Atlassian · TEAM

하이브리드 분산과 가이던스 억제

시가총액	현재주가	52주 범위	12M 수익률
$46.4B	$183.29	$56.01 - $229.96	+21.6

01 SUMMARY

1분기 매출 컨센 상회 속 연간 상향

1분기 매출은 공시 기준 1,800백만 USD를 기록해 애널리스트 컨센서스(1,714백만 USD)를 5.0% 상회하며 역대 최대 분기 실적을 경신. 공시 기준 최근 12개 분기 추세에서 2026 회계연도 4분기 흑자 전환에 이어 이번 분기에도 GAAP 영업이익률 11%를 나타내며 과거 3개년 연속 순손실 구조에서 탈피한 흐름. 마이클 캐넌-브룩스 CEO는 RPO(미수령 매출)가 전년 대비 44% 증가한 47억 USD에 달하며 대형 엔터프라이즈의 장기 약정이 전사 성장을 견인 중이라고 제시.

02 KEY POINTS

클라우드 분산과 에이전트 과금 지연

클라우드 매출이 31% 성장한 13억 USD를 나타냈으나, 대형 고객의 하이브리드 배포 선택 확대로 데이터센터 매출이 예상을 33백만 USD 초과하는 반면 클라우드 유입 속도는 분산되는 변화 발생. 같은 산업 내 ADSK(매출 YoY 16.1%)나 CDNS(22.0%) 대비 높은 전사 성장률(YoY 25.6%)을 유지 중이나, 고마진 순수 클라우드 믹스 개선이 늦춰질 경우 장기 마진 확장 경로가 지연될 가능성 상존. 2027년 6월 Rovo 공공 인증 신청부터 2029년 고위험 인증까지 이어지는 규제 일정 속 데이터센터 잔류 비중 추이가 향후 관건.

에이전틱 자동화 호출이 월 1천만 건으로 전년 대비 9배 급증했으나, 12월 도입 예정인 사용량 기반 가격제(UBP)의 2027 회계연도 매출 기여는 사실상 부재할 전망. Teamwork Collection 업그레이드 고객이 3,000개사로 확대되며 번들링 중심 수익화는 진행 중이나, FDE(고객 현장 엔지니어) 배치 등 AI 인프라 투입 대비 직접적인 종량 과금 회수는 후행하는 구도. 향후 분기별 Teamwork Collection 좌석 확장 추이와 2027 회계연도 하반기 UBP 관련 추가 매출 발생 여부가 핵심 확인 지표.

03 FINANCIALS & RISK

FCF 급증과 마진 의문

자유현금흐름(FCF)은 전년 대비 304% 급증한 4억 6,300만 USD(마진 26%)를 기록하고 총마진율도 85.2%로 전년 대비 3%p 개선되며 현금 창출력 강화. 반면 Q&A에서 애널리스트들은 1분기 초과 달성분 대비 연간 가이던스 상향 폭이 낮고 2분기 클라우드 성장이 둔화(약 4%p 감속)되는 점을 집중 질의했으며, 제임스 추옹 CFO는 ASC 606 회계 시점 차이와 거시 불확실성을 이유로 설명. 최근 3개월간 주가가 67.6% 급등해 52주 상단 부근인 190 USD에 도달한 상황에서 보수적 연간 가이던스는 단기 멀티플 확장 부담으로 작용할 공산. 이번 자료는 2029년 3월 데이터센터 지원 종료 방침에도 공공·엔터프라이즈 고객의 장기 온프레미스 잔류가 궁극적 클라우드 총마진 목표에 미칠 구조적 영향에 대해 답하지 않은 상태.

MARKET & STOCK DATA

시가총액	$46.4B
발행주식수	159,005,198
유동비율	99.3
52주 최고	$229.96
52주 최저	$56.01
거래액(60일, $M)	$667M
기관 보유율	

