



ASP-X

Asset Plus Extra Growth Fund

ทำไมต้องลงทุนในกองทุน ASP-X ?

The inevitable
pursuit of efficiency



ลงทุนในบริษัทที่มี Secular Business Model ในการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับองค์กรและยกระดับคุณภาพชีวิต



Active Management ในการค้นหาการลงทุน
ในบริษัทที่มีโอกาสในการเติบโตระดับสูง
ที่ดีที่สุด (High Growth Stock)



คิดสรรการลงทุนผ่านกระบวนการลงทุนที่เข้มข้น
ด้วย Investment Score Card ที่เป็นมาตรฐาน

**“We invest in business that
create a radical impact
on society by enhancing
business efficiency
and lifting quality of life.”**

“The inevitable pursuit of efficiency”

The organization

Enhancing business efficiency



Digital Business Transformation

Cloud Data Management

Infrastructure Backbone

Software as a Service

The people

Lifting quality of life



FinTech

The Futuristic Products

Living Standard Lifting

Digital Lifestyle

The New “TV”

Radical impact
on society

Increase Efficiency

Innovative Product & Service

The Organization : “Enhancing Business Efficiency”

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานถือเป็นเรื่องสำคัญที่สุดขององค์กร



Digital Business Transformation

บริษัทชั้นนำจำเป็นต้องเปลี่ยนถ่ายรูปแบบธุรกิจให้ก้าวทันโลกดิจิทัลเพื่อความอยู่รอด

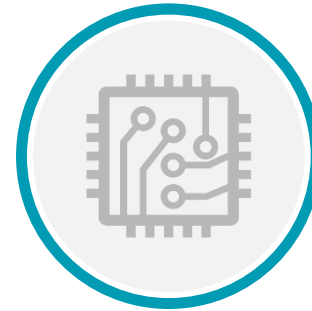
ทั้งในด้านรูปแบบสินค้า การให้บริการช่องทางการขาย รวมถึง การบริหารจัดการภายใน



Cloud Data Management

Cloud Data Management เปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริหารจัดการข้อมูลจาก Offline สู่ระบบ Online

โดยสามารถช่วยในการลดค่าใช้จ่าย และช่วยได้ด้านการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างกัน Real-Time



Infrastructure Backbone

ระบบและเทคโนโลยีต่างๆถูกปลดล๊อคจากการพัฒนาของเทคโนโลยี การประมวลผลชีพการประมวล

ซึ่งนับวันยังมีความสามารถเพิ่มขึ้นและต้นทุนที่ถูกลง



Software as a Service

การใช้ Software เพื่อการบริหารจัดการองค์กร ได้รับความนิยมอย่างมาก

เนื่องจากสามารถช่วยพัฒนาประสิทธิภาพและสร้างเสริมคุณภาพให้แก่บริษัทอย่างคุ้มค่า

The Organization : “Enhancing Business Efficiency”



Digital Business Transformation is evitable.

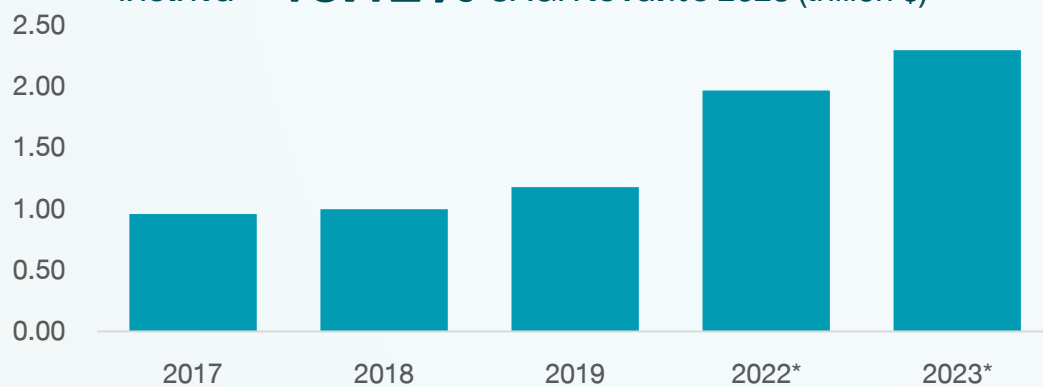
การทำ Digital Transformation นั้นจะสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และสร้าง Value Added ให้กับบริษัททำให้การทำ Digital Transformation นั้นเป็นสิ่งที่เลี่ยงไม่ได้และมีความต้องการสูงมากเพื่อความอยู่รอดของบริษัท



จากการปรับตัวสู่ยุคดิจิทัลทำให้ตลาด Global Digital Transformation เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยคาดว่าจะมีมูลค่ารวม 2.3 ล้านล้าน USD ในปี 2023

จำนวนเม็ดเงินที่คาดว่าจะถูกใช้ในการ digital transform ธุรกิจทั่วโลก

เติบโตขึ้น **+18.12%** CAGR ไปจนถึงปี 2023 (trillion \$)



Consulting Firms are Key Players in Global Digital Market.

ทั้งนี้เนื่องจากองค์กรส่วนมาก ขาดประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ เพื่อไม่ให้เกิดการลงทุนสูญเปล่า ทำให้บริษัทผู้ให้บริการที่ปรึกษา ด้านการ Transformation จึงเป็นที่ต้องการอย่างมาก

accenture
netcompany

<epam>
Globant

The Organization : “Enhancing Business Efficiency”

ตัวอย่างความสำเร็จของบริษัทที่ทำ Digital Transformation



จากเกือบล้มละลาย สู่ Digital Business

ผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงขยายไปยังธุรกิจภาพยนตร์ และ ธุรกิจเกม



จากเกือบถูก Disrupt สู่ HBO Online Platform

เช่น HBO Go และยังมีลิขสิทธิ์ Content ให้ Platforms อื่นๆ อีกมากมาย



จากขายหนังสือ Paper Book สู่ Online

โดยการออก Kindle Book ซึ่งเป็นการปรับตัวอย่างรวดเร็ว
ทำให้เป็นเจ้าตลาด E-book



Microsoft

จากผู้พัฒนา Software ขาย License

สู่ 1-Stop Service Solution Provider



จากธุรกิจ Mainframe ของ IBM ถึงจุดอิ่มตัว

สู่ Technology & Solution Provider



จากผู้ขายยางทั่วไป เข้าสู่การเป็นผู้ขาย Outcomes

การันตีถึงคุณภาพ โดยมีการรับประกันคืนเงิน
ซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มจากการขายยางทั่วไป



“Consulting firm”

is a key player behind success story.

The Organization : “Enhancing Business Efficiency”



Cloud Data Management Outlook

Cloud Platform เป็นอีกหนึ่งเทคโนโลยีสำคัญที่เข้ามาพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่โลกดิจิทัล โดยเข้ามาช่วยเรื่องการจัดเก็บและบริหารจัดการข้อมูลโดยเปลี่ยนลักษณะการจัดเก็บข้อมูลแบบออฟไลน์เป็นออนไลน์

ทำให้ทุกคนที่ใช้บริการบน Platforms ดังกล่าวสามารถเข้าถึงและเชื่อมโยงข้อมูลเข้าด้วยกันอย่าง Real-Time นอกจากนี้ยังช่วยเรื่องการเก็บกู้และการสำรองข้อมูลที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น



Cloud เป็นที่นิยมและเป็นที่ต้องการอย่างมากในปัจจุบัน จากผลสำรวจพบว่าบริษัทมากกว่า 77% มองหา Cloud เพื่อใช้เป็นแกนหลักในการบริหารจัดการข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ



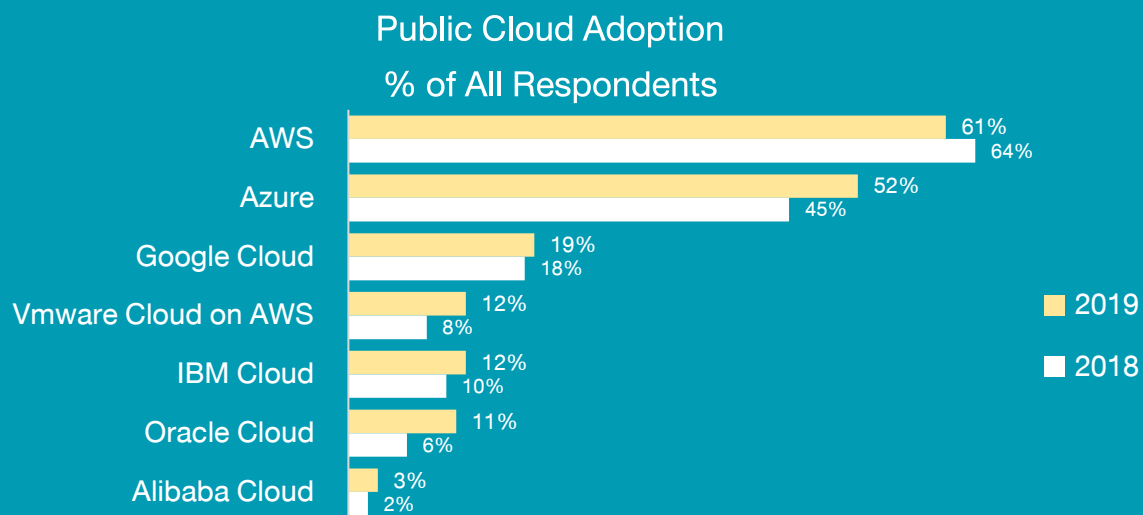
จากผลสำรวจองค์กรใหญ่ 700 องค์กร พบว่า 91% เห็นว่าการวิเคราะห์ต่างๆ ควรจะเปลี่ยนมาทำบนระบบ Cloud เพื่อความรวดเร็วที่มากขึ้น

The Organization : “Enhancing Business Efficiency”



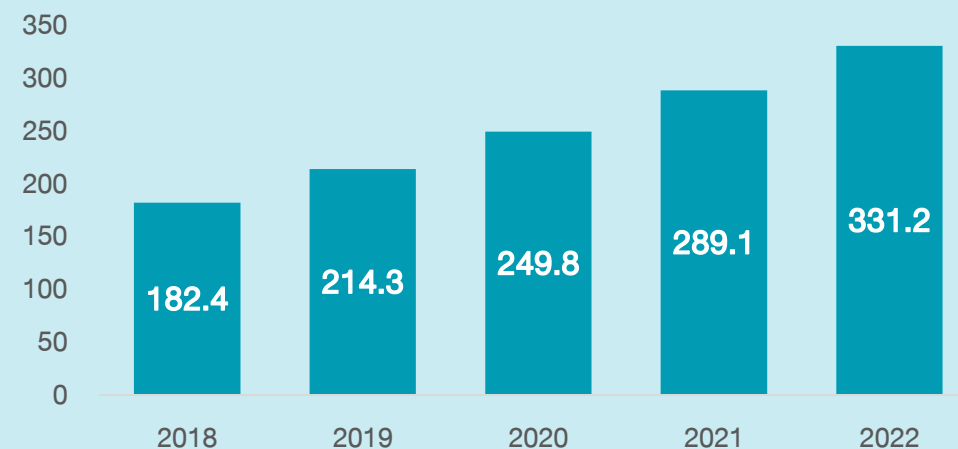
Cloud Data Management Outlook

แม้ Cloud จะเป็นที่ต้องการและเติบโตอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา แต่ Adoption Rate ยังคงอยู่ในระดับไม่สูงนัก ซึ่งสะท้อนว่ายังมีพื้นที่การเติบโตอีกมากในอนาคต

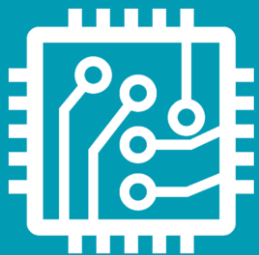


คาดการณ์รายได้จากการให้บริการ Cloud Service
จะเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในอนาคตข้างหน้า

Worldwide Public Cloud Service Revenue Forecast
(Billions of Dollars)

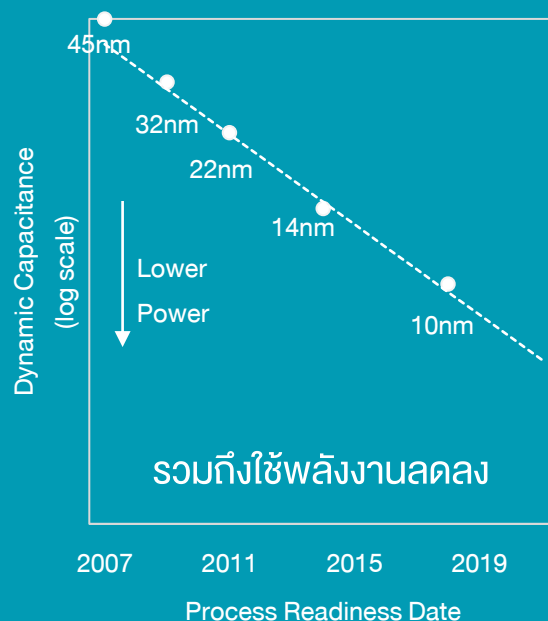
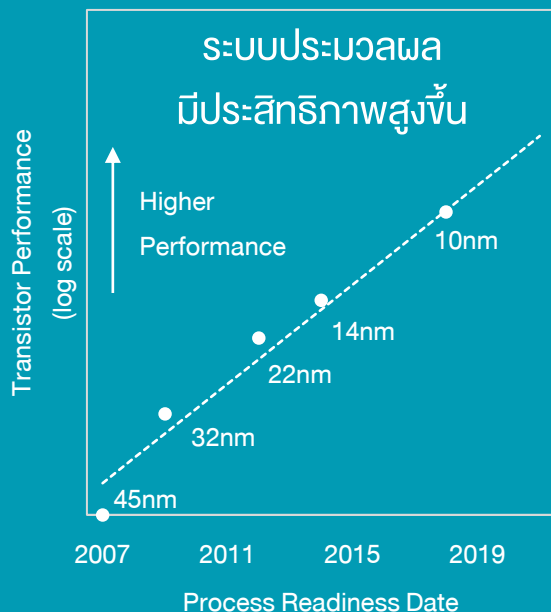


