

ความปลอดภัยที่ย้ายขึ้นคลาวด์ทั้งหมด · ผู้ทำชิงส่วนแบ่งจากไฟร์วอลล์แบบกล่อง

1 ทำอะไร ทำอย่างไร และตอนนี้น่าสนใจตรงไหน?

บริษัทซอฟต์แวร์ความปลอดภัยที่ยกงานป้องกันภัยขึ้นไปทำบนคลาวด์ทั้งหมด แทนการวางอุปกรณ์ไว้หน้าออฟฟิศ — และกำลังได้ประโยชน์จากคลื่น AI ทั้งฝั่งที่เป็นโอกาสและฝั่งที่เป็นภัยคุกคาม

ทำอะไร · Zscaler ดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทด้านซอฟต์แวร์ความปลอดภัย โดยนำเสนอแพลตฟอร์มบนระบบคลาวด์ที่ให้บริการด้านความปลอดภัยสำหรับเว็บและอุปกรณ์เคลื่อนที่ การป้องกันภัยคุกคาม การมองเห็นการใช้งานแอปพลิเคชันบนคลาวด์ และโซลูชันด้านเครือข่าย ทั้งนี้ Zscaler ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วโลก

ทำอย่างไร · ซอฟต์แวร์ของ Zscaler จะทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ใช้กับแอปพลิเคชัน ทราฟฟิกวิ่งผ่านคลาวด์ของ Zscaler ก่อนถึงปลายทาง ยิ่งองค์กรย้ายภาระงานด้านแอปพลิเคชันและการประมวลผลขึ้นไปอยู่บน Public Cloud มากเท่าไร อุปกรณ์ที่ตั้งอยู่หน้าออฟฟิศก็ยิ่งหมดบทบาทลงเท่านั้น และเมื่อขนาดการติดตั้งใช้งานต่อรายใหญ่ขึ้น รายได้ประจำรายปีต่อลูกค้าหนึ่งรายจึงสูงกว่าคู่แข่งอย่าง CrowdStrike และ Okta

จุดเด่น · Zscaler มีพื้นฐานบนสถาปัตยกรรมที่ออกแบบมาเพื่อระบบคลาวด์โดยเฉพาะ (born-in-the-cloud) ประกอบการทำงานบนพื้นฐานของ Proxy ด้วยแนวคิด Zero Trust Network Access (ZTNA) ซึ่งทำให้การตรวจสอบทราฟฟิกบนคลาวด์ของ Zscaler ไม่ต้องผ่านเครือข่ายขององค์กรสามารถเชื่อมต่อผู้ใช้งานเข้ากับแอปพลิเคชันโดยตรง และจุดแข็งจากการใช้คลาวด์ทำให้ได้รับความคุ้มครองในระดับเดียวกันไม่ว่าจะทำงานที่สำนักงาน ที่บ้าน หรือระหว่างการเดินทาง การตัดความจำเป็นในการใช้ Inbound Firewall

ทำไมตอนนี้ · ด้วยทิศทางของ Cybersecurity Insulated Coding Agent Developed Apps ซึ่งในส่วนของ SASE และการจัดการข้อมูลประจำตัว โดยเฉพาะแอปพลิเคชันที่เขียนขึ้นด้วยเครื่องมือเขียนโค้ดอัตโนมัติ ซึ่งเปิดช่องให้ถูกโจมตีแบบ Prompt Injection ได้ กรณีล่าสุดที่โมเดลภาษาขนาดใหญ่ของ Anthropic ถูกนำไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของการโจมตีทางไซเบอร์ เป็นตัวอย่างที่ทำให้องค์กรตื่นตัวขึ้นทันที เมื่อรวมกับการเปลี่ยนทิศไปสู่แบบจำลองเชิงให้เหตุผลคาดว่าจะเป็ปัจจัยหนุนอุปสงค์ด้านความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์และหนุนประมาณการยอดขายในกลุ่มนี้ในระยะต่อไป

ในขณะที่การเปลี่ยนผ่านเชิงโครงสร้างจากอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ไปสู่ผลิตภัณฑ์ความปลอดภัยบนคลาวด์ซึ่งช่วยให้เพิ่มส่วนแบ่งจากผลิตภัณฑ์ไฟร์วอลล์แบบอุปกรณ์ได้มากขึ้นและขยายไปสู่การปกป้องข้อมูลและการวิเคราะห์ด้วย AI สร้างข้อได้เปรียบจากการแข่งขันส่วนแบ่งตลาดจากผู้จำหน่ายระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่ายแบบดั้งเดิม

