

# 팔란티어(Palantir) 글로벌 심층 분석: 2022-2025 제품·재무·경쟁·트렌드 통합 리뷰

## 회사 개요 및 비즈니스 모델

- **기업 개요:** Palantir Technologies는 미국 덴버에 본사를 둔 데이터 통합·분석 소프트웨어 기업으로, **정부/국방과 민간 기업**을 대상으로 플랫폼을 제공합니다. 2003년 설립되어 CIA 등 정보기관 프로젝트로 출발했으며, 2020년 뉴욕증권거래소 상장 후 꾸준히 고객 기반을 확대했습니다. 2024년 말 기준 **전 세계 90여 개 산업에서 711개 고객**을 확보했으며 <sup>1 2</sup>, 미국 매출이 66%, 해외 매출이 34%를 차지합니다 <sup>3</sup>.
- **비즈니스 모델:** Palantir의 주요 수익원은 **소프트웨어 플랫폼 구독 라이선스**로, 다년 계약 형태의 플랫폼 사용권과 **필요시 전문가 서비스**를 제공합니다. 전체 매출 중 소프트웨어 구독 비중이 90% 이상으로 추정되며 <sup>4</sup>, **Professional Services(전문 서비스)** 비중은 10% 내외로 감소해 순수 소프트웨어 기업으로 전환되었습니다 <sup>4</sup>. 플랫폼 도입 초기에 Palantir 엔지니어들이 고객 데이터 준비와 시범 구축(Pilot)에 깊이 관여하지만, 최근에는 **파트너 생태계와 개발자 프로그램(Developer Tier)**을 도입하여 보다 **확장성 있는 세일즈 모델**을 추구하고 있습니다 <sup>5 6</sup>.
- **세일즈 모션:** 과거 **톱다운 대형 계약** 위주에서 벗어나, 2023년부터 **AIP 부트캠프** 등의 프로그램을 통해 짧은 기간 내(며칠) 고객 데이터로 가치를 입증하는 **랜드 앤 익스팬드(land & expand)** 전략을 강화했습니다 <sup>7</sup>. 초기 **파일럿 프로젝트**로 신뢰를 구축한 뒤 부서 확장 및 기업 전반으로 라이선스 규모를 늘리는 **플라이휠 전략**을 구사하며, 2024년 상위 20대 고객의 TTM(최근 12개월) 평균 매출이 \$6,460만으로 전년 대비 약 18% 증가해 기존 고객의 지출 확대를 확인할 수 있습니다 <sup>8</sup>.
- **파트너십 및 유통:** Palantir는 직접 판매 외에 **클라우드사 및 SI 파트너**와 제휴를 늘리고 있습니다. 예컨대 IBM과의 파트너십으로 **Cloud Pak for Data**에 Foundry를 제공했으며, AWS, Azure 마켓플레이스에도 Palantir 제품을 등재해 **구독형 판매 채널**을 확보했습니다. 또한 산업별로 **Sector OS** 프로그램을 통해 엔터프라이즈 소프트웨어 기업(예: ERP 업체)이나 대형 컨설팅사와 협업, Palantir 플랫폼을 특정 산업 솔루션에 내재화하는 전략도 추진 중입니다 <sup>9 6</sup>.
- **가격 책정:** 구체적 가격은 비공개이나, 일반적으로 **연 단위 또는 멀티이어(multi-year) 구독**으로 과금되며 고객 데이터 규모, 사용자 수, 사용 기능 범위에 따라 계약금액이 수백만 달러 단위에 이릅니다. 대형 계약의 경우 초기 고정비 성격의 요금 구조로, **계약 기간에 걸쳐 매출 인식**됩니다 <sup>10 11</sup>. 2024년 기준 Palantir의 **상위 3개 고객**이 전체 매출의 17%를 차지해 대형 고객 의존도가 존재하나 <sup>12 13</sup>, 최근에는 **중견 기업 및 스타트업**에도 저변을 넓히기 위해 일부 모듈/용량을 무료로 시작할 수 있는 Developer 프로그램을 도입하고 있습니다 <sup>5</sup>.

## 주요 제품 포트폴리오 (Gotham, Foundry, Apollo, AIP)

- **Gotham (가담):** 정부-국방 특화 플랫폼으로, 대용량 이질적 데이터에서 **위협 패턴**을 식별하고 첩보 분석부터 **현장 작전 실행**까지 지원하는 종합 OS입니다. 예를 들어 신호정보(SIGINT), 첩보원 보고, 위성영상 등 다양한 기밀 데이터를 연결해 **첩보 분석**가가 숨은 인사이트를 발견하고 이를 **현장 요원**과 공유하여 실제 **대테러 작전**을 계획·수행하도록 돕습니다 <sup>14 15</sup>. Gotham은 미 육군, 특수작전사령부, CIA 등에서 **정찰·감시 및 타격(Targeting)**에 활용되며, 현재 미 정부 전반에 널리 배포되어 **다수 기관의 공통 운영 플랫폼** 역할을 합니다 <sup>14 16</sup>. 보안 면에서 Gotham 플랫폼은 **미 국방성 IL6 인증(비밀 수준)**과 **FedRAMP High** 등을 획득하여, 비밀/특수정보망 등 에어갭망 환경에도 설치 운용 가능합니다 <sup>17</sup>. 대표 사례로, Palantir는 미 육군 인공지능/HUMINT 통합 프로그램 등에

Gotham을 공급(예: 2022년 육군 TITAN 프로그램 \$2.5억 규모 계약)하여 **전장 센서퓨전 및 결심 지원체계**를 구축했습니다.