The Organization : “Enhancing Business Efficiency”



Infrastructure Backbone Outlook

การพัฒนาของ Semiconductors ที่ก้าวหน้าขึ้นถือเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ถูกปลดล็อก ทำอุตสาหกรรมชิพประมวลผลซึ่งเป็นแกนสำคัญของนวัตกรรมเติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงที่ผ่านมา

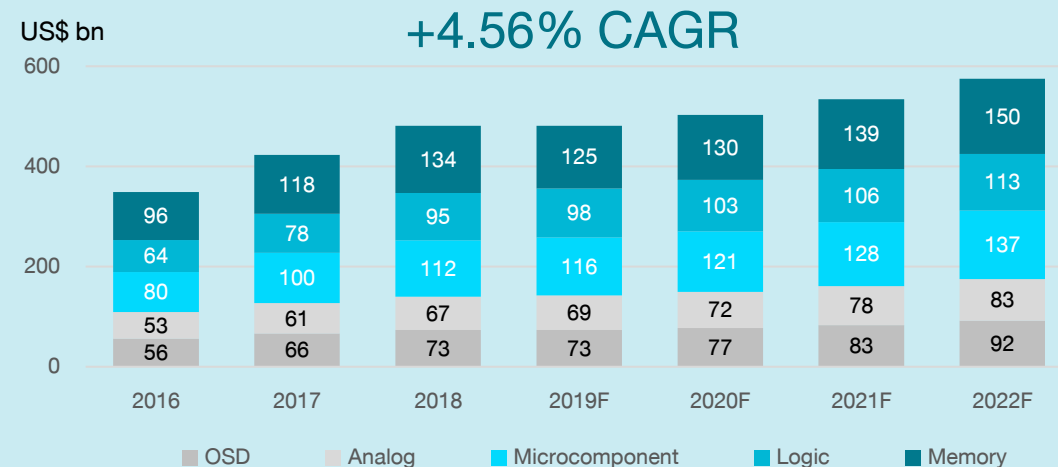


“พัฒนาการที่ก้าวกระโดดของระบบประมวลผลช่วยปลดล็อกการพัฒนาของเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่ต่างๆ มากมาย”



“ทั้งนี้การพัฒนาของเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ทำให้ Semiconductors ซึ่งเป็นเสมือนรากฐานยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต”

Semiconductor Market Growth by Component Type



The Organization : “Enhancing Business Efficiency”



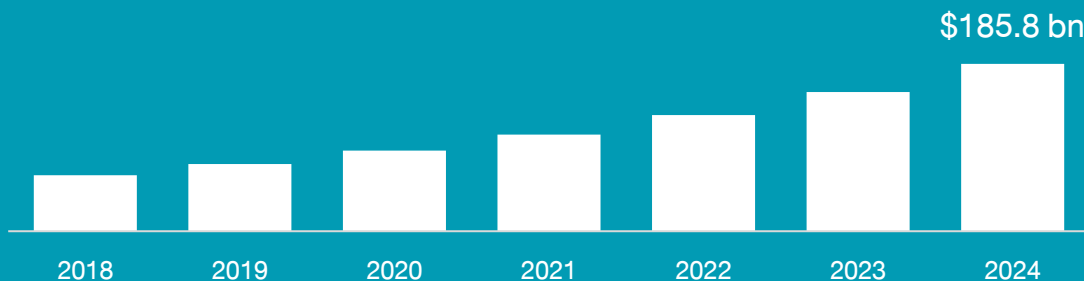
Software as a services Outlook

Software as a services (SaaS) คือการให้บริการด้านซอฟต์แวร์ในรูปแบบใหม่ โดยบริษัทที่ให้บริการจะทำหน้าที่ ให้บริการและสนับสนุนความต้องการในด้านต่างๆผ่านซอฟต์แวร์ รวมถึงรูปแบบการทำหน้าที่จัดเก็บ รวบรวม และบำรุงรักษาครบวงจร ในบางกลุ่มผู้ให้บริการอีกด้วย

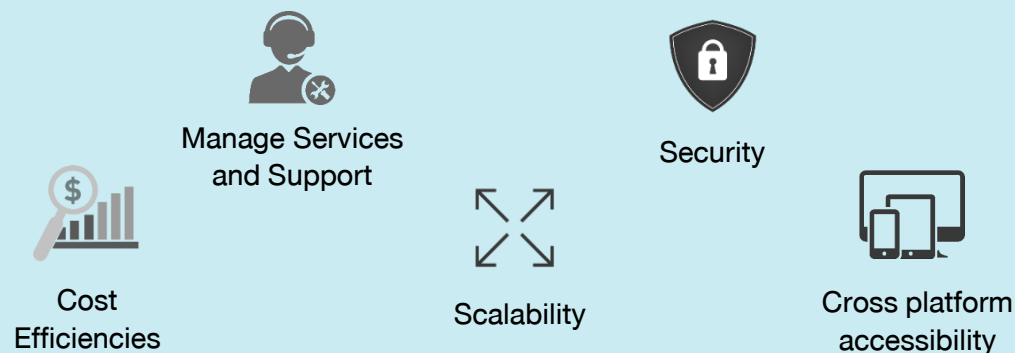
SaaS ยังคงเป็นที่นิยมมากขึ้น และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต

นักวิเคราะห์คาดการณ์ว่าตลาด SaaS จะเติบโตปีละมากกว่า **20%** สู่ \$185.8 bn ในปี 2024 โดยบริการประเภท Web Conference มีคาดการณ์การเติบโตสูงที่สุดที่ CAGR 22.4%

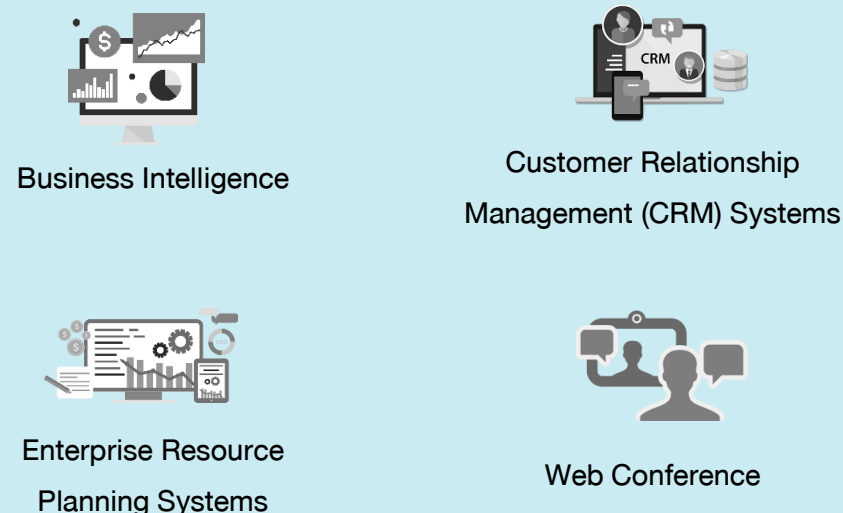
Global Software as a Service Market (USD Million)



บริการ SaaS สร้างประโยชน์แก่ผู้ใช้บริการหลายด้าน

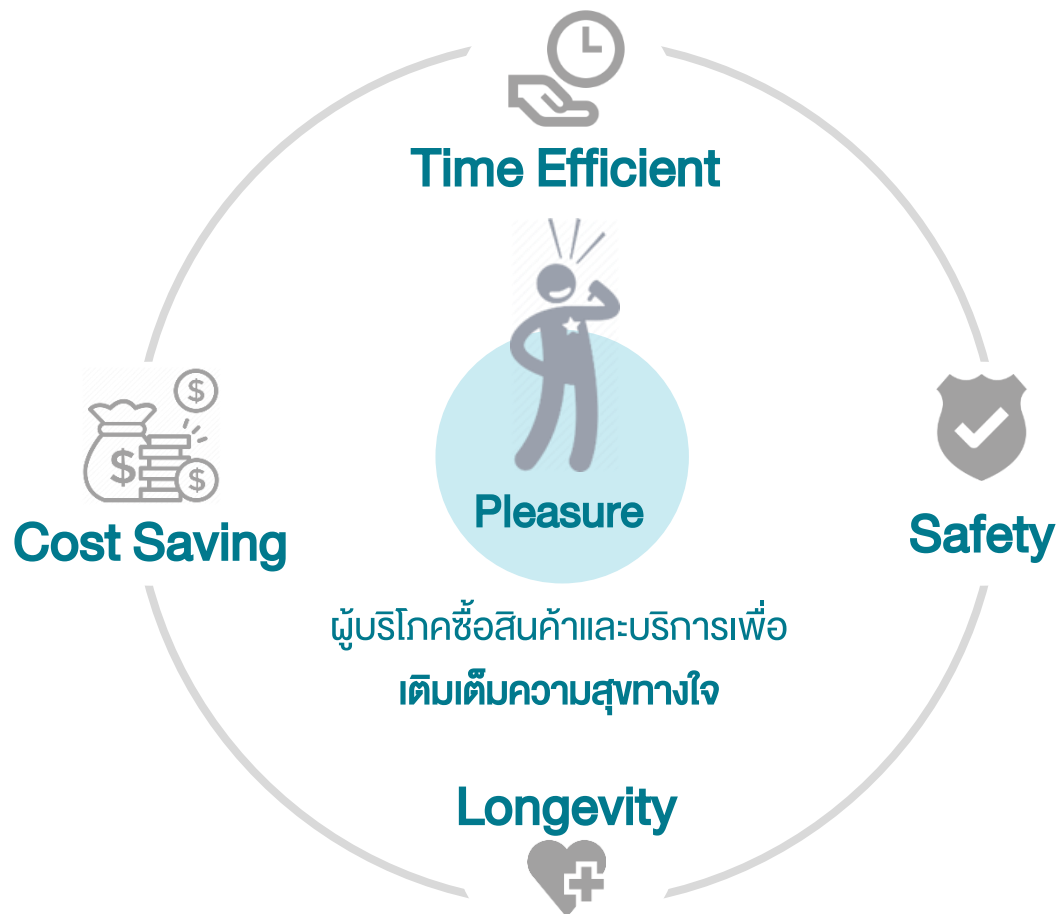


ตัวอย่างการให้บริการในรูปแบบ Software as a services



The People : “Lifting Quality of Life”

การเพิ่มประสิทธิภาพช่วยยกระดับคุณภาพของชีวิตและเติมเต็มความสุขทางใจได้อย่างไร



Time Efficient

ตอบสนองความเร่งรีบเร่งเวลาการทำธุระให้สั้นลง



Cost Saving

ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น



Longevity

Medical Advance แพทย์รักษาได้มีประสิทธิภาพ
ตัวเลือกเพื่อสุขภาพที่ดีมากขึ้น



Safety

ธุรกรรมออนไลน์มีความปลอดภัยมากขึ้นสังคมก้าวสู่ Touchless Society ช่วยลดการสัมผัสเชื้อโรค Trend หลัง COVID-19

The People : “Lifting Quality of Life”

Time Efficient : รวดเร็ว ครบ จบในที่เดียว



ธุรกิจผสมผสานเทคโนโลยีเข้ากับผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองความเร่งรีบของการใช้ชีวิตของมนุษย์ในปัจจุบัน ความรวดเร็วในการทำธุรกรรมต่างๆในชีวิตประจำวันจึงสำคัญ

amazon

NETFLIX



Lazada



Shopee

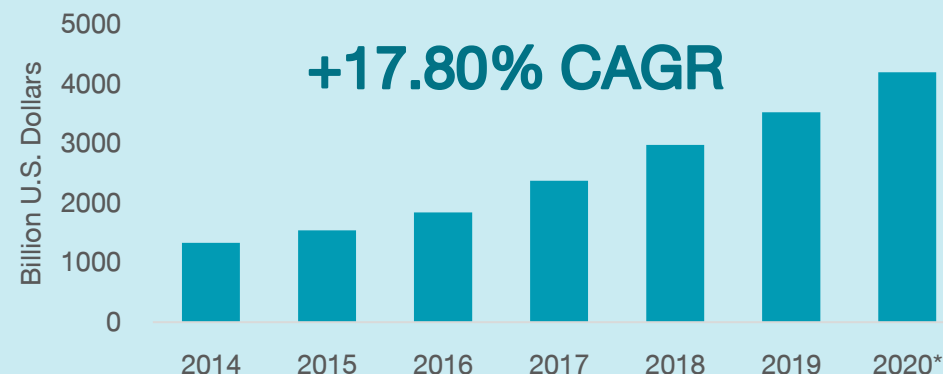
ธุรกิจเหล่านี้ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของลูกค้าโดยช่วยให้การจับจ่ายใช้สอยง่ายประหยัดเวลาและต้นทุนในการเดินทาง ถูกลงเมื่อเทียบกับการไปซื้อสินค้าแบบเดิมๆ

Cost Saving : ต้นทุนการใช้ชีวิตที่ลดลง



ผู้บริโภคแบกรับค่าใช้จ่ายที่น้อยลง เช่น การซื้อของออนไลน์หรือการจ่ายบิลที่สามารถทำได้ใน Transaction เดียว ต่างจากในอดีตที่จะต้องแบ่งธุรกรรมออกเป็นหลาย Transaction รวมถึงลดค่าใช้จ่ายการเดินทาง

