



글로벌 투자전략-선진국
Analyst 황수욱
02. 6454-4896
soowook.hwang@meritz.co.kr



팔란티어 1Q25 실적발표

팔란티어는 5월 5일 장 마감 후 1Q25 실적발표, 주가는 전일대비 12.1% 하락 마감. 실적발표 직전 주가는 전고점까지 회복했으나, 실적발표 이후 고밸류에이션 우려를 빌미로 하락. 주가는 하락 마감 했지만 전체적인 실적 숫자는 고무적

1Q25 매출액 8.84억 달러(컨센서스 8.63억 달러, 가이드스 8.58억~8.62억 달러)로 전년동기대비 39% 성장하며 시장 기대 상회, 이전에 제시한 가이드스 성장률의 상단을 350bp 웃도는 수준. 조정 EPS는 0.13달러로 컨센서스 부합. 영업이익률은 44%로 Rule of 40 지표(성장률+이익률의 합이 40%를 넘으면 건강한 기업이라는 법칙)는 83%로 4Q24 81%에서 추가 상승

2Q25 매출액 가이드스를 9.34~9.38억달러로 제시. 가이드스 중위수 기준 2Q25 매출액 성장률은 이번분기 39%에서 38%로 하락하는 셈. 2025년 연간 매출액 가이드스도 38.90억~39.02억달러로 상향(이전 3.74억~3.76억달러)

실적발표 서두에서 라이언 테일러 CRO(최고수익책임자)는 "여러 기업 혹은 조직이 효율성 제고나 변동성 대응을 위해 지출을 줄이려 할 때 '이런 시점에야 말로 팔란티어가 가장 필요하다'며 우리에게 문의한다"라고 언급. 팔란티어보다 먼저 실적 발표한 서비스나우나 SAP의 컨콜에서 등장했던 이야기와 유사한 스토리의 반복. 매크로 불확실성이 역설적으로 B2B AI 소프트웨어 기업, AI 에이전트 기업들에게 기회가 되고 있는 상황이 다시 한 번 확인됨

삼 산카르 CTO, 자율주행 기업을 만드는 게 AI의 진정한 가치이며, 인간의 생산성을 50% 향상시킬 AI 코파일럿이 아니라, 50배를 향상시킬 'AI 에이전트'가 핵심이라며 AI B2B 산업에서 자사의 모토와 기회를 강조. 미국은 재산업화(reindustrialization) 국면이고, 그 가운데 하드웨어 산업에서도 소프트웨어의 기회가 확장될 수 있다는 이야기가 인상적. 최근 미국 정부, 국방부가 예산을 줄이는 과정은 오히려 성과주의와 효율성을 추구하는 팔란티어에게 기회가 될 수 있다며 정부 예산 지출 축소 관련 우려도 일축

실적 컨콜 주요 내용 및 Q&A

라이언 테일러 CRO/CLO(최고수익책임자 겸 최고범률책임자)

우리는 'Rule of 40'를 계속 재정의해 나가고 있음. 4분기 81%에서 이번 분기 83%로 점수 상승. 여러 조직들이 효율 제고나 변동성 대응을 위해 지출을 줄이려 할 때도, 오히려 "이런 시점에야말로 팔란티어가 가장 필요하다"라고 우리에게 문의. "이런 어려운 시기에 어떻게 우리가 적응하고 새로운 문제를 해결할 수 있을까?"라는 질문을 함

AI 모델이 발전하고 향상됨에 따라, 우리는 고객이 엔터프라이즈 내부의 풍부한 컨텍스트(문맥)를 온톨로지(ontology)를 통해 최대한 활용하도록 계속 지원. 팔란티어는 고객들에게 정량화된 탁월성(quantified exceptionalism)을 제공해 AI 기술격차가 있는 쪽과 비교했을 때 고객이 경쟁에서 앞서도록 도움. 결과적으로 AIP에 대한 끊임없는 수요가, 일반적으로 1분기가 계절적으로 가장 더딘 시기임에도 불구하고 호실적을 주도

