



## 미국 혁신 기업의 상징이 바뀐다

FAANG을 대신할 MT SAAS에 주목하라.

글 김인순 사진 SHUTTERSTOCK

미국 기업은 요즘 원격근무(Work from Home)에서 '하이브리드 오피스(Hybrid Office)'로 변신을 시도하고 있다. 코로나 19 백신 접종자가 늘어나면서 사무실로 돌아오는 직원이 늘어났다. 물론 1년간 원격근무를 하며 업무에 차질이 없던 근로자는 그대로 집에서 일하는 정책도 함께 시행된다. 그러면서 사무실 근무와 원격이 동시에 이뤄지는 하이브리드 오피스가 이제 대세로 자리잡을 전망이다.

세일즈포스(Salesforce)도 하이브리드 정책을 내놓았다. 세일즈포스는 특별 공동작업이나 고객회의 등의 목적이 있을

때만 일주일에 1~3일 정도 사무실에 나오는 유연 근무를 도입했다. 사무실도 하이브리드 근무에 맞춰 일렬로 배열된 책상을 없애고 커뮤니티 허브로 만들 계획이다. 마이크로소프트와 아마존 역시 사무실로 복귀를 시작했지만 하이브리드 형태로 운영된다.

하이브리드 오피스는 테크 기업의 전유물이 아니다. 전통 금융과 제조업도 하이브리드 오피스를 받아들이기 시작했다. 시티그룹(Citi Group)은 일주일에 3일만 사무실에서 업무를 보는 방안을 제시했다. 포드(Ford) 역시 특정회의나 프로젝트가 있을 때만 현장에서 일하고 원격에서 근무하는 하이브리드 모델로 일

할 수 있다고 밝혔다. 타겟(Target) 역시 하이브리드 접근 방식을 따를 것이라고 공지했다. 이에 따라 미니애폴리스 시내 본사 건물 중 한 곳의 임대를 종료한다고 발표했다.

지난해 원격근무가 전격 도입되면서 기업 인프라가 빠르게 클라우드로 전환했다. 하이브리드 오피스를 운영할 수 있는 것도 클라우드 서비스 덕택이다. 클라우드 서비스는 팬데믹 동안 그 가치를 인정받았다. 많은 기업이 클라우드 서비스를 통해 고객과 디지털로 만나고 업무를 처리했다.

한국인이 미국 시장에서 가장 많이 투자하는 테마 중 하나가 바로 대형 테크

주, 대표적으로 FAANG(Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Google)으로 불리는 그룹이다. 그런데 이러한 대표 테크 기업의 성장속도가 과거에 비해서는 완화되는 추세이며, 개별 기업의 주가도 비교적 높은 편이어서 투자 시점을 망설이는 투자자가 적지 않다. 미국 대형 테크 기업에 투자하고 싶은 투자자는 어떻게 해야 할까? FAANG만 바라보고 있을 수는 없는 노릇이다. 이런 경우 시야를 조금 넓히면 FAANG만큼이나, 혹은 FAANG을 넘어서는 기업을 찾을 수 있다.

클라우드 세상에서 주목해야 할 기업은 시장이 빠르게 변화하고 있다. 인터넷과 모바일 시대를 대표하는 FAANG보다 높은 성장률을 보이는 기업들이 클라우드 산업 부문에서 대거 출현하고 있다. 클라우드 산업의 성장을 견인하는 기업을 보다 실질적으로 들여다보고 싶으면 벤처캐피털 기업 베세머 벤처 파트너스(Bessemer Venture Partners)가 만든 BVP 나스닥 이머징 클라우드 지수(BVP Nasdaq Emerging Cloud Index)를 참고하면 좋다. 이 지수는 실제 우량 기업만

