세일즈포스 (CRM US)

AI 수익 확대에 따른 가이던스 상향, 비중 확대 제시

더 많은 리포트 보기

2025년 5월 30일

미국주식 Analyst 유중호, AICPA
yoojh@kbfg.com

AI 도입을 통한 고객 유입 증가, 높아진 주가 상승여력

세일즈포스는 지속적으로 AI 경쟁력을 강화 중이고 이는 고객 유입으로 나타나고 있다. 올해 연간 가이던스도 상향했으며, ROE 상승세를 감안할 시 주가 상승여력은 여전히 높다고 판단하여 운용 비중 확대를 제시한다. 세일즈포스의 12MF ROE는 16.6%로 상승세에 있는 반면 12MF P/B는 3.8배로 낮아졌다. 12MF P/E는 22.7배 (지난 1년 최고 35배)로 향후 3년 EPS CAGR (2025~2027년 연평균복합성장률) 12.4%를 반영한 PEG 배수는 1.8배를 기록했다. 동종기업인 어도비 1.7배, 오토데스크 2.0배와 비슷한 수준이다. 세일즈포스는 1분기 배당으로 4.0억 달러를 지급했고, 27억 달러를 자사주 매입에 사용했다.

가이던스 상향 제시, 에이전트포스 계약 8천건 체결

세일즈포스는 FY26 가이던스를 일부 상향조정했다. 2분기 (5~7월)에는 매출액 8~9% YoY 성장, EPS 최대 2.78달러를 발표했고, 단기수주잔고 (cRPO)는 약 10% YoY 증가할 것으로 전망했다. 연간 매출액은 전년대비 최대 9% (기존 8%, 구독 서비스 매출 +9.5% YoY) 성장, EPS는 최대 11.33 달러 (기존 11.17 달러)로 상향 제시했다. 에이전트 포스는 출시된 지 불과 두 분기 만에 유료 고객 수가 4,000곳을 돌파했으며, 전체 계약 수는 8,000건을 넘어서고 있음이 확인되었다. 연간 반복 매출 (ARR)이 1억 달러를 넘어서며 빠르게 성장하고 있다.

단기수주잔고 12% 증가, 영업이익률 소폭 개선

세일즈포스의 FY26 1분기 (2~4월) 매출액은 98.3억 달러 (+7.6% YoY), 주당순이익은 2.58달러 (+5.7% YoY)를 기록했고 시장예상치를 각각 0.8%, 1.2% 상회했다. 구독 및 서포트 매출은 93.0억 달러 (+8.3% YoY, 매출 비중 95%)로 상승세가 이어졌다. 단기 수주잔고는 296억 달러 (+12% YoY)로 AI 계약 수요에 힘입어 증가했다. 영업이익률은 32.3% (+0.2%p YoY), 잉여현금흐름은 63.0억 달러 (+3.5% YoY)를 기록했다.

리스크요인

리스크 요인으로 1) AI 수익화, 2) 수주잔고 성장 둔화, 2) 경쟁심화 등이 있다.

Not Rated

팩셋 컨센서스 목표가 (USD)	356.00
현주가 (2025/5/29, USD)	266.92
상승여력 (%)	33.37
거래소	NYSE
Ticker	CRM-US
주요주주 지분율 (%)	The Vanguard Group, Inc. 8.72
	BlackRock Fund Advisors 5.34

52주 최고/최저 (USD)	$369.00 / 212.00
시가총액 (십억USD)	256.10
주식수 (백만주)	959.47
유동주식비율 (%)	97.41
3개월 평균 거래대금 (백만USD)	1,942.12
3개월 평균 거래량 (백만주)	7.17

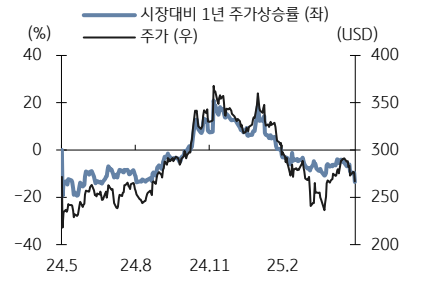
Performance

(%)	YTD	1M	3M	12M
절대수익률	-20.2	-0.3	-10.4	-1.7
시장대비 상대수익률	-20.6	-6.2	-9.7	-12.5
절대수익률 (TR)	-20.0	-0.3	-10.2	-1.1
원화수익률 (TR)	-25.2	-4.5	-15.6	-0.3

Forecast earnings & valuation

	FY2025	FY2026CE	FY2027CE	FY2028CE
매출액 (백만 USD)	37,895	41,165	44,866	49,344
영업이익 (백만 USD)	12,498	13,984	15,733	17,868
순이익 (백만 USD)	9,930	10,975	12,349	13,997
EPS (USD)	10.2	11.3	12.7	14.5
증감률 (%)	0.2	0.1	0.1	0.1
P/E (X)	33.5	23.6	21.1	18.4
P/B (X)	5.4	4.0	3.6	3.3
ROE (%)	16.1	16.8	17.0	17.7
배당수익률 (%)	0.5	0.3	0.3	0.3

자료: Factset consensus, KB증권 / 주: CE는 Consensus Estimates, 1월 결산 (FY2026은 2025년 2월 ~ 2026년 1월)



자료: Factset, KB증권

1. 세일즈포스 분기 실적

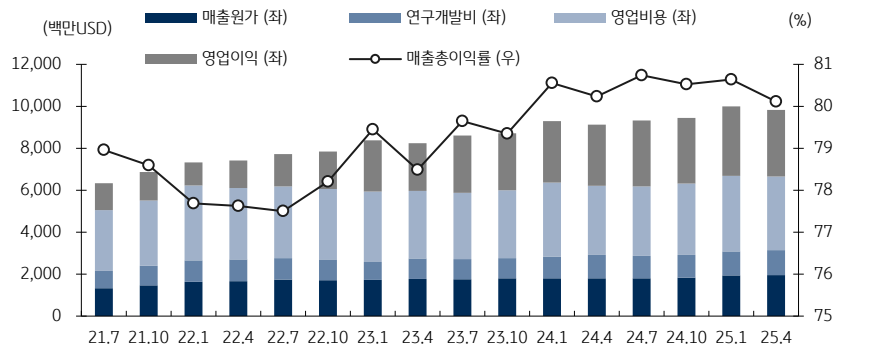
실적 예상치 상회, 수주잔고 증가, 아시아 태평양 시장 가장 큰 매출 증가 기록

세일즈포스의 FY26 1분기 (2~4월) 매출액은 98.3억 달러 (+7.6% YoY), 주당순이익은 2.58달러 (+5.7% YoY, 시장예상 2.55달러)를 기록했고 시장예상치를 각 0.8%, 1.2% 상회했다. 구독 및 서포트 매출은 93.0억 달러 (+8.3% YoY, 매출 비중 95%)로 상승세가 이어졌고, 전문 서비스 매출은 5.3억 달러 (-2.9% YoY)를 기록했다. 단기 수주잔고 (cRPO)는 296억 달러 (+12% YoY)로 AI 계약 수요에 힘입어 증가했고, 총 수주잔고는 609억 달러 (+13% YoY)를 기록했다. 일본, 캐나다, 남아시아, 프랑스, 영국 등에서의 지역 확장이 실적 성장에 기여 중이다. 시장별 매출 성장률은 아시아 태평양 11%, EMEA 지역 9%, 아메리카 지역 7% 순으로 전년동기대비 전 지역에서 증가했다. 4분기 영업이익률은 32.3% (+0.2%p YoY, -0.8%p QoQ), 잉여현금흐름은 63.0억 달러 (+3.5% YoY)를 기록했다.