Retail E-Commerce Sales Worldwide



Technology โดยเฉพาะ Platform E-commerce

ยังช่วยผู้ประกอบการ ในการลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

Accuracy : ลด Human Error ลงทำให้ลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นลง

Brick And Mortar : ลดค่าใช้จ่ายบางส่วนเช่น ค่าสำนักงาน ค่าเช่าสำหรับเปิดหน้าร้าน ค่าปรับปรุงอาคารในการดำเนินงาน

Other Cost : ลดค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเอกสาร ค่าน้ำค่าไฟ ค่าบริษัท เป็นต้น

The People : “Lifting Quality of Life”

Longevity : นวัตกรรมทำให้คนมีสุขภาพที่ดีขึ้น



เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามามีบทบาท
ในการคิดค้นอุปกรณ์ทางการแพทย์และ
วิธีการรักษาโรคให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

Electronic Health Records

ประวัติการรักษาถูกเก็บอย่างเป็นระบบ ง่ายต่อการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างโรงพยาบาล

Personalized Treatment

การเก็บข้อมูลที่ดียิ่งขึ้นช่วยให้แพทย์ออกแบบการรักษาที่เหมาะสมกับแต่ละบุคคลได้

Surgical Technology

แพทย์สามารถใช้การจำลองภาพ 3 มิติ วางแผนก่อนเริ่มผ่าตัดจริงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

AI & Augmented Reality

ใช้แทนที่มนุษย์ในงานที่ต้องใช้ความแม่นยำสูง เช่น การควบคุมอุณหภูมิ X-RAY และ MRI

Telemedicine

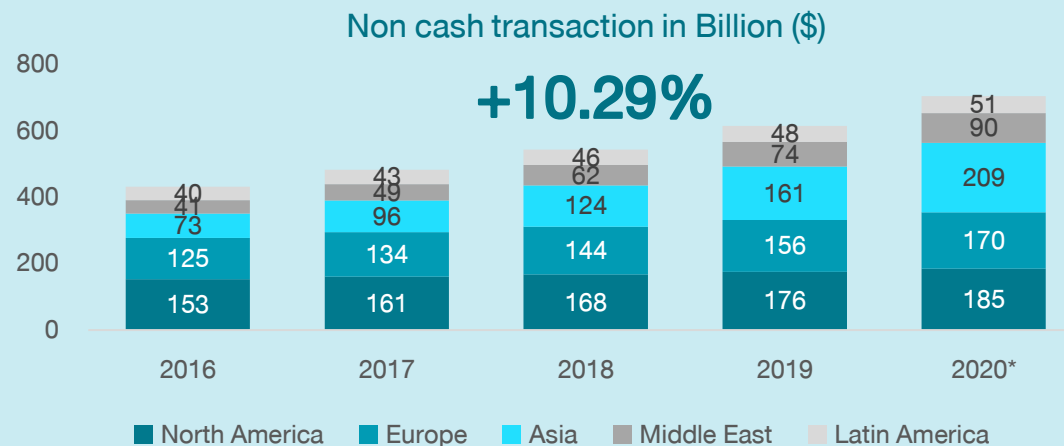
สะดวกรวดเร็วและทำให้ผู้ป่วยสามารถปรึกษาเพื่อทำการดูแลตนเองเบื้องต้นได้
โดยไม่ต้องไปสถานพยาบาล

Safety : มั่นใจ ปลอดภัย ในสังคมไร้เงินสด



การทำธุรกรรมออนไลน์ที่มีความสะดวกและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
การลดการใช้เงินสด (Cashless Society) หรือลดการสัมผัส
(Touchless Society) ซึ่งเป็นเทรนด์ใหม่หลังวิกฤติ COVID-19

ปริมาณผู้ใช้ธุรกรรมที่เป็น Cashless Transaction เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในเอเชีย นำโดยประเทศจีน



Source: Times, World Payments Report 2019, Capgemini, *Estimates from world payment report 2019



Blockchain

เป็นอีกหนึ่งในเทคโนโลยีที่จะช่วยให้ธุรกรรมมีความปลอดภัยมากขึ้นเนื่องจาก
จะทำให้ธุรกรรมถูกบันทึกไว้โดยไม่มีใครสามารถเข้าไปแก้ไขข้อมูลดังกล่าวได้

The People : “Lifting Quality of Life”

การเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิต หลัง Global Pandemic

การทำงาน/เรียน



ในเดือน เม.ย. 2020 มีผู้ใช้งานการประชุม
บน Zoom กว่า **300 ล้านราย**
เพิ่มขึ้นจาก 10 ล้านรายในเดือน ธ.ค. 2019

การซื้อของและการชำระเงิน



Grocery Online Sales
ตั้งแต่ต้นไตรมาสสองจนถึงปัจจุบันเติบโตถึง
40.4% เทียบกับปีก่อน

การใช้เวลาว่าง



ในไตรมาสแรกของปี 2020 Netflix มีจำนวน
ลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นถึง **15.8 ล้านราย**
สูงกว่าคาดการณ์ที่ 8.2 ล้านราย

The People : “Lifting Quality of Life”

กลุ่มธุรกิจที่ช่วยยกระดับคุณภาพของชีวิต



FinTech

นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้
กับบริการด้านการเงินและ
การลงทุน สร้างความปลอดภัย
สะดวก สบายแก่ผู้ใช้บริการ



The Futuristic Products

ผู้สร้างนวัตกรรมใหม่
ปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินชีวิต
ด้วยผลิตภัณฑ์แห่งอนาคต



Living Standard Lifting

ยกระดับความเป็นอยู่และ
คุณภาพชีวิตของมนุษย์ให้
สูงขึ้น สะดวกสบาย และ
ปลอดภัยยิ่งขึ้น



Digital Lifestyle

ยกสินค้าและบริการมาไว้ที่
ปลายนิ้วของผู้ใช้บริการ
ตอบสนองการเปลี่ยนแปลงเข้า
สู่ยุค Touchless



The New “TV”

ให้อิสระผู้ใช้งานในการเลือกชม
รายการที่มีความหลากหลาย
ขึ้นในราคาที่ย่อมเยาว์

Investment Process

3 คุณสมบัติของหุ้นที่กองทุน ASP-X คัดสรรและลงทุน



บริษัทมี Business Model
ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
และยกระดับความเป็นอยู่ของผู้บริโภค
(Secular Business Model aiming to enhance
business efficiency and shift quality of life)



บริษัทที่มีคุณภาพสูง
มีพื้นฐานที่แข็งแกร่ง
(High Quality &
Strong Fundamental Stocks)



บริษัทมีโอกาสเติบโตสูง
ในระยะยาว
(High Growth Stock)

กระบวนการลงทุนในกองทุน ASP-X*



ขอบเขตการลงทุนในบริษัทที่มีโอกาสเติบโตสูง

โดยเน้นธุรกิจที่ส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงานและสามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้บริโภค

วิเคราะห์และประเมินคุณภาพบริษัทเชิงลึกด้วย Investment Scorecard

คัดเลือกหุ้นที่มีคะแนนสูงสุด 15 อันดับ*



ASP-X

ผลลัพธ์และคุณสมบัติ ของบริษัทที่เราลงทุน



Secular Business Model



High Quality &
Strong Fundamental Stocks

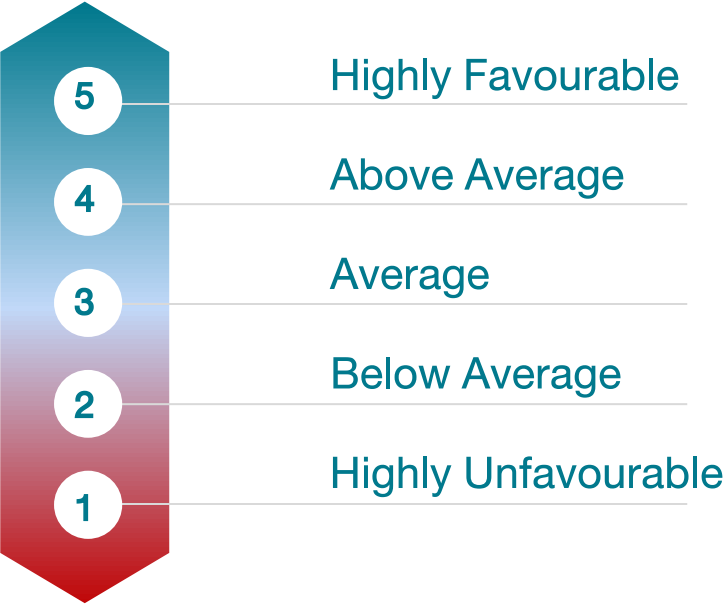


High Conviction &
Long-term Growth Portfolio

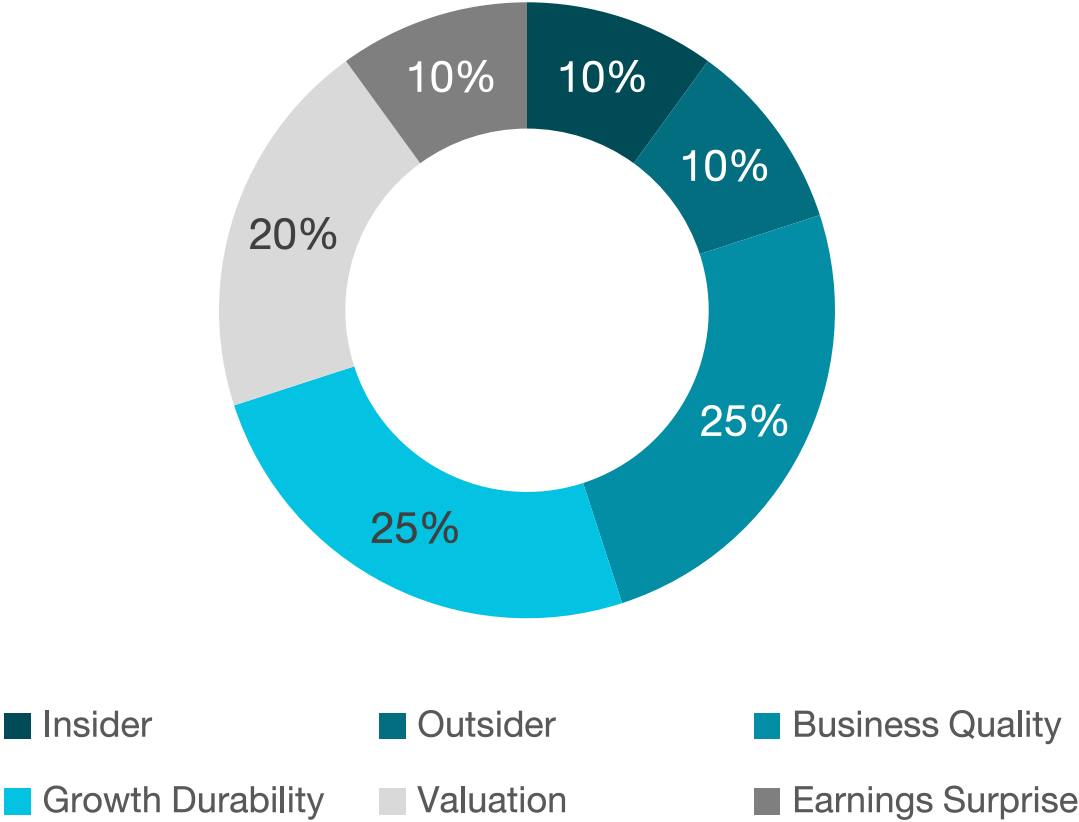
การวิเคราะห์และประเมินคุณภาพบริษัทเชิงลึกด้วย Investment Scorecard*

Team Oriented Investment Process

- กระบวนการตัดสินใจแบบ Consensus Oriented
- สมาชิกในทีมมีสิทธิออกเสียงอย่างเสมอภาค
- เกณฑ์การให้คะแนนในแต่ละหัวข้อจาก 1 – 5 คะแนน
- จัดอันดับหุ้นด้วยคะแนนเฉลี่ย
- คัดเลือกหุ้นที่มีคะแนนสูงสุด 15 อันดับแรก*



Scorecard Weight



Investment Scorecard*



Insider Quality



คุณภาพของผู้บริหาร



ความเป็นเจ้าของของผู้บริหาร



คุณภาพของพนักงาน

Topic	Attribute	Questionnaire
Insider 10%	คุณภาพของผู้บริหาร	ประสบการณ์ในอุตสาหกรรม และ ความสามารถในการทำงานเป็นทีม
		การตัดสินใจของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรและเงินทุน
		การตัดสินใจของผู้บริหารในเชิงกลยุทธ์การบริหารงาน
	ความเป็นเจ้าของ ของผู้บริหาร	ผู้บริหารและกรรมการของบริษัทมีส่วนความเป็นเจ้าของในบริษัทของตนเอง
	คุณภาพของพนักงาน	พนักงานมีความสามารถและความพร้อมที่จะเติมเต็มตำแหน่งที่ว่าง
		บริษัทดึงดูดพนักงานรุ่นใหม่ที่มีความสามารถและส่งเสริมการพัฒนาความสามารถให้แก่พนักงาน



Outsider Opinion



ผู้ซื้อ



ผู้ขาย



คู่แข่ง

Topic	Attribute	Questionnaire
Outsider 10%	ความเห็นจาก ผู้ซื้อ ผู้ขาย และ คู่แข่ง	บริษัทเป็นต้นแบบในการทำธุรกิจ
		บริษัทเป็นผู้ขายที่ลูกค้าต้องการหรือจำเป็นจะต้องมี
		บริษัทเป็นผู้ขายที่ Supplier ต้องการขายหรือจำเป็นจะต้องขายให้
		คู่แข่งทรงกล้ว หรือ หลีกเลี่ยงในการแข่งขันด้วย