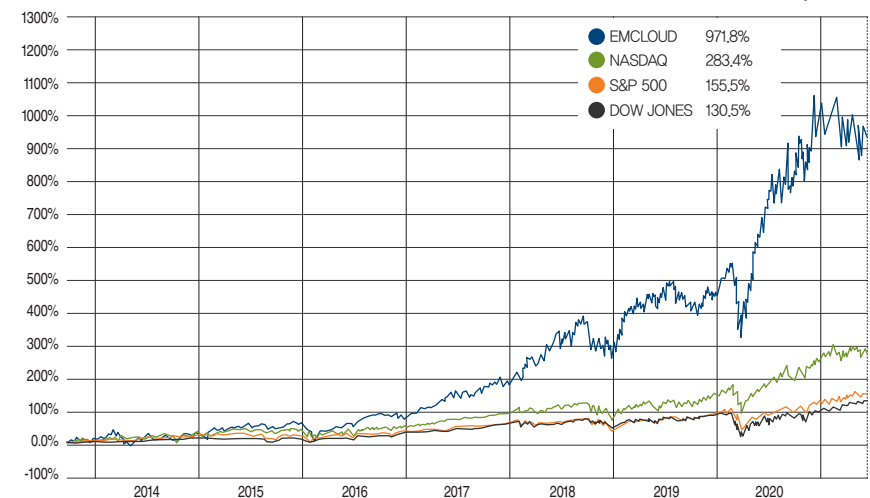
➤  
클라우드 산업의 성장을 견인하는 기업을 보다 실질적으로 들여다보고 싶으면 BVP 나스닥 이머징 클라우드 지수를 참고하면 좋다.

들어가는 S&P500이나 다우존스 지수를 뛰어넘는 성과를 내며 주목받고 있다.

BVP는 2013년에 이머징 클라우드 지수를 만들었다. 이 지수는 과거 몇 년간 상장된 비즈니스 클라우드 서비스 기업 가운데, 탄탄한 매출에 성장성까지 갖춘 기업을 선별해 담고 있다.

이머징 클라우드 지수는 2013년 8월 이후 나스닥, S&P 500, 다우존스 지수보다 월등한 성장률을 보였다. 이머징 클라우드 지수에 포함된 기업 전체 시가총액(6월10일 현재)은 2,489억 달러다. 나스닥이 1만 4,069억 달러, S&P500 기업이 4,247억 달러, 다우존스 기업이 3만 4,480억 달러다. 시가총액은 가장 작지만 성장률은 타의 추종을 불허한다.

2013년 8월~2021년 6월 4일 상승률



이머징 클라우드 지수는 지수가 만들어진 2013년 8월 이후 1,023.8% 성장했다. 같은 기간 나스닥은 289.2%, S&P 500은 156.0%, 다우존스는 128.0% 성장했다.

**+1023.8%** EMCLOUD  
**+289.2%** NASDAQ  
**+156.0%** S&P 500  
**+128.5%** Dow Jones

### 왜 클라우드 지수를 봐야 하나

지난해 기업과 정부기관, 학교 등은 팬데믹으로 원격 근무와 비대면 수업 등을 진행했다. 이 과정에서 각종 소프트웨어와 인프라를 클라우드 서비스로 전환했다. 사티아 나델라 마이크로소프트 CEO는 "2~3년 걸릴 디지털 전환이 2~3개월 안에 되는 현장을 목격했다"고 말했다. 팬데믹으로 기업이 원격 근무와 비대면 서비스 등을 도입하면서 클라우드 수요가 폭증했다.

스태티스타(Statista) 데이터에 따르면 글로벌 퍼블릭 클라우드 시장이 향후 2년간 5천억 달러 규모로 커지고, 2025년까지 6,695억 달러 규모로까지 커질 것으로 예측됐다. 코로나19와 원격 근무, 화상회의가 확산되면서, 클라우드 전환이 가속되었고, 특히 지난해 관련 매출이 550억 달러 이상 증가했다.

### 김인순

더밀크코리아 대표. 더밀크는 미국 실리콘 벨리에 본사를 둔 혁신 미디어 그룹으로, 실리콘벨리 특파원, 과학 전문 기자, 데이터 사이언티스트(Data Scientist), 석·박사급 연구원들이 실리콘 벨리의 생생한 혁신 현장, 이벤트, 기업, 인물을 직접 취재하여 그 소식을 전하고 있다.



