

## 클라우드 시대를 위한 데이터 플랫폼

스캇 디첸(Scott Dietzen)

2017.03.01

퓨어스토리지는 클라우드를 지원하는 신속한 데이터 스토리지 플랫폼을 구축하고 있습니다. 퓨어스토리지가 경쟁 상대로 삼은 메인프레임과 클라이언트/서버 시대의 25 년 된 기술은 폭발적인 데이터 증가와 실시간 분석에 대한 요구에 부응할 수가 없습니다. 클라우드 컴퓨팅은 현재의 데이터 용량과 속도, 그리고 예측적 분석과 머신 러닝에 요구되는 높은 성능을 지원하는 새로운 데이터 플랫폼을 필요로 합니다. 고객들은 퓨어스토리지를 사용해 새로운 데이터 중심의 애플리케이션을 가속화하고, 비즈니스 인사이트를 확보하며, 비용과 복잡성을 획기적으로 감소시키고 있습니다. 퓨어스토리지는 고객들이 비즈니스에 데이터의 가치를 십분 활용할 수 있도록 지원합니다.

## LEGACY VS. CLOUD ERA STORAGE

	MAINFRAME & CLIENT / SERVER ERA STORAGE	CLOUD ERA STORAGE
PERFORMANCE	Disk-optimized (ms) MBs/sec of bandwidth per app	Silicon-optimized (μs) GBs/sec of bandwidth per app
APPLICATION ARCHITECTURE	10s to 100s of monolithic applications TBs of data siloed to each specific application	1,000s to 10,000s of composite applications sharing PBs of data
SCALING	100s of TBs Capacity purchased up front well before it is needed	Elastic scale to PBs Pay as you grow with perpetual forward compatibility
MANAGEMENT	Manual, dedicated admin per dozen arrays	Fully automated, no dedicated admins required
SOFTWARE & EXTENSIBILITY	Complex a la carte software, closed ecosystem	Simple all-inclusive software + open development platform
CONSUMPTION MODEL	Re-buy new storage array every 3-5 years, manually migrate data	Subscribe to storage hardware and software innovation, pay for what you use

퓨어스토리지는 또 한번 비약적인 성장을 기록하며 한 해를 마무리 했습니다. 4 분기 매출은 2 억 2,800 만 달러로, 전년 동기 대비 52% 증가했습니다. 예상 범위를 웃도는 수치입니다. 회계연도 전체를 놓고 보면, 매출은 전년 대비 65% 증가된 7 억 2,800 만 달러였습니다. 지난 2015 년 상장 후 지난 6 분기 동안 퓨어스토리지의 실적은 2.7 배 향상되었습니다. 올해는 창립한지 8 주년, 판매를 시작한지 6 주년 되는 해로 매출이 10 억 달러에 이를 것으로 기대하고 있습니다.

동시에 수익성 면에서도 성장을 거듭하여, 4 분기 비 GAAP 운영 마진은 -2% 였습니다. 전년 동기 대비 12 포인트 상승한 것으로 평균 예상 범위보다 5 포인트 더 높은 것입니다. 또한 잉여 현금 흐름은 2,500 만 달러로 증가했습니다. 올 하반기에도 지속적으로 긍정적인 잉여 현금 흐름을 유지할 수 있도록 노력할 것입니다. 한편, 대차대조표 역시 좋은 성과를 보여줍니다. 보유한 현금은 5 억 4,700 만 달러이고 부채는 없습니다. 퓨어스토리지는 클라우드 컴퓨팅이 대세가 되고 올-실리콘 스토리지가 탄력을 받고 있는 현재 시점에서 시장 점유율을 지속적으로 확장하는데 필요한 모든 것을 갖추고 있습니다.

퓨어스토리지는 지난 4 분기 450 여 고객을 추가하여, 이제 전세계적으로 3,000 여 고객을 보유하게 되었습니다. 4 분기에 추가된 주요 고객들은 다음과 같습니다.

- [Hulu](#) - 선두적인 프리미엄 비디오 스트리밍 서비스로 퓨어스토리지를 사용해 비즈니스에 핵심적인 분석을 촉진하고 집중적인 워크로드와 고객 요구를 보다 신속하게 처리하고 있습니다.
- [Subway](#) - 세계에서 가장 큰 외식업 체인으로 고객 주문을 위한 새로운 온라인 플랫폼의 확장을 지원하기 위해 퓨어스토리지를 선택했습니다.
- [Royal Philips](#) - 헬스케어, 조명 및 소비자 제품 분야의 혁신을 전문으로 하는 선두적인 기술 기업으로 퓨어스토리지를 핵심적인 업무의 기반으로 사용하여 수월한 관리, 성능 향상, 비즈니스 성장을 위한 확장성을 지원하고 있습니다.
- 그 외 호주의 엔터프라이즈 서비스 기업인 [Optus Business](#), 일본의 엔터테인먼트 및 주요 게이밍 기업인 [KONAMI](#), 클라우드 기반의 헬스케어 SaaS 기업 [Phreesia](#) 이 새롭게 추가되었습니다.
- 4 분기의 새로운 플래시블레이드(FlashBlade) 고객들로는 퓨어스토리지의 기술을 통해 온라인 동영상, 선수들에 대한 첨단 분석 등의 오리지널 콘텐츠를 생성하고 있는 [National Hockey League](#), 로펌 [Keker, Van Nest & Peters](#), 지구 과학 기업 [ION](#) 이 있습니다. ION 의 경우, 플래시블레이드를 사용해 스토리지 상면 공간을 약 100 분의 1 로 감소시켰습니다.