Investment Scorecard*



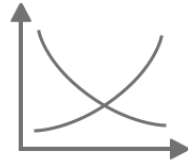
Business Quality



สินค้าและบริการ



ขยายตลาดได้ต่อเนื่อง



สินค้าเป็นที่ต้องการ



มีภาพลักษณ์ที่ดี

Topic	Attribute	Questionnaire
Business quality 25%	สินค้าและบริการ	สินค้าตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
	ส่วนแบ่งการตลาด	มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 หรือ 2
	ขยายตลาดได้ต่อเนื่อง	มีโอกาสขยายตลาดได้ต่อเนื่อง
	ได้ต่อเนื่อง	มีโอกาสขยายตลาดจากอุตสาหกรรมหรือภูมิภาคใกล้เคียง
	สินค้าเป็นที่ต้องการ	มีคนอยากซื้อมากกว่าคนอยากขาย
	มีภาพลักษณ์ที่ดี	มีภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ดีกว่าและแตกต่างจากคู่แข่ง



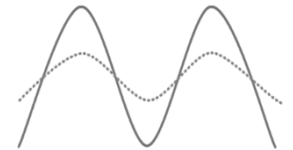
Growth Durability



สินค้าและบริการใหม่



แนวโน้มอุตสาหกรรม



แนวโน้มการเติบโตผ่านวัฏจักร

Topic	Attribute	Questionnaire
Growth durability 25%		มีการออกสินค้าและบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง
	สินค้าและบริการใหม่	สินค้าและบริการที่ออกมาใหม่เป็นที่ต้องการของตลาด
		มี Pipeline ของการออกสินค้าที่มีความ Innovative
	แนวโน้มอุตสาหกรรม	แนวโน้มอุตสาหกรรมสนับสนุนการเติบโตของบริษัท
	แนวโน้มการเติบโตผ่านวัฏจักร	การเติบโตมาจากภายใน (Organic growth) หรือจากการทำ M&A อย่างต่อเนื่อง
		บริษัทสามารถรักษาอัตราการเติบโตได้ในทุกสภาพเศรษฐกิจ

Investment Scorecard*



Valuation



มูลค่าหุ้นมีความเหมาะสมกับอัตราการเติบโต
ของบริษัท (P/E Justified by Growth)



Earnings Surprise



ผลประกอบการเติบโตเกินกว่าที่ตลาดคาดการณ์
(Positive Surprises) อย่างต่อเนื่อง

Topic	Attribute	Questionnaire
Valuation 20%	PE เท่าตลาด	ความเร็วในการเติบโตจน PE เหลือเท่าตลาด (สั้นกว่า 3 ปี)

Topic	Attribute	Questionnaire
Earnings Surprise 10%	ผลประกอบการเติบโต เกินกว่าที่ตลาดคาด	ผลประกอบการในอดีตสามารถสร้าง Surprises ด้านบวกจนเป็นที่น่าเชื่อถือของนักลงทุน รวมทั้งสามารถสร้างการเติบโตของผลกำไรเกินกว่า ตลาดคาดการณ์ได้อย่างต่อเนื่อง

Example of Stock Picks

“The inevitable pursuit of efficiency”

The organization

Enhancing business efficiency

The people

Lifting quality of life

Digital Business Transformation

accenture Globant > <epam> netcompany

Cloud Data Management

Alibaba.com Microsoft amazon.com

Infrastructure Backbone

NVIDIA tsmc intel

Software as a Service

Microsoft servicenow

SAP salesforce Kingdee

Radical impact
on society

Increase Efficiency

Innovative Product & Service

FinTech

VISA 中国平安 PINGAN

The Futuristic Products

TESLA illumina INTUITIVE SURGICAL

Digital Lifestyle

跟谁学 TAL 好未来 GSX Techedu Inc.

Living Standard Lifting

sea Tencent 腾讯 美团 Meituan-Dianping

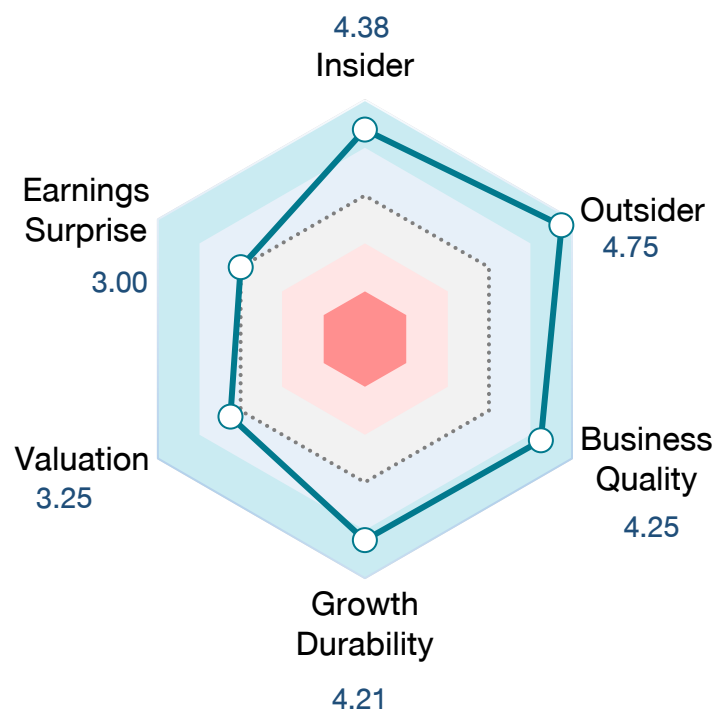
The New “TV”

Google Adobe FACEBOOK

Case Study for top picks : Meituan Dianping

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Meituan Radar Scorecard



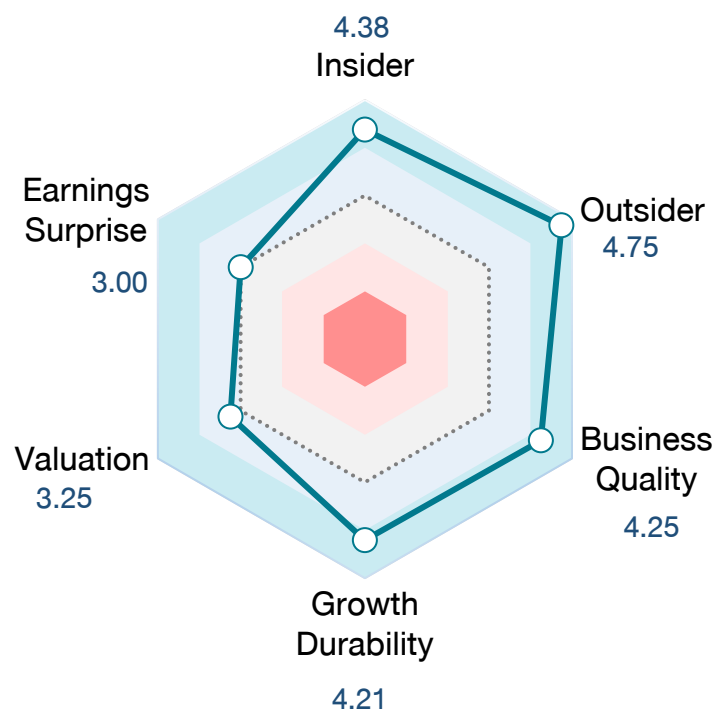
Total Average Score : 3.98

Insider			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
คุณภาพของผู้บริหาร	ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมและความสามารถในการทำงานเป็นทีม	ผู้ก่อตั้งบริษัททั้ง 3 รายยังคงทำงานอยู่ในบริษัท โดยทั้ง 3 รายนี้ มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรม Internet & Social Media มากกว่า 10 ปี	5.00
	การตัดสินใจของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรและเงินทุน	บริษัทมีเงินสดมากกว่า 6.2 หมื่นล้านหยวน คิดเป็น 45% ของสินทรัพย์รวมหนี้สินทั้งระยะสั้นและยาวอยู่ในระดับต่ำ (ประมาณ 5 พันหยวน) อัตราส่วน EBIDA/Interest Expense อยู่ในระดับสูงที่ 38 เท่า บริษัทควรกู้ยืมมากขึ้น เนื่องจากพึ่งพาเงินทุนจากเจ้าของ (Equity Fin.) มากเกินไป	3.25
	การตัดสินใจของผู้บริหารในเชิงกลยุทธ์การบริหารงาน	จำนวนผู้ใช้งาน Meituan เพิ่มขึ้นจากการเข้าไปอยู่ใน Ecosystem ของ Tencent นอกจากนั้นบริษัทได้รับประโยชน์จากการเป็น First Mover ตอบสนองความต้องการจากตลาดที่ยังไม่มีผู้เล่น	5.00
ความเป็นเจ้าของของผู้บริหาร	ผู้บริหารและกรรมการของบริษัทมีส่วนความเป็นเจ้าของในบริษัทของตนเอง	ผู้ก่อตั้งบริษัทมีส่วนทุนใน Class A Share ในระดับสูง อีกทั้ง มี Vested Options ระยะเวลา 4-6 ปี ตั้งแต่ก่อน IPO	5.00
คุณภาพของพนักงาน	พนักงานมีความสามารถและความพร้อมที่จะเติมเต็มตำแหน่งที่ว่าง	เนื่องจากธุรกิจกำลังขยายตัวจึงมีการจ้างงานสูง อย่างไรก็ตามมีการจ้างแรงงานที่มีทักษะต่ำเป็นพนักงานขนส่งและให้บริการลูกค้า บริษัทต้องการแรงงานที่มีทักษะน้อยเพียงเพื่อทำงานพัฒนา Platform	3.75
	บริษัทดึงดูดพนักงานรุ่นใหม่ที่มีความสามารถและส่งเสริมการพัฒนาความสามารถให้แก่พนักงาน		4.25
Insider Average Score			4.38

Case Study for top picks : Meituan Dianping

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Meituan Radar Scorecard



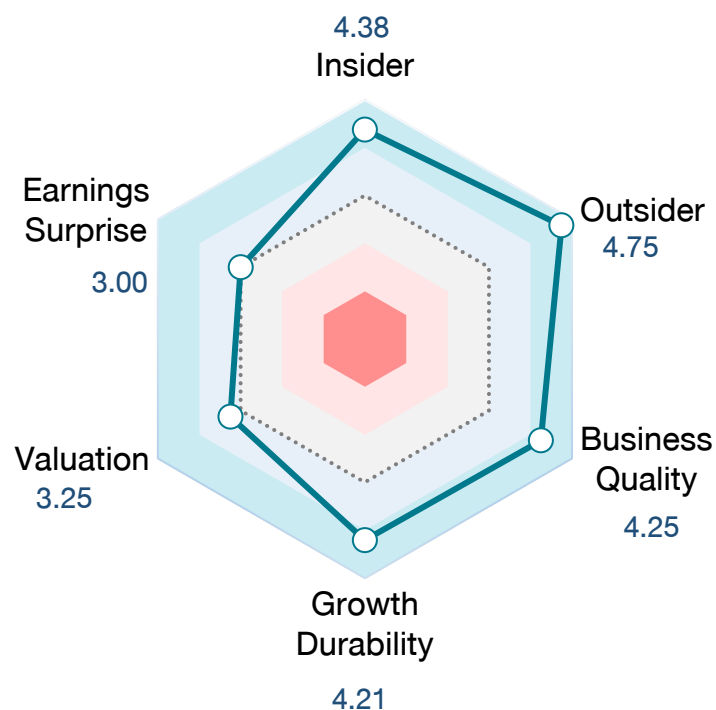
Total Average Score : 3.98

Outsider			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
ความเห็นจาก ผู้ซื้อ ผู้ขาย และ คู่แข่ง	บริษัทเป็นต้นแบบ ในการทำธุรกิจ	Meituan เป็นนิยามของ Internet Company เนื่องจากบริษัทมี CAPEX และ ค่าใช้จ่ายในการคิด Content ต่ำ, สามารถดึงดูดผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถ ตอบสนองวิถีชีวิตของคนจีนที่เปลี่ยนไปได้ดี	4.75
	บริษัทเป็นผู้ขายที่ ลูกค้าต้องการหรือจำเป็นต้องมี	ลูกค้าของ Meituan คือกลุ่มผู้ขาย (Merchants) บน Platform ซึ่ง Merchants เหล่านี้สามารถขยายฐานลูกค้าได้โดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำ จากการเป็น Partner กับ Meituan นอกจากนี้ ยังสามารถใช้ประโยชน์ จาก Point of Sales และ SaaS ช่วยให้ Merchants สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	4.25
	บริษัทเป็นผู้ขายที่ Supplier ต้องการขายหรือจำเป็นต้องขายให้	Suppliers ของ Meituan: <u>กลุ่ม Delivery man:</u> ได้ประโยชน์จากฐานลูกค้าที่ใหญ่ และการวางแผน เส้นทางด้วย A.I. <u>Cloud Infrastructure:</u> Tencent supply Cloud Infrastructure ให้ เนื่องจากเป็นผู้ถือหุ้นหลัก <u>PUCG:</u> ได้ประโยชน์จากฐานลูกค้าที่เติบโตสูง <u>ธนาคาร:</u> ใช้ Platform ให้บริการ Micro Loan สามารถเข้าถึงข้อมูล ลูกค้าในวงกว้าง	5.00
	คู่แข่งทรงพลัง หรือหลีกเลี่ยงในการแข่งขันด้วย	บริษัทมีขนาดใหญ่ และมี Tencent เป็นผู้ถือหุ้นหลัก	5.00
	Outsider Average Score		4.75