영업이익률 +0.2%p YoY, 잉여현금흐름 +3.5% YoY

그림 1. 세일즈포스 매출액 및 매출총이익률 추이

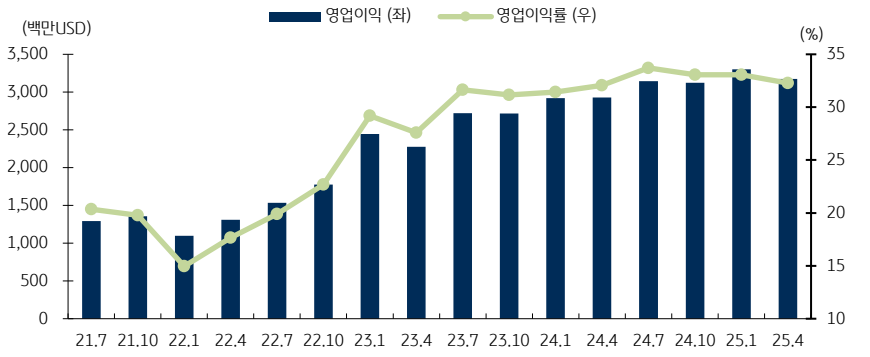
1분기 매출총이익률 80.1% (-0.12%p YoY) 기록



자료: Factset, KB증권

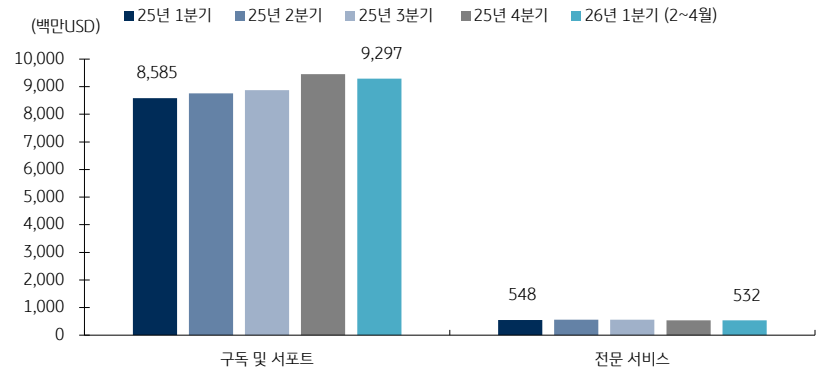
그림 2. 세일즈포스 영업이익 및 영업이익률 추이

1분기 영업이익률 32.3% (+0.21%p YoY) 기록



자료: Factset, KB증권

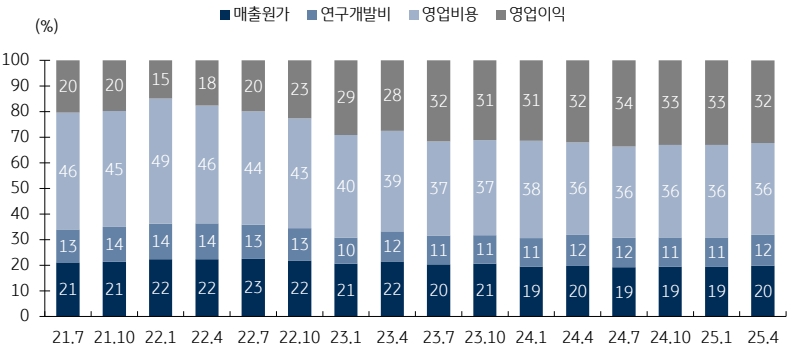
그림 3. 세일즈포스 부문별 매출액 추이



자료: Factset, KB증권

그림 4. 세일즈포스 매출액 (100%) 대비 비중

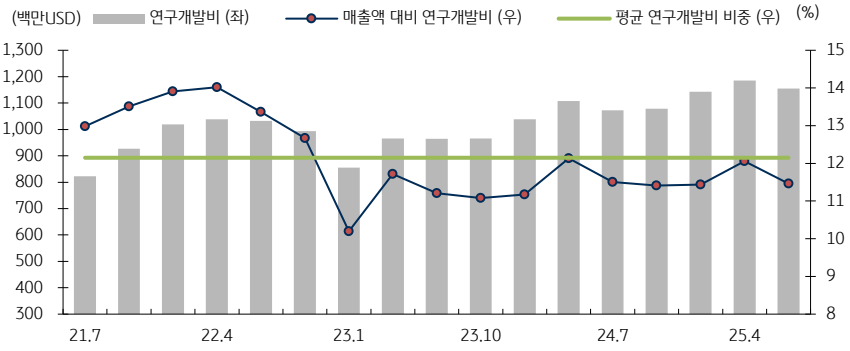
영업이익률 개선 추세



자료: Factset, KB증권 / 주: 반올림으로 인한 % 차이 가능성 있음

그림 5. 세일즈포스 매출액 대비 연구개발비

연구개발비는 지속적 증가, 발표에 따르면 AI 기술 투자가 집중적으로 이뤄짐



자료: Factset, KB증권

2. 가이던스 상향, 수주잔고 성장 유지 기대

매출 성장 이어질 것, 연간 매출 최대 9% 성장, 영업이익률은 34.0% 예상

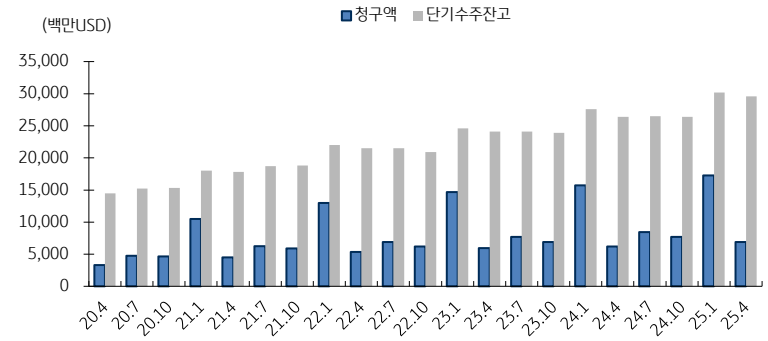
세일즈포스는 가이던스를 일부 상향했다. FY26 2분기 (5~7월) 매출액 전년동기대비 8~9% 성장 (101.1~101.6억 달러), EPS 2.76~2.78달러를 전망했다. 연간 매출액은 전년대비 8~9% (기존 7~8%)성장하여 410~413억 달러 (기존 405~409억 달러, 구독 서비스 매출 약 +9.5% YoY), EPS는 11.27~11.33 달러 (기존 11.09~11.17 달러)로 상향 전망했다. 영업이익률과 현금흐름 가이던스는 각각 34.0%, 10~11%로 발표했다.

2분기 단기수주잔고는 10% YoY 성장 기대

회사는 2분기 단기수주잔고 (cRPO)가 전년동기대비 약 10% 증가할 것으로 전망했다. 수주잔고는 향후 매출 규모를 가늠할 수 있는 지표로 높을수록 안정적 매출 발생이 기대된다.

그림 6. 세일즈포스 수주잔고 (cRPO) 및 청구액 추이

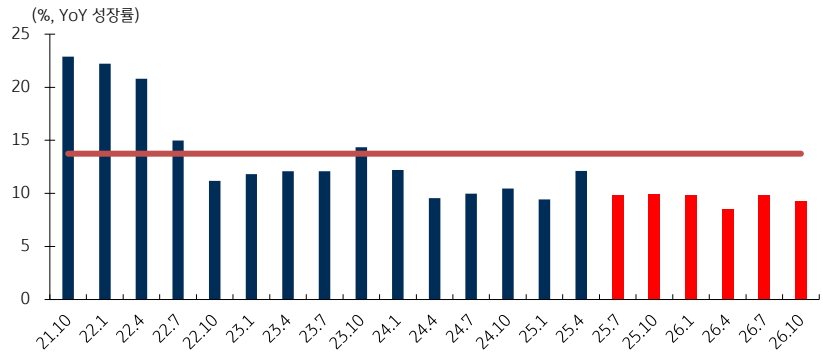
세일즈포스의 단기 수주잔고 (cRPO)는 296억 달러 (+12.1% YoY) 기록



자료: Factset, KB증권

그림 7. 세일즈포스 수주잔고 (cRPO) YoY 성장률

세일즈포스의 수주잔고 (cRPO) 성장은 계약 형태 변화 (단기 계약 증가)에 따라 약 10%를 유지할 전망



자료: Factset Consensus, KB증권 / 주: 빨간색은 예상치

3. 핵심 AI 솔루션인 에이전트포스, 계약 8천건 초과

에이전트포스 계약 8,000건 체결, 유료 고객 수는 4000곳

세일즈포스의 핵심 AI 솔루션인 에이전트포스는 AI 이용해 로우코드, 노코드로 영업 조직의 업무를 자동화하는 플랫폼으로, 고객 전화 요약, 영업 파이프라인 추적 등 다양한 기능을 제공한다. 베니오프 CEO는 에이전트포스가 특히 고객 문의 해결에 큰 효력을 보일 것으로 예상한다며, 단순 상담 및 문의 중 90% 이상을 AI가 알아서 응답하고 해결할 수 있도록 제품을 설계했다고 설명했다.