OWNERSHIP

PERFORMANCE

1M	-3.4
3M	+67.6
12M	+21.6
YTD	+17.1

VALUATION

PER (FY27E)	27.2배
PBR (FY27E)	43.9배
EV/EBITDA	106.3배
배당수익률	-

PRICE TREND · 12M

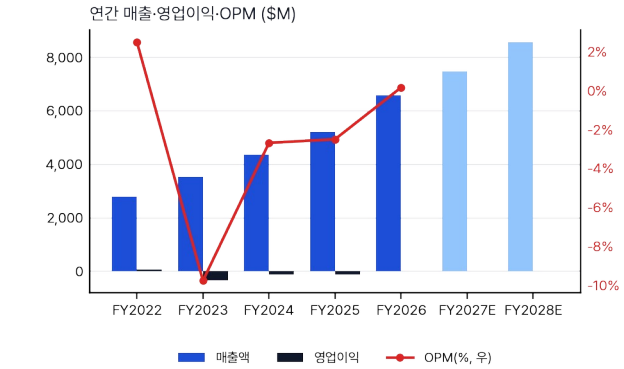


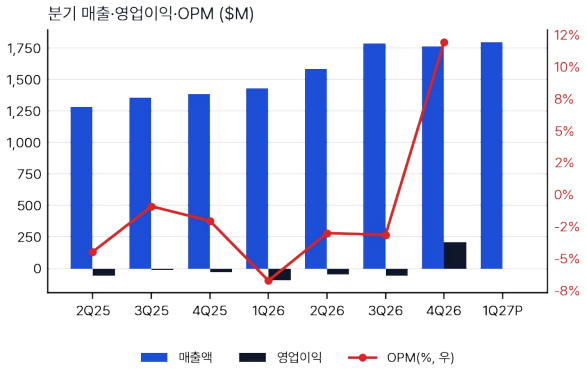
회계연도	매출액	영업이익	OPM	순이익	NPM	PER	ROE	PBR	EV/EBITDA
	($M)	($M)	(%)	($M)	(%)	(배)	(%)	(배)	(배)
FY2024	4,359	-117	-2.7	-301	-6.9	-	-	-	-
FY2025	5,215	-130	-2.5	-257	-4.9	-	-	-	-
FY2026	6,572	10	0.2	-54	-0.8	-	-	-	-
FY2027E	7,479	-	-	-	-	33.8	-	-	-
FY2028E	8,570	-	-	-	-	27.2	-	-	-

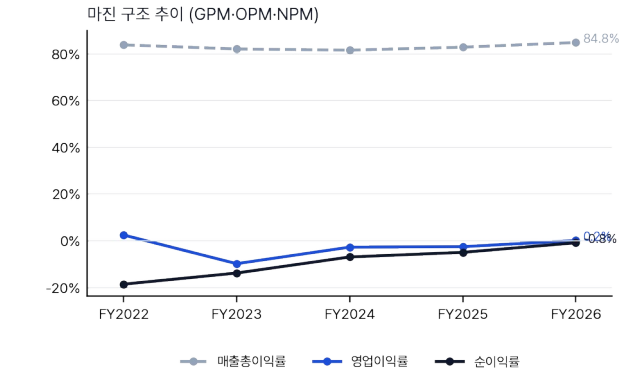
APPENDIX · AFTERULE RESEARCH

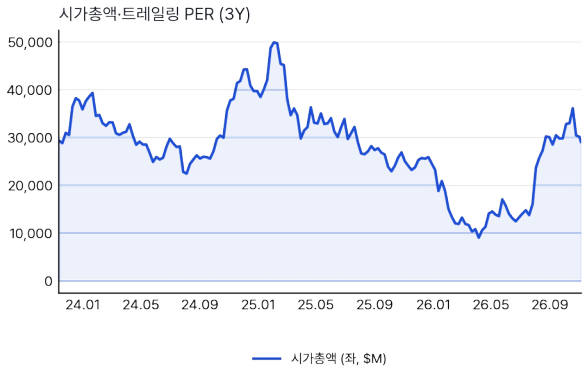
Atlassian (TEAM) 부록 — 재무 차트 · 분기·연간 실적 · 재무상태·현금흐름 · Q&A 전문 요약