Case Study for top picks : Meituan Dianping

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Meituan Radar Scorecard



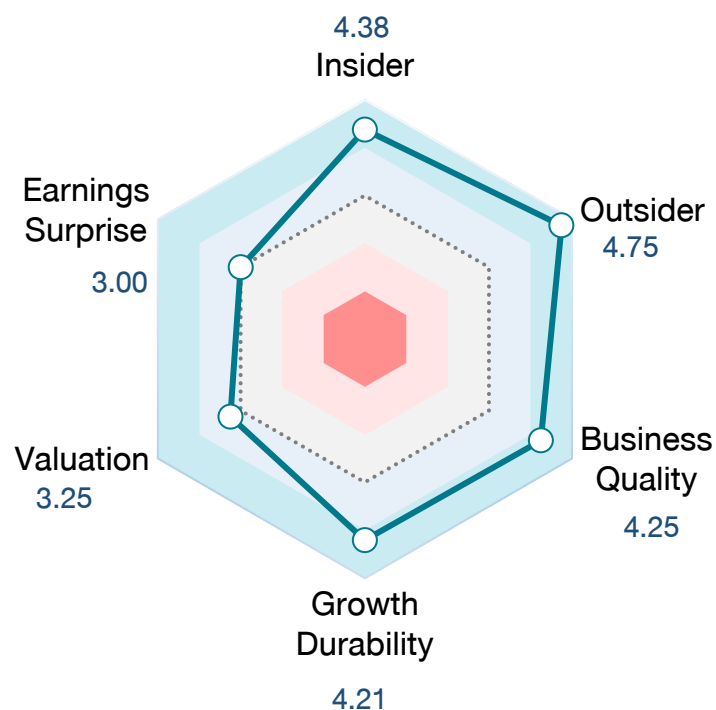
Total Average Score : 3.98

Business Quality			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
สินค้าและบริการ	สินค้าตรงตามความต้องการของผู้บริโภค	ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิตประจำวันของผู้ใช้งาน	4.50
ส่วนแบ่งการตลาด	มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 หรือ 2	มีส่วนแบ่งการตลาดที่ใช้ที่สุดในธุรกิจ Food Delivery, รีวิวอาหาร, บริการจองที่พักและการท่องเที่ยว และ Grocery Delivery	5.00
ขยายตลาดได้ต่อเนื่อง	มีโอกาสขยายตลาดได้ต่อเนื่อง	ตลาดมีขนาดใหญ่มากและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีจำนวนผู้ใช้งาน (Active User) ถึง 450 ล้านราย ซึ่งยังน้อยกว่าจำนวนผู้ใช้งาน WeChat ที่สูงถึง 1 พันล้านราย ด้าน Merchant บน Platform ในปัจจุบันมีเพียง 6 ล้านราย ในขณะที่ธุรกิจ SMEs ในจีนมีมากถึง 35 ล้านบริษัท สะท้อนให้เห็นถึงโอกาสเติบโตของธุรกิจได้อีกมากจากการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และการขยายการให้บริการไปในเมืองเล็ก	5.00
	มีโอกาสขยายตลาดจากอุตสาหกรรมหรือภูมิภาคใกล้เคียง		4.00
สินค้าเป็นที่ต้องการ	มีคนอยากซื้อมากกว่าคนอยากขาย	Supply และ Demand อยู่ในระดับเดียวกัน บริษัทสามารถเติมเต็มความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นได้ และบริษัทมีอำนาจต่อรองสูงกว่าลูกค้า	3.00
มีภาพลักษณ์ที่ดี	มีภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ดีกว่าและแตกต่างจากคู่แข่ง	Meituan เป็นชื่อแรกๆ ที่ผู้ใช้งานนึกถึงเมื่อต้องการใช้บริการ	4.00
Business Quality Average Score			4.25

Case Study for top picks : Meituan Dianping

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Meituan Radar Scorecard



Total Average Score : 3.98

Growth Durability			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
สินค้าและบริการใหม่	มีการออกสินค้าและบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง	บริษัทเก็บข้อมูลลูกค้ามหาศาลจึงสามารถนำเสนอบริการที่ตรงกับความ ต้องการของลูกค้าได้อย่างดี ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีออกมา มีความ Innovative และสร้าง Synergy แก่ธุรกิจเดิม	4.00
	สินค้าและบริการที่ออกมาใหม่ เป็นที่ต้องการของตลาด		4.00
	มี Pipeline ของการออกสินค้า ที่มีความ Innovative		มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องและมีการ Upgrade ฟังก์ชันการทำงานของผลิตภัณฑ์เดิม
แนวโน้มอุตสาหกรรม	แนวโน้มอุตสาหกรรมสนับสนุน การเติบโตของบริษัท	การ Urbanization ของจีนจะทำให้ความต้องการในผลิตภัณฑ์สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้ COVID-19 จะทำให้ธุรกิจ Food Delivery เติบโต แต่ส่งผลกระทบต่อบริการการท่องเที่ยวและร้านค้ามาก	4.00
แนวโน้มการเติบโตผ่าน วัฏจักร	การเติบโตมาจากภายใน (Organic growth) หรือ จากการทำ M&A อย่างต่อเนื่อง	มีการเติบโตจากภายในที่แข็งแรง	5.00
	บริษัทสามารถรักษาอัตราการเติบโต ไว้ได้ในทุกสภาพเศรษฐกิจ	ได้ประโยชน์จากการเติบโตของ Demand สภาพเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อธุรกิจจำกัด	4.25
Growth Durability Average Score			4.21
Valuation & Earnings Surprise			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
PE เท่าตลาด	ความเร็วในการเติบโตจน PE เหลือเท่าตลาด(สั้นกว่า 3 ปี)	มูลค่าปัจจุบันอยู่ในระดับเหมาะสม ราคาหุ้นสะท้อนการเติบโตในอีก 2 – 3 ปี ข้างหน้า	3.25
ผลประกอบการเติบโต เกินกว่าที่ตลาดคาด	ผลประกอบการในอดีตสามารถสร้าง surprisesด้านบวกจน เป็นที่น่าเชื่อถือของนักลงทุน รวมทั้งสามารถสร้างการเติบโต ของผลกำไรเกินกว่าตลาดคาดได้อย่างต่อเนื่อง	Track Record ไม่เพียงพอ	3.00

Investment Objectives & Portfolio Construction

- แสวงหาโอกาสในการลงทุนในบริษัทที่มีความสามารถเติบโตได้ในระยะยาว (Secular Growth) โดยมีสัดส่วนการลงทุนเท่าๆกัน
- มุ่งหมายสร้างโอกาสรับผลตอบแทนโดดเด่นเหนือ MSCI AC World Index ประมาณ 10% ต่อปี
- **Target Portfolio Turnover ~80%**
โดยเน้นการทำ Valuation Timing

Portfolio Metric



CAGR Last 3 Years
EPS Growth*
(2017-2019)

+49%



CAGR 2Y
FW Sales Growth
(2021F-2022F)

+21%



CAGR 2Y
FW Net Income Growth
(2021F-2022F)

+45%



CAGR 2Y
FW EPS Growth
(2021F-2022F)

+47%

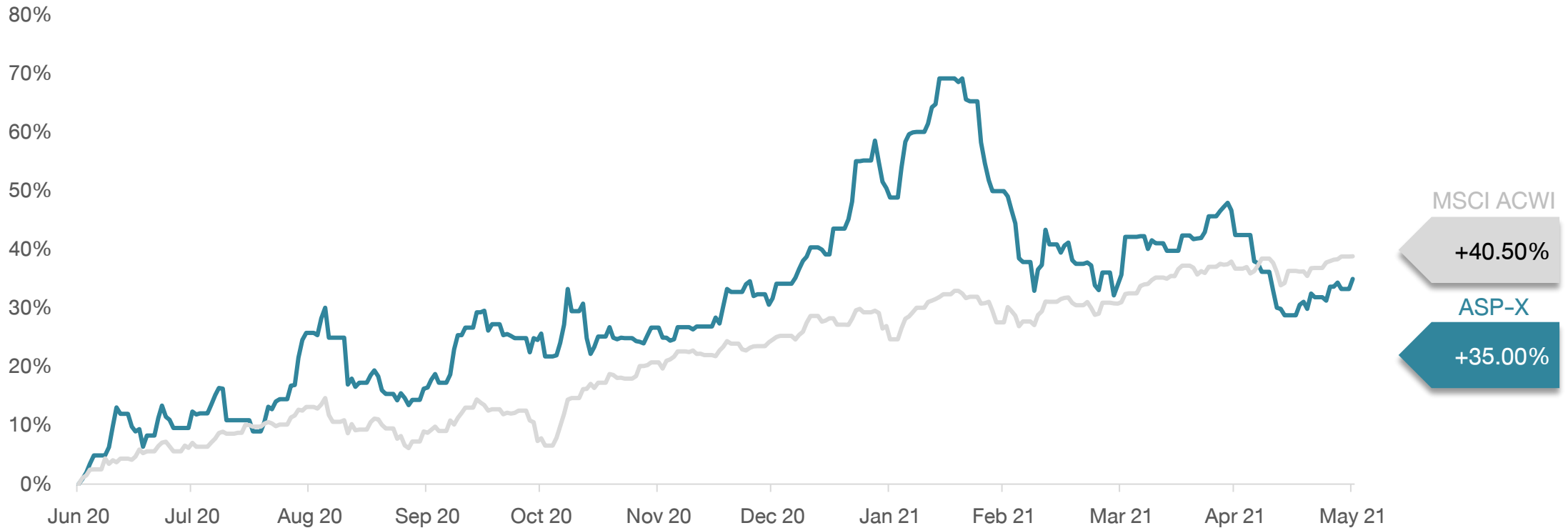
ผลการดำเนินงานในอดีตมิได้เป็นที่ยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

Top 10 Holdings

สัดส่วนที่คาดการณ์ว่าจะลงทุนในกองทุน ASP-X 10 อันดับแรก*

ชื่อบริษัท	Bloomberg Code	ธุรกิจ
 Alibaba Group	9988 HK Equity	บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลายประเภท ทั้ง E-Commerce, Retail, A.I. และ IT ซึ่งให้บริการขายแบบ C2C, B2C และ B2B ผ่าน Web Portal ตลอดจนบริการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์, Search Engine ซื้อสินค้า และ Cloud Computing
 Alteryx Inc	AYX US Equity	ผู้พัฒนา Software Platform Data science เพื่อใช้วิเคราะห์ข้อมูล
 Delivery Hero	DER GY Equity	ผู้ให้บริการ Food Delivery รายใหญ่จากยุโรป
 Intuitive Surgical	ISRG US Equity	พัฒนา ผลิต และขาย Robotic Product สำหรับใช้งานทางการแพทย์ โดยเน้นงานผ่าตัดเป็นหลัก ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายคือหุ่นยนต์ผ่าตัด Da Vinci Surgical System
 Meituan Dianping	3690 HK Equity	E-Commerce สำหรับ Service ที่ใหญ่ที่สุด ให้บริการทั้งบริการส่งอาหาร จองที่พัก และบริการอื่นๆ (On-Demand Delivery Platform)
 Microsoft Corp	MSFT US Equity	หนึ่งในบริษัทผู้ผลิตและพัฒนา Software รายใหญ่ของโลก โดยผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการมากที่สุดคือ ระบบปฏิบัติการ Microsoft, Windows และ Microsoft Office
 Taiwan Semiconductor	TSM US Equity	ผู้ผลิต และ พัฒนา semiconductor รายใหญ่
 Tencent	700 HK Equity	บริษัท IT อันดับ 1 ของจีน ให้บริการ Website, Application, เกมออนไลน์ โดยวาง Position ของบริษัทเป็น One-Stop Online Lifestyle
 Workday	WDAY US Equity	ผู้ให้บริการ On-demand financial management และ เป็น vendor สำหรับ software ด้าน human capital management
 Weimob	2013 HK Equity	ผู้ให้บริการ Platform E-Commerce และ Marketing ผ่านระบบ Cloud โดยเน้นกลุ่มลูกค้า SME ในจีนเป็นหลัก

Past Performance



	YTD	3M	6M	Since Inception (29/06/2020)
Fund Return	0.62	-9.94	8.03	35.00
Benchmark Return	15.76	11.13	19.77	40.50
Fund S.D.	27.85	27.47	26.57	27.76
Benchmark S.D.	11.49	10.76	10.89	12.81

ผลการดำเนินงานในอดีตมิได้เป็นสัญญาณถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