에이전트포스는 로우코드, 노코드 기반 AI 플랫폼

에이전트 포스는 출시된 지 불과 두 분기 만에 유료 고객 수가 4,000곳을 돌파했으며, 전체 계약 수는 8,000건을 넘어서고 있음이 확인되었다. 연간 반복 매출 (ARR)이 1억 달러를 넘어서며 빠르게 성장하고 있다. 에이전트포스는 엔터프라이즈 고객의 AI 도입을 가속화하며, 슬랙과의 통합, 산업별 템플릿 제공 등으로 도입 장벽을 크게 낮추고 있다.

에이전트포스는 에이전트형 AI로, 다양한 업무를 자동화하며 세일즈포스 앱을 하나의 UI로 연결해 디지털 노동 전환을 가속화함

에이전트포스는 단순한 챗봇이 아닌 '에이전트형 AI'로서, 고객 응대, 업무 자동화, 데이터 분석 등 다양한 엔터프라이즈 태스크를 수행한다. 고객의 데이터 기반이 탄탄할수록 에이전트포스의 효과는 배가되며, 세일즈포스는 이를 위해 데이터 클라우드, 인포매티카, 태블로 등과의 유기적 결합을 통해 고객의 AI 전환을 지원하고 있다.

에이전트포스는 슬랙과 통합되어 있으며, 이는 업무용 AI 도입의 접근성과 효율성을 크게 높이고 있다. 사용자들은 슬랙인터페이스 내에서 에이전트포스를 통해 미팅 노트 자동화, 대화 요약, 실시간 의사결정 지원 등의 기능을 활용할 수 있다. 실제로 에이전트포스는 슬랙을 ‘디지털 AI 업무 허브’로 변모시키고 있으며, 이를 통해 에이전트 기반 업무 흐름이 자연스럽게 일상 업무에 스며들고 있다.

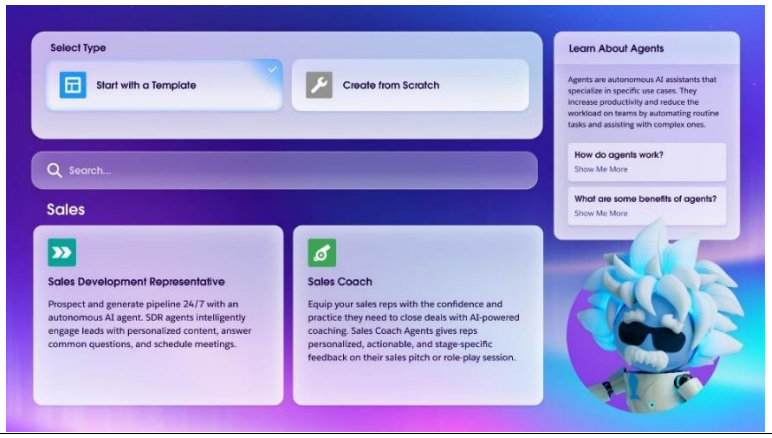
에이전트포스는 단순한 작업 자동화 수준을 넘어, 세일즈포스의 세일즈 클라우드, 서비스 클라우드, 태블로 등 모든 앱을 슬랙 안에서 작동하게 만드는 허브 역할도 수행 중이다. 이로 인해 사용자는 슬랙에서 벗어나지 않고도 모든 업무를 처리할 수 있는 ‘에이전트 중심의 UI’를 경험할 수 있으며, 세일즈포스는 이를 통해 디지털 노동 (digital labor)의 미래를 주도할 전략이다.

작업당 요금을 부과하는 Flex Credits 기반 소비형 가격 모델을 도입

에이전트포스는 5월 초, 새로운 가격 정책인 Flex Credits를 도입했다. 이는 소비 기반 가격 모델으로 지금까지 받은 고객 피드백을 반영하여 가격을 조정한 방법이다. 기존의 라이선스 방식이 아닌 에이전트포스에서 수행하는 특정 작업마다 요금을 부과하는 방식이다 (작업당 0.1달러). 크레딧 구매를 통해 작업을 수행할 수 있으며, 100,000개 팩을 500달러에 구매할 수 있으며, 추가 구매도 가능하다. 에이전트포스는 새로운 'Flex Credits' 가격 모델을 통해 기업은 AI 기반 디지털 노동을 모든 직원, 부서 및 프로세스로 확장할 수 있다고 발표했다.

고객 서비스, 영업, 마케팅 등 다양한 비즈니스 분야에서 능동적으로 활동하며 고객 경험을 제공하는 자율형 에이전트

그림 8. 에이전트포스 AI 플랫폼



자료: Salesforce, KB증권

4. 에이전트포스, 슬랙과 시너지

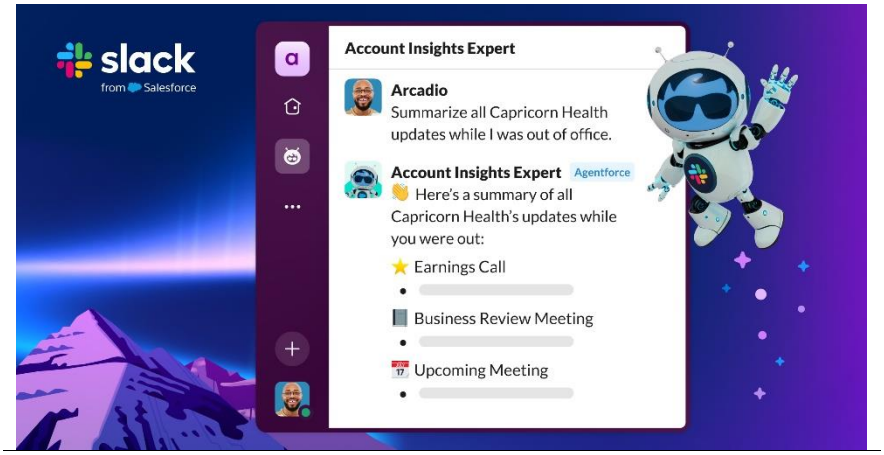
에이전트포스는 슬랙과 통합되어 업무 자동화와 의사결정을 지원

에이전트포스는 슬랙과 통합되어 있으며, 이는 업무용 AI 도입의 접근성과 효율성을 크게 높이고 있다. 사용자들은 슬랙인터페이스 내에서 에이전트포스를 통해 미팅 노트 자동화, 대화 요약, 실시간 의사결정 지원 등의 기능을 활용할 수 있다. 실제로 에이전트포스는 슬랙을 '디지털 AI 업무 허브'로 변모시키고 있으며, 이를 통해 에이전트 기반 업무 흐름이 자연스럽게 일상 업무에 스며들고 있다.

에이전트포스는 단순한 작업 자동화 수준을 넘어, 세일즈포스의 세일즈 클라우드, 서비스 클라우드, 태블로 등 모든 앱을 슬랙 안에서 작동하게 만드는 허브 역할도 수행 중이다. 이로 인해 사용자는 슬랙에서 벗어나지 않고도 모든 업무를 처리할 수 있는 '에이전트 중심의 UI'를 경험할 수 있으며, 세일즈포스는 이를 통해 디지털 노동 (digital labor)의 미래를 주도할 전략이다.

그림 9. 에이전트포스 활용 사례

에이전트포스와 슬랙의 통합



자료: Salesforce, KB증권

5. 세일즈포스 내부 조직에서의 에이전트포스 활용

에이전트포스를 적용하여 업무 효율화와 비용 절감을 입증하며, AI 도입 효과를 실증

세일즈포스는 자사 내부에서도 에이전트포스를 광범위하게 활용하며, AI 도입의 실효성을 입증하고 있다. 예를 들어, 슬랙에 연동된 영업용 에이전트포스는 연간 약 4만4천 시간의 업무 시간을 절감하며, 2만1천 건 이상의 상호작용이 이미 이루어졌다고 밝혔다. 리드 라우팅 프로세스는 20분에서 19초로 단축되어, 영업 생산성을 획기적으로 향상시킨 것으로도 나타났다.

고객지원 부문에서는 에이전트포스가 75만 건 이상의 케이스를 처리하고 있으며, 분기 내 100만 건 이상의 헬프 포털 요청을 처리할 것으로 예상 중이다. 이는 전년 대비 7%의 케이스 감소로 이어졌고, 이에 따라 고객지원 인력 500명을 AI 관련 고부가가치 부서로 재배치하면서 약 5천만 달러의 비용 절감 효과도 발생했다. 이는 'Salesforce on Salesforce' 전략의 대표 사례로, 자사 기술을 자사에 내재화함으로써 고객들에게 실증 사례로 제시하고 있다.