백신 보급으로 팬데믹 끝나도, 클라우드  
대세를 거스를 수 없어

시장 전문가들은 코로나19 백신 개발로 팬데믹이 종식돼 사무실에서 근무해도 클라우드 시장 성장은 지속될 것으로 본다. 한 번 클라우드로 전환한 기업과 기관 인프라는 다시 서버와 네트워크 장비, 소프트웨어를 구매하는 과거 형태로 돌아가기 힘들기 때문이다.

기업은 클라우드로 각종 IT 인프라를 서비스 받으며 보다 민첩하고 유연하게 비즈니스를 구현하고 있다. 단순한 콘텐츠 전송부터 데이터 저장, 게임, IT 서비스가 모두 클라우드 위에서 작동한다. 자율주행과 차세대 자동차, 디지털 엔터테인먼트, 원격의료, 로봇 역시 클라우드 인프라 위에 구축되고 있다. 클라우드 컴퓨팅으로 인해 정보가 물리적 인프라 없이 소비, 처리, 공유되는 디지털 세상이 펼쳐지고 있다.

그렇다면, BVP나스닥 이머징 클라우드 지수에는 어떤 기업이 포함될까?페이팔(PYPL), 어도비(ADBE), 세일즈포스(CRM), 쇼피파이(SHOP), 줌(ZM), 서비스나우(NOW), 트윌리오(TWLO), 크라우드스트라이크(CRWD) 등이다. 이 지수는 현재 54개 클라우드 기업을 추적한다. BVP 이머징 클라우드 지수는 베세머가 투자를 위해 만든 것으로, S&P 500이나 다우존스 지수처럼 거래할 수 없다.



기업은 클라우드로 각종 IT  
인프라를 서비스 받으며 보다  
민첩하고 유연하게 비즈니스를  
구현하고 있다.

MT SAAS에 주목하라

클라우드 컴퓨팅 산업은 인터넷을 통한 구독기반 소프트웨어 서비스(SaaS), 소프트웨어 애플리케이션 생성용 플랫폼 제공(PaaS), 가상화컴퓨팅 인프라(IaaS) 등으로 구성된다.

베세머 벤처스는 이머징 클라우드 지수를 이끄는 기업 중 MT SAAS (Microsoft, Twilio, Salesforce, Amazon, Adobe, Shopify)에 주목했다. 인터넷과 모바일 시대를 선도하던 FAANG(Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Google)보다 이러한 클라우드 리더 그룹이 더 높은 성장률을 보이고 있기 때문이다.

베세머 벤처가 지난 3월 내놓은 '스테이트 오브 더 클라우드 2021' 자료에 따르면 MT SAAS는 180%(2020년 1월부터 2021년 1월까지 주가 분석) 성장했다. 반면, FAANG은 130%, S&P 500지수는 20%, 다우존스 지수는 10% 성장했다. MT SAAS 각각의 영문자가 상징하는 기업을 조금 더 자세히 살펴보자.

**M 마이크로소프트**는 퍼블릭 클라우드 시장에서 AWS에 뒤이어 확고한 2위에 올랐다. 애저(Azure, 2019년에 시작된 마이크로소프트의 클라우드 컴퓨팅 플랫폼)는 기업의 비즈니스 기반이 빠르게 클라우드로 전환하면서 매출이 급증하고 있다. 특히, 하이브리드 환경을 선호하는 기업이 주로 채택한다.