- **Foundry (파운드리):** 상업 및 산업 분야 주력 플랫폼으로, 기업 내 산재한 데이터를 **온톨로지(Ontology)** 기반으로 통합하고 **분석 애플리케이션**을 빠르게 빌드할 수 있는 **중앙 운영체계**입니다 <sup>18</sup>. Foundry는 GUI 환경에서 데이터 파이프라인을 구축·추적할 수 있어 **데이터 계보(Lineage)** 및 품질관리 용이성이 뛰어나며 <sup>19</sup>, 코드 작성 없이도 현업 사용자가 테이블 간 관계를 정의하고 **시나리오 시뮬레이션**을 수행하도록 돕습니다. **HyperAuto** 등 소프트웨어 정의 데이터 통합 기능으로 ERP 등 대형 시스템의 데이터를 **자동 추출·모델링**해 통합 시간을 수개월에서 수일로 단축하고 <sup>20</sup>, **온톨로지**를 통해 데이터 객체에 비즈니스 의미와 권한체계를 부여하여 AI/애널리틱스 결과를 업무 프로세스에 즉시 연결합니다 <sup>21</sup>. 2024년 기준 **모든 Palantir 상업 고객이 Foundry를 사용하고** 있을 정도로 상용 부문 표준 플랫폼이며, 일부 정부 고객도 Foundry로 전환하거나 병행 사용 중입니다 <sup>22</sup>. **대표 활용사례:** 에어버스는 Foundry 기반 **부품 공급망 최적화** 플랫폼을 구축해 연간 수익 유료 규모 비용을 절감했고, 글로벌 은행들은 **사기 탐지와 규제준수(AML/KYC)** 시스템을 Foundry로 구현하여 실시간 이상거래 모니터링을 달성했습니다.
- **Apollo (아폴로):** Palantir의 **소프트웨어 배포 플랫폼**으로, 자사 Gotham/Foundry/AIP를 비롯해 고객이 자체 개발한 소프트웨어까지 **클라우드-온프레미스-엣지** 어디서나 지속적으로 배포하고 운영할 수 있게 하는 **DevOps 기반** 솔루션입니다. **멀티/하이브리드 클라우드와 망 분리(air-gapped)** 환경을 모두 지원하며 <sup>23</sup>, 하나의 제어 레이어에서 각 환경별 **버전 업데이트, 보안 패치, 구성 변경**을 중앙 통제합니다 <sup>24</sup>. 예컨대 Apollo를 통해 Palantir는 국방망에 설치된 Gotham에 최신 기능을 안전하게 전달하고, 민간 고객사의 프라이빗 클라우드 Foundry 인스턴스도 동일 버전으로 자동 유지합니다. **IL6 보안요건**을 충족하도록 설계되어 Palantir가 미 국방 비밀망 IL6 인가를 획득하는 기반이 되었고 <sup>25</sup> <sup>17</sup>, Apollo의 기술을 외부에 제공한 사례로 **Palantir FedStart** 프로그램을 통해 스타트업들이 연방기관 대상 SaaS를 **GovCloud에 신속 인증/배포**하도록 돕고 있습니다 <sup>26</sup> <sup>27</sup>. Apollo는 Palantir 내 부적으로 50개 이상의 Palantir 소프트웨어 버전을 수천 개 노드에 **자동화 배포**한 경험을 바탕으로 만들어져, 고객사 DevOps팀이 **CI/CD 파이프라인**을 구축·운영하는 비용을 크게 줄여줍니다 <sup>24</sup> <sup>28</sup>.
- **AIP (인공지능 플랫폼):** 2023년에 발표된 최신 제품으로, **LLM(대형언어모델)**과 기존 Palantir 플랫폼을 결합하여 **기업용 AI 비서/에이전트**를 생성·운영할 수 있는 통합 솔루션입니다. AIP는 Foundry/Gotham에 축적된 **온톨로지 데이터**를 LLM이 이해할 수 있는 형태로 변환하고, OpenAI GPT-4 같은 **상용 LLM, 자체호스팅 LLM, 오픈소스 LLM** 등을 유연하게 연결합니다 <sup>29</sup>. 이를 통해 사용자는 자연어 프롬프트로 **데이터 질의, 분석 실행, 업무 액션**을 수행할 수 있는 **AIP 에이전트(Agent)**를 생성할 수 있습니다 <sup>30</sup>. 예컨대 AIP의 *Agent Studio*에서 “재고 부족 예측하여 구매 발주” 에이전트를 정의하면, 해당 LLM 에이전트가 Foundry 데이터에 접근해 부족 예측을 하고 ERP 시스템에 발주 제안을 생성하며, 사람이 검토 후 확정하면 자동으로 실행하게 할 수 있습니다. **보안-거버넌스 측면**, AIP는 조직 내 **역할·권한별 데이터 접근 통제와 프롬프트/응답 감사 기록**을 제공해 기업이 민감 데이터를 안심하고 LLM에 활용하도록 합니다 <sup>31</sup> <sup>32</sup>. 또한 의사결정 중요 단계마다 **인간 검토 체크포인트**를 삽입해 AI의 전권 자동결정을 방지하고 책임있는 사용을 보장합니다 <sup>31</sup> <sup>33</sup>. Palantir는 AIP를 기존 Foundry, Gotham, Apollo에 “번들” 형태로 제공하여 기존 고객이 손쉽게 AI 기능을 채택하도록 하고 있으며 <sup>33</sup>, 2023년 하반기부터 운영한 **AIP 부트캠프**를 통해 수십 개 기업에 며칠 만에 시범적 LLM 적용을 선보여 많은 상업계약으로 전환시켰습니다 <sup>7</sup>. **대표 사례:** 글로벌 자동차 부품사인 Sampo Holdings는 AIP로 공급망 이상 상황을 대화형으로 모니터링·대응하는 에이전트를 구축했고, 미 국방부는 AIP를 **전투현장 AI 코파일럿**으로 시험 적용하여 정보 요약부터 드론 임무계획 제안까지 수행하게 하고 있습니다.
- **공통 특징점 (보안/배포):** Palantir 제품군은 모두 **미 연방 및 동맹국의 높은 보안 기준**을 충족합니다. 클라우드 서비스에 대해 **FedRAMP High** 인증을 획득하여 미 연방기관의 **가장 민감한 비분류 업무**까지 커버하고 있고 <sup>17</sup>, 국방 분야에는 **미 국방성 IL5 및 IL6 (기밀/비밀망) 인가**를 받아 다수의 분류된 시스템에 배포되었습니다 <sup>25</sup>. 또한 유럽의 **GDPR** 및 데이터 주권 요구에 대응해 **자가호스팅(on-premise)** 옵션을 제공, EU 및 아시아 국가의 기관들이 Palantir를 **자국 내 서버**에 설치해 사용하고 있습니다. **엣지 컴퓨팅 및 간헐적 통신 환경** 지원도 강점으로, 전투기나 함정, 원격 발전소 등과 같이 클라우드 연결이 제한된 현장에 Palantir 소프트웨어를 넣어 **오프라인 모드 분석**을 수

행하고 주기적으로 동기화하는 아키텍처를 제공합니다. 이러한 이식성은 경쟁 플랫폼(SaaS 형태로 클라우드에 종속된 제품들) 대비 Palantir의 **차별화된 강점**으로 꼽힙니다 17 34 .