직접 고객들과 이야기를 나눠보면, 수요가 분명히 가속화되고 있음을 체감. 고객들은 빠른 도입 후 곧바로 큰 규모로 확장하는 추세. 예를 들어 대형 헬스케어 기업은 지난해 12월 우리와 함께 부트캠프를 진행했고, 불과 5주 후 연간 계약액(ACV) 2,600만 달러 규모로 5년 장기 계약으로 전환. 글로벌 은행은 2024년 4분기에 파일럿을 시작해 한 달 뒤에 200만 달러 규모 계약에 서명했고, 불과 그 4개월 뒤, 3년 1,900만 달러 규모 ACV 계약으로 확장. Fortune 500 헬스케어 회사 역시 2024년 2분기에 당사와 협업을 시작한 후 지난 분기에 5년 1천만 달러 ACV 계약으로 전환(그 외 AIG, 웰그린스, Citi, BP, L3Harris 등 주요 대기업 도입 성과 사례 나열)

이러한 계약들의 속도와 규모가 커진 것은 고객들이 첫날부터 우리 소프트웨어의 효과가 극명하게 드러난다고 느끼기 때문

미국 정부 부문도 인상적인 성장. 정부가 효율성에 초점을 맞출 때, 상업 현장에서 검증된 우리의 소프트웨어만큼 전투력을 갖춘 제품은 없음. 지난 분기에 우리는 국방부(DoD)와의 계약을 확장, 여기에는 여러 전투사령부(CoCom)와 각 군종에서 활용 중인 Maven 스마트 시스템(Maven Smart System)에 관한 중요한 영향력도 포함. 국제적으로 우리는 NATO와 계약하여 32개 회원국에 AI 기반 임무 지휘 솔루션인 팔란티어의 Maven Smart System을 공급하기로 함

역사적으로 혼란기가 있을 때마다 공공·민간 조직은 팔란티어를 찾았음. AI가 보편화됨에 따라, 승자와 패자의 격차는 더욱 벌어질 것. 그 승자는 규모가 아니라 적응력에 의해 결정될 것. 많은 조직이 단순히 생존하기 위해 미래 비즈니스 모델을 재설계해야 하는 상황. 팔란티어는 이를 돕기 위해서 만들어짐

앞으로 놀라운 일이 더 많아질 것이지 줄어들지는 않을 것. 이러한 불확실성 속에서 팔란티어는 조직이 생존을 위해 적응하도록 돕는 능력에 대해 더욱 확신

삼 산카르 CTO

LLM들이 발전하고 있으며, 개방형이나 폐쇄형 소스 여부를 떠나 모델 성능이 빠르게 비슷해질 것이라고 강조해 왔음. 또한 추론 비용(토큰 단가)도 상당히 낮아지고 있음. 시장은 AI 공급(모델) 측면에 주목해왔지만, 우리는 AI 수요에 초점을 맞춰 옴. 첫번째 딥테크 모멘트를 지난 지금은 모두에게 분명해짐. 우리의 온톨로지 및 인프라에 대한 선제적 투자는 현재, 그리고 미래에도 AI 수요를 실현하는 데 있어 팔란티어가 독보적인 위치에 오를 수 있도록 함

AIP는 현재 제품 개발과 채택의 다음 단계인 '엔터프라이즈 자율화(enterprise autonomy)'라는 목표에 주력. AI의 진정한 가치는 '자율주행 기업(Self-driving company)'을 만드는 것. 사람의 생산성을 50% 높이는 '코파일럿(co-pilot)이 아니라, 50배 높이는 '에이전트(agent)가 핵심. AIP는 끊임없이 향상되는 LLM들의 '원초적 역량'을 엔터프라이즈의 비즈니스 성과로 바꿔내는 가장 강력한 방안으로 자리 잡고 있음. 즉, '온톨로지'를 통해 이러한 모델들을 제어, 테스트, 평가, 운영에 옮길 수 있는 최고의 매개체 역할을 하고 있는 것

AIP는 요즘 엔터프라이즈 자율화를 목표로 하는 'AI 에이전트' 구축 및 운영 과정에서 핵심 역할을 담당. AI의 미래는 사람이 아닌 완전 자율 기업에 가까우며, 이를 실현하는 과정에서 AIP는 모델과 워크플로우를 잇는 다리가 되고 있는 것

AIP는 고객이 직접 자신의 AI 에이전트를 만들고 운영할 수 있도록 하여, 기업 전체를 지속적으로 자동화하는 새로운 시대를 열고 있음. 실제로 AIG는 'AI 언더라이팅 에이전트(AI underwriting agent)'를 발표. 미 국방부(DoD)에서는 에이전트가 방대한 정보 보고서를 분석하여 사람이 놓칠 수 있는 목표물 등을 찾아냄. 탬파 종합병원에서는 AI 에이전트가 '폐혈증' 여부를 모니터링