6. 발전하는 AI와 늘어나는 고객 사례

핀에어 (Finnair)

핀에어는 에이전트포스를 통해 연간 약 1,200만 명에 달하는 승객들의 고객 서비스를 효율화하고 있다. 현재 에이전트포스는 고객들과 주간 단위로 수천 건의 대화를 수행하고 있으며, 고객 응대의 80%를 자동화하는 것을 목표로 하고 있다. 또한, 신규 고객센터 직원의 온보딩 시간을 약 25% 단축하고 있다. 핀에어는 단순한 자동응답 기능을 넘어서 전체 고객 서비스 프로세스를 재정의하는 수준에서 에이전트포스를 활용하고 있는 대표 사례이다.

팔라벨라 (Falabella)

라틴 아메리카의 대표적인 백화점 및 리테일 체인인 팔라벨라는 콜롬비아 사업부에서 처음으로 에이전트포스를 도입했다. 초기에는 왓츠앱 채널을 통해 고객 주문 확인과 같은 단순한 업무를 자동화하는 데 활용되었으며, 이 기능이 탁월한 효율을 보이자 전 지역으로의 확대가 결정되었다. 왓츠앱 기반 에이전트포스는 "내 주문 어디야?"라는 단일 사용 사례로 시작해 전환율과 고객 만족도를 빠르게 높였으며, 계약 규모는 수십만 달러에서 100만 달러로 급격히 확장되었다. 팔라벨라는 AI 도입을 통해 고객 접점의 자동화를 성공적으로 실현하고 있는 사례이다.

오픈테이블 (OpenTable)

오픈테이블은 에이전트포스를 통해 외식 업계에서 AI 기반 자동화를 선도하고 있다. 초기에는 레스토랑 파트너를 대상으로 에이전트포스를 도입했으며, 이후 내부 직원, 그리고 소비자 지원으로까지 적용 범위를 확장했다. 에이전트포스는 오픈테이블의 전체 가치사슬 전반에 걸쳐 운영되고 있으며, 고객 경험 개선과 내부 운영 최적화에 동시에 기여하고 있다.

펩시코 (PepsiCo)

펩시코는 세일즈포스의 모든 클라우드 제품군(총 11개)을 사용하는 대표적인 고객사이다. 현재는 스낵과 음료 부문을 통합한 '원 펩시코' 전략을 실행 중이며, 이를 위해 데이터 클라우드 기반의 통합 데이터 플랫폼을 구성하고 있다. 이 플랫폼을 바탕으로 전사에 에이전트포스를 배치하고 있으며, AI 기반 디지털 트윈과 업무 대행을 통해 전사적 의사결정 구조를 혁신하려는 것이 목표이다.

글로보 그룹 (Grupo Globo)

브라질 최대 미디어 그룹인 글로보 그룹은 2025 회계연도 4분기에 에이전트포스를 도입한 이후, 단 3개월 만에 고객 유지율을 22% 개선시키는 성과를 달성했다. 에이전트포스는 기존 고객의 업셀링 및 교차판매뿐 아니라 비가입자의 유료 전환에도 기여하고 있다. 이 사례는 미디어 산업에서 에이전트포스의 활용 가능성을 잘 보여주는 대표적인 예이다.

앙지 (ENGIE)

유럽의 대표적인 에너지 기업인 앙지는 오랜 세일즈포스 고객이며, 최근 에이전트포스를 도입하여 전체 사용자 중 83%에게 AI 기반 지원을 제공하고 있다. 에이전트포스는 앙지에서 매우 높은 빈도의 대화를 처리하고 있으며, 이는 세일즈포스 내에서도 가장 높은 수준에 해당한다. 앙지의 사례는 AI가 에너지와 같은 규제가 많은 산업에서도 빠르게 확산되고 있음을 보여주는 예이다.

7. 데이터 클라우드는 AI 에이전트 전략의 핵심 솔루션

데이터 클라우드:
상위 100대 계약 중 약 60% 포함,
총 22조건 이상의 데이터 처리 (+175% YoY)

세일즈포스는 데이터 클라우드가 AI 에이전트 전략의 핵심 솔루션 중 하나로 자리잡고 있으며, 엔터프라이즈 고객이 AI 도입을 위해 구축해야 하는 인프라로 언급했다. 1분기 기준 데이터 클라우드는 총 22조건 이상의 데이터를 처리하고 있으며, 이는 전년동기대비 +175% 증가한 수치이다. 이 같은 데이터 증가율은 고객들이 세일즈포스 플랫폼 내에서 데이터를 본격적으로 활용하고 있음을 보여준다.

세일즈포스는 데이터 클라우드를 중심으로 에이전트형 AI 제품인 에이전트포스와의 통합을 강화하고 있다. 상위 100대 계약 중 약 60%는 데이터 클라우드와 AI 기능이 동시에 포함된 형태로 체결되었으며, 이는 고객들이 데이터 기반 AI 도입에 적극 나서고 있음을 시사한다. 특히 Q1 신규 계약 중 50%는 기존 고객으로부터 발생한 것으로, 이는 제품 만족도와 데이터 클라우드의 재사용/확장 가능성을 보여주는 지표이다.

1분기 신규 계약의 30%는 기존 에이전트포스 고객이 사용량을 확대한 경우

에이전트포스 역시 데이터 클라우드와의 연동을 통해 빠르게 성장하고 있으며, 1분기 신규 계약의 30%는 기존 에이전트포스 고객이 사용량을 확대한 경우이다. 이는 고객들이 실제로 AI 기능을 업무에 도입하고 있으며, 초기 실험 단계를 넘어 확장 국면에 접어들었음을 의미한다. 데이터 클라우드와 에이전트포스를 중심으로 하는 이른바 'AI 플라이휠'은 본격적으로 작동하기 시작한 상태로 발표했다.

현재 데이터 클라우드와 에이전트포스를 포함한 AI 및 데이터 관련 연간 반복 매출 (ARR)은 전년동기대비 +120% 이상 증가했으며, 해당 부문은 이미 매출 10억 달러를 돌파한 상태이다. 이처럼 데이터 클라우드는 단순한 데이터 저장소를 넘어, AI 기능이 제대로 작동하기 위한 핵심 가치 사슬로 기능하고 있다.

또한 세일즈포스는 고객들이 데이터 클라우드를 보다 쉽게 도입하고 활용할 수 있도록, 산업별 솔루션과 에이전트 템플릿, 그리고 새로운 소비 기반 가격 정책(Flex Credits)을 함께 제공하고 있다. 특히 Flex Credits는 고객이 원하는 만큼 데이터를 소비하고 비용을 유연하게 조절할 수 있도록 해, 클라우드 비용 효율성을 크게 높이고 있다.

전체적으로 데이터 클라우드는 세일즈포스의 AI 전략에서 가장 중요한 인프라로 작동하고 있으며, 고객의 데이터 통합, AI 운영, 에이전트 구축을 위한 전제 조건으로 자리잡고 있다. 세일즈포스는 인포매티카, Tableau, MuleSoft 등 다양한 자산과 데이터 클라우드를 통합해 단일한 엔터프라이즈 데이터 플랫폼을 구축하고자 하며, 이를 통해 고객의 전사적 AI 전환을 본격적으로 지원하고 있다.

8. 클라우드 데이터 관리 기업, 인포매티카 인수 발표

클라우드 데이터 관리 기업, 인포매티카 인수 발표

2025년 5월 27일 (현지시간), 세일즈포스는 클라우드 데이터 관리 기업인 인포매티카를 80억 달러에 인수하기로 합의했고, 발표 이후 주가는 약 1.5% 상승했다. 이는 세일즈포스가 2021년 클라우드 기반 업무 커뮤니케이션 플랫폼인 슬랙을 277억 달러에 인수한 이후 최대 규모의 인수이며, 인공지능(AI) 역량 강화를 위한 전략적 투자로 여겨진다. 세일즈포스의 AI 플랫폼에 필요한 데이터 기반의 의사결정이 한층 강화될 것으로 기대된다.

에이전트포스를 비롯한 각종 AI 플랫폼 역량 개선 기대

세일즈포스는 이번 인수를 통해 AI 플랫폼인 에이전트포스를 강화할 전략이다. 인포매티카의 데이터 통합, 거버넌스, 메타데이터 관리, 마스터 데이터 관리 (MDM) 등의 기술을 활용하여, AI 에이전트가 정확한 데이터를 기반으로 작동할 수 있도록 할 계획이다. 1) 데이터 투명성 확보, 2) 데이터 맥락 이해력 강화, 3) 데이터 거버넌스 체계를 확보하여 기업의 요구 사항에 맞는 AI 기술을 확보할 전략이다. 이 밖에 세일즈포스는 인포매티카의 기술을 자사의 데이터 클라우드, 뮬소프트, 태블로 등 제품군과 결합하여, 통합된 데이터 관리 및 AI 솔루션을 제공할 계획이다. 세일즈포스는 이번 인수가 거래 완료 후 2년 차부터 실적에 긍정적 기여를 할 것으로 예상했다. 고마진 데이터 제품을 통한 이익률과 현금흐름 개선이 기대된다. 또한 인수 (보유 현금 + 신규 부채 조달)로 인한 단기 자본구조 변화에도 주주환원은 기존대로 진행될 것으로 발표했다.