## 시장 점유율 추정 (Triangulation)

- 카테고리 정의:** Palantir가 주로 속한 시장을 엔터프라이즈 인공지능 플랫폼 소프트웨어로 규정하면, 2021년 기준 전세계 해당 시장 규모는 약 \$142억이었고 연 30% 이상 성장 중입니다 35 36 . 이 범주에서 Palantir는 **IDC 보고서** 기준 2021년 **점유율 10%로 1위**였으며, 2위~3위권인 마이크로소프트, IBM 등을 앞섰습니다 37 4 . 2022년에는 Microsoft의 약진으로 Palantir가 **9.4% 점유율(세계 2위)**, Microsoft ~11.5%(1위)를 차지한 것으로 추정되고 38 , 2023년에도 Palantir의 해당 부문 매출 ~\$14억(전체 매출의 90%)으로 ~10% 내외 세계 점유율을 유지한 것으로 보입니다.
- 정부 부문:** 국방/정보/공공 안전 소프트웨어 시장 내 점유율을 보면, Palantir는 미 연방정부 예산의 특정 분야에서 두드러집니다. 예를 들어 2024 회계연도 미 국방성 **AI 및 데이터 분석** 관련 예산 집행액 중 Palantir가 수주한 비중은 단일 기업으로서는 최상위권이며, **Army Vantage 프로그램** 등 다수 \$1억+ 규모 계약을 수행함으로써 **정부 미션 플랫폼 분야 Top 공급자**로 자리했습니다 17 . 영국 정부의 경우, 코로나19 대응 NHS 데이터 플랫폼을 Palantir가 구축한 데 이어 2023년 NHS가 발주한 10년 최대 £4억8400만 규모 **연합 데이터 플랫폼(FDP)** 우선협상대상자로 선정되는 등, **보건-복지 분야 국가 플랫폼** 시장도 선점하고 있습니다 (이 계약 체결 시 영국 의료데이터 플랫폼 시장 점유율 1위 예상). 다만 정부 계약은 타 IT 서비스 대비 **규모가 크지만 업체 수가 한정**되어, Palantir처럼 전장/첩보 특화 플랫폼을 제공하는 경쟁자는 거의 없는 상황입니다. 이를 감안할 때 “정부 미션 OS” 니치 시장에서는 Palantir가 **점유율 30% 이상의 절대강자** (나머지는 Raytheon, BAE 등의 맞춤 개발 등)로 평가되며, 전체 상용 엔터프라이즈 SW를 포함한 넓은 정부IT 시장에서는 **1% 미만 미미한 수준**입니다.
- 상업 데이터 플랫폼:** 전통적 BI/데이터웨어하우스/클라우드 영역까지 포함하면, Palantir의 매출 규모는 Snowflake, Databricks 등의 일부 경쟁사 대비 아직 작아 넓은 의미 시장점유율은 한 자릿수 % 미만입니다. 그러나 **첨단 AI/ML 플랫폼** 세그먼트로 한정하면 앞서 언급한 대로 **5~10%** 수준의 글로벌 점유율을 가진 것으로 보입니다 39 38 . 본 연구에서는 (A) IDC 등 AI 플랫폼 시장 기준으로 **중간 시나리오 ~10%** 점유율, (B) 정부 전략 SW 시장 기준으로 Palantir 포커스 분야 내 **상한 시나리오 30%** 이상, (C) 전체 데이터/AI 소프트웨어 시장 대비 **하한 시나리오 <1%**로 삼각 측량하여, **팔란티어의 실제 점유율은 2024년 현재 글로벌 엔터프라이즈 AI 플랫폼 시장의 약 8~12% (점유율 신뢰구간)**로 추정합니다 37 17 . 이 추정에는 Palantir이 수행 중이나 미인식된 계약 가치 (Option 포함)와 타사의 비공개 매출이 반영되지 않았으므로 불확실성이 있습니다. 그러나 **Gartner/Forrester** 등 평가에서 Palantir는 해당 분야 리더/비저너리로 지목되고 있어, 시장 내 영향력은 매출 점유율 수치 이상의 위상으로 판단됩니다 40 4 .

## 재무 성과 분석 (FY2022-FY2024 및 2025년 TTM)<sup>1</sup>

- 매출 성장:** 팔란티어는 2020년 상장 후 매출 고성장을 이어왔으나 2022~2023년 한때 둔화되었습니다. FY2022 매출은 **W2.46조** (19억달러)로 전년 대비 +24% 증가했고 41 , FY2023 매출 **W2.90조** (22억달러)로 +17% 성장에 그쳤습니다 42 . 그러나 **2024년에는 W3.97조** (29억달러) 매출을 달성, 전년비 +29%로 재가속했습니다 42 . 2025년 들어 **Generative AI** 수요 급증 효과로 상반기까지 YoY +48% 성장 43 44 을 시현, **2025년 TTM('24Q3-'25Q2)** 기준 매출은 약 **W5.40조** (약 3.8억달러) 수준입니다. **지역별로** 2024년 매출의 66%가 미국, 25%가 유럽, 9% 기타로서 미국 비중이 높아졌고 3 , **부문별로는** 2024년 정부 55%(W2.18조), 상업 45%(W1.79조) 매출 구조입니다 2 . 상업 부문 내에서도 **미국 상업 매출**이 2022년 이후 빠르게 성장(+67% YoY in 2022 41 )하여, Palantir 성장을 견인하고 있습니다.
- 수익성 (GAAP vs 비GAAP):** GAAP 기준, Palantir는 2021년까지 적자였으나 **2023년 순이익 흑자전환**에 성공했습니다. GAAP 영업이익은 2022년 -\$4.1억 손실에서 2023년 -\$1.4억 손실로 개선되고, 2024년에는 **영업이익 + \$1.9억**으로 마진 +7%를 기록했습니다 (장부상 첫 연간 흑자) 45 46 . GAAP 순이익은 2022년 -\$3.74억 손실에서

2023년 **+\$2.10억** 흑자, 2024년 **+\$4.62억** (약 ₩6,300억)으로 수익성이 급격히 좋아졌습니다 <sup>45</sup> <sup>46</sup> . *Non-GAAP*(조정) 기준으로 보면, **조정 영업이익 마진**은 FY2021 31%에서 R&D/영업 투자로 FY2022 27%로 하락했다가 <sup>47</sup> , 이후 비용 최적화로 FY2023 28%, FY2024 **35~40%대 추정**으로 상승했습니다. 2025년 Q2 분기에는 **GAAP 영업이익률 27%**와 **Non-GAAP 영업이익률 46%**까지 확대되어 <sup>48</sup> <sup>49</sup> , “**롤오브40**” 지표는 94% (성장48%+마진46%)에 달했습니다 <sup>50</sup> <sup>51</sup> .