미국 비즈니스는 현재 폭발적인 성장세. 특히, 'Warp Speed'는 기대를 넘어서며 채택 및 제품 개발 빠르게 진행, 이는 미국의 재산업화(reindustrialization)를 뒷받침. 신생 방위 산업체뿐만 아니라 전통적인 방위 산업체 및 전반적 제조업에까지 중요한 변화를 이끌고 있음

AI 에이전트는 미국 상업 분야뿐만 아니라 전쟁 방식도 변화. AI 에이전트가 정보 보고서를 분석해 목표를 찾아내고 참모 기능을 자동화하며 전장 상황 이해도를 높이고 있는데 이는 시작일 뿐. Green Suits들이 단 5일 만에 '허리케인 헬렌 구조 공통작전상황도(Hurricane Helene Rescue Common Operating Picture)'를 개발. 다음번에는 그들이 AI 에이전트에게 이를 5분 만에 구축하게 시킬 것

알렉스 카프 CEO

지금 팔란티어는 그야말로 '불이 붙었다(on fire)'고 표현할 수 있음. '좀 더 겸손해야 하지 않겠느냐'는 조언도 있었지만, 있는 그대로 말하겠음

20여 년간의 투자, 그리고 미국 내 엄청난 문화적 변화가 결합된 결과. 그게 우리가 71%라는 미국 상업 부문 성장률을 달성한 핵심 원인. 미국 정부 부문도 45% 성장. 매일 뉴스에서는 "미 정부가 신규 계약을 다 심사하고 이러저러한 압박 때문에 팔란티어의 비즈니스가 타격을 입지 않을까?" 하는 기사를 쓰는데, 우리는 미국 정부 부문에서 점점 빠르게 확장되고 있음

LLM이 곧 상품화될 것이라는 점도 이제는 많이들 인정. 이러한 모델의 가치는 결국 'Foundry 위에 형성되는 온톨로지(ontology)'를 통해서만 최대 실현. 미국에서는 재산업화가 일어나고 있음. 변동성이 큰 상황에서 비즈니스를 재구성하기 위해서는 AIP, AI, Foundry, Ontology, Apollo를 갖춘 팔란티어의 소프트웨어 필요

게다가 시장에서 팔란티어는 가치를 창출하는 회사라는 공감대가 형성되어 있음. 우리의 소프트웨어를 사용하면, 지불하는 비용 대비 훨씬 더 큰 가치를 얻을 수 있다는 뜻이며, 그로 인한 혜택 중 일부를 우리에게도 공유해준다는 것

Q&A

Q1: 치열해지는 AI 시장에서 팔란티어는 어떻게 경쟁 우위를 지속할지?

A: 우리의 경쟁 우위는 온톨로지에 있음. AI 공급 측면이 아닌, AI 수요를 해결하는 측면에서의 우위이기 때문에, AIP가 LLM이라는 원료가 아무리 많아져도 이를 가치로 전환하는 데 핵심 플랫폼이 될 수 있음. AIP는 LLM과 도구들을 어떻게 묶고 제어할지 명확함

우리는 고객 현장에서 빠르게 가치를 창출하는 방법론을 오랜 경험을 통해 체득함. 엔터프라이즈 혁신을 실현하려면 혼합형(Human-AI) 협업이 필요하다는 통찰을 가지고 있는데, 이것이 AIP만의 독보적 포지션을 구축하게 함

Q2: 현재 미국 행정부가 연방예산 삭감에 주력하는 것과, 올해 2월 국방부 예산 삭감 발표가 기존 계약과 신규 계약에 어떻게 영향을 미칠지?

A: 재정 긴축은 국가적으로 옳은 방향으로 생각. 우리 입장에서든 환영할만한 일. 정부 내에서도 유능한 기술자들이 실제로 가치가 있는 방향으로 예산을 배분하려 할 것. 노동 집약적이고 비용+마진 방식으로 진행되어 성과를 못 내온 기존 프로젝트들이 아니라, 미국 국민에게 실제로 가치를 선사하는 소프트웨어가 채택될 가능성이 높아짐

