

팔란티어 (Palantir Technologies)

(PLTR)

LONGTERM IMAGINATION · Baillie Gifford Framework · 2026-07-21
섹터: Technology / Software - Infrastructure | **시총**: \$323.3B | **현재가**: \$134.85

왜 우리는 이 기업을 장기보유하는가?

- AI 시대의 운영체제(OS)로의 포지셔닝: 팔란티어는 특정 AI 모델(LLM) 개발사가 아닌, 기업이 어떤 모델을 사용하든 데이터를 통합하고 AI 워크로드를 관리하는 ‘오케스트레이션 레이어’를 제공한다. 이는 특정 모델의 흥망과 무관하게 AI 도입의 핵심 인프라로 자리매김 할 수 있는 독보적 포지션이다.
- 폭발적이고 검증된 상업 부문 성장: AIP 부트캠프 전략은 잠재 고객의 도입 장벽을 극적으로 낮추며 미국 상업 매출을 전년 대비 100% 이상 성장시키는 기폭제가 되었다. Q1 2026 미국 상업 매출은 전년 대비 104% 성장했으며, Q3 2025 미국 상업 TCV는 \$1.31B으로 처음 \$1B을 돌파했다. 이는 과거의 길고 복잡했던 영업 사이클을 극복하고 확장 가능한(scalable) 소프트웨어 기업으로 진화했음을 증명한다.
- 대체 불가능한 정부 부문 해자: 미 국방부(DoD) 및 정보기관과의 오랜 파트너십, IL6와 같은 최고 수준의 보안 인증은 신규 경쟁자의 진입을 사실상 불가능하게 만드는 강력한 해자다. Maven, CJADC2 등 핵심 국방 AI 프로젝트에 깊숙이 통합되어 있어 장기적이고 안정적인 수익 기반을 확보했다.
- 경이로운 수익성과 현금 창출 능력: 매출총이익률 84.1%, 조정 영업이익률 60%, FCF 마진 54%를 기록하며 ‘성장과 수익성’을 동시에 달성했다. ‘Rule of 40’ 점수가 145%에 달하는 것은 자본효율성이 극도로 높은 엘리트 소프트웨어 기업임을 보여준다.
- 창업자 주도의 장기 비전: CEO 알렉스 카프(Alex Karp)는 단기 실적보다 서구 민주주의의 기술적 우위라는 장기적 미션을 강조한다. 이러한 비전은 단기적 시장 노이즈를 견디고 파괴적 혁신에 집중할 수 있는 원동력이 된다.
- 거대한 잠재 시장(TAM)과 낮은 침투율: 현재 총 고객 수는 911개사, 미국 상업 고객 530개사로 침투율이 극히 초기 단계다. 전 세계 수많은 대기업과 정부 기관이 팔란티어의 잠재 고객이다. 기업 데이터의 AI 전환은 이제 막 시작된 거대한 흐름으로, 팔란티어의 성장 잠재력은 여전히 초기 단계에 있다.

미해결 핵심 질문

- AIP 부트캠프의 높은 전환율과 초기 계약가치는 지속 가능한가? 아니면 초기 시장의 열광에 따른 일시적 현상인가?
- 회사의 규모가 커지면서 알렉스 카프의 독특하고 강력한 리더십과 미션 중심 문화가 희석되지 않고 유지될 수 있을까?
- AWS, Microsoft, Google 등 하이퍼스케일러들이 자체 데이터 플랫폼과 AI 서비스를 통합하여 ‘충분히 좋은(good enough)’ 대안을 저렴하게 제공할 경우, 팔란티어의 프리미엄 포지션이 위협받을 수 있는가?

우리가 잘못 생각할 여지

- 팔란티어는 본질적으로 고도로 숙련된 엔지니어가 투입되어야 하는 ‘고급 컨설팅 서비스’를 소프트웨어로 포장한 것에 불과하다. AIP 부트캠프 역시 확장성의 한계에 부딪힐 것이며, 진정한 의미의 SaaS 기업이 아니므로 현재의 높은 밸류에이션은 정당화될 수 없다. 경쟁 심화와 영업 사이클의 장기화로 성장률은 급격히 둔화되고 주가는 밸류에이션 붕괴를 겪을 것이다.
- 다음이 관찰되면 thesis를 재검토한다:
- 미국 상업 부문 매출 성장률이 2분기 연속 30% 미만으로 하락하는 경우.
- 순매출유지율(NRR)이 110% 미만으로 떨어지는 경우.

10가지 핵심 질문

카테고리	Q#	답변	신뢰도
산업 배경	Q1	**가능성이 매우 높다.** FY2026 가이던스는 전년 대비 +71% 성장을 제시했다. Q1 2026 미국 상업 매출은 전년 대비 104% 성장했	높음
	Q2	**기업과 정부를 위한 ‘AI 운영체제(OS)’가 될 것이다.** 특정 AI 모델의 경쟁에서 벗어나, 데이터를 통합하고 (Ontology), 다양한	중간
경쟁 우위	Q3	**1) 기술적 해자**: 이질적 데이터를 통합하는 ‘온톨로지(Ontology)’ 기술. **2) 높은 전환 비용**: 정부 및 대기업의 핵심 워크	높음
	Q4	**강력한 미션 중심 문화.** CEO 알렉스 카프의 리더십 하에 ‘서구 문명 수호’라는 명확한 미션을 공유한다. 이는 최고의 엔지니어들을 유치하고	중간
	Q5	**실질적인 문제 해결 능력 때문이다.** 고객들은 수년간 해결하지 못했던 데이터 사일로, 공급망 비효율, 사기 탐지 등의 문제를 팔란티어 플랫폼을	높음
재무 건전성	Q6	**업계 최고 수준으로 매우 높다.** 매출총이익률 84.1%, 조정 영업이익률 60%, FCF 마진 54%를 기록하며 소프트웨어 기업 중에서도 최	높음
	Q7	**증가할 가능성이 높다.** 상업 부문 고객 기반이 확대되면서 규모의 경제 효과가 더욱 커질 것이다. 동일한 플랫폼(Foundry, AIP)을 정	높음
경영 능력	Q8	**유기적 성장을 위한 R&D에 집중한다.** 대규모 M&A보다는 핵심 플랫폼의 기술적 우위를 유지하고 심화시키는 데 자본을 투입한다. Capex는	높음
밸류에이션	Q9	**엔터프라이즈 AI 시장의 ‘지배적 플랫폼’이 되는 시나리오다.** 현재의 TAM 추정치는 과소평가되었을 수 있다. 실제 TAM은 전 세계 기업과	낮음
	Q10	**과거의 정체성과 현재의 높은 밸류에이션에 대한 편견 때문이다.** 시장은 여전히 팔란티어를 ‘느리고 예측 불가능한 정부 계약업체’로 보는 시각이	중간

어떻게 수익을 낼 수 있을까? — 시나리오별 함의 추가