- **비용 구조 및 주식보상:** Palantir는 **Stock-Based Compensation(SBC)** 규모가 크지만 최근 **매출 대비 비중 축소** 추세입니다. 2022년 총 SBC 비용은 \$5.65억(매출 대비 ~30%)이었으나 2023년 \$4.76억(매출 ~22%)으로 절감되었다가, 2024년 일회성 가속인증으로 \$6.92억(매출 ~24%)으로 일시 증가했습니다 <sup>52</sup> <sup>53</sup> . SBC 증가로 **희석주식 수(diluted shares outstanding)**는 2021년 21.6억에서 2024년 23.5억으로 확대되었으나, 2023년부터 자사주 매입 프로그램으로 추가 희석을 억제하고 있습니다. Palantir 이사회는 최대 \$10억 규모의 **자사주 매입**을 승인하여 2023~2024년에 시행, 직원 RSU 지급으로 인한 부정적 영향 완화를 도모했습니다. 2025년 2월 기준 클래스A 22.49억주 등 총 발행주식은 약 **23.45억주**입니다 <sup>54</sup> <sup>55</sup> .
- **현금흐름 및 잉여현금:** Palantir는 영업이익 흑자 전부터 **양호한 현금흐름**을 창출해왔습니다. 2022년 영업현금흐름 **+\$2.24억**, **Adjusted FCF** **+\$3.37억**(FCF 마진 18%)으로 전환점에 도달했고, 2023년 FCF **+\$2.28억** (10% 마진)으로 다소 감소했으나 <sup>56</sup> , 2024년 **FCF +\$5.54억 (19% 마진)**으로 크게 개선되었습니다. 2025년 Q2 TTM 기준 **조정 자유현금흐름**은 \$18억~\$20억 가이던스로 전체 매출 대비 50% 이상을 창출할 전망입니다 <sup>57</sup> <sup>58</sup> . 이는 Palantir가 영업 레버리지를 실현하고 있으며, **CAPEX가 낮은 소프트웨어 비즈니스 모델** 특성상 매출 증가분이 그대로 현금으로 이어지는 구조를 보여줍니다. **현금성 자산**은 2025년 Q2 현재 \$60억(약 ₩8조)을 보유, 무부채 기조를 유지해 재무 안전성이 높습니다 <sup>59</sup> .
- **RPO(잔여성과의무) 및 수주잔고:** 2024년 말 기준 계약상 잔여 이행 의무인 **RPO는 \$17억(약 ₩2.3조)**이며, 이 중 48%는 1년 내 인식 예상입니다 <sup>60</sup> <sup>61</sup> . RPO가 연 매출 대비 비교적 낮은 이유는, Palantir 정부계약 다수가 **해지 조항** 또는 연단위 옵션으로 이루어져 회계상 확정약정으로 인식되지 않기 때문입니다 <sup>62</sup> <sup>61</sup> . 대신 Palantir은 총 계약가치(TCV)와 남은 계약가치(RDV) 지표를 공개하는데, 2025년 Q2에 분기 TCV가 기록적인 \$22.7억을 달성하고 미인식 RDV는 미국 상업부분에서 전년 대비 +145% 증가한 \$27.9억에 달했습니다 <sup>63</sup> . 이는 **향후 매출 파이프라인의 급증**을 의미하며, Palantir이 GenAI 수요를 선점하여 전환된 대규모 계약이 다수 있음을 시사합니다.
- **고객 지표:** 고객 수는 2021년 147개(상업 80, 정부 67)에서 2022년 367개로 +55% 급증 <sup>41</sup> , 2023년 ~450여 개, 2024년 **711개**로 2년 새 **약 2배**로 늘었습니다 <sup>1</sup> <sup>2</sup> . 이는 중소 규모 상업고객 유치 노력의 성과이며, **평균 계약 규모**는 낮아졌으나 총 매출 성장에 기여했습니다. 대형 고객의 성장: \$1000만+ 연매출 고객은 2021년 18곳 → 2022년 23곳 → 2023년 28곳으로 증가했고, 상위 20 고객 매출이 TTM 기준 2023년 \$5,460만 → 2024년 \$6,460만으로 확대되어 기존 고객 **넷 리텐션(NRR)**이 매우 높음을 보여줍니다 <sup>64</sup> <sup>65</sup> . 참고로 Palantir이 공개한 2021년 NDR(Net Dollar Retention)은 **131%**로 업계 최상위 수준이었으며 <sup>66</sup> , 이후 수치는 공개되지 않았으나 높은 고객 확장률이 지속되고 있습니다. **Rule of 40** 지표는 2023년 ~40%대에서 2025년 Q2 94%로 폭증하여 <sup>50</sup> <sup>51</sup> , 고성장과 고수익을 동시에 달성하는 예외적 케이스에 진입했습니다.

<small><sup>1</sup> 환율: 과거 연도 실적은 해당년도 **평균환율(원/달러)** 적용 - 2022년 1,291.73원, 2023년 1,306.69원 <sup>67</sup> - 하였고, 2024년 및 2025년은 2025년 9월 중순 기준 **스팟 환율 약 1,390원/달러** 적용 <sup>68</sup> . (출처: 한국은행/IRS 환율표, FRED 환율 정보)</small>

## 주요 경쟁사 비교: Snowflake, Databricks, C3.ai (추가: Big Tech)

- **개요:** Palantir의 경쟁 구도는 전통적 BI/데이터웨어하우스보다는 **클라우드 데이터 플랫폼 및 엔터프라이즈 AI 플랫폼** 분야에서 두드러집니다. 핵심 경쟁사로는 **Snowflake(스노우플레이크)** - 데이터클라우드, **Databricks(데이터브릭스)** - 레이크하우스, **C3.ai** - 기업 AI앱 플랫폼이 있으며, 이외에도 MS Azure, AWS, Google Cloud의 네이티브 AI/데이터 서비스가 경쟁 지형을 형성하고 있습니다.
- **Snowflake vs Palantir:** *Snowflake*는 **클라우드 데이터웨어하우스 및 데이터공유 플랫폼**의 대표주자로, 2024 회계연도(캘린더 2023)에 \$28억 매출(+36% YoY) <sup>69</sup> , 8,000여 고객을 보유한 업계 리더입니다. Snowflake는 **SQL**

**기본 분석 성능과 데이터 마켓플레이스**로 많은 기업의 데이터 인프라를 장악했고, **Net Revenue Retention 127%**(2024년 말)로 기존 고객 확대도 강력합니다 <sup>70</sup>. **차별점:** Snowflake는 데이터 저장·처리에 최적화된 *PaaS*로서, 개발자나 애널리스트가 자유롭게 애플리케이션을 구축하도록 **도구와 성능을 제공**하지만, **완성된 솔루션을 제공하지는 않는** 플랫폼입니다. 반면 Palantir Foundry는 데이터 통합부터 애플리케이션 레이어(온톨로지, 워크플로우)를 포괄하여 **보다 “끝까지 만들어진” 운영 솔루션**을 제공합니다 <sup>40</sup>. **배포 면에서** Snowflake는 퍼블릭 클라우드(SaaS) 환경에 한정되며, GovCloud 버전은 있지만 온프레미스/에어갭 지원은 없어 국방 등 민감 환경에는 부적합합니다. 가격 모델은 **사용량 기반(pay-as-you-go)**으로 유연하나, 대규모 사용 시 비용 예측이 어렵고 급증할 수 있다는 지적이 있습니다. Palantir는 **고정 구독** 형태로 높은 진입비용 단점이 있으나, 대규모 사용으로 인한 추가비용은 없는 구조로 대형 고객에게 오히려 TCO 예측성이 높습니다. **기능적으로**, Snowflake는 자체 ML이나 AI 기능이 약해 Databricks 등과 연동을 권장하지만, Palantir AIP처럼 비즈니스 사용자가 바로 쓸 수 있는 AI/의사결정 앱은 내장되어 있지 않습니다. 요약: Snowflake는 **데이터 인프라** 강자, Palantir는 **데이터 활용 솔루션** 강자로서, 대형 기관에서는 상호 보완적으로 병행 도입되기도 합니다 (예: 일부 은행은 Snowflake에 데이터 레이크 구축 + Palantir로 운영 시나리오 구현).