รายละเอียดกองทุน ASP-X

ชื่อโครงการ	กองทุนเปิด แอสเซทพลัส เอ็กซ์ตรา โกรท Asset Plus Extra Growth Fund (ASP-X)
อายุโครงการ	ไม่กำหนดอายุโครงการ
ประเภทกองทุน	กองทุนรวมตราสารทุน
มูลค่าโครงการ	2,000 ล้านบาท
นโยบายการลงทุน	กองทุนมีนโยบายลงทุนในตราสารทุนต่างประเทศ ที่มีปัจจัยพื้นฐานดี และ/หรือมีแนวโน้มการเจริญเติบโตทางธุรกิจ โดยกองทุนจะมี Net Exposure ในตราสารทุนดังกล่าวโดยเฉลี่ยรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน โดยผู้จัดการกองทุนจะทำการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ที่ผู้จัดการกองทุนกำหนดด้วยปัจจัยรอบด้าน เช่น รูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Model) ความสามารถในการสร้างกำไร (Profitability) บริษัทมีแนวโน้มเติบโตอย่างยั่งยืน (Growth Durability) รวมถึงคุณภาพในการบริหารงานของผู้บริหาร (Management Quality) เป็นต้น กองทุนจะมีการลงทุนที่ส่งผลให้มี Net Exposure ที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงต่างประเทศโดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน บริษัทจัดการขอสงวนสิทธิเปลี่ยนแปลงประเภทและลักษณะพิเศษของกองทุนรวมในอนาคตเป็นกองทุนรวมฟีดเดอร์ (Feeder Fund) หรือกองทุนรวมหน่วยลงทุน (Fund of Funds) หรือสามารถกลับมาเป็นกองทุนรวมที่ลงทุนโดยตรงและ/หรือหลักทรัพย์ต่างประเทศได้ โดยไม่ทำให้ระดับความเสี่ยงของการลงทุน (risk spectrum) เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ให้เป็นตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน และเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหน่วยลงทุน อนึ่ง บริษัทจัดการจะดำเนินการแจ้งผู้ถือหน่วยลงทุนล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วันก่อนการดำเนินการเปลี่ยนแปลง โดยประกาศผ่านเว็บไซต์ของบริษัทจัดการ

รายละเอียดกองทุน ASP-X

การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน	บริษัทจัดการมีนโยบายที่จะทำการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ตามความเหมาะสมสำหรับสภาวะการณ์ในแต่ละขณะ ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน โดยผู้จัดการกองทุนจะพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น ปัจจัยทางเศรษฐกิจ การเงิน การคลัง เป็นต้น เพื่อคาดการณ์ทิศทางอัตราแลกเปลี่ยน
ความเสี่ยงกองทุน	1. Market Risk 2. Business Risk 3. Country and Political Risk 4. Repatriation Risk 5. Exchange Rate Risk 6. Liquidity Risk 7. Leverage Risk 8. Credit Risk
มูลค่าขั้นต่ำในการซื้อ	ครั้งแรก และ ครั้งถัดไป 5,000 บาท
วันทำการซื้อ/ขายคืนหน่วยลงทุน	ทุกวันทำการซื้อขายของกองทุน ⁽¹⁾ ตั้งแต่เวลาเปิดทำการ – 15.30 น.
ระยะเวลาการชำระคืนค่าขายคืน	ภายใน 3 วันทำการ นับจากวันขายคืน (T+3) ไม่นับรวมวันหยุดทำการต่างประเทศ

ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากผู้ลงทุน (% ของมูลค่าหน่วยลงทุน)

ค่าธรรมเนียมการขาย ⁽²⁾	ไม่เกิน 2.00%
ค่าธรรมเนียมการรับซื้อคืน ⁽²⁾	ไม่มี

ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากกองทุน (% ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ)

ค่าธรรมเนียมการจัดการ ⁽²⁾	ไม่เกิน 2.00% ต่อปี (เก็บจริง 1.61%)
ค่าธรรมเนียมผู้ดูแลผลประโยชน์ ⁽²⁾	ไม่เกิน 0.08% ต่อปี (เก็บจริง 0.0321%)
ค่าธรรมเนียมนายทะเบียน ⁽²⁾	ไม่เกิน 1.00% ต่อปี

ระดับความเสี่ยงของกองทุน



ความเสี่ยงระดับ 6

⁽¹⁾ วันทำการซื้อขายของกองทุน หมายถึง วันทำการปกติของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แอสเซท พลัส จำกัด, บริษัทจัดการกองทุนต่างประเทศที่ไปลงทุน, และประเทศที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน (ถ้ามี),

⁽²⁾ ค่าธรรมเนียมหรือค่าใช้จ่ายต่างๆเป็นอัตราที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ หรือภาษีอื่นใดในท่านองเดียวกัน (ถ้ามี)

Appendix

Case Study for top picks : Amazon

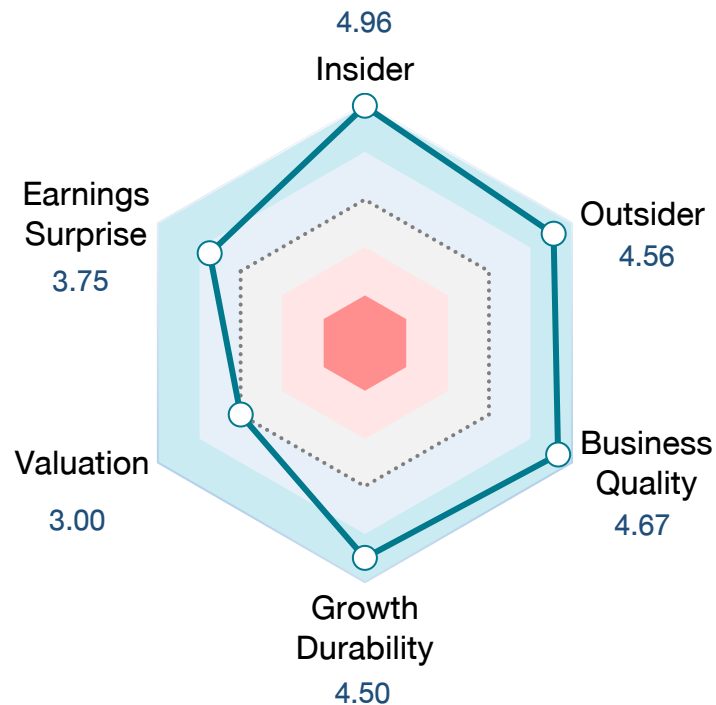
“ From online book store to the biggest online store in the world ”



Case Study for top picks : Amazon

“ From online book store to the biggest online store in the world ”

Amazon Radar Score Card



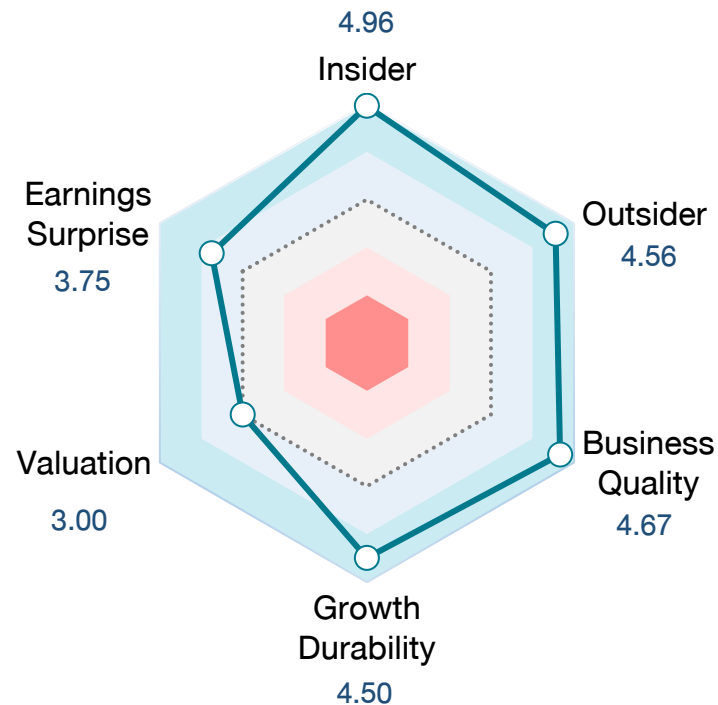
Total Average Score : 4.22

Insider			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
คุณภาพของผู้บริหาร	ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมและความสามารถในการทำงานเป็นทีม	Jeff Bezos ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทในปี 1994 ยังคงบริหารบริษัทในปัจจุบัน	5.00
	การตัดสินใจของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรและเงินทุน	บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินอยู่ในระดับเหมาะสม โดยมีระดับหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ที่ 0.56 เท่า และ 60% ของกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (Cash Flow from Operation) ถูกนำไปใช้ในการลงทุนอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงความมุ่งมั่นที่จะเติบโต	5.00
	การตัดสินใจของผู้บริหารในเชิงกลยุทธ์การบริหารงาน	การเข้าดำเนินธุรกิจ Cloud และการจัดส่งสินค้าภายในวัน (Same-Day Delivery) เป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง	5.00
ความเป็นเจ้าของของผู้บริหาร	ผู้บริหารและกรรมการของบริษัทมีส่วนความเป็นเจ้าของในบริษัทของตนเอง	Jeff Bezos ถือหุ้นของบริษัทอยู่ประมาณ 11% คิดเป็นปริมาณ 1.25 แส่นล้านดอลลาร์สหรัฐ จึงมั่นใจได้ว่าเป้าหมายของ Jeff สอดคล้องกับเป้าหมายการเติบโตของบริษัท	4.75
คุณภาพของพนักงาน	พนักงานมีความสามารถและความพร้อมที่จะเติมเต็มตำแหน่งที่ว่าง บริษัทดึงดูดพนักงานรุ่นใหม่ที่มีความสามารถและส่งเสริมการพัฒนาความสามารถให้แก่พนักงาน	เป็นบริษัทที่คนที่มีความสามารถและเด็กเก่งต้องการร่วมงานด้วยมาก โดยในระยะเวลา 10 ปี ที่ผ่านมา จำนวนพนักงาน (%) โตที่อัตราเลข 2 หลัก ทุกปี	5.00
Insider Average Score			4.96

Case Study for top picks : Amazon

“ From online book store to the biggest online store in the world ”

Amazon Radar Score Card



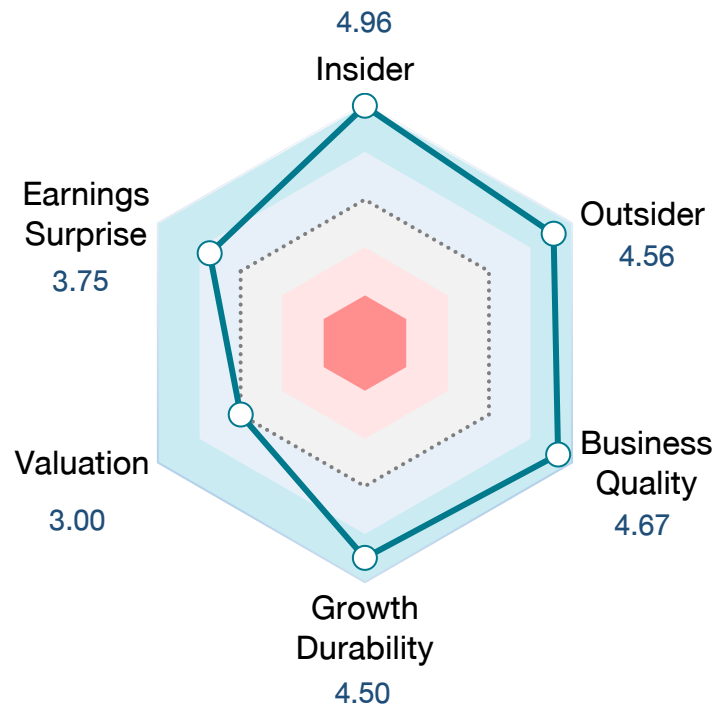
Total Average Score : 4.22

Outsider			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
ความเห็นจากผู้ซื้อ ผู้ขาย และ คู่แข่ง	บริษัทเป็นต้นแบบในการทำธุรกิจ	บริษัทอยู่ในตำแหน่งที่บริษัทอื่นไผ่ผืนจะเป็น	5.00
	บริษัทเป็นผู้ขายที่ลูกค้าต้องการหรือจำเป็นต้องมี	Cloud และ E-Commerce เป็นธุรกิจที่ลูกค้าจำเป็นต้องใช้	4.25
	บริษัทเป็นผู้ขายที่ Supplier ต้องการขายหรือจำเป็นต้องขายให้	Suppliers ได้รับประโยชน์จากการร่วมธุรกิจกับ Amazon	4.00
	คู่แข่งเกรงกลัวหรือหลีกเลี่ยงในการแข่งขันด้วย	บริษัทเป็น Disruptor ในวงการ	5.00
	Outsider Average Score		4.56
Business Quality			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
สินค้าและบริการ	สินค้าตรงตามความต้องการของผู้บริโภค	สร้างความสะดวกสบายแก่ธุรกิจและผู้บริโภค	5.00
ส่วนแบ่งการตลาด	มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 หรือ 2	บริษัทเป็นผู้นำและส่วนแบ่งการตลาดยังสามารถเติบโตได้ทั้งในธุรกิจ Cloud และ E-Commerce	5.00
ขยายตลาดต่อเนื่อง	มีโอกาสขยายตลาดต่อเนื่อง	ยอดขายทาง E-Commerce อยู่ที่ประมาณ 22% ของยอดขาย Retail Sales และธุรกิจ Cloud คิดเป็น 30% ของแรงงานทั้งหมด	5.00
	มีโอกาสขยายตลาดจากอุตสาหกรรมหรือภูมิภาคใกล้เคียง	ขยายธุรกิจ E-Commerce ไปตลาดนอกสหรัฐฯ และ ขยายธุรกิจ Cloud ไปตลาดเกิดใหม่ (EM)	4.25
สินค้าเป็นที่ต้องการ	มีคนอยากซื้อมากกว่าคนอยากขาย	ธุรกิจ Cloud มี Demand มากกว่า Supply	4.00
มีภาพลักษณ์ที่ดี	มีภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ดีกว่าและแตกต่างจากคู่แข่ง	บริษัทมีความน่าเชื่อถือ	4.75
Business Quality Average Score			4.67

Case Study for top picks : Amazon

“ From online book store to the biggest online store in the world ”

