอี

Source: Company, Bloomberg

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในเอกสารนี้ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อมูลหรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใดผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บอ. ขึ้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

Conference Call

การบูรณาการแพลตฟอร์มและการเพิ่มผู้ใช้

ผู้บริหารชี้ว่า ปัจจุบันมีผู้ใช้เพียง **ไม่ถึง 20%** ที่ใช้บริการทั้ง **Mobility** และ **Delivery** แต่กลุ่มนี้มี **อัตราการรักษาผู้ใช้สูงกว่า 35%** และ **สร้างยอดขายมากกว่าผู้ใช้บริการเดี่ยวถึง 3 เท่า**

การแต่งตั้ง Andrew McDonald เป็น COO มีเป้าหมายชัดเจนเพื่อ **รวมการบริหารสองฝั่งให้อยู่ภายใต้ผู้นำคนเดียว** ซึ่งจะช่วย **เพิ่มประสิทธิภาพการโปรโมตข้ามแพลตฟอร์ม** และ **สร้างโอกาสการเติบโตเพิ่มเติมจากฐานผู้ใช้ที่มีอยู่**

การเติบโตของสมาชิก Uber One และฟีเจอร์ใหม่

สมาชิก **Uber One** เพิ่มขึ้น 6 ล้านราย QoQ เป็น 36 ล้านราย (+60% YoY) การเติบโตนี้ได้แรงหนุนจากฟีเจอร์ **“Surge Savings”** ที่เปิดโอกาสให้สมาชิก **จ่ายค่าโดยสารในช่วง Surge** ใกล้เคียงกับราคาปกติ ซึ่งช่วยดึงดูดผู้ใช้ฝั่ง **Mobility** เข้าสู่โปรแกรมสมาชิกมากขึ้น นอกจากนี้ **Uber One** ยังสร้างมูลค่าเพิ่มให้ทั้งฝั่ง **Delivery** และ **Mobility** โดย สมาชิกใช้จ่ายมากกว่าผู้ใช้ทั่วไปถึง 3 เท่า

กลยุทธ์ Barbell และการขยายผลิตภัณฑ์

ในฝั่งราคาประหยัด บริการ **Moto** เติบโต +40% YoY เป็น \$1.5 พันล้าน ขณะที่ **Uber Share** และ **Wait & Save** เจาะตลาดผู้ใช้ที่ให้ความสำคัญกับราคา ส่วนฝั่งพรีเมียม ยอดจองเกิน \$10 พันล้าน (+35% YoY) บริการ **Reserve** โต +60% และ **Uber for Business** โต +30% YoY สะท้อนถึงความต้องการที่แข็งแกร่งในหลายช่วงราคาพร้อมกัน

ความคืบหน้าด้านยานยนต์ไร้คนขับ (AV)

Uber ขยายพื้นที่ให้บริการ AV กับ Waymo ใน Austin และเปิดตัวใน Atlanta รวมถึงเพิ่มบริการกับ WeRide ในอาบูดาบี และจับมือกับ Baidu, Lucid, Nuro และ Wayve จัดทดลองกับ Lucid รวมคำสั่งซื้อรถ 20,000 คัน และ AV ของ Waymo ในเครือข่าย Uber มีอัตราการใช้งานสูงติดอันดับ 1% แรกของแพลตฟอร์ม ซึ่งผู้บริหารมองว่ามีผลเชิงบวกต่อภาพลักษณ์และการใช้งานโดยรวม

การจัดสรรเงินทุนและกลยุทธ์ระยะยาว

บริษัทประกาศแผน **ซื้อหุ้นคืนมูลค่า \$20 พันล้าน** เพิ่มจาก \$3 พันล้านที่เหลือจากแผนเดิม รวมเป็น \$23 พันล้าน หรือราว 12% ของมาร์เก็ตแคป โดยตั้งเป้าใช้ **~50% ของ Free Cash Flow** ในการซื้อหุ้นคืนต่อเนื่องหลายปี พร้อมลงทุนเชิงกลยุทธ์ใน **AV และการพัฒนาแพลตฟอร์ม** เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผู้ใช้ถือหุ้นในระยะยาว