**T 트윌리오는** 커뮤니케이션 플랫폼 기업이다. 트윌리오는 샌드그리드와 세그먼트를 인수하면서 시장과 고객 서비스를 확장했다.

**S 세일즈포스는** SaaS를 대표하는 기업이다. 세일즈포스 CRM은 고객 관계 관리의 물론이고 서비스, 마케팅, 분석 등까지 확장했다. IPO 당시 시가총액이 약 17억 달러였는데 현재 2,300억 달러까지

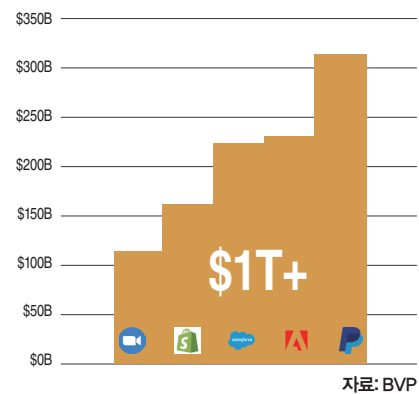
거의 100배 이상 증가했다.

**A 아마존은** FAANG 기업 중에서 유일하게 MT SAAS로 넘어온 기업이다. AWS는 현재의 퍼블릭 클라우드 물결을 만들었다. 아마존은 AWS를 통해 클라우드 컴퓨팅, 스토리지, 데이터베이스 서비스를 아웃소싱하고 핵심역량에 집중했다. 아마존의 시가총액은 160억 달러에서 14년 동안 1조 6천억 달러로 100배 증가했다. AWS가 독립된 기업이라면 연간 400억 달러 이상 매출과 영업이익 29%를 기록하는 가장 가치 있는 클라우드 회사이다.

**A 어도비는** 지난 40년 동안 디지털 디자인에 가장 사랑을 받아온 기업이다. 어도비는 2013년 패키지형 '크리에이티브 스위트' 소프트웨어를 클라우드로 전환해 '크리에이티브 클라우드'로 만들었다. 2012년부터 2014년까지 그 전환기 주가는 10% 미만 성장에 그쳤다. 당시 주가는 30~50 달러 수준이었다. 하지만 클라우드 전환 후 460달러까지 급등했다.

**S 쇼피파이는** 전자상거래를 혁신해 전 세계 누구나 온라인 스토어를 구축할 수 있도록 돕는 회사다. 최근 쇼피파이는 결제를 계층화했다. 지난 4년간 시가총액이 20억 달러에서 1,130억 달러로 증

톱 5 퍼블릭 클라우드 기업  
시가총액 1조 달러 돌파



SaaS를 기준으로 가장 가치 있는 기업으로 인정받은 페이팔.

가했다. 분석가들은 쇼피파이가 아마존 이머커스를 대체하는 기업이 될 것으로 보고 있다.

전체 클라우드 기업의 시가총액을 모두 합치면 2조 2천억 달러에 달한다. 이 중 톱5 SaaS(Software as a service 서비스형 소프트웨어)기업 시가총액을 합쳐도 1조 달러를 넘는다. 마이크로소프트와 AWS는 SaaS보다 IaaS(Infra as a Service 서비스형 인프라)와 PaaS(Platform as a service 서비스형 플랫폼) 매출이 많다. 지난해 순수 SaaS 기업 가운데 시가총액 톱 5는 어도비, 세일즈포스, 페이팔, 서비스나우, 쇼피파이이다.

팬데믹을 거치며 이들 톱5에도 변화가 생겼다. 어도비, 세일즈포스, 페이팔, 쇼피파이는 그대로였지만 서비스나우 대신 줌이 그 자리를 차지한 것이다. 또한 페이팔은 2020년에 시가총액 기준 3위를 차지했으나, 2021년에는 어도비를 제치고 1위로 올라섰다.

SaaS를 기준으로 볼 때도, 페이팔은 가장 가치 있는 기업으로 인정받았으며

어도비, 세일즈포스, 쇼피파이, 줌이 뒤를 이었다. 이 기간 동안 쇼피파이 시가총액은 약 3배 증가했다.