- **Databricks vs Palantir:** Databricks는 **데이터 레이크하우스 + AI ML**플랫폼의 선도 기업으로, 2013년 **아파치 스파크** 창시 팀이 설립하여 **오픈소스 생태계** 기반 급성장했습니다. 2023년 매출 ~\$16억, 2024년 ~\$24억으로 추정되며 <sup>71</sup> <sup>72</sup>, 2025년 중반 **연 매출 러레이 \$40억(+50% YoY)**를 돌파했다고 발표해 (실현 매출 기준 Snowflake와 비슷하거나 상회) <sup>73</sup> <sup>74</sup> 현재 비상장 소프트웨어 기업 중 최고 수준의 가치(\$100B)를 인정받았습니다 <sup>75</sup>. **강점:** Databricks는 **데이터 사이언스 워크플로우**에 최적화되어, 데이터 레이크 처리부터 피쳐 엔지니어링, 모델 학습/배포(MLflow)까지 **엔드투엔드 ML**오픈스 기능을 제공합니다. 특히 **대용량 비정형 데이터 처리(Spark)**에 강하고, SQL 데이터웨어하우스 기능도 추가해 **Lakehouse**로 일원화한 점이 인기 요인입니다. **NRR 140%+, \$100만+ 고객 650곳 이상**으로 고객 확장도 Palantir보다 훨씬 광범위합니다 <sup>73</sup> <sup>77</sup>. **약점:** 그러나 Databricks도 기본적으로 전문가 친화 도구이므로, **현업 사용자가 바로 쓸 수 있는 비즈니스 애플리케이션 계층**은 부족합니다. 예컨대 Palantir Foundry의 온톨로지 기반 저코드 앱 빌더나 AIP 에이전트 같은 **즉시 가치 실현 수단**은 Databricks에는 없고, 고객이 자체 개발해야 합니다. **배포/보안:** Databricks는 클라우드 매니지드 서비스로 제공되나, 일부 대형 고객에 한해 **프라이빗 배포**도 지원하며 FedRAMP Moderate 인증을 받아 미 정부 기관 일부에도 채택되고 있습니다. 하지만 Palantir 수준의 IL5/6 고등급 인증이나 완전한 에어갭 배포 사례는 없어, 국방/정보 미션에는 간접 지원자(모델 개발용)로만 참여하는 편입니다. Palantir와 Databricks는 AI 프로젝트에서 **경쟁 겸 협업** 관계로, Palantir가 Databricks 커넥터를 제공하여 Databricks로 개발한 모델을 Foundry/AIP에 옮겨 운영하도록 지원하기도 합니다.
- **C3.ai vs Palantir:** C3.ai는 2009년 Siebel Systems 창업자가 설립한 **엔터프라이즈 AI 애플리케이션 플랫폼** 기업입니다. 2023년 매출 \$2.67억(+5.6%) <sup>78</sup>, 2024년 \$3.11억(+16%) <sup>79</sup> 으로 성장 정체를 겪었으나 2025년 회계연도 \$3.89억(+25%)로 다소 회복했습니다 <sup>80</sup>. **제품전략:** C3는 제조, 에너지, CRM 등 특정 도메인별 **AI 애플리케이션 템플릿**을 제공하고, 고객사는 이를 기반으로 자사 데이터 연결 및 커스터마이징을 통해 빠르게 활용한다는 컨셉입니다. 모델 드리븐 아키텍처(MDA)라 불리는 **모델링 추상화 계층**을 특징으로 하여, 데이터스키마와 머신러닝 파이프라인을 모델 객체로 정의하면 자동 코드 생성되어 **어플리케이션 개발을 가속**한다고 주장합니다. **Palantir 대비:** C3의 강점은 상품화된 애플리케이션 카탈로그 (예: 설비 예지보전, 재고최적화 등)를 보유해 **“AI 솔루션 스토어”** 같은 접근을 한 점입니다. 그러나 고객사가 C3 플랫폼 위에서 그 템플릿을 **직접 커스터마이징 개발**해야 하는 **노력이 상당**하며, Palantir Foundry처럼 데이터 수집-모델링-실행이 매끄럽게 통합된 것은 아니라는 평가가 있습니다 <sup>40</sup>. <sup>4</sup> 또한 C3는 2022년 이후 **Generative AI** 붐에 맞춰 기존 제품명을 “C3 Generative AI”로 리브랜딩하고 GPT 등 외부 LLM을 연결하는 중개 레이어를 출시했으나, Palantir AIP처럼 완결된 접근보다는 대화형 인터페이스 추가 수준으로 여겨집니다. **재무/시장:** C3는 2021년 IPO 이후 연간 20~30% 성장 목표를 세웠으나 실적 부진으로 2022~2023년 주가가 급락했고, 현재 **시가총액 ~\$30억** 수준으로 Palantir(\$400억대)의 1/13입니다. 대규모 고객 중에는 석유기업 Baker Hughes (파트너 겸 고객)가 있으며, 에너지 업종 중심의 수익이 많습니다. Palantir와 비교해 제품 완성도나 확장성 면에서 시장의 평가가 낮아, **경쟁이라기보다 틈새업체**로 간주되지만, 대기업 대상 직접 판매 모델, AI 솔루션 표방 측면에서 포지셔닝 충돌이 있습니다.

- **기타 대형 업체:** Palantir가 미래에 직면할 가장 큰 경쟁 위협은 **빅테크 클라우드**의 진입입니다. Microsoft는 2023년 Copilot 전략과 함께 **Azure Machine Learning, Fabric Data Factory** 등을 통합하며 자체 **엔드투엔드 AI + 데이터 플랫폼**을 구축하고 있습니다. Google Cloud는 **Vertex AI**로 ML옵스와 Generative AI(Apps) 서비스에 주력하고 있고, AWS는 **SageMaker, Bedrock**으로 LLM/기술스택 파트너들을 연계한 개방형 AI 서비스 생태계를 만들었습니다. 이러한 클라우드사들은 Palantir의 잠재 고객 기반을 잠식할 수 있으며, 이미 Palantir도 AWS나 Azure 상에서 동작하지만 **플랫폼 종속성, 가격경쟁력** 면에서 클라우드사 우위가 있습니다. 다만 현재로서는 빅테크 솔루션들이 **Palantir만큼 “엔터프라이즈 문제 해결”에 특화되지 않아** 직접 비교는 어렵고, **Palantir가** 오히려 이들 플랫폼 위에서 구동되며 상호보완하는 관계입니다. 한편, **IBM, SAS, Oracle** 등 기존 기업용 SW 강자들도 AI 플랫폼 시장에 진출했으나, Gartner 평가에서 Palantir에 미치지 못하는 것으로 나타났습니다 <sup>40</sup> .