인포매티카, 다양한 데이터 관리 솔루션 제공

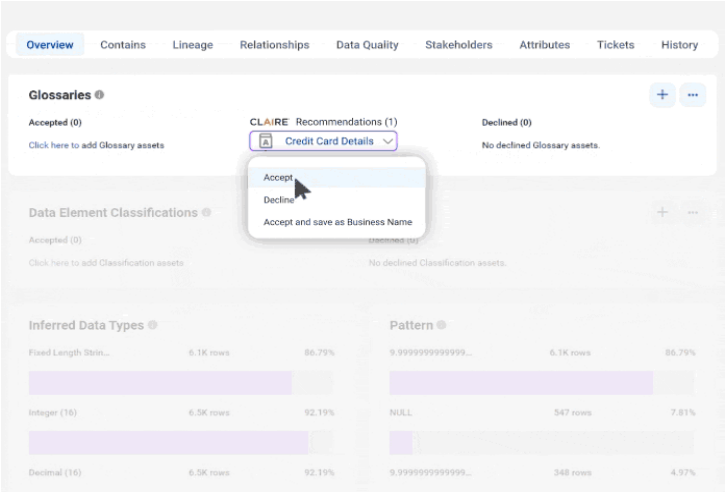
인포매티카는 1993년 설립된 미국 캘리포니아주 소재의 클라우드 기반 데이터 관리 소프트웨어 기업으로, 다양한 데이터를 AI와 분석이 가능한 형태로 전환해주는 기능에 강점을 보유하고 있다. 전 세계 5,000개 이상의 기업 고객을 보유하고 있으며, 2021년 뉴욕증권거래소에 재상장되었다.

주요 주주들의 승인 확보, 변수가 될 수 있는 반독점 규제

세일즈포스는 이번 인수를 위해 양사 이사회의 동의를 얻었고 의결권의 약 63%를 보유한 인포매티카 주주들의 승인을 받은 상태이다. 거래는 2026년 상반기, 세일즈포스 기준 FY2027에 최종 완료될 것으로 예상된다. 향후에는 미국 및 해외 규제 당국의 승인을 거칠 예정인데, 인포매티카가 데이터 통합 시장에서 높은 점유율을 보유하고 있어, 미국 FTC (연방거래위원회)나 유럽 경쟁 당국의 심사 대상이 될 가능성도 존재한다.

그림 10. 인포매티카 데이터 카탈로그

AI 기반 큐레이션으로 데이터를 보강하고 자동화된 분류, 연계 및 권장 사항을 통해 데이터 자산에 관련된 컨텍스트를 추가함



자료: Informatica, KB증권

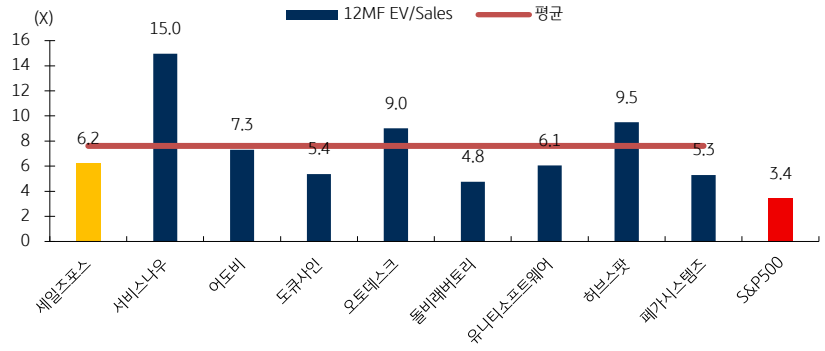
9. 매출 관점에서 바라본 기업가치

AI로 인한 고객 유입 증가, 매출 성장 지지

세일즈포스의 AI 도입으로 인한 고객 유입은 가속화되고 있으며, 이는 매출 성장을 지지 중이다. 장기 매출 성장성 (3년 CAGR)을 반영한 세일즈포스의 12MF 매출 대비 기업가치 (12MF EV/Sales, 부채 수준을 고려하여 PSR 대신 사용)는 동종기업 평균대비 낮은 수준이다. 장기 매출 성장성을 반영한 12MF 기업가치/매출액은 상대적으로 저평가 구간에 있다. 세일즈포스의 12MF EV/Sales는 6.2배 (전체 평균 7.6배)이며 향후 3년 연평균매출성장률 (2025~2027년) 9.2%를 반영한 배수는 67.8배로 평균을 하회한다.

그림 11. 세일즈포스 12MF EV/Sales 상대비교

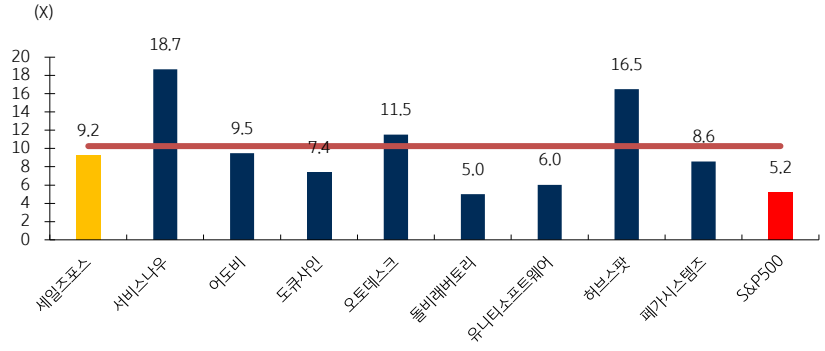
세일즈포스의 12MF EV/매출액 비율은 동종기업 평균과 비슷한 수준



자료: Factset Consensus, KB증권

그림 12. 세일즈포스 향후 3년 매출 성장률 (2025~2027년) 상대비교

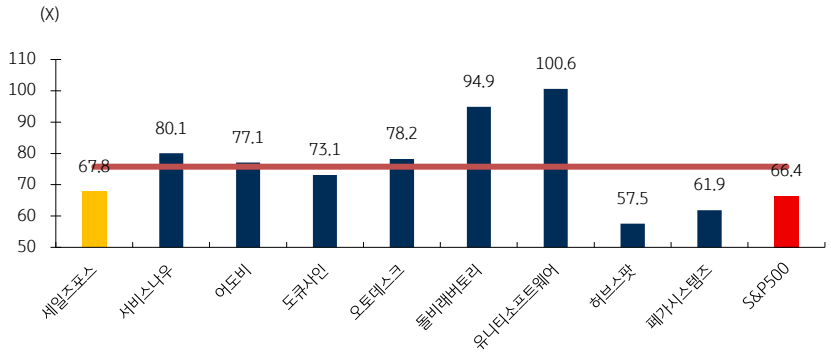
세일즈포스의 향후 3년 매출 CAGR은 동종기업 평균과 비슷한 수준, 높은 시장점유율과 이익률 증가세가 가속화되는 점 등을 감안할 시 적정 수준으로 판단



자료: Factset Consensus, KB증권

장기 매출 성장을 감안한 기업가치/매출액은 동종기업 평균보다 소폭 낮은 수준

그림 13. 세일즈포스 12MF [(EV/매출액)/향후 3년 매출 성장률] 상대비교



자료: Factset Consensus, KB증권, 주: 현재 회계연도 기준 향후 3년 매출 연평균복합성장률

10. ROE를 반영한 주가 분석

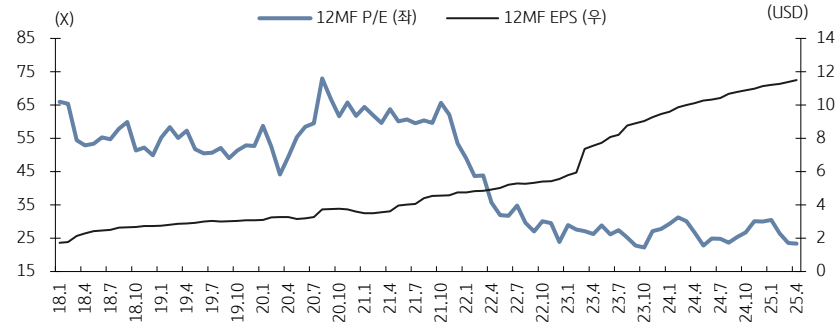
12MF ROE 상승 추세 유지, 높아진 주가 상승여력

1분기 총 31억 달러를 주주환원으로 활용

세일즈포스의 12MF ROE는 아직 시장 (S&P500 20.8%)과 동종기업 대비 낮은 수준이지만 16.6%로 상승세가 나타나고 있다. 올해 주가 조정에 따라 12MF P/B는 3.8배로 낮아지며 12MF ROE 개선 추세를 감안할 시 주가 상승여력은 높다고 판단한다. 또한 이번에 발표한 인포매티카 인수는 중장기 ROE 개선에 기여할 것으로 기대된다. 세일즈포스는 1분기 배당으로 4.0억 달러를 지급했고, 27억 달러를 자사주 매입에 사용했다.