01 FINANCIAL CHARTS









자료: 회사 자료(DART/SEC), 증권사·Yahoo 컨센서스(E, 연한 막대), Afterule Research

02 QUARTERLY & ANNUAL RESULTS

(백만달러, %)	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	4Q26	1Q27P	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27E	FY28E
매출액	**1,384**	**1,433**	**1,586**	**1,787**	**1,766**	**1,800**	**3,535**	**4,359**	**5,215**	**6,572**	***7,479***	***8,570***
YoY	+22.3	+20.6	+23.3	+31.7	+27.6	+25.6	+26.1	+23.3	+19.7	+26.0	*+13.8*	*+14.6*
QoQ	+2.0	+3.5	+10.7	+12.6	-1.1	+1.9	-	-	-	-	-	-
영업이익	**-28**	**-96**	**-48**	**-56**	**211**	**-**	**-345**	**-117**	**-130**	**10**	**-**	**-**
YoY	적지	적지	적지	적지	흑전	-	적전	적지	적지	흑전	-	-
QoQ	적지	적지	적지	적지	흑전	-	-	-	-	-	-	-
OPM	-2.1	-6.7	-3.0	-3.1	11.9	-	-9.8	-2.7	-2.5	0.2	-	-
순이익	**-24**	**-52**	**-43**	**-98**	**139**	**-**	**-487**	**-301**	**-257**	**-54**	**-**	**-**
YoY	적지	적지	적지	적지	흑전	-	적지	적지	적지	적지	-	-
QoQ	적지	적지	적지	적지	흑전	-	-	-	-	-	-	-
NPM	-1.7	-3.6	-2.7	-5.5	7.9	-	-13.8	-6.9	-4.9	-0.8	-	-

자료: 회사 자료(DART/SEC), Afterule Research — 미국 4분기는 연간−(1~3분기) 도출, YoY/QoQ % · P: 회사 발표 잠정치(컨콜 기준, 정식 공시 반영 전) · E: 증권사 평균 전망 (Yahoo 컨센서스, 순이익=EPS×주식수, 투자의견 아님)

03 BALANCE SHEET & CASH FLOW

(백만달러, %)	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26
자산총계	3,327	4,107	5,212	6,042	6,104
부채총계	2,999	3,452	4,179	4,696	5,045
자본총계	327	567	1,033	1,346	1,058
부채비율(%)	916.2	609.2	404.6	349.0	476.7
영업활동현금흐름	821	868	1,448	1,460	1,353
투자활동현금흐름	37	-1	-964	-342	-807
재무활동현금흐름	-399	-148	-408	-783	-1,800

자료: 회사 자료(DART/SEC), Afterule Research — 연간 실적치(추정치 없음), 부채비율 = 부채총계 ÷ 자본총계

03 Q&A

Q1. 데이터센터 부문 호실적을 견인한 요인과 올해 남은 기간 동안 고객들의 클라우드 마이그레이션 전망 질의. (웰스파고)

A. 높은 고객 유지율과 함께 하이브리드 구축 지원이 데이터센터 실적을 견인했으며 마이그레이션의 클라우드 매출 성장 기여도는 한 자릿수 중상단 퍼센트 기록. 2028년 7월 계획 대비 6개월 앞선 IL-5 인증 신청 등 정부 인증 로드맵도 유지율 상승에 기여.

Q2. AI 에이전트 도입 확대로 협업 비용이 감소하는 상황에서 Jira와 Confluence 제품군이 얻을 수 있는 혜택 질의. (씨티)

A. 에이전트형 업무 도입에 따른 업무량 증가로 맥락 파악 및 조율의 필요성이 커지며 Jira와 Confluence의 협업 가치 확대. RPO 매출 성장률이 44.5%로 가속화되는 등 장기 대형 계약이 증가하며 AI 시대 플랫폼 의존도 심화 지속.

Q3. 선제적 엔지니어 배치(FDE) 프로그램 확대가 고객들의 AI 도입 및 전략적 의사결정에 미치는 영향 질의. (RBC 캐피털 마켓)

A. 전문 AI·ML 엔지니어로 구성된 FDE 프로그램이 출시 후 수 분기째 순조롭게 진행되며 현장 프로덕션 코드 작성 지원. 전문 서비스 비용 부담 없이 고객 온톨로지를 Teamwork Graph로 확장하고 Rovo 도입을 가속화하며 배포 기간 단축 달성.

Q4. AMP 플랫폼이 에이전트 오케스트레이션 및 거버넌스 경쟁에서 갖는 차별점과 향후 매출 기여 방식 질의. (Morgan Stanley)

A. AMP는 인간-에이전트 상호작용 1,000만 건 이상, MCP 서비스 200만 건 돌파, 일간 도구 호출 1,500만 건을 기록하며 빠른 성장세 확인. 비인간 아이덴티티 및 거버넌스 기능을 결합해 협업 환경 내 독보적 에이전트 경험과 통합 오케스트레이션 가치 창출 전망.