비슷한 질문으로, '조직에 압박이 생기면 팔란티어 같은 소프트웨어가 어떻게 영향을 받을까?'하는 경우가 많음. 결론적으로 우리는 그런 압박이 있을수록 더 잘해옴. 압박이 없는 상태에서 그냥 돈만 쓰는 방식은 오히려 결과물도 열악하고 윤리적 기준도 떨어짐. 반면, 압박이 있으면 우리가 원하는 제대로 된 성과와 윤리를 동시에 갖춘 결과물을 입증할 기회가 생기게 되는 셈

Q3: 정부 예산이 좀 더 실력 위주(meritocracy)로 분배되는 흐름에서 팔란티어가 더 많은 정부 예산을 차지할 수 있는 기회가 생긴 게 아닌지? 국방 기관이나 여러 정부 기관에서 팔란티어 같은 기업에 더 많은 예산을 투입할 것 같은데?

A: 맞음. 미국 정부 부문에서 성과가 더 커질 것으로 기대. 다만 세부 사항은 계속 지켜봐야할 것. 계약은 종종 단기적으로 들쭉날쭉하기 때문. 전체적으로 볼 때 우리는 매우 긍정적으로 전망

대체로 시스템에 압박이 가해지고 성과주의가 중시될수록, AIP, AI Foundry, 온톨로지, 아폴로, 그리고 우리 기업 문화(전사적 헌신, Final mile 정신)가 융합된 팔란티어가 두각을 나타냄

우리가 소위 결정적 조건(압박)이라고 부르는 상황에서는 윤리와 결과물 모두에서 우리가 독보적이라는 점을 확실히 보여줄 수 있음. 그 것이 우리가 가진 해자(moat)임. 그동안 미국 정부에서 소프트웨어로 침투해 들어가서 거의 불가능에 가까웠음. 하지만 우리는 해냈고, 이건 서비스 방식이 아니라 소프트웨어 제품으로 이뤄낸 것. 이를 통해 우리가 쌓은 노하우와 경험은 매우 큼

Q4: 1) 유럽 방위 투자 확대 관련, Warp Speed가 미국에서 큰 성공을 거뒀는데, 유럽이 방산업을 재정비하는 시점에 Warp Speed와 같은 접근을 적용해볼 계획이 있는지? 2) TITAN 사례가 '원래 하드웨어라고 여겨졌던 분야도 소프트웨어가 큰 역할을 할 수 있다'는 것을 보여줌. 향후 다른 영역(예: Golden Dome, 우주/통신)에서도 소프트웨어가 비슷한 가치를 제공할 수 있다고 보는지?

A: 1) 당연히 유럽에서 우리가 도울 수 있는 기회가 있다고 봄. 하지만 미국이 먼저 Warp Speed를 도입할 수 있던 것은 '기존 제조 인프라가 문제가 있다'는 사실을 인식했기 때문. 미국의 방위산업과 제조업은 '일론 머스크'가 이끈 혁신 정신, 즉 Raptor 엔진을 1에서 3까지 빠르게 진화시킨 식의 접근이 빠르게 퍼져 있음. 즉, "ERP나 기존 방식으로는 안 된다"는 걸 알고 있기 때문에 Warp Speed가 필요한 건 자명. 반면 전통적인 제조 업체들은 상황이 다소 복잡. 그럼에도 서서히 변화를 인식하고 Warp Speed 채택을 고려하기 시작한 기업들도 있음

2) TITAN 사례처럼 "하드웨어를 소프트웨어가 주도한다"는 패러다임은 앞으로도 더 확장될 것. 이미 몇몇 기밀 프로젝트에서도 하드웨어를 먼저 만들기보다, 소프트웨어(미션 페이로드)를 먼저 만들고, 그 결과물을 보고 하드웨어를 설계하는 식으로 진행하고 있음

말 그대로 "집을 지을 때 기초부터 먼저 해야 한다"는 전통적 시각이 아니라, "우선 부엌(소프트웨어)를 먼저 만들어보고, 나머지 구조(하드웨어)를 맞춰 나간다"는 방식. 앞으로 이런 접근이 방위산업 전반에 퍼질 것으로 예상