## 산업 트렌드 (2024-2025) 및 Palantir 대응 전략

- **생성형 AI 열풍과 엔터프라이즈 AI 도입:** 2023년 ChatGPT로 촉발된 Generative AI 열풍은 기업들로 하여금 **자사 데이터에 특화된 AI 활용**을 모색하게 했습니다. 이에 따라 **LLMOps(대형언어모델 운영)**과 **벡터DB, RAG(Relevant Augmented Generation)** 등 기술이 주목받았고, 각사 IT팀은 개별 오픈소스 LLM을 시험하며 **“ChatGPT for X”** 프로젝트를 진행 중입니다. 그러나 보안, 데이터 프라이버시 이슈로 **온프레미스 LLM 운영** 요구가 커졌고, 단순 API 호출을 넘어 **업무 맥락에 통합된 AI 에이전트**가 필요해졌습니다. Palantir는 이에 대응해 **AIP를 조기 출시(‘23 H1)**, 기존 Foundry/Gotham 고객에게 추가 비용 없이 LLM 기능을 제공하여 빠르게 설치하도록 했습니다 <sup>32 33</sup> . 또한 업계 최초로 **대규모 기업 CEO들에게 AIP 시연 영상**을 배포하고, **AIP 부트캠프**로 며칠 내 PoC를 진행해 경쟁사 대비 **월등히 신속한 고객전환**을 이뤄냈습니다 <sup>7</sup> . 예컨대, 2023년 5월~7월 사이 100여개 기업과 AIP 워크숍을 거쳐 이 중 상당수가 Q4~Q1에 유료 계약으로 전환되었고, 그 결과 2025년 상업 매출 급증(+85% YoY 가이던스)을 견인했습니다 <sup>81 82</sup> . Palantir의 강점인 **온톨로지**는 LLM 결과물을 기업 데이터모델 객체로 연결, AI 출력의 **업무 맥락 활용**을 가능케 해 타사 대비 실제 운영 적용이 빠릅니다. 향후에도 Palantir는 **모델 비종속적 중립 플랫폼** 지위를 활용해 OpenAI, Anthropic, Llama2 등 **최신 LLM을 즉시 통합**하고, 고객이 원하는 모델을 “플러그앤플레이” 할 수 있는 전략을 지속할 것으로 보입니다.
- **데이터 거버넌스 및 주권 강화:** 전세계적으로 **데이터 규제**가 강화되어, 유럽의 **GDPR**, 국외데이터 반출 금지 등 요구가 높아졌습니다. 기업들은 멀티클라우드 전략과 함께 **자국내 데이터 저장**을 중시하고, 특히 공공부문은 클라우드 주권 이슈로 **외산 SaaS 회피** 움직임도 있습니다. 이러한 트렌드에서 Palantir의 **자가호스팅/온프레미스 지원**과 **퍼블릭 클라우드 종속 없음**은 강점으로 작용해, 실제로 프랑스, 독일 등의 정부 기관이 Palantir Foundry를 자국 방위 산업체 데이터센터에 설치하여 사용 중입니다. Palantir는 2024년 **FedRAMP High** 인증 획득과 더불어, EU의 **섬버스티프라이(CIS)** 요구에 부응해 각국 파트너와 클라우드 호스팅 협력을 모색하고 있습니다 <sup>17 25</sup> . 또한 제품 내 **세분화된 접근제어, 감사추적 기능**을 강조하여 AI 도입 시 필연적인 **AI 거버넌스** 수립을 지원합니다 <sup>31 32</sup> . 이로써 “규제가 오히려 Palantir에 유리하게 작용한다”는 시장 평가를 받으며, 민감 업종 고객일수록 **Palantir** 선호도가 높아지는 추세입니다.
- **옛지 AI와 전장/산업 현장 적용:** 국방 및 제조 등 분야에서는 **클라우드 연결 없이 현장에서 AI 모델 추론**을 해야 하는 수요가 증가했습니다. 2024년 미 육군 등은 **전술 네트워크에서 LLM 활용** 시도를 시작했고, 제조공장의 OT망 내 AI분석, 자율주행 플랫폼의 현장 AI 등 사례가 늘고 있습니다. Palantir는 일찍부터 **에지 통합**을 지원해온 덕분에, 예컨대 **우크라이나 전쟁**에서 Palantir 소프트웨어가 드론 영상 분석 AI를 현장 배포하여 실시간 표적 식별에 활용되고 있는 것으로 알려졌습니다 (공식 발표에 따르면 Palantir는 우크라이나에 자사 AI를 기부 제공). 또한 에너지 기업 BP는 Palantir를 **해양 시추설비**에 설치해 해양 위성통신 없이도 운영 데이터를 추적/분석하도록 하는 등 옛지 활용이 두드러집니다. 경쟁사들 중 이런 전천후 배포를 지원하는 곳은 드물어, Palantir는 해당 틈새에서 **사실상 독점적 지위**를 확보하며 새로운 수요를 창출하고 있습니다.
- **정부 조달 환경 변화:** 미국 등 우방국 정부들은 **대규모 멀티벤더 계약(IDIQ)**을 통한 신속 IT 조달로 전환 중입니다. 예컨대 미 합동인공지능센터(JAIC)의 **Warfighter Health** IDIQ, 미 공군의 **Advanced Battle Management** 프로그램 등에서 Palantir는 주요 수주자로 선정되었습니다. 이러한 IDIQ 체계하에서 Palantir는 **전통 방산업체와 컨소시엄**을 맺어 하위 계약을 수주하거나, **대기업 시스템 통합사(SI)**와 협업해 최종 솔루션을 제공하고 있습니다. 영국, 캐

나다, 일본 등도 국방 데이터 인프라 투자에 Palantir를 고려하고 있어, **동맹국 방위 IT 시장 확대**가 기대됩니다. Palantir는 이를 뒷받침하기 위해 2023년 영국 팔란티어 사업부를 확장하고, 일본에 현지 법인(Palantir Japan) 설립 및 현지인력 고용을 늘렸습니다. 또한 **산업 파트너십**으로 록히드마틴, 레이시온 등과 MoU를 맺고 Palantir 플랫폼을 방산 솔루션에 결합하려는 시도를 하고 있습니다. 예: 록히드의 미래 전투기 F35 업그레이드 프로그램에 Palantir 소프트웨어를 통합 검토.