POSITIVE & NEGATIVE DRIVERS

ปัจจัยบวกที่โดดเด่น:

- Q2 ทำสถิติสูงสุดใหม่ทั้งด้านจำนวนผู้ใช้ ความถี่การใช้งาน จำนวนกริปปยอดจอง รวมถึง Adjusted EBITDA, GAAP Operating Income และ Free Cash Flow
- ผู้ใช้ข้ามแพลตฟอร์ม (Mobility + Delivery) มี retention สูงกว่า 35% และสร้าง Gross Bookings และกำไรมากกว่าผู้ใช้บริการเดี่ยว 3 เท่า
- สมาชิก Uber One เติบโต +60% เป็น 36 ล้านราย และสมาชิกใช้จ่ายมากกว่าผู้ใช้ทั่วไป 3 เท่า
- ยังมีโอกาสเติบโตสูง เนื่องจากมีเพียง ~20% ของผู้ใช้ใหญ่ใน 10 ตลาดหลักที่ใช้ Uber รายเดือน
- สถานการณ์เงินแข็งแกร่ง รองรับการลงทุนใน AV ควบคู่กับการคืนเงินผู้ถือหุ้น ผ่านแผนซื้อหุ้นคืนใหม่ \$20 พันล้าน

ปัจจัยลบที่ต้องจับตา:

- อัตราการใช้งานข้ามแพลตฟอร์มยังอยู่ในระดับต่ำ มีผู้ใช้เพียงไม่ถึง 20% ที่ใช้ทั้ง Mobility และ Delivery
- ธุรกิจยานยนต์ไร้คนขับ (AV) ยังไม่สามารถสร้างกำไรได้ และต้องใช้ต้นทุนสูงในการพัฒนาและขยายการใช้งาน
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ราคาประหยัด แม้ช่วยขยายฐานผู้ใช้ แต่กดดันอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัท
- ระบบ Surge Pricing ยังคงไม่เป็นที่นิยมในหมู่ผู้ใช้ แม้จะมีการเพิ่มฟีเจอร์ Surge Savings เพื่อบรรเทาผลกระทบ

Source: Company, Bloomberg

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บล. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่นำเชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้นับถือผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บลจ. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้สะท้อนถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงและ/หรือ เพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง



UOBKayHian
 Your trusted financial partner

Corporate Updates

- การขยายพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ในต่างประเทศ** — Uber เดินหน้าร่วมมือกับผู้ให้บริการท้องถิ่นและผู้ผลิทยานยนต์ (OEM) เพื่อเสริมเทคโนโลยีและโครงสร้างพื้นฐาน ตัวอย่างเช่น ร่วมกับ Baidu ในจีนเพื่อพัฒนาโซลูชันการเดินทางอัจฉริยะ และกับ WeRide ในตะวันออกกลางเพื่อให้บริการ AV ในพื้นที่ใหม่ ช่วยกระจายรายได้และขยายการเข้าถึงผู้ใช้ทั่วโลก
- การเติบโตของโฆษณาและการนำเทคโนโลยีออกสู่ภายนอก** — ขยายธุรกิจโฆษณาที่มาร์จิ้นสูง เปิดโอกาสให้พันธมิตรซื้อโฆษณาเจาะกลุ่มผู้ใช้ Uber พร้อมบริการ Direct Fulfillment สำหรับแอปบุคคลที่สาม และใช้ข้อมูลจากระบบ AV เพื่อช่วยพันธมิตรพัฒนาและพาณิชย์บริการ
- การเพิ่มผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่มประชากร (Segmented Offerings)** — พัฒนาศักยภาพบริการสำหรับวัยรุ่นที่เน้นความปลอดภัย และบริการสำหรับผู้สูงอายุที่ตอบโจทย์ความต้องการพิเศษ เพื่อสร้างฐานผู้ใช้ใหม่และเพิ่มโอกาสการใช้บริการหลายประเภทของ Uber
- การใช้ AI เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพแพลตฟอร์ม** — ใช้ AI ปรับการโปรโมตข้ามบริการให้ตรงกับพฤติกรรมและช่วงเวลาที่เหมาะสม เช่น ส่งคู่มือร้านอาหารเพื่กระหว่างการเดินทาง พร้อมใช้โมเดลเรียนรู้เพื่อลดการรบกวนผู้ใช้และเพิ่ม Conversion
- การสร้างแพลตฟอร์มสำหรับงานนอกเหนือจากการขับ** — เปิด “Uber AI Solutions” ให้ผู้ให้บริการในระบบบริงงานด้าน Data Labeling, การแปลภาษา, ปรับอัลกอริทึม และงาน Map Labeling เพื่อสร้างรายได้ใหม่ให้ผู้ให้บริการและบริษัท