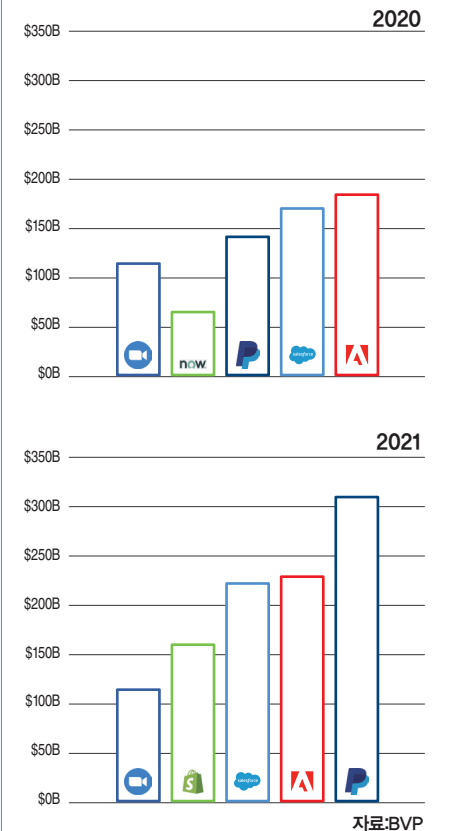
팬데믹 동안 이커머스가 성장했을 뿐만 아니라 디지털 경제와 QR코드 시스템 등 비접촉 결제가 늘었다. 페이팔 사용이 늘면서 주가도 계속 올랐다.

줌은 서비스나우를 대체해 상위 5개 회사에 등극했다. 지난해까지 전체 클라우드 시장에서 2천억 달러 이상의 가치를 보이는 곳이 없었다. 하지만 팬데믹을 거치며 급성장한 페이팔, 어도비, 세일즈포스는 2천억 달러 이상 회사가 됐다. 줌은 지난해 매출이 367% 증가했다. 쇼피파이 역시 100% 성장했다. 이들은 모두 순수 클라우드 서비스 기업이다.

지난해 서비스로서의 인프라(IaaS) 시장은 1,500억 달러 규모에 달했다. 1위 AWS는 30% 시장을 점유했다. 2위 마이크로소프트 애저가 AWS를 따랐다.

베세머 벤처스 파트너스는 이 속도로 보면 앞으로 몇 년 후 마이크로소프트가 AWS와 간격이 더 좁아질 것으로 전

2020년과 2021년 시가총액  
톱 5 기업 변화





망했다. 마이크로소프트는 전통 기업 디지털 트랜스포메이션 시장에서 강세를 보이고 있다. 구글과 알리바바, IBM이 뒤를 따르고 있다.

베세머 벤처스 파트너스는 “제프 베이조스 아마존 CEO가 자리에서 물러나면 AWS 클라우드 비즈니스 리더인 앤디 제시가 그 자리를 담당한다. 마이크로소프트에 이어 세계에서 가장 높은 시가총액을 가진 상위 3개의 회사 중 두 회사가 비즈니스를 클라우드 리더에게 맡겼다. 이것은 궁극적으로 클라우드의 중요성에 대한 선언이다. 이 기업들은 말 그대로 클라우드 비전과 클라우드 리더에 회사의 운명을 걸고 있다”고 산업의 중요성을 강조했다.

### 클라우드 시장의 전망

베세머 벤처 파트너스는 3년 내 클라우드가 모든 소프트웨어의 지배적인 비즈니스 모델이 될 것으로 예측했다. 현재 527개 유니콘 기업이 있는데 이들의 가치는 1조 9천억 달러에 달한다. 이 중 클라우드 기업 가치만 따지면 2,670억 달러다. 벤처캐피털은 클라우드 회사 투자를 늘리고 있다. 클라우드 기업의 IPO와 성공적인 M&A가 늘면서 투자 의향이 2배로 증가했다.

### 클라우드 유니콘 날다

클라우드 산업에 유니콘도 늘었다. 2021년 1월을 기점으로 527개 유니콘 기업이 기록됐다. 이들의 총 누적 가치는 1조 9천억 달러가 넘었다. 이 중에 100곳이 클라우드 기업이다.