12MF 주당순이익은 꾸준한 상승세를 보임

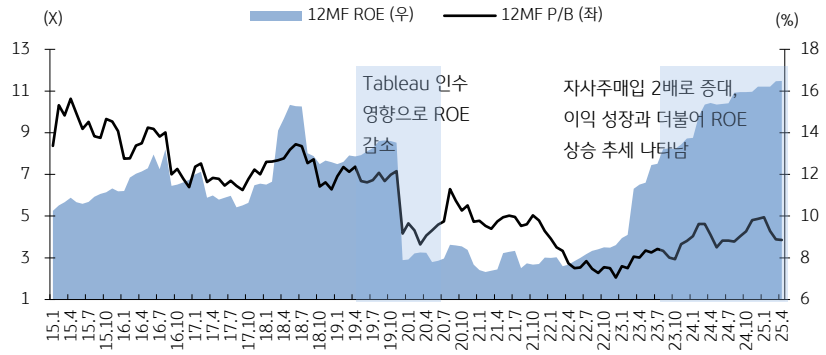
그림 14. 세일즈포스 12MF P/E vs. 12MF EPS



자료: Factset Consensus, KB증권

12개월 선행 자기자본이익률은 자사주매입 확대와 이익 성장에 따른 상승세가 나타남, 반면 12MF P/B는 주가하락에 따라 낮아지며 절대적 관점 주가 상승여력은 높아진 것으로 판단

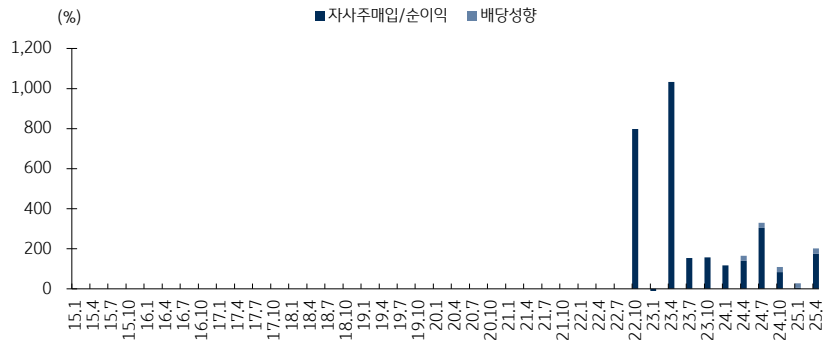
그림 15. 세일즈포스 12MF P/B vs. 12MF ROE



자료: Factset Consensus, KB증권

최근 지속적 자사주매입 실행

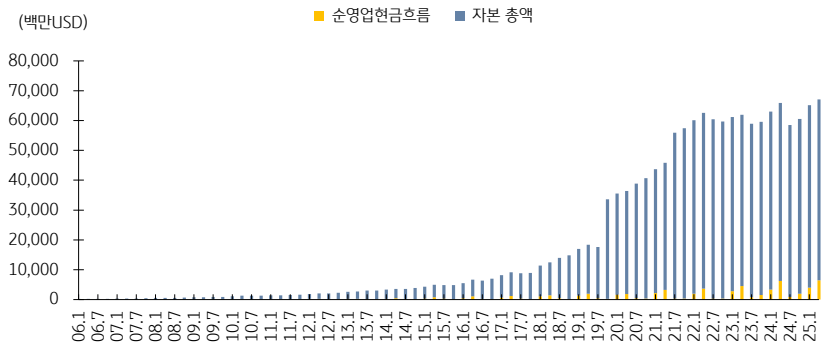
그림 16. 세일즈포스 주주환원 추이



자료: Factset, KB증권

자본 총액 및 현금흐름 증가 추세

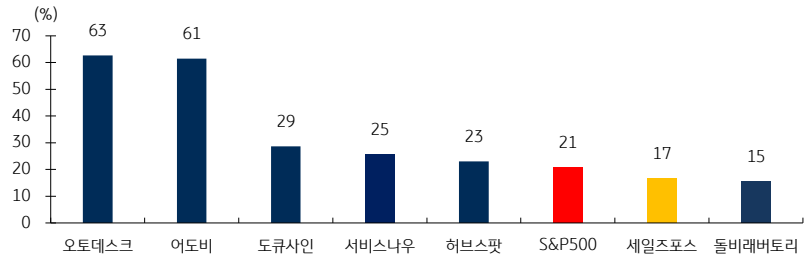
그림 17. 세일즈포스 자본 총액 및 순영업현금흐름



자료: Factset, KB증권

12개월 선행 자기자본이익률은 자본금 축적에 따라 시장 대비 낮은 수준이나 최근 상승 추세

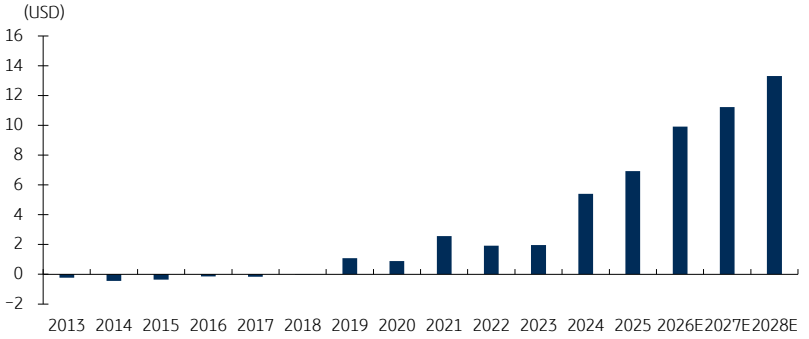
그림 18. 세일즈포스 12MF ROE 비교



자료: Factset Consensus, KB증권

주당순이익은 상승세가 기대됨

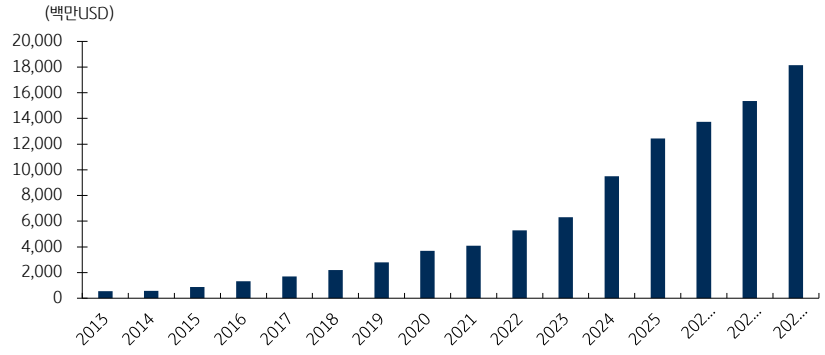
그림 19. 세일즈포스 연간 주당순이익 예상



자료: Factset Consensus, KB증권

잉여현금흐름은 꾸준히 증가할 것으로 예상

그림 20. 세일즈포스 연간 잉여현금흐름 예상



자료: Factset Consensus, KB증권

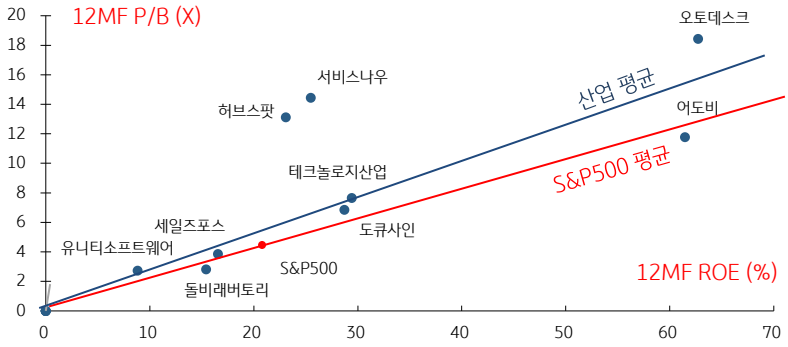
11. 장기 이익 성장성을 반영한 상대 주가 분석

장기 이익 성장성을 반영한 주가는 동종기업과 비슷한 수준, 높은 점유율 유지

세일즈포스의 12MF P/E는 최근 주가 조정으로 22.7배 (지난 1년 최고 35배)로 낮아졌다. 3년 EPS CAGR (2025~2027년) 12.4%를 반영한 PEG 배수 또한 1.8배로 낮아져 테크놀로지 산업 1.1배보다는 높으나 동종기업인 어도비 1.8배, 오토데스크 2.0배와 비슷한 수준이다. 세일즈포스의 고객관리소프트웨어 (CRM) 시장 점유율은 44.8% (시장규모 684억 달러, 233개 기업)로 동종기업 중 가장 높은 수준이다.