Amazon Radar Score Card

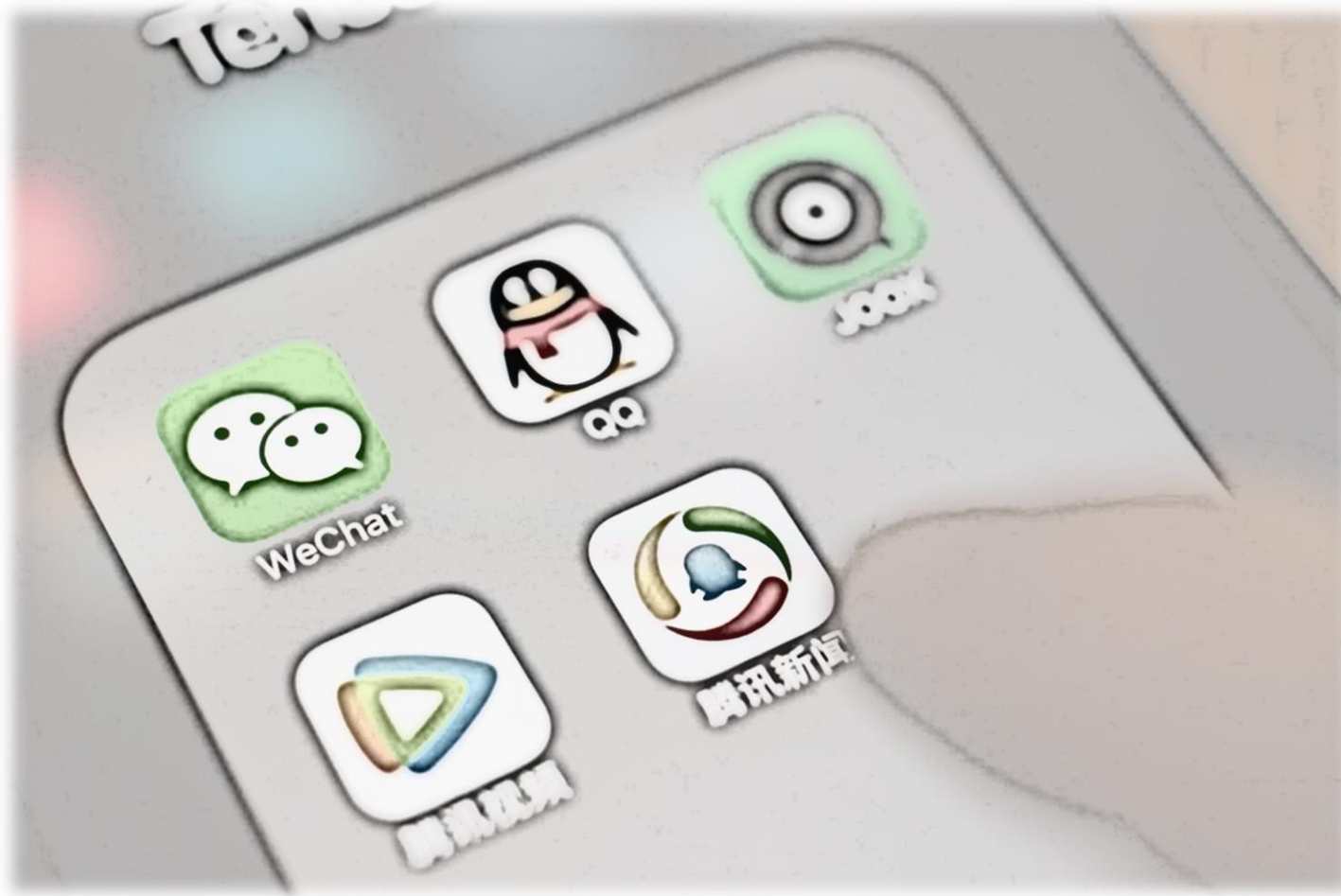


Total Average Score : 4.22

Growth Durability			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
สินค้าและบริการใหม่	มีการออกสินค้าและบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง	ขยายการให้บริการ เช่น Same Day Delivery และเพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน Cloud	5.00
	สินค้าและบริการที่ออกมาใหม่เป็นที่ต้องการของตลาด	โดยปกติเป็นเช่นนั้น	4.25
	มี Pipeline ของการออกสินค้าที่มีความ Innovative	โดยปกติเป็นเช่นนั้น	4.25
แนวโน้มอุตสาหกรรม	แนวโน้มอุตสาหกรรมสนับสนุนการเติบโตของบริษัท	ธุรกิจหลัก (Cloud, E-Commerce) มีแนวโน้มเติบโต โดยส่วนแบ่งการตลาดขยายอย่างต่อเนื่อง	4.00
แนวโน้มการเติบโตผ่านวัฏจักร	การเติบโตมาจากภายใน (Organic growth) หรือ จากการทำ M&A อย่างต่อเนื่อง	ธุรกิจเติบโตจากภายใน และมีการทำ M&A ทุกเดือนเป็นอย่งน้อย	5.00
	บริษัทสามารถรักษาอัตราการเติบโตได้ในทุกสภาพเศรษฐกิจ	บริษัทเติบโตอย่างเหมาะสม ตามกำลังการใช้จ่ายของผู้บริโภคและการลงทุนของบริษัท	3.75
Growth Durability Average Score			4.50
Valuation & Earnings Surprise			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
PE เท่าตลาด	ความเร็วในการเติบโตจน PE เหลือเท่าตลาด(สั้นกว่า 3 ปี)	เป็นไปตาม Risk & Growth Profile	3.00
ผลประกอบการเติบโตเกินกว่าที่ตลาดคาด	ผลประกอบการในอดีตสามารถสร้าง surprises ด้านบวกจนเป็นที่น่าเชื่อถือของนักลงทุน รวมทั้งสามารถสร้างการเติบโตของผลกำไรเกินกว่าตลาดคาดได้อย่างต่อเนื่อง	อยู่ในระดับสูงกว่า Average Beat Rate	3.75

Case Study for top picks : Tencent

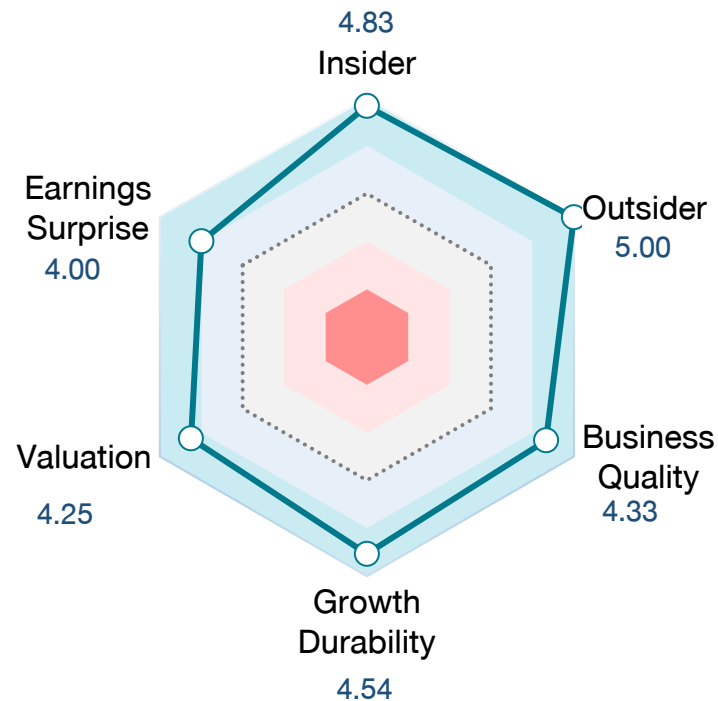
“ The internet giant of China in digitalization era ”



Case Study for top picks : Tencent

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Tencent Radar Score Card



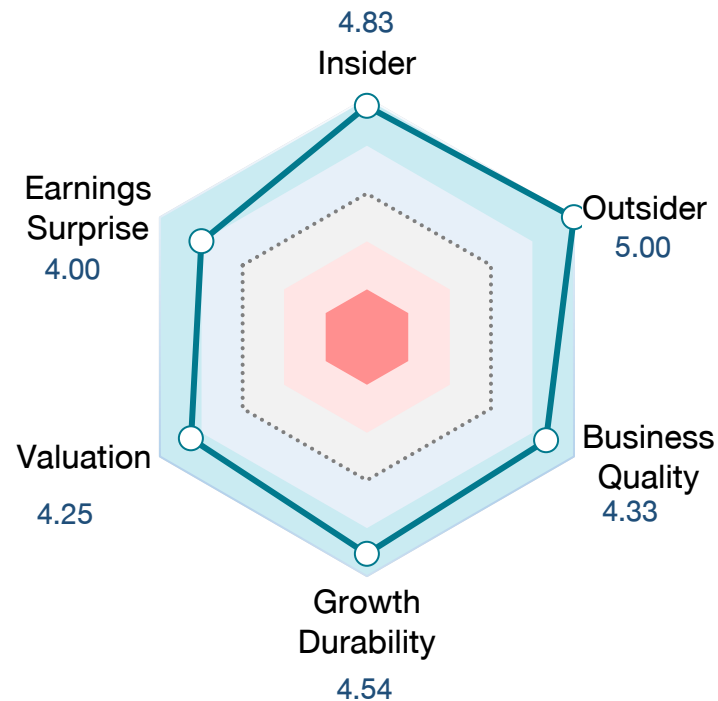
Total Average Score : 4.45

Insider			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
คุณภาพของผู้บริหาร	ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมและความสามารถในการทำงานเป็นทีม	Ma Huateng เป็นผู้ก่อตั้งพร้อมกับ Xu Chenye โดยทั้งสองยังคงดำรงตำแหน่ง CEO และ CIO มาจนถึงปัจจุบัน อีกทั้งยังเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีมาตั้งแต่ก่อนก่อตั้งบริษัท	5.00
	การตัดสินใจของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรและเงินทุน	มีความแข็งแกร่งในการจัดสรรเงินทุน	4.00
	การตัดสินใจของผู้บริหารในเชิงกลยุทธ์การบริหารงาน	บริษัทมี Ecosystem ที่แข็งแกร่งจากฐานผู้ใช้ WeChat ซึ่งเป็นตัวช่วยในการทำธุรกิจด้านอื่นๆ เช่น E-payment และ เกม เป็นต้น	5.00
ความเป็นเจ้าของของผู้บริหาร	ผู้บริหารและกรรมการของบริษัทมีส่วนความเป็นเจ้าของในบริษัทของตนเอง	CEO ถือหุ้น 8% ร่วมถึงผู้บริหารส่วนใหญ่ก็มีหุ้นของบริษัทในสัดส่วนที่สูง	4.75
คุณภาพของพนักงาน	พนักงานมีความสามารถและความพร้อมที่จะเติมเต็มตำแหน่งที่ว่าง บริษัทดึงดูดพนักงานรุ่นใหม่ที่มีความสามารถและส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพให้แก่พนักงาน	จำนวนพนักงานเพิ่มขึ้นตามธุรกิจที่เติบโตขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทมีพนักงานกว่า 63,000 คน	5.00
Insider Average Score			4.83

Case Study for top picks : Tencent

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Tencent Radar Score Card



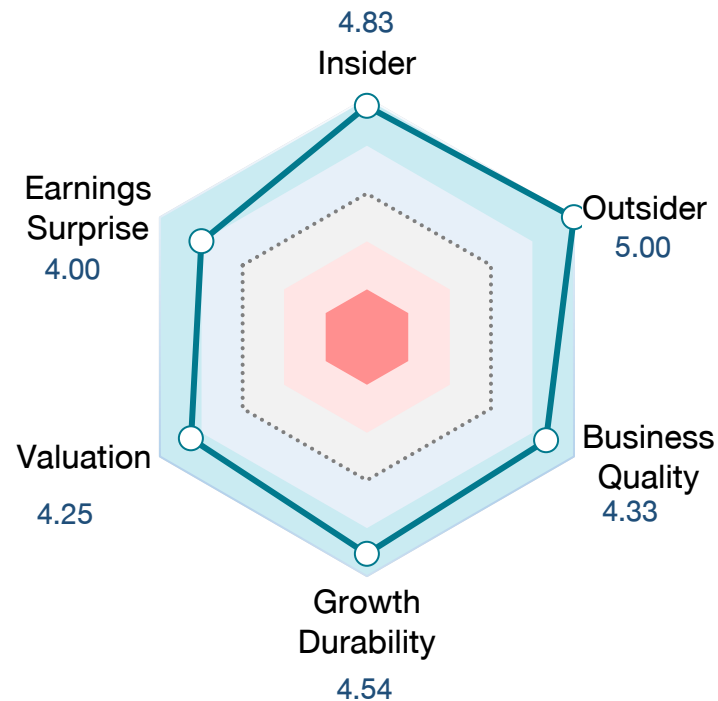
Total Average Score : 4.45

Outsider			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
ความเห็นจากผู้ซื้อ ผู้ขาย และ คู่แข่ง	บริษัทเป็นต้นแบบในการทำธุรกิจ	บริษัทมักจะมีนวัตกรรมใหม่ออกมาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังใช้เงินลงทุนที่น้อยในการสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมก้าวเป็นผู้นำด้านอินเทอร์เน็ตของโลก	5.00
	บริษัทเป็นผู้ขายที่ลูกค้าต้องการหรือจำเป็นต้องมี	คนจีนไม่อาจอยู่ได้หากขาด Tencent รวมทั้ง WeChat เป็นหนึ่งในช่องทางโฆษณาที่ดีที่สุด在中国	5.00
	บริษัทเป็นผู้ขายที่ Supplier ต้องการขายหรือจำเป็นต้องขายให้	ผู้ผลิต Content ส่วนใหญ่อยากนำ Content ของตนเองขึ้นมายู่บน Platform ของ WeChat	5.00
	คู่แข่งเกรงกลัวหรือหลีกเลี่ยงในการแข่งขันด้วย	บริษัทคู่แข่งอยากจะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ WeChat เนื่องจากรู้ว่าตนเองไม่สามารถแข่งขันได้	5.00
Outsider Average Score			5.00
Business Quality			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
สินค้าและบริการ	สินค้าตรงตามความต้องการของผู้บริโภค	เป็นผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง Lifestyle ของคนจีน	5.00
ส่วนแบ่งการตลาด	มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 หรือ 2	เป็นผู้นำด้าน Social Media ในจีน	5.00
ขยายตลาดได้ต่อเนื่อง	มีโอกาขยายตลาดได้ต่อเนื่อง	มีโอกาขยายตลาดต่างประเทศด้วยการ Partner กับบริษัทต่างประเทศ	4.25
	มีโอกาขยายตลาดจากอุตสาหกรรมหรือภูมิภาคใกล้เคียง		
สินค้าเป็นที่ต้องการ	มีคนอยากซื้อมากกว่าคนอยากขาย		4.00
มีภาพลักษณ์ที่ดี	มีภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ดีกว่าและแตกต่างจากคู่แข่ง	ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ	3.00
Business Quality Average Score			4.33