Valuation and Earnings Momentum

As of 19 Aug 2025

- Blended Forward EV/EBITDA** อยู่ที่ 19.52x ใกล้เคียงค่าเฉลี่ย 2 ปี ในอดีตที่ 20.0x (+1SD อยู่ที่ประมาณ 22.45x)
- นักวิเคราะห์ให้ **12M Target Price** ที่ **107.08** คิดเป็น **Upside +17.1%**
- รายได้** คาดการณ์ 2025 / 2026 / 2027 ที่ **+17% +16% +14%** ตามลำดับ
 - 3 เดือนที่ผ่านมารายได้ ปี 2025 ถูก Upgrade มา **1.68%**
- EBITDA** คาดการณ์ 2025 / 2026 / 2027 ที่ **+34% +27% +22%** ตามลำดับ
 - 3 เดือนที่ผ่านมา EBITDA ปี 2025 ถูก Upgrade มาแล้ว **1.06%**

Source: Company, Bloomberg

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บอ. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และบริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อเท็จจริง หรือข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์ รวมทั้งไม่สามารถรับผิดชอบต่อความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้ใดผู้หนึ่ง ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บอ. ขึ้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพได้เท่าที่ตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะเป็นความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง



UOB KayHian
Your trusted financial partner



TradingView



มีโอกาสไปต่อ เทรนด์ขาขึ้นแข็งแกร่ง

Source: TradingView as of 19 August 2025

Disclaimer : เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดย บล. UOBKayHian (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดยข้อมูล คำแนะนำ ในบทวิเคราะห์ และการแสดงความเห็นต่างๆ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ได้จัดทำขึ้นจากพื้นฐานของแหล่งข้อมูลที่นำเสนอไว้ แต่ไม่อยู่ในวิสัยที่จะสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้โดยอิสระ และ บริษัทไม่สามารถให้การรับประกันความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าว และไม่อาจรับผิดชอบในความผิดพลาดในการแสดงข้อมูลหรือข้อมูลที่ไม่ผ่านการวิเคราะห์ รวมถึงไม่สามารถรับประกันความเสียหายอันอาจเกิดจากการใช้ข้อมูลนี้ของผู้อื่น ซึ่งความคิดเห็นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ผู้ลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า เงื่อนไข ผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน โดยศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมในหนังสือชี้ชวนของแต่ละกองทุนได้ ทางเว็บไซต์ ของ บล. นั้น ๆ ได้ ผลตอบแทนในอดีต มิได้แสดงถึงผลตอบแทนในอนาคต และมูลค่าของเงินลงทุนรวมถึงรายได้จากการลงทุนสามารถลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้ โดยผลตอบแทนในอนาคตไม่สามารถรับประกันได้ ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะมีประสิทธิภาพภายใต้ภาวะตลาดทุกประเภท และผู้ลงทุนแต่ละท่าน ควรที่จะประเมินความสามารถของตนเองในการที่จะลงทุนในระยะยาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงตลาดปรับตัวลดลง

Market Structure

- UPTREND (แนวโน้มขึ้น)

Price Structure

- ราคาปรับตัวเป็นขาขึ้น ทำ Higher High อย่างต่อเนื่อง
- มีโอกาสปรับตัวขึ้นต่อ ไปทดสอบแนวต้านถัดไป
- แนวรับสำคัญอยู่ที่ \$85-87

Technical Investment Strategy

- HOLD
- ทอยยสะสมตามแนวรับ หากราคาย่อตัวลงมา

แนวรับ	87 / 85.2 / 78.5 / 73
แนวต้าน	93.5 / 97.6 / 104.1



UOBKayHian
Your trusted financial partner