

데이터독 (Datadog) (DDOG)

LONGTERM IMAGINATION · Baillie Gifford Framework · 2026-07-16
섹터: Technology / Software - Application | **시총**: \$94.1B | **현재가**: \$264.46

왜 우리는 이 기업을 장기보유하는가?

- 거대하고 구조적으로 성장하는 시장(TAM): 클라우드 전환, 마이크로서비스 아키텍처, 그리고 AI 모델 배포의 가속화는 옴저버빌리티 수요를 폭발적으로 증가시키고 있습니다. 데이터독이 타겟하는 시장은 현재 TAM 추정치 \$790억에서 2034년까지 \$1,750억 규모로 성장할 잠재력을 가지며(CAGR 17.5%), 현재 침투율은 여전히 낮습니다. 특히 AI 옴저버빌리티 세부 시장은 2030년까지 25.5% CAGR로 성장할 것으로 전망되며, 이는 전체 시장 내 가장 빠르게 성장하는 세그먼트입니다.
- 강력한 ‘Land-and-Expand’ 비즈니스 모델: 일단 한 제품이라도 도입되면, 통합 플랫폼의 편리성과 가치 때문에 고객들은 자연스럽게 더 많은 제품을 사용하게 됩니다. 현재 고객의 84%가 2개 이상의 제품을 사용하고 있으며, 55%는 4개 이상의 제품을 활용하고 있습니다. 순매출유지율(NRR)이 120% 초반대를 유지하는 것이 이를 증명합니다. 랜드-앤-익스팬드 모델은 연간 ARR 성장의 약 75%를 기존 고객에서 창출하고 있습니다.
- 견고한 경쟁 해자(Moat): 고객의 IT 인프라 깊숙이 통합되어 발생하는 막대한 전환 비용(Switching Costs), 700개 이상의 통합 생태계, 그리고 수조 개의 데이터를 학습하며 똑똑해지는 AI 엔진이 형성하는 데이터 네트워크 효과는 경쟁사가 모방하기 어려운 강력한 해자입니다. 2025 Gartner 옴저버빌리티 플랫폼 매직 쿼드런트에서 5년 연속 리더로 선정되었습니다.
- AI 시대의 핵심 수혜주: AI 네이티브 기업 상위 20개사 중 70%를 고객으로 확보했으며, LLM 옴저버빌리티와 같은 AI 특화 제품을 통해 새로운 성장 동력을 확보했습니다. 2025년 출시된 Bits AI SRE 에이전트는 이미 고객을 위해 10만 건 이상의 조사를 수행했으며, 2026년 1월 기준 2,000개 이상의 고객이 사용 중입니다. AI 인프라가 복잡해질수록, 이를 관찰하고 제어하는 데이터독의 가치는 더욱 커집니다.
- 창업자 주도 및 탁월한 기업 문화: 공동창업자 Olivier Pomel CEO가 이끄는 ‘저(低)에고, 고(高)규율’의 엔지니어 중심 문화는 고객 문제 해결에 집요하게 집중하며, 이는 장기적인 제품 혁신과 고객 충성도의 근간이 됩니다. Pomel CEO는 모든 고객 지원 이메일을 직접 구독하며 현장의 목소리를 놓치지 않습니다.
- 우수한 수익성과 현금 창출 능력: 79.9%에 달하는 업계 최상위 수준의 매출총이익률과 비GAAP 기준 22% 영업이익률은 강력한 가격 결정력과 효율적인 사업 구조를 보여줍니다. TTM 기준 잉여현금흐름(FCF)은 \$0.9B이며, Q1 2026 기준 현금·현금성자산 및 유가증권 합계 \$48억을 보유하고 있습니다.

미해결 핵심 질문

- 하이퍼스케일러(AWS, Azure, GCP)의 자체 옴저버빌리티 솔루션이 장기적으로 데이터 독의 시장 점유율을 얼마나 잠식할 수 있는가?
- 현재의 높은 순매출유지율(NRR)은 경기 침체기에도 방어적으로 유지될 수 있는가, 아니면 고객의 IT 예산 삭감에 취약한가?
- 25개가 넘는 제품 포트폴리오가 복잡성을 가중시켜 ‘통합 플랫폼’의 강점을 희석시키는 리스크는 없는가?

우리가 잘못 생각할 여지

- 데이터독의 현재 가치는 미래의 완벽에 가까운 성장을 선반영하고 있어, 사소한 성장 둔화나 마진 압박에도 주가는 큰 폭으로 조정받을 수 있습니다. 또한, Cisco(Splunk 인수)와 같은 거대 기업이 막대한 자본력과 영업망을 통해 시장을 공략하고, Dynatrace가 특정 영역에서 기술적 우위를 보이며, 하이퍼스케일러가 가격 경쟁을 촉발하는 ‘3면 전쟁’에 직면해 있다는 점이 가장 큰 위협입니다.
- 다음이 관찰되면 thesis를 재검토합니다:
- 순매출유지율(NRR)이 구조적으로 110% 이하로 하락하는 경우.
- 2분기 연속 매출 성장률이 15% 미만으로 둔화되는 경우.

10가지 핵심 질문

카테고리	Q#	답변	신뢰도
산업 배경	Q1	**가능성 높음.** FY2025 매출 \$34억 기준 5년 내 두 배(\$68억) 달성을 위해서는 연평균 15% 성장이 필요 합니다. Q1 2026 매	높음
	Q2	**디지털 세계의 중앙 관제 시스템.** 현재의 ‘관찰’ 역할을 넘어, AI 에이전트(Bits AI 등)를 통해 시스템 이상을 ‘예측’하고 ‘자동	중간
경쟁 우위	Q3	**1) 높은 전환 비용:** 고객의 워크플로우에 깊숙이 통합되어 교체가 매우 어렵고 비용이 많이 듭니다. **2) 통합 플랫폼의 네트워크 효과**	높음
	Q4	**‘Low-ego, High-discipline’ 문화.** 창업자 Pomel CEO가 주도하는 엔지니어 중심의 실용적이고 고객 집착적인 문화가	높음
	Q5	**개발자와 엔지니어들은 수십 개의 파편화된 툴 대신 데이터독의 통합된 단일 대시보드를 통해 문제의 근본 원인을 신속하게 파악할 수 있어 생산성이	높음
재무 건전성	Q6	**매우 우수함.** 매출총이익률(Gross Margin) 79.9%, 비GAAP 기준 22% 영업이익률은 SaaS 업계 최상위 수준입니다. 이는	높음
	Q7	**증가할 가능성이 높음.** 매출이 성장함에 따라 연구개발(R&D) 및 영업마케팅(S&M) 비용의 비중이 점차 감소하는 운영 레버리지 효과가 기대	높음
경영 능력	Q8	**성장을 위한 내부 투자에 집중.** 현재 창출되는 막대한 잉여현금흐름(\$0.9B)과 보유 현금(\$48억)은 주로 **1) R&D를 통한 제품 혁	중간
밸류에이션	Q9	**현재 시총(\$94.1B)의 5배는 약 \$470B입니다. 10년 후 연평균 20% 성장 시 매출은 약 \$23B에 달합니다. 여기에 시장 지배력,	낮음
	Q10	**1) 높은 밸류에이션에 대한 우려:** 현재 P/S 25.6배 수준의 높은 밸류에이션은 금리 변동성과 성장 둔화 리스크에 민감하게 반응하게 만들	중간

어떻게 수익을 낼 수 있을까? — 시나리오별 함의 추가