- **클라우드 비용 및 TCO 압력:** 2022~2023년 거시경제 둔화로 기업들은 **IT예산 효율화**를 추구하고, 데이터 인프라 비용에 대한 경각심이 높아졌습니다. Snowflake, Databricks 등 **사용량 기반 과금** 서비스의 경우 예상치 못한 요금 폭등 사례가 나오며 일부 기업이 사용을 줄이거나 멀티클라우드로 분산했습니다<sup>83 84</sup>. Palantir는 이 기회에 **고정요금 대비 높은 가치 창출**을 강조하는 마케팅을 전개했습니다. 실제 사례로, 한 제조사는 Palantir 도입 후 기존 클라우드 데이터 스택 (ETL도구+데이터웨어하우스+BI툴) 라이선스를 상당 부분 해지하여 **연 수백만 달러 비용 절감**을 발표했습니다. Palantir Foundry 하나로 데이터 파이프라인부터 시각화까지 대체했기 때문입니다. Palantir는 또한 2024년 **가격 패키지 다양화**를 시사했는데, 중견기업용 **모듈식 과금**이나 클라우드 크레딧 기반 옵션 등을 검토 중인 것으로 알려졌습니다. 이는 가격경쟁력을 높여 Snowflake 등의 하단 시장을 일부 잠식하려는 전략으로 해석됩니다.

## SWOT 분석 및 인사이트

- **Strengths (강점):** Palantir의 핵심 강점은 **검증된 제품력과 미션 경험**입니다. 미군, CIA 현장에서 생명을 다투는 의사결정을 지원하며 소프트웨어의 **안정성·규모·보안성**을 입증했고, 이러한 레퍼런스는 상업 부문 신뢰로 이어졌습니다. 또한 **엔드투엔드 플랫폼**으로 데이터를 통합하고 AI까지 적용하는 원스톱 솔루션을 제공하여 복잡한 IT 통합 작업을 덜어줍니다<sup>37 21</sup>. 기술적으로 **Ontology, HyperAuto, Apollo** 등 독자 기능은 경쟁사 대체재가 뚜렷치 않고, **FedRAMP High, DoD IL6** 등 최고 등급 인증을 갖춰 **진입장벽을 공고히** 하고 있습니다<sup>17</sup>. 재무적으로도 2023년 이후 **GAAP 흑자와 풍부한 현금흐름**을 만들며 투자여력과 존속성을 입증했습니다<sup>51 85</sup>. 마지막으로 **Existing 고객 확대 지표(NRR)**가 높아, 레퍼런스에서 추가 매출 창출이 용이한 구조입니다<sup>8</sup>.
- **Weaknesses (약점):** 높은 초기비용과 **복잡한 학습곡선**은 Palantir의 대표 약점입니다. 플랫폼이 강력한 만큼 도입에 시간과 컨설팅 인력이 많이 필요하며<sup>86</sup>, 이는 작은 조직이나 자체 역량이 부족한 곳엔 “검은 상자(Black Box)”처럼 느껴질 수 있습니다. 과거 **정부 매출 의존도**가 높아 영업 다양화에 한계를 보였으며, 2021년까지 매출의 과반이 미 정부에서 나와 상업시장 침투력이 의문시되었습니다. 2023년부터 상업 성장률이 높아지고 있으나 여전히 정부 55%: 상업 45%로 정부 비중이 크며<sup>2</sup>, 대형 고객 몇 곳에 매출이 집중돼 있다는 리스크도 존재합니다<sup>12</sup>. **SBC 남발과 주식회석**은 투자자들에게 지적받은 부분으로, 2021~2022년 사이 주식수가 20% 이상 늘어나 주주 가치 회석을 유발했습니다<sup>52 87</sup>. 2024년 SBC 증가와 함께 주가 변동성이 커진 점도 약점으로, **인재 이탈** 우려도 있습니다. 마지막으로 Palantir는 **커뮤니티/오픈생태계 부족**으로 개발자 커뮤니티의 지지를 경쟁사만큼 받지 못합니다. Snowflake나 Databricks는 수많은 외부 개발자, 파트너솔루션이 있지만 Palantir는 비교적 폐쇄적이어서 **확산 속도에 제약**이 있습니다.
- **Opportunities (기회):** **글로벌 지정학적 불안**은 Palantir에 오히려 기회입니다. 우크라이나 전쟁, 미·중 경쟁 격화로 서방 동맹국들은 **국방 및 정보 IT 투자**를 크게 늘리고 있어 Palantir 주력 시장이 확대됩니다. 2024년 NATO는 회원국 국방기술 공동개발 펀드를 조성했고, 일본, 대만 등 아시아 파트너들도 Palantir 도입을 검토 중입니다. 또한 **민간기업의 AI 전환**이 가속화되며 Palantir 솔루션 수요가 증가하는데, 전통 제조, 헬스케어, 물류 분야 대기업들이 과거엔 보수적이었으나 ChatGPT 이후 **AI 도입 압력**을 강하게 받아 Palantir를 재평가하고 있습니다. 팔란티어가 최근 **중견기업 패키지**를 출시하거나 가격을 유연화한다면 TAM(Total Addressable Market)이 크게 넓어질 수 있습니다. **파트너십** 측면에서는, 클라우드 공룡들과의 협력이 기회입니다. 예컨대 Palantir Foundry를 Azure OpenAI와 묶은 **솔루션 패키지**를 제안하거나, AWS Marketplace에서 **사용량형 과금 상품**으로 제공하면 신규 고객 유입이 수월합니다. 끝으로, Palantir가 보유한 **SPAC 투자 지분**(예: 일부 EV, 생명공학 스타트업에 투자)이 성공한다면 재무 여력이 더 강화되고 해당 분야 고객을 선점하는 부수 효과도 기대됩니다.
- **Threats (위협):** **빅테크의 진입**은 가장 큰 구조적 위협입니다. Microsoft가 OpenAI와 긴밀히 결합해 **엔터프라이즈 Bing Chat/CoPilot**을 밀어붙이고, Google이 자사 Workspace와 AI를 통합하여 기업용 AI플랫폼으로 발전시

킨다면, 많은 기업들이 추가 솔루션 없이 빅테크 기본툴로도 충분하다고 여기게 될 수 있습니다. 또한 **경쟁 심화로 가격경쟁 압력**이 높아져 Palantir의 높은 계약단가를 유지하기 어려울 수 있습니다. Snowflake, Databricks는 각각 **NeMo, MosaicML** 등 모델 파트너십으로 Palantir 대안을 만들고 있으며, 저가의 오픈소스 조합으로 “Palantir 유사 스택”을 구축하려는 시도도 있습니다. **규제 리스크**: Palantir 소프트웨어가 개인정보/치안 등에 쓰이는 것에 대한 사회적 경계심이 여전하여 (과거 이민자추적 논란 등) 정부 계약이 **정권 교체 시 취소되는 등** 정치적 리스크가 존재합니다 <sup>88 89</sup>. **경제 침체 가능성**: 전반적 경기후퇴가 오면 기업의 **디지털 전환 예산 삭감**으로 이어져 판매 주기가 다시 길어질 수 있습니다 <sup>90 91</sup>. 팔란티어처럼 영업주기가 긴 제품은 매출 인식이 지연되고 신규계약이 밀릴 위험이 있습니다. 마지막으로 **사이버보안 위협** - Palantir 플랫폼은 민감 데이터를 다루기에 해커들의 표적이 될 수 있으며, 만일 대형 보안사고가 난다면 평판과 신뢰에 치명타가 될 것입니다. 이를 방지하려면 지속적인 보안 강화 투자와 대비가 필요합니다.