그림 21. 세일즈포스 12MF P/E (12MF P/B / 12MF ROE) 상대 비교

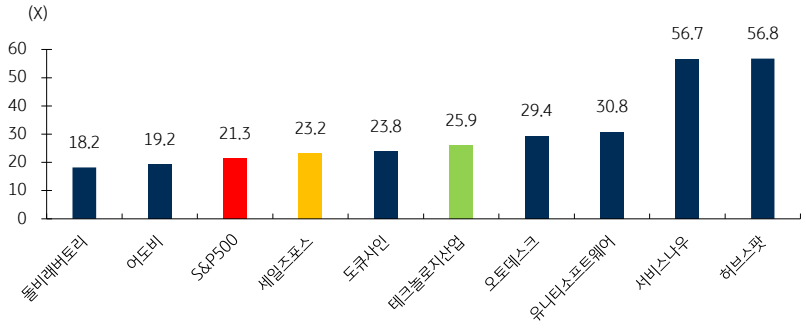
세일즈포스의 12MF P/E는 시장과 산업 중간, 동종기업 대비 낮은 수준



자료: Factset Consensus, KB증권

그림 22. 세일즈포스 12MF P/E (12MF P/B / 12MF ROE) 상대 비교

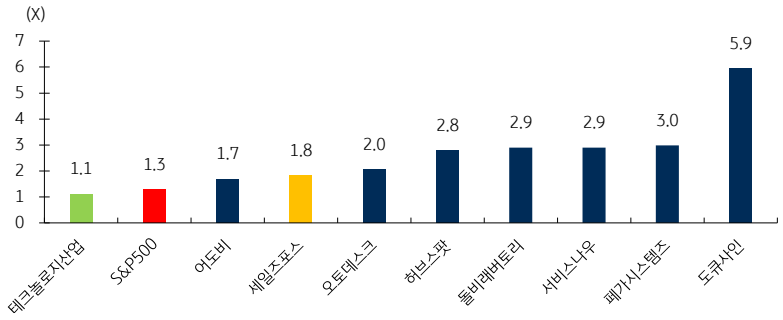
세일즈포스의 12MF P/E는 시장과 산업 중간, 동종기업 대비 낮은 수준



자료: Factset Consensus, KB증권

세일즈포스의 PEG배수는 산업과 비슷한 수준, 시장 점유율 및 제품 경쟁력 등 고려 시 적절한 것으로 판단

그림 23. 세일즈포스 PEG 상대 비교 (3년 EPS CAGR, 2025~2027년)



자료: Factset Consensus, KB증권

표 1. 주요종목 상대비교

종목코드 (US)	CRM-US	NOW-US	ADBE-US	DOCU-US	ADSK-US	DLB-US	PEGA-US	SP50	XLK
종목명	세일즈포스	서비스나우	어도비	도큐사인	오토데스크	돌비래버토리	펩가시스템즈	S&P500	테크놀로지산업
P/E (X, 12MF)	22.7	56.7	19.2	23.8	29.4	18.2	27.7	21.3	25.9
EPS 2025~2027 CAGR (%, 12MF)	12.4	19.6	11.3	4.0	14.4	6.3	9.3	16.7	23.4
5Y EPS Growth 평균 (%)	763.2	92.3	18.5	282.8	101.5	23.9	-273.8	8.9	9.3
PEG (X) (2025~2027 EPS CAGR 반영)	1.8	2.9	1.7	5.9	2.0	2.9	3.0	1.3	1.1
P/B (X, 12MF)	3.8	14.4	11.8	6.8	18.4	2.8	-	4.4	7.6
자기자본이익률 (%, 12MF)	16.6	25.5	61.5	28.7	62.7	15.4	-	20.8	29.4
(P/B)/ROE 가치비율 (X)	23.2	56.7	19.2	23.8	29.4	18.2	-	21.3	25.9
EV/EBITDA (X)	14.6	42.1	15.1	16.1	23.3	12.6	22.0	14.6	18.2
EV/매출액 (X)	6.0	14.9	7.3	5.4	9.0	4.8	5.3	3.4	6.3
영업이익률 (%, 연간)	20.2	12.4	36.4	7.9	22.9	20.8	10.7	-	-
시가총액 (십억 USD)	264.8	211.4	175.7	17.4	64.0	4.6	8.2	49,969	-
연간 매출액 (십억 USD)	37.9	11.0	21.5	3.0	6.1	1.3	1.5	16,756	10.3
최근 연간 배당수익률 (%)	0.6	-	-	-	-	1.7	0.1	1.3	0.7
연초 대비 주가 수익률 (%, TR)	-17.3	-3.7	-7.3	-4.6	1.2	-3.6	3.4	0.1	-0.4

자료: Factset Consensus, KB증권

Salesforce, Inc - 세일즈포스 (테크놀로지/소프트웨어-어플리케이션)

기업 개요

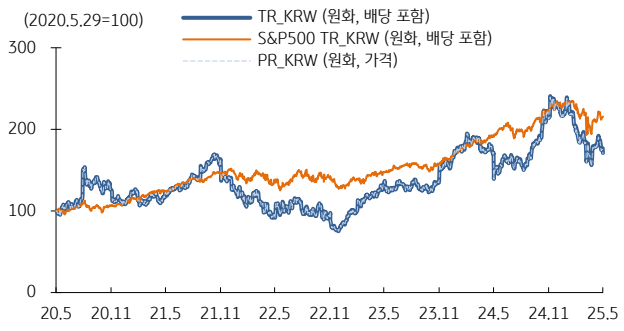
1999년 오라클 (OCRL US) 출신 마크 베니오프가 오라클의 창업자 래리 엘리슨의 투자를 받아 설립한 미국의 SaaS 기업으로 고객 관리 솔루션 등의 소프트웨어를 클라우드 형식으로 제공하고 있다. 소프트웨어도 온라인 쇼핑처럼 간편하게 구매할 수 있어야 한다는 철학을 바탕으로 성장해왔다. 고객 관리 솔루션 시장에 대한 의지를 담아 티커를 CRM으로 설정, 오라클을 제치고 CRM을 비롯한 기업용 소프트웨어 솔루션 시장 1위로 등극했다.