유니콘은 기업 가치가 10억 달러 이상이고 창업한 지 10년 미만인 기업을 말한다.

다. 포브스와 베세머는 매년 상위 100대 클라우드 기업 리스트를 만들었다. 100대 클라우드 기업 시가총액은 2,670억 달러다. 스트라이프(Stripe)와 프로코어(Procore), 루브리크(Rubrik), 토스트(toast), 유아이패스(Uipath) 등이 포함된다.

클라우드 기업에 대한 투자 건수도 늘었다. 클라우드 기업 기업공개(IPO)와 인수합병(M&A)이 성공했기 때문이다. 베세머 벤처 파트너스는 나스닥 이머징 클라우드 인덱스에 포함된 기업들의 예상 매출 잠정치가 2010년 5배에서 2020년 20배 이상으로 증가했다고 밝혔다. 5년 전과 비교해 투자자들이 클라우드 회사에 투자하겠다는 의향이 2배나 높아진 점에도 주목할 필요가 있다.

그렇다면 향후 어떤 제품을 개발하고 서비스하는 기업들이 성장성이 있을까? 7대 트렌드를 정리했다.

### 1. 오피스 해체의 시대

코로나19는 원격근무를 가속화했다. 팬데믹이 종식되더라도 기업은 하이브리드 형태로 계속 운영될 전망이다. 이를 위한 SaaS는 계속 발전한다. 마이크로소프트 오피스는 업무생산성 소프트웨어의 대명사였다. 클라우드 서비스는 오피스의 해체를 가속화한다. SaaS 기업이 이메일, 캘린더, 이벤트 등 다양한 기능을 분산해 새로운 서비스를 내놓고 있다. 마이크로소프트가 통합해 장악할 것 같았던 업무 생산성 분야가 다양한 SaaS 기업으로 분산된다.

### 2. 중소기업의 디지털 전환 가속

개인 사업자와 중소기업(SMB)의 경우, 대기업보다 팬데믹 여파가 컸다. SaaS 기업은 중소기업에 돕는 다양한 서비스를 통해 이들의 디지털 전환을 돕는 역할을

한다. 앞으로 이러한 역할의 중요성은 더욱 강화될 전망이다. 관련 기업이 많은 기회를 거머쥐게 될 것이다. 중소기업은 영업, 마케팅, IT, 고객 성공, HR 등 모든 주요 영역에서 클라우드 소프트웨어 활용을 늘리고 있다.

### 3. 다양성, 평등, 포용성을 가진 소프트웨어의 성장

2020년 미국 사회는 인종 문제와 사회적 갈등에 시달렸다. 그러한 과정에서 다양성과 평등, 포용성에 대한 문제가 부각됐다. 따라서 이런 문제와 연계된 데이터 추적과 문화 트레이닝과 교육, 리포팅과 리크루팅 SaaS가 성장할 것으로 보인다. 신디오(Syndio)와 같이 모든 사람이 동일한 작업을 할 경우 같은 급여를 받을 수 있게 하는 급여 자산 클라우드 소프트웨어 서비스가 대표적인 예가 될 것이다. 최근에는 ESG가 중요 요소가 되면서 이를 뒷받침할 SaaS를 찾고 있다.

### 4. 데이터 머신러닝 인프라의 가속화

기업 인프라가 클라우드화되며 더 많은 데이터가 생성되고 사용된다. 기업의 데이터 스택(Data Stack, 같은 종류의 데이터를 연속된 기억 장치에 순차적으로 쌓아 기억·저장하며 관리하는 구조)도 진화한다. 자연스럽게 데이터 관련 SaaS 기업에 기회가 늘어난다. 기업은 데이터 이동에서 저장, 쿼리(데이터 검색, 조합, 추가, 삭제, 갱신하는 도구), 분석, 시각화, 모니터링에 이르기까지 동급 최고의 솔루션을 필요로 한다.

### 5. 시민 개발자와 크리에이터의 부상

2019년부터 로우 코드(low code)와 노 코드(No code) 운동이 나왔다. 2년이 지나면서 소프트웨어 개발 민주화 시대가 됐다.