ประกอบกับในช่วงที่ผ่านมาคุณดารีโอ อาโมเดอี Anthropic's CEO และคุณแซม อัลท์แมน OpenAI's CEO ออกมาส่งสัญญาณเรียกร้องและพิจารณาชะลอความเร็วในการพัฒนาโมเดล AI ขั้นสูงทั่วทั้งอุตสาหกรรมลงชั่วคราวเพื่อประเมินความปลอดภัยและกรอบการกำกับดูแล ซึ่งเป็นปัจจัยบวกให้แกหุ้นในกลุ่มซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัย

สรุปจุดเด่นแบบกวาดตา

ARR ต่อลูกค้า

สูงกว่าคู่แข่ง

เหนือ CrowdStrike และ Okta จากขนาดการติดตั้งที่ใหญ่กว่า

ตลาดที่ไปกิน

Zero Trust Network Access

ตรวจสอบทราฟฟิกบนคลาวด์ได้โดยไม่ต้องผ่านเครือข่ายองค์กร

แรงหนุนรอบใหม่

ความเสี่ยงจากฝั่ง AI

แอปที่เขียนด้วยเครื่องมืออัตโนมัติเปิดช่อง Prompt Injection

2 รายได้มาจากช่องทางไหนบ้าง?

ปีบัญชี 2026* · ล้านดอลลาร์สหรัฐ

รายได้รวมทั้งปี **3,352.6** ล้านดอลลาร์สหรัฐ

โต 25% จากปีก่อน

Channel Partners · 84.6%

15.4%

■ ขายผ่านพาร์ทเนอร์ ■ Direct Customers · ขายตรงถึงลูกค้า

Channel Partners

2,835.3 84.6%

รายได้เกือบทั้งก้อนวิ่งผ่านตัวแทนจำหน่ายและพาร์ทเนอร์

Direct Customers

517.3 15.4%

ส่วนที่บริษัทเข้าไปขายกับลูกค้าองค์กรเอง

💡 โครงสร้างแบบนี้บอกว่าบริษัทขยายตลาดด้วยเครือข่ายพาร์ทเนอร์เป็นหลัก — ได้ความเร็วและต้นทุนขายที่เบากว่าการสร้างทีมขายเอง แต่ก็แปลว่าความสัมพันธ์กับลูกค้าปลายทางส่วนใหญ่ไม่ได้อยู่ในมือบริษัทโดยตรง

* ปีบัญชี 2026 ของ Zscaler สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2026 · ตัวเลขทั้งหมดในบล็อกนี้เป็นของทั้งปีบัญชี ไม่ใช่รายไตรมาส

ที่มา: ข่าวกผลประกอบการไตรมาส 4 และทั้งปีบัญชี 2026 ของ Zscaler (3 ก.ย. 2026) · รายงานข่าวการเรียกร้องให้ชะลอการพัฒนา AI ระดับ ฌรณคดีเดช จันทรไพศาล #066063 · Tel. 02-080-2839
แนวหน้า (12–14 ก.ย. 2026) · ข้อมูลอุตสาหกรรมที่ทีมวิเคราะห์รวบรวม
วรภัทร บุญจำพูนธารักษ์ · ผู้ช่วยนักวิเคราะห์

⚠ คำเตือน: การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลและทำความเข้าใจก่อนตัดสินใจลงทุน · เอกสารนี้จัดทำเพื่อให้ข้อมูลเท่านั้น ไม่ใช่คำแนะนำการลงทุน

รายงานฉบับนี้จัดทำในนามของบริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) ("ไอรา") เพื่อเป็นข้อมูลให้กับลูกค้าของไอราเท่านั้น มิได้เป็นการชี้นำหรือเสนอแนะหรือเชิญชวนเพื่อการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ใดๆ ผู้อ่านควรตัดสินใจซื้อหรือขายหลักทรัพย์โดยพิจารณาจากข้อมูลของตนเอง ไอรา รวมทั้งพนักงานของบริษัท ปราศจากความรับผิดชอบในความเสียหายอันเกิดจากการใช้ข้อมูลในรายงานนี้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งหมดหรือบางส่วน และไม่ถือเป็นการรับประกันความถูกต้องสมบูรณ์และเชื่อถือใดๆ ของข้อมูลในรายงานนี้ ไอรา และ/หรือ กรรมการบริษัท, พนักงานที่เกี่ยวข้อง อาจมีความสัมพันธ์กับหรืออาจให้บริการทางด้านวาณิชธนกิจ และ/หรือ บริหารทางการเงินอื่นๆ กับบริษัทที่กล่าวถึงในรายงานฉบับนี้ ไอราขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น หรือข้อมูลโดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า เอกสารฉบับนี้ใช้ภายในไอราเท่านั้น มิได้จัดทำขึ้นสำหรับการลงตีพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ หรือสื่ออื่นๆ แต่อย่างใด