표 2. 세일즈포스 주가 정보

팩셋 컨센서스 목표가 (USD)		382.85
현주가 (USD), 5/29/2025		287.34
상승여력(%)		33.24
거래소		NYSE
Ticker		CRM-US
주요주주 지분율(%)	The Vanguard Group, Inc.	8.59
	BlackRock Fund Advisors	5.19

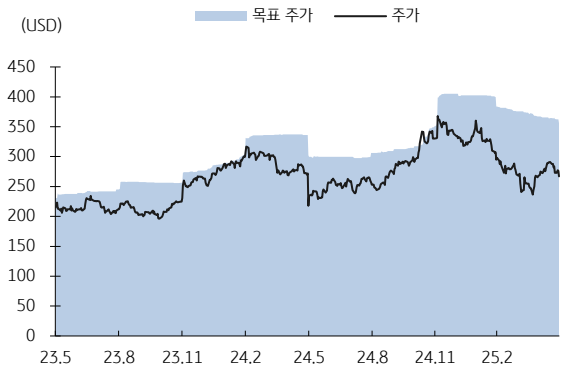
자료: Factset Consensus, KB증권

그림 24. 세일즈포스 주가 수익률 (vs. S&P 500)



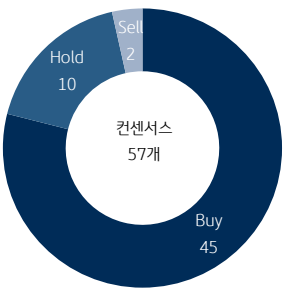
자료: Factset, KB증권

그림 25. 세일즈포스 목표 주가 추이



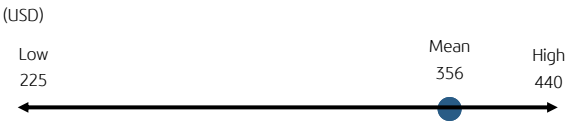
자료: Factset Consensus, KB증권

그림 26. 세일즈포스 컨센서스 등급 분포



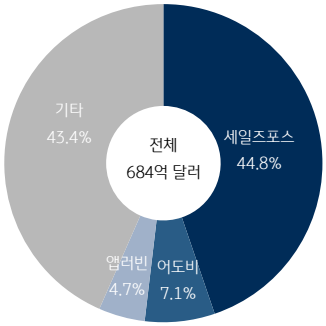
자료: Factset Consensus, KB증권 / 주: 최근 100일 기준

그림 27. 세일즈포스 컨센서스 최저/최대/평균값



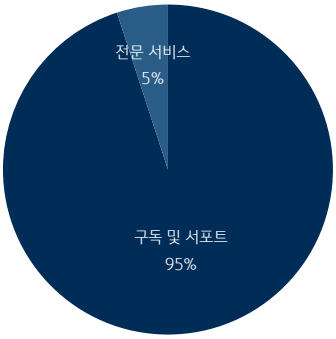
자료: Factset Consensus, KB증권 / 주: 최근 100일 기준

그림 28. 고객 관계 관리 소프트웨어 시장점유율



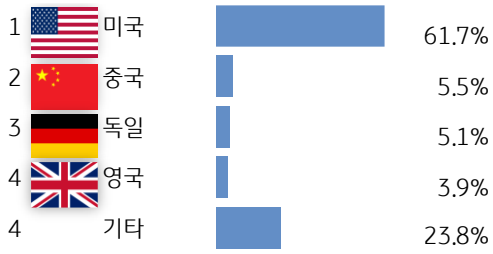
자료: Factset, KB증권 / 주: 1년 기준, 2024.5~2025.4

그림 29. 세일즈포스 부문별 매출 비중 (2025.4 기준)



자료: Factset, KB증권

그림 30. 연간 국가별 매출액 비율 (2025.1 기준)



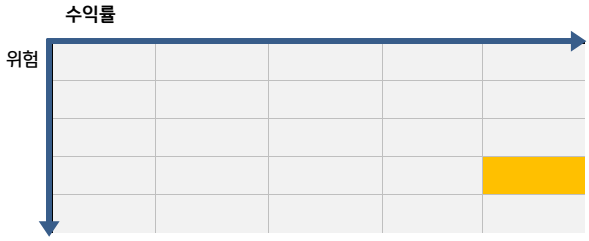
자료: Factset, KB증권

표 3. 세일즈포스 투자 스타일

	가치 (Value)	혼합 (Core)	성장 (Growth)
대형 (Lg)		■	
중형 (Md)			
소형 (Sm)			

자료: Morningstar, KB증권

그림 31. 위험 vs 총 수익률



자료: Factset Consensus, 과거 3년 연율화, KB증권

표 4. 기업가치, EV (2025년 5월 기준, 백만USD)

시가총액	263,638
+ 총 차입금	8,435
- 현금 및 현금성자산	17,408
- 비연결자회사 투자	-
+ 비지배주주지분	-
+ 기타	651
기업가치, EV	255,316

자료: Factset, KB증권

표 5. 세일즈포스 이익 예상 및 밸류에이션

(백만 USD, %)	FY2024	FY2025	FY2026CE	FY2027CE	FY2028CE
매출액	34,857	37,895	41,165	44,866	49,344
영업이익	10,632	12,498	13,984	15,733	17,868
순이익	8,087	9,930	10,975	12,349	13,997
EPS (USD)	8.2	10.20	11.3	12.7	14.5
증감률	0.6	0.2	0.1	0.1	0.1
P/E (X)	34.2	33.5	23.6	21.1	18.4
P/B (X)	4.6	5.4	4.0	3.6	3.3
ROE (%)	13.6	16.1	16.8	17.0	17.7
배당수익률 (%)	0.0	0.5	0.3	0.3	0.3

자료: Factset Consensus, KB증권 / 주: CE는 Consensus Estimates, 1월 결산 (FY2026은 2025년 2월 ~ 2026년 1월)

표 6. 세일즈포스 재무현황

[손익계산서]

(백만 USD, %)	CY2022	CY2023	CY2024	CY2025CE	CY2026CE	CY2027CE
매출액	30,999	34,556	37,660	40,878	44,551	48,963
매출원가	10,644	11,323	11,077	7,883	8,443	9,653
매출총이익	20,356	23,233	26,583	32,996	36,108	39,310
영업비용	18,951	17,437	19,024	19,140	20,523	21,624
영업이익	1,404	5,796	7,558	13,855	15,585	17,686
영업외손익	-821	-1,383	-235	68	64	-33
세전이익	583	4,413	7,324	13,923	15,649	17,654
법인세비용	352	791	1,214	2,845	3,300	3,860
순이익	231	3,621	6,110	10,884	12,232	13,857
영업이익률	4.5	16.8	20.1	33.9	35.0	36.1
세전이익률	1.9	12.8	19.4	34.1	35.1	36.1
순이익률	0.7	10.5	16.2	26.6	27.5	28.3
매출액증가율	19.3	11.5	9.0	8.5	9.0	9.9
영업이익증가율	109.3	312.7	30.4	83.3	12.5	13.5
순이익증가율	-85.0	1,465.4	68.7	78.1	12.4	13.3

[재무상태표]

(백만 USD)	CY2022	CY2023	CY2024	CY2025CE	CY2026CE	CY2027CE
자산총계	99,017	98,878	100,633	109,086	119,613	129,716
유동자산	22,299	24,261	25,034	36,853	48,105	60,508
비유동자산	76,717	74,617	75,599	72,233	71,508	69,208
부채총계	40,327	39,751	40,343	43,345	41,364	40,126
유동부채	23,336	24,219	25,112	28,888	30,145	29,082
비유동부채	16,991	15,532	15,231	36,667	43,919	50,746
자본총계	58,690	59,127	60,290	65,555	74,063	79,829
자본금	58,690	59,127	60,290	65,555	74,063	79,829
기타	0	0	0	0	0	0

[주요투자지표]

(X, USD, %)	CY2022	CY2023	CY2024	CY2025CE	CY2026CE	CY2027CE
P/E	722.5	69.1	51.8	23.8	21.3	18.6
P/B	2.8	4.2	5.2	4.0	3.6	3.3
ROE	0.4	6.1	10.2	16.8	17.0	17.6
순부채비율	0.3	0.3	0.3	0.1	-0.1	-0.3

자료: Factset Consensus, KB증권 / 주: CE는 Consensus Estimates

투자자 고지 사항

본 보고서에 사용된 기업 및 산업 관련 추정치는 Factset Consensus에 기반하여 작성되었습니다.

KB증권은 동 조사분석자료를 기관투자가 또는 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다. 본 자료를 작성한 조사분석담당자와 그 배우자는 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다. 본 자료 작성자는 게재된 내용들이 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.

이 보고서는 고객들에게 투자에 관한 정보를 제공할 목적으로 작성된 것이며 계약의 청약 또는 청약의 유인을 구성하지 않습니다. 이 보고서는 KB증권이 신뢰할 만하다고 판단하는 자료와 정보에 근거하여 해당일 시점의 전문적인 판단을 반영한 의견이나 KB증권이 그 정확성이나 완전성을 보장하는 것은 아니며, 통지 없이 의견이 변경될 수 있습니다. 개별 투자는 고객의 판단에 의거하여 이루어져야 하며, 이 보고서는 여하한 형태로도 고객의 투자판단 및 그 결과에 대한 법적 책임의 근거가 되지 않습니다.
이 보고서의 저작권은 KB증권에 있으므로 KB증권의 동의 없이 무단 복제, 배포 및 변형할 수 없습니다. 이 보고서는 학술 목적으로 작성된 것이 아니므로, 학술적인 목적으로 이용하려는 경우에는 KB증권에 사전 통보하여 동의를 얻으시기 바랍니다.