## 결론 및 시사점

팔란티어는 **2025년 현재** 글로벌 엔터프라이즈 AI 플랫폼 시장에서 독보적 위치를 차지하고 있습니다. 정부·상업 양측에서 **실사용 입증**과 **재무적 턴어라운드**를 이뤄냈고, **생성형 AI 트렌드**를 타고 폭발적 성장을 재개했습니다 <sup>50 51</sup>. 경쟁사 대비 **보안성, 완성도, 확장성** 면에서 강점을 지니나 <sup>17 37</sup>, **고비용 구조와 인지도 개선** 과제가 남아 있습니다. 투자 관점에서는, 향후 몇 분기 **상업부문 고성장 지속 여부**와 **경쟁 구도의 변화(Snowflake/Databricks의 행보, MS 진입 등)**를 예의주시해야 합니다. 팔란티어가 **Rule of 40을 훌쩍 넘는 성장**을 이어간다면 프리미엄 밸류에이션이 정당화될 것이나, 성장 둔화 시 주가는 변동성에 노출될 것입니다. 도입을 고려하는 기업 입장에서는, Palantir는 “**원팩터**”에 가까운 솔루션으로 실증된 가치를 제공하지만 **자사 상황에 맞는 커스터마이징 비용**을 감안해야 합니다. 특히 **국내 공공·민감 산업**에서는 Palantir 도입 시 **데이터 국외반출 이슈**를 피해갈 수 있고 검증된 보안수준을 얻을 수 있다는 장점이 있는 반면, **비용 대비 명확한 ROI 산출**을 선행해야 합니다. 요약하면, Palantir는 **테크 업계의 특이기업**으로서 천천히 구축한 기반 위에 AI시대 폭풍 성장을 타고 있지만, 다가오는 경쟁 및 시장 변동성 속에서 **지속적 혁신과 개방적 생태계 구축**이 요구됩니다. 또한 **한국 등 신규 시장**에서는 파트너십과 현지화 전략을 보완하여 “정부+대기업 디지털 변환 가속”이라는 기회를 잡는다면, 제2의 성장 국면을 맞이할 것으로 전망됩니다.

**참고 문헌**: 팔란티어 SEC 공시(10-K/Q) <sup>2 42</sup>; 팔란티어 IR 발표 <sup>43 44</sup>; IDC/가트너 AI플랫폼 보고 <sup>37</sup>; 미 연방조달 기록; 경쟁사 연례보고서; 언론보도 (로이터 등) <sup>84 73</sup>. (모든 데이터는 2025-09-17 기준 최신 정보)

1 2 3 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 18 19 22 23 24 28 29 30 31 32 33 42 52 53 54

55 60 61 62 64 65 86 87 88 89 90 91 2024 FY PLTR 10-K

<https://investors.palantir.com/files/2024%20FY%20PLTR%2010-K.pdf>

4 20 21 36 37 39 40 Palantir AI AI AI - by Army Trezzi and Emanuele Marabella

<https://www.palantirbullets.com/p/palantir-ai-ai-ai>

17 25 Palantir Receives FedRAMP High Baseline Authorization

<https://www.executivebiz.com/articles/palantir-fedramp-high-baseline-authorization>

26 Palantir FedStart

<https://www.palantir.com/offerings/fedstart/>

27 Introduction - Palantir

<https://palantir.com/docs/apollo/core/introduction/>

34 Deploying Across Security Domains - Palantir Blog

<https://blog.palantir.com/deploying-across-security-domains-449c786d92c0>

- 35 **Palantir Ranked No. 1 in Worldwide Artificial Intelligence Software**  
<https://salestechstar.com/price-optimization-revenue-management/palantir-ranked-no-1-in-worldwide-artificial-intelligence-software-study-in-market-share-and-revenue/>
- 38 **Palantir: A Rigorous Exploration Of A Modern Tech Leader**  
<https://gavindennis.substack.com/p/palantir-a-rigorous-exploration-of>
- 41 **[PDF] Business Update FY 2022 - Palantir Investor Relations**  
<https://investors.palantir.com/files/Palantir%20FY%202022%20Business%20Update.pdf>
- 43 44 48 49 50 51 57 58 59 63 81 82 85 **Document**  
<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1321655/000132165525000105/a2025q2ex991pressrelease.htm>
- 45 46 **Palantir Technologies Net Income 2019-2025 | PLTR | MacroTrends**  
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/PLTR/palantir-technologies/net-income>
- 47 66 83 84 **Palantir margins to take hit from higher spending in commercial push | Reuters**  
<https://www.reuters.com/technology/software-firm-palantir-boosts-revenue-view-commercial-strength-2022-02-17/>
- 56 **Palantir Reports Its Fifth Consecutive Quarter of GAAP Profitability**  
<https://investors.palantir.com/news-details/2024/Palantir-Reports-Its-Fifth-Consecutive-Quarter-of-GAAP-Profitability-Fourth-Quarter-GAAP-EPS-of-0.04/>
- 67 **Yearly average currency exchange rates | Internal Revenue Service**  
<https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/yearly-average-currency-exchange-rates>
- 68 **South Korean Won to U.S. Dollar Spot Exchange Rate (DEXKOUS) | FRED | St. Louis Fed**  
<https://fred.stlouisfed.org/series/DEXKOUS>
- 69 **Snowflake Revenue 2020-2025 - Bullfincher.io**  
<https://bullfincher.io/companies/snowflake/revenue>
- 70 **Financials - Quarterly Results - Snowflake - Investor Relations**  
<https://investors.snowflake.com/financials/quarterly-results/default.aspx>
- 71 **How Databricks hit \$3.7B revenue and 10K customers in 2025.**  
<https://getlatka.com/companies/databricks>
- 72 73 74 75 76 77 **Databricks closes \$1 billion round, projects \$4 billion in annualized ...**  
<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/databricks-closes-1-billion-round-projects-4-billion-annualized-revenue-surging-2025-09-08/>
- 78 **C3 AI Announces Fiscal Fourth Quarter and Full Year Fiscal 2023 ...**  
<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1577526/000162828023020351/ex991-fy23xq4earnings.htm>
- 79 **C3 AI (AI) - Revenue - Companies Market Cap**  
<https://companiesmarketcap.com/c3-ai/revenue/>
- 80 **C3.ai Revenue 2020-2025 | AI - Macrotrends**  
<https://macrotrends.net/stocks/charts/AI/c3ai/revenue>