# Q4 KEY HIGHLIGHTS

TAM	Customers	Leverage	
<b>\$35B</b> +\$11B driven by FlashBlade and other innovations	<b>&gt;3,050</b> 450 adds Q/Q, 84% growth Y/Y <b>~\$12</b> Incremental purchases from top 25 customers within 18 months of initial purchase of \$1 <b>&gt;\$2</b> Incremental purchases from all customers within 24 months of initial purchase of \$1	<b>GAAP</b> <b>65.3%</b> Gross Margin (-0.1 pts Y/Y)	<b>Non-GAAP</b> <b>66.1%</b> Gross Margin (+0.1 pts Y/Y)
<b>Growth</b>	<b>&gt;20%</b> of Fortune 500 <b>&gt;25%</b> Cloud customers (SaaS, IaaS, & consumer cloud)	<b>+10.0ppts</b> Y/Y improvement in operating margin	<b>+12.0ppts</b> Y/Y improvement in operating margin
<b>\$228M</b> Total revenue, up 52% Y/Y	Liquidity	<b>\$37.5M</b> Cash flow from Operations (16% of revenue)	<b>\$25.3M*</b> Free cash flow (11% of revenue)
<b>23%</b> Revenue from International	<b>\$547M</b> Cash and investments at quarter end		

\* 전종업원주식매수선택권(ESPP)과 관련된 현금 810 만불 포함

이제, 퓨어스토리지의 지속적인 성장할 수 밖에 없는 이유에 대해 설명 드리겠습니다.

- 데이터의 폭발적인 증가:** IDC 는 2025 년까지 전세계적으로 180ZB(제타바이트)의 데이터가 축적될 것으로 예상하고 있습니다. 2015 년의 10ZB, 2020 년의 44ZB 에서 크게 증가한 수치입니다. (이해를 돕기 위해 비유를 하자면, 사과 1 개가 1 바이트라고 가정할 때, 1 ZB 는 태평양을 꽉 채울 수 있을 만큼의 어마어마한 분량의 사과입니다.) 이제껏 찾아 볼 수 없었던 대규모의 데이터세트는 머신 러닝과 같은 예측적 분석에 필요합니다.
- 엣지에 위치한 데이터:** 빅데이터는 광역 통신망(WAN) 보다 더 빠르게 커져가고 있습니다. 이는 퓨어스토리지에게 흥미로운 기회를 제공합니다. 데이터의 연평균 성장률(CAGR)이 최대 33%(위 그림 참조)인 반면, 인터넷 대역폭의 연간 성장률은 20% 가량 밖에 되지 않습니다. 그렇기 때문에 대부분의 새로운 데이터는 중앙화된 퍼블릭 클라우드가 아니라 엣지 데이터센터에 저장될 것입니다. IDC 는 2019 년까지 사물인터넷(IoT)으로 생성되는 데이터의 40%가 네트워크의 엣지 또는 근접한 위치에서 저장, 처리, 분석 될 것으로 예상하고 있습니다. 시스코는 2020 년에는 대부분의 데이터베이스, 분석, 빅데이터, 비즈니스 인텔리전스(BI), 전사적 자원 관리(ERP) 및 기타 엔터프라이즈 워크로드가 프라이빗 데이터센터에 유지될 것으로 내다보고 있습니다. 퓨어스토리지 데이터 플랫폼은 이러한 워크로드에 적합합니다. 사물 인터넷(2020 년까지 엣지 데이터센터에 60 억 달러의 기회 존재), 공장 자동화, 헬스케어/바이오테크, 물류, 그리고 그 외 실시간 제어 시스템을 모두 퍼블릭 클라우드에서 구동할 수는 없기 때문에, 퓨어스토리지는 전체 고객 기반에서 엄청난 기회를 찾아 볼 수 있습니다.

3. **플래시 메모리로의 대세 이동:** 지난 분기에는 몇몇 고객들이 20 개 랙(냉장고 20 대 크기)을 단 한대의 플래시블레이드(4 랙 유닛, 전자렌지 크기)로 교체하여 대규모 시뮬레이션과 분석을 실행하였습니다. 이러한 획기적인 통합은 기계적 디스크가 아니라 실리콘을 위해 설계된 스토리지 소프트웨어로 가능합니다. 또한 하드 드라이브의 90%가 솔리드 스테이트 메모리로 전환되는 것이 불가피하다는 [예측](#)이 나오고 있습니다.
4. **클라우드 컴퓨팅으로의 대세