Case Study for top picks : Tencent

“ The internet giant of China in digitalization era ”

Tencent Radar Score Card



Total Average Score : 4.45

Growth Durability			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
สินค้าและบริการใหม่	มีการออกสินค้าและบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง	เป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ใหม่เสมอ	5.00
	สินค้าและบริการที่ออกมาใหม่เป็นที่ต้องการของตลาด	ใช้ข้อมูลจาก Wechat ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการลูกค้า	4.75
	มี Pipeline ของการออกสินค้าที่มีความ Innovative	เป็นผู้นำด้าน Innovative product จากการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ที่ดี	5.00
แนวโน้มอุตสาหกรรม	แนวโน้มอุตสาหกรรมสนับสนุนการเติบโตของบริษัท	เติบโตดี แต่เศรษฐกิจที่อ่อนแอของจีนจะกระทบงบในการโฆษณาพอสมควร	4.00
แนวโน้มการเติบโตผ่านวัฏจักร	การเติบโตมาจากภายใน (Organic growth) หรือ จากการทำ M&A อย่างต่อเนื่อง	เติบโตต่อเนื่องด้วยการขยายไปต่างประเทศพร้อมทั้งสร้าง Content เพิ่มอย่างต่อเนื่อง	5.00
	บริษัทสามารถรักษาอัตราการเติบโตได้ในทุกสภาพเศรษฐกิจ	ผลการดำเนินงานอาจผันผวนจากสภาวะเศรษฐกิจตามงบในการโฆษณา	3.50
Growth Durability Average Score			4.54
Valuation & Earnings Surprise			
Attribute	Questionnaire	Comment	Score
PE เท่าตลาด	ความเร็วในการเติบโตจน PE เหลือเท่าตลาด(สั้นกว่า 3 ปี)	Valuation อยู่ในระดับที่น่าสนใจ	4.25
ผลประกอบการเติบโตเกินกว่าที่ตลาดคาด	ผลประกอบการในอดีตสามารถสร้าง surprises ด้านบวกจนเป็นที่น่าเชื่อถือของนักลงทุน รวมทั้งสามารถสร้างการเติบโตของผลกำไรเกินกว่าตลาดคาดได้อย่างต่อเนื่อง	อยู่ในระดับสูงกว่า Average Beat Rate	4.00

ปัจจัยความเสี่ยงกองทุน

ปัจจัยความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตราสาร (Market Risk)

คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของราคา หรือผลตอบแทนโดยรวมของตราสารปรับตัวขึ้นลง โดยได้รับผลกระทบจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ หรือภาวะตลาด เช่น การเมือง เศรษฐกิจ ความผันผวนของค่าเงิน อัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : บริษัทจัดการจะกระจายการลงทุน โดยวิเคราะห์ข้อมูลของตราสาร และสภาวะการลงทุนในขณะนั้น

ปัจจัยความเสี่ยงจากการดำเนินงานของผู้ออกตราสาร (Business risk)

คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงความสามารถในการทำกำไรของบริษัท อาจเป็นเหตุให้ผู้ลงทุนไม่ได้รับผลตอบแทนตามที่คาดหวัง

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : ผู้จัดการกองทุนมีหน้าที่วิเคราะห์สถานะทางการเงิน การบริหารของบริษัทที่ลงทุน รวมทั้งธุรกิจและอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันของบริษัทนั้นๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

ปัจจัยความเสี่ยงทางด้านการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศที่กองทุนไปลงทุน (Country and Political Risk)

เนื่องจากกองทุนอาจจะมีการลงทุนในต่างประเทศ จึงอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และเศรษฐกิจได้

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : บริษัทจัดการจะบริหารความเสี่ยง โดยติดตามสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิดและนำมาพิจารณาอย่างสม่ำเสมอ

ปัจจัยความเสี่ยงกองทุน

ปัจจัยความเสี่ยงจากข้อจำกัดการนำเงินลงทุนกลับประเทศ (Repatriation Risk)

เนื่องจากกองทุนอาจมีการลงทุนในต่างประเทศ กองทุนจึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ภายในประเทศที่กองทุนเข้าไปลงทุน ทั้งนี้ เนื่องจากกองทุนอาจจะมีการลงทุนในต่างประเทศ จึงอาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และเศรษฐกิจได้

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : บริษัทจัดการจะดำเนินการบริหารความเสี่ยงประเภทนี้ โดยติดตามสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด รวมถึงนำข้อมูล Scoring ที่ได้จากแบบจำลองของทาง Bloomberg สำหรับแต่ละประเทศคู่ค้าที่บริษัทจัดการมีสัดส่วนการลงทุนมาพิจารณาอย่างสม่ำเสมอ

ปัจจัยความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Rate Risk)

คือ การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนมีผลกระทบต่อมูลค่าของหน่วยลงทุน เช่น กองทุนรวมลงทุนด้วยสกุลเงินดอลลาร์ในช่วงที่เงินบาทอ่อน แต่จ่ายทำกำไรในช่วงบาทแข็ง กองทุนรวมจะได้รับเงินบาทกลับมาน้อยลง ในทางกลับกันหากกองทุนรวมลงทุนในช่วงเงินบาทแข็งและจ่ายทำกำไรในช่วงบาทอ่อนก็อาจได้รับผลตอบแทนมากขึ้นกว่าเดิมด้วยเช่นกัน ซึ่งจะส่งผลตอบแทน ที่ได้รับมีความไม่แน่นอนเนื่องจากต้องแลกเปลี่ยนสกุลเงิน ดังนั้น การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการบริหารความเสี่ยงจากดังกล่าว

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : บริษัทจัดการจะบริหารความเสี่ยงด้านนี้ โดยพิจารณาลงทุนในหรือมีไว้ซึ่งสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Derivatives) ที่มีตัวแปรเป็นอัตราแลกเปลี่ยนเงินระหว่างค่าเงินสกุลพื้นฐานที่ลงทุนกับค่าเงินบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันความเสี่ยงตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุนรวม ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ปัจจัยความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องของตราสาร (Liquidity risk)

คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ซื้อหรือขายตราสารไม่ได้ในระยะเวลาหรือราคาตามที่กำหนดไว้ เนื่องจากกองทุนหรือตราสารของกองทุนอาจมีสภาพคล่องน้อย กองทุนจึงอาจขายหลักทรัพย์ดังกล่าวไม่ได้ในช่วงเวลาที่ต้องการหรืออาจไม่ได้ราคาตามที่ต้องการ

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : บริษัทจัดการจะพิจารณาคัดเลือกหน่วยลงทุนของกองทุนรวมอาจมีสภาพคล่องเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงปริมาณการซื้อขายของกองทุนนั้น เพื่อความคล่องตัวในการบริหารกองทุน

ปัจจัยความเสี่ยงกองทุน

ปัจจัยความเสี่ยงจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Leverage risk)

เนื่องจากสัญญาซื้อขายล่วงหน้า อาจมีความผันผวนมากกว่าหลักทรัพย์พื้นฐาน ดังนั้น หากกองทุนลงทุนในสัญญาซื้อขายล่วงหน้าย่อมทำให้สินทรัพย์สุทธิมีความผันผวนมากกว่าการลงทุนในหลักทรัพย์พื้นฐาน (Underlying Asset)

กรณีที่กองทุนลงทุนในหลักทรัพย์ดังกล่าวเพื่อป้องกันความเสี่ยง กองทุนจะผูกพันตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาป้องกันความเสี่ยง ซึ่งราคา ณ วันใช้สิทธิอาจมากกว่า หรือน้อยกว่าราคาตลาด ขณะนั้น ทั้งนี้ การลงทุนในสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงนั้น อาจไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ทั้งหมด และกรณีที่ผู้จัดการกองทุนคาดการณ์ผิด กองทุนอาจเสียโอกาสในการได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : ผู้จัดการกองทุนจะวิเคราะห์สถานการณ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การลงทุนในสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นไปในทิศทางที่ถูกต้อง เพื่อป้องกันความเสี่ยงและเพื่อให้กองทุนมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น โดยจะลงทุนในสัดส่วนที่เหมาะสมกับหลักทรัพย์ที่ต้องการป้องกันความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ออกตราสาร (Credit risk)

คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้ออกตราสารหนี้ไม่สามารถจ่ายคืนเงินต้น และหรือดอกเบี้ยได้ตามที่กำหนด

แนวทางการบริหารเพื่อป้องกันความเสี่ยง : บริษัทจัดการจะพิจารณาลงทุนในตราสารที่ผู้ออกตราสารมีความมั่นคง มีสถานะการเงินที่ดี และจะได้มีการจัดทำการประมาณการกระแสเงินสดในอนาคตของผู้ออกตราสาร รวมถึงอัตราส่วนด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ออกตราสารอย่างสม่ำเสมอ

ติดต่อเรา

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แอสเซท พลัส จำกัด

Customer Care 02-672-1111

โทรสาร 02-672-1180

www.assetfund.co.th

ผู้ลงทุน “โปรดทำความเข้าใจลักษณะสินค้า
เงื่อนไขผลตอบแทนและความเสี่ยงก่อนตัดสินใจลงทุน”

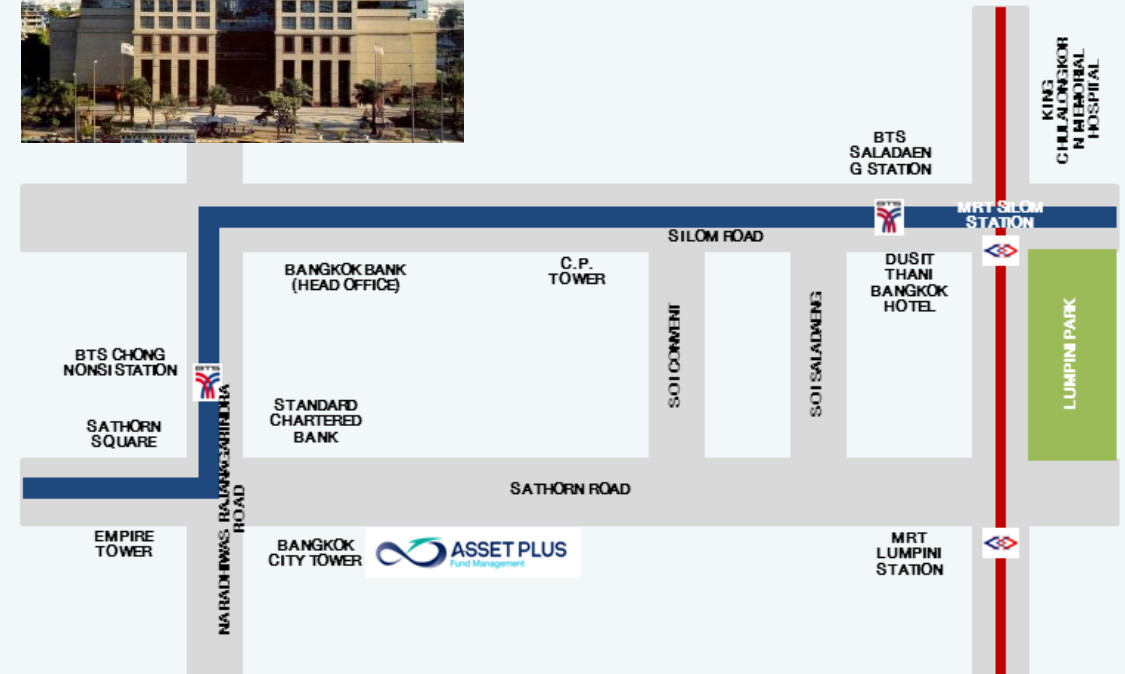
ผลการดำเนินงานในอดีตมิได้เป็นสิ่งยืนยันถึง
ผลการดำเนินงานในอนาคต

กองทุนนี้ลงทุนกระจุกตัวในผู้ออก
จึงมีความเสี่ยงที่ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก

กองทุนมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลยพินิจ
ของผู้จัดการกองทุนซึ่งผู้ลงทุนอาจขาดทุนหรือได้รับกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน
หรือได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินทุนเริ่มแรกได้



ชั้น 17 อาคารสารคดีทาวเวอร์
เลขที่ 175 สารคดี แขวงทุ่งมหาเมฆ
เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120



VALUE BEYOND WEALTH

คุณค่าที่เหนือกว่าความมั่งคั่ง