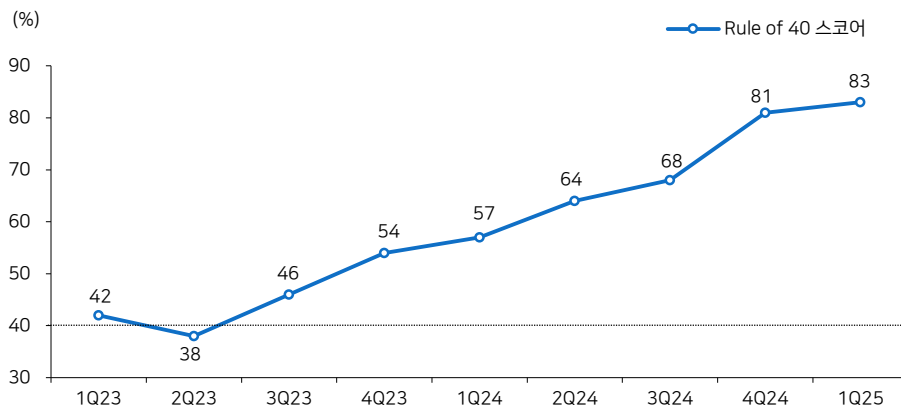
하드웨어에 특화된 조직이 소프트웨어도 잘할 것이라는 가정은 틀린 경우가 많음. 소프트웨어, 특히 AI/온톨로지를 제대로 구현하려면 전혀 다른 감각과 기술 필요. 현재 미국의 독보적 이점은 "소프트웨어와 하드웨어를 융합"할 수 있다는 점. 하드웨어만 잘해서는 부족하고, 소프트웨어만 잘해서도 부족. 그 둘을 결합해야 우리가 적에 비해 우위를 가질 수 있음

Q5: (알렉스 카프 CEO에게) 개인투자자들에게 하고 싶은 말?

A: 팔란티어는 우리를 믿어주시는 모든 우방을 위해 존재. 우리가 하는 일은 미국과 동맹국들에게 '불공평할 정도로 큰 우위'를 제공하고, 적대 세력(적)에게는 반대로 불리함을 안기려는 것. 우리에게 투자해주시는 분들, 각지에서 팔란티어를 응원해주시는 분들이 없다면 불가능했을 것

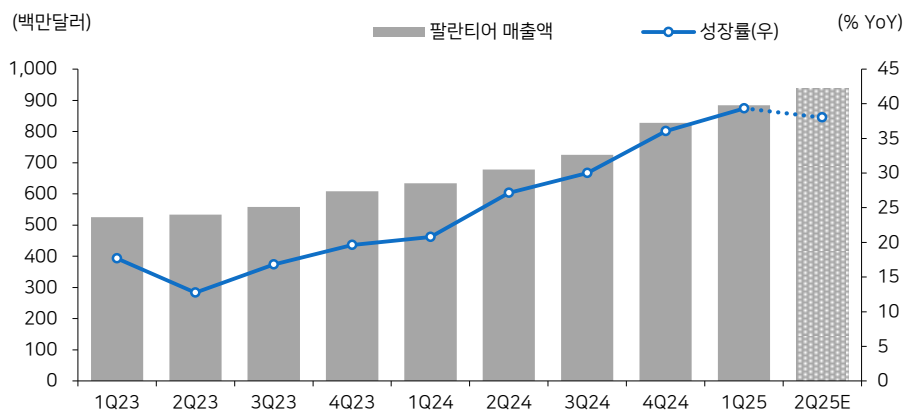
팔란티어는 지금 회사를 스케일업하기 위해 집중하고 있음. 여러분의 지지 덕분에 우리는 종종 비판(서구적 가치만을 지지, 실적 중심, 독특한 기업문화)에 시달리기도 하지만, 결국 이 모든 것이 지금과 같은 성과로 이어졌다고 생각

그림1 팔란티어 Rule of 40 스코어



자료: Palantir, 메리츠증권 리서치센터

그림2 팔란티어 매출액과 2Q25 가이드스



자료: Bloomberg, Palantir, 메리츠증권 리서치센터

이상은 2025년 5월 5일 발표된 팔란티어 실적 발표 및 컨퍼런스 콜 Q&A를 정리한 내용임

Compliance Notice

본 조사분석자료는 제3자에게 사전 제공된 사실이 없습니다. 당사는 자료작성일 현재 본 조사분석자료에 언급된 종목의 지분을 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.

본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 추천 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.

본 자료에 게재된 내용은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.

본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다. 본 자료를 이용하시는 분은 본 자료와 관련한 투자의 최종 결정은 자신의 판단으로 하시기 바랍니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 투자 결과와 관련한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료는 당사 고객에 한하여 배포되는 자료로 당사의 허락 없이 복사, 대여, 배포 될 수 없습니다.