

크라우드스트라이크 (CRWD)

왜 우리는 이 기업을 장기보유하는가?

- 구조적 순풍: 플랫폼 통합(Consolidation)의 최대 수혜자. 기업들은 수십 개의 포인트 솔루션을 관리하는 복잡성과 비효율성을 해소하기 위해 단일 통합 플랫폼으로 전환하고 있습니다. 크라우드스트라이크의 클라우드 네이티브 Falcon 플랫폼은 이러한 ‘벤더 통합’ 트렌드의 핵심 수혜자로, 고객당 모듈 채택 수를 꾸준히 늘리며 계정당 ARR을 극대화하고 있습니다.
- AI 시대의 ‘곡괭이와 삽’: AI 보안 인프라로의 재정의. CEO 조지 커츠는 “크라우드스트라이크를 AI 골드러시의 곡괭이와 삽으로 생각하라”고 선언했습니다. 이는 회사가 AI 모델 자체를 보호하고(AI를 위한 보안), AI를 활용해 위협을 방어하는(보안을 위한 AI) 이중 역할을 수행하는 필수 인프라로 자리매김하고 있음을 의미합니다. 이는 단순한 사이버보안을 넘어 AI 인프라 스택의 핵심 레이어로의 확장을 시사합니다.
- 압도적인 데이터 해자와 네트워크 효과. Falcon 플랫폼은 주당 수조 건의 이벤트를 처리하는 ‘Threat Graph’를 통해 독보적인 데이터 우위를 구축했습니다. 더 많은 데이터는 더 정교한 AI 모델을 만들고, 이는 더 높은 방어 성공률로 이어져 더 많은 고객을 유치하는 선순환 구조를 형성합니다. 이는 후발주자가 따라잡기 어려운 강력한 경쟁 해자입니다.
- 탁월한 비즈니스 모델과 재무 건전성. 구독 기반의 반복 매출(ARR) 모델은 예측 가능하고 안정적인 현금 흐름을 창출합니다. TTM 기준 매출총이익률 75.1%, 잉여현금흐름(FCF) \$1.9B / TTM 매출 \$5.1B = FCF 마진 37.2%는 ‘Rule of 40’(성장률+이익률 > 40)을 충족하며, 성장과 수익성을 동시에 달성하는 최상위 소프트웨어 기업의 재무 프로 필을 보여줍니다.
- 높은 전환 비용과 고객 충성도. 다수의 고객이 6개 이상의 모듈을 사용하는 등 플랫폼에 깊숙이 락인(Lock-in)되어 있습니다. FY2025 Q4 기준 순유지율(Net Retention Rate)은 112%를 기록하며, 기존 고객이 시간이 지남에 따라 지출을 계속 늘리고 있음을 증명하며, 이는 제품의 가치와 고객 만족도를 명확히 보여주는 지표입니다.
- 창업자 CEO의 장기적 비전과 실행력. 공동창업자인 조지 커츠 CEO는 2011년 11월부터 CEO로 재직 중이며, 사이버보안 업계의 깊은 이해를 바탕으로 회사를 이끌고 있습니다. 이사회는 Kurtz CEO가 ARR \$100억, 나아가 \$200억이라는 장기 목표를 향해 회사를 이끌 최적의 리더라고 명시했으며, 이는 장기 투자자에게 강력한 신뢰를 제공합니다.

미해결 핵심 질문

- 현재의 높은 밸류에이션을 정당화할 만큼 AI 보안(AIDR 등)이 실질적이고 차별화된 ARR 증분으로 이어질 수 있는가?
- 마이크로소프트가 보안 제품을 OS 및 클라우드 서비스에 번들로 제공하는 전략에 맞서 크라우드스트라이크는 어떻게 장기적인 가격 결정력과 시장 점유율을 방어할 것인가?
- ARR \$50억을 넘어서는 규모에서 연 20% 이상의 고성장을 지속할 수 있는가? 성장 둔화의 변곡점은 언제 올 것인가?

우리가 잘못 생각할 여지

- “Priced for Perfection.” 현재 주가는 향후 수년간의 완벽한 성장을 이미 모두 반영하고 있다. 작은 실수나 예상보다 빠른 성장 둔화에도 주가는 크게 하락할 수 있다. 경쟁 심화, 거시 경제 둔화로 인한 IT 지출 삭감 등 외부 변수에 매우 취약한 밸류에이션이다. 특히 마이크로소프트의 ‘Good Enough’ 번들링 전략은 장기적으로 가장 큰 위협이다.
- 다음이 관찰되면 thesis를 재검토한다:
- 순증 ARR(Net New ARR) 성장률이 두 분기 연속 20% 미만으로 하락.
- 순유지율(Net Retention Rate)이 110% 이하로 하락.

10가지 핵심 질문

카테고리	Q#	답변	신뢰도
산업 배경	Q1	**가능성 높음.** FY2026(2026년 1월 종료) 총 매출 \$48.1억, FY2025 대비 22% 성장. FY2027 매출 가이던스 \$59.	높음
	Q2	**사이버보안의 운영체제(OS)이자 AI 시대의 필수 보안 인프라.** 이사회는 Kurtz CEO가 ARR \$200억 목표를 향해 회사를 이끌 최적	중간
경쟁 우위	Q3	**데이터 네트워크 효과, 높은 전환 비용, 클라우드 네이티브 아키텍처.** 주당 수조 건의 위협 데이터를 처리하는 Threat Graph의 데이터	높음
	Q4	***“One Team. One Fight.”** 미션 중심의 강력한 문화로 “고객에 광적으로 집중(Fanatical About the Customer)”	중간
재무 건전성	Q5	***“We stop breaches.”** 고객은 복잡성을 줄이고(단일 플랫폼), 비용을 절감하며(TCO 감소), 가장 중요한 ‘침해를 막는’ 탁월	높음
	Q6	**매우 우수함.** TTM 기준 매출총이익률 75.1%는 SaaS 모델의 전형적인 특징. FY2026 FCF \$13억, FCF 마진 33.97%(	높음
경영 능력	Q7	**증가할 것.** Q1 FY2027 Non-GAAP 영업이익률 24%로 확대, 운영 레버리지 개선 확인. Q1 FY2027 영업현금흐름 \$5.91	높음
	Q8	**성장을 위한 재투자에 최우선 순위.** FY2026 R&D 투자 \$14억, 전년 대비 28.7% 증가 — 매출 대비 약 29% 수준의 공격적 R	높음
밸류에이션	Q9	**매우 도전적이나 불가능하지는 않음.** 현재 시총 ~\$191B에서 5배는 약 \$1T에 육박. 이를 위해서는 ARR \$200억 목표를 초과 달성하	낮음
	Q10	**성장의 ‘지속성’과 플랫폼의 ‘확장성’을 과소평가할 수 있다.** 시장은 높은 밸류에이션(P/S 37.6x)에 대한 부담으로 단기적인 성장 둔화	중간