세계에서 가장 큰 시가총액을 가진 상위 2개 회사가 비즈니스를 클라우드 리더에게 맡겼다. 클라우드 시장 성장은 이제 막 시작됐다.

다. 자피어(Zapier)와 웹플로우(Webflow)와 같은 회사는 개발자가 아닌 인력에 개발 능력을 제공하는 엔지니어링 리소스를 갖고 있다. 이런 서비스를 이용하면 전담 기술팀 도움 없이 자신만의 고유한 콘텐츠를 개발, 관리 및 배포할 수 있게 된다.

### 6. 핀테크와 암호화폐 기업, 금융 서비스의 근간을 바꾼다

핀테크와 암호화폐 기업은 소비자뿐만 아니라 기업에도 영향을 끼치고 있다. 기업 결제 서비스의 패러다임이 바뀌고 있는 것이다. 한 예로, 결제 솔루션 기업 스트라이프(Stripe)는 2021년 3월 약 6억 달러(약 6,700억원) 규모의 투자를 유치하면서 기업 가치가 950억 달러(약 107조 원)에 도달했다. 지난 2월 기업가치 740억 달러(약 83조원)를 기록한 우주탐사 기업 스페이스X를 제치고 '가장 가치 있는 비상장 기업'이 된 것이다.

스트라이프는 기업이 쉽게 온라인 결제 시스템을 갖추도록 해주고 결제 건당 수수료를 받는 비즈니스 모델을 찾았다.

스트라이프는 단순 계약과 수수료 체계인 데다, 번거로운 절차 없이 통합 솔루션을 제공한다. 전자상거래 기업 쇼피파이도 대표적 고객이다. 스트라이프의페이백을 도입해 POS 결제부터 사기 방지, 구독서비스, 카드 발급, 파이낸싱(융자) 서비스를 제공하고 있다.

### 7. 버티컬 SaaS 파도가 쓰나미가 된다

특정 산업이 필요로 하는 솔루션을 맞춤형 제공해 주는 버티컬 SaaS 서비스가 올해는 쓰나미처럼 커질 예정이다. 소상공인을 돕는 토스트(Toast)를 비롯해 자동차수리 분야의 숍 몽키(Shop monkey), 미용실과 스파용 글로스 지니어스(Gloss Genius) 등이 그 대표적 예이다. 초기 서비스 모델이다.

### 빌려 쓰는 IT 서비스, 안정적인 매출

클라우드 서비스 제공 기업은 월과 연 단위로 안정적인 매출을 올리며 지속 성장 가능하다. 클라우드 서비스는 4차 산업혁명을 위한 기본 인프라다.

제프 베이조스는 차기 아마존을 이끌

인물로 앤디 제시 AWS CEO를 지목했다. 앤디 제시는 7월에 아마존 CEO가 된다. 앤디 제시는 아마존에서 클라우드 서비스 사업부를 만들고 성장시킨 인물이다. 클라우드 서비스가 아마존에서 차지하는 비중이 그만큼 높아지고 있음을 의미한다. 기업들은 아직 클라우드 산업이 초기 단계로 성장성을 높게 평가한다.

사티아 나델라는 MS를 클라우드 기업으로 변신시켰다. MS는 운영체제(OS) 판매 기업에서 벗어나 PaaS, IaaS, SaaS까지 모두 서비스하며 기업 가치를 높였다. 이들 거대 플랫폼 기업 외에도 클라우드 시장엔 다양한 SaaS 기업이 안정적인 매출을 올리며 성장 중이다.

세계에서 가장 큰 시가총액을 가진 상위 2개 회사가 비즈니스를 클라우드 리더에게 맡겼다. 클라우드 시장 성장은 이제 막 시작됐다. 클라우드를 기반으로 하는 다양한 애플리케이션 사업이 늘어나며 인프라 수요는 계속 증가할 것으로 보인다. ☞