Q5. 2분기 클라우드 매출 성장 둔화 전망의 배경과 향후 구독 ARR 성장률 둔화 요인에 대해 질의. (미즈호)

A. 서비스 컬렉션은 고객사 7만 개 이상 및 ARR 10억 달러를 달성하며 30% 이상 성장세 유지. 연초 대외 불확실성을 고려해 보수적 가이던스를 유지하고 있으나 RPO 44% 성장과 100만 달러 이상 대형 고객군 30% 이상 증가 등 탄탄한 사업 기반 유지.

Q6. 연결 중심 플랫폼 접근법에 대한 고객 반응과 하이브리드 배포 방식이 클라우드 매출에 미친 영향 질의. (U.S. Bancorp BTIG)

A. 에이전틱 자동화가 전년 대비 9배 증가하여 월간 1,000만 건을 초과하고 일일 MCP 도구 호출 1,500만 건 기록. 하이브리드 배포가 클라우드 매출에 미친 부정적 영향은 예상보다 미미하며 데이터센터 마이그레이션의 클라우드 성장 기여도는 한 자릿수 중상단 유지.

Q7. 1분기 실적 상회분이 연간 가이던스에 온전히 반영되지 않은 배경과 매출 믹스 변화 요인 질의. (BMO Capital Markets)

A. 1분기 데이터센터 매출 상회분 3,300만 달러와 클라우드 상회분 2,000만 달러를 달성했으나 마켓플레이스 믹스 변화 영향 상존. ASC 606 회계기준에 따른 매출 인식 시점 조정 등 일시적 요인으로 인해 1분기 초과 실적이 연간 가이던스에 온전히 반영되지 않은 구조.

Q8. Teamwork Graph가 인터페이스 계층으로 발전할 가능성과 장기적 성장 기회 확장에 미치는 영향 질의. (뱅크 오브 아메리카)

A. Teamwork Graph는 지식과 업무 데이터를 아우르며 수억에서 수십억 개의 객체 추론 및 토큰 절감 효과 제공. AMP를 통해 인간과 에이전트 간 워크플로우를 결합하고 서비스 컬렉션 전환을 가속화하며 다년간의 플랫폼 성장 기회 확장 전망.

Q9. 12월 예정된 Rovo 가격 정책 변경과 사용량 기반 가격 책정(UBP)의 정량적 매출 기여 전망 질의. (Piper Sandler)

A. 12월부터 사용량 기반 가격 책정(UBP)을 도입하나 2027 회계연도 실질적 매출 기여는 제한적일 것으로 예상. AI 사용량 확대 속에서도 1분기 총마진율은 전년 대비 3%p 상승한 85.2%를 기록했으며 10배 크레딧을 제공하는 팀워크 컬렉션 중심의 가치 창출 집중.

Q10. AI 진화 속에서 신규 고객 유치와 기존 고객 기반 확장 중 어느 영역에서 더 큰 기회가 있는지 질의. (윌리엄 블레어)

A. 연간 구독 ARR 22.5% 및 클라우드 매출 30% 이상 성장과 함께 순유지율 120% 초과 및 RPO 44%를 달성. 연간 300만 달러 이상 고객이 50% 이상, 500만 달러 이상 고객이 70% 증가하는 등 기존 대형 고객의 워크플로우 확장 중심 건전한 성장세 지속.

Q11. 공공 인증 일정 및 2029년 3월 EOL 이후 데이터 센터 잔여 고객 비중과 전환 기회 전망 질의.

A. 데이터센터에서 클라우드로 이전한 고객의 지출은 3년 후 1.75배로 증가하며 전환 작업 순항세 지속. 클라우드 기여도는 한 자릿수 중상단을 유지하고 있으며 정부 인증 로드맵 투명성 공개와 함께 RPO 44% 성장을 바탕으로 장기적 플랫폼 가치 극대화 도모.

본 부록은 실적 발표 컨퍼런스콜 전문과 Afterule 재무 데이터를 근거로 AI가 정리한 정보이며, 투자의견·목표주가를 포함하지 않습니다. 투자 판단의 근거로 사용될 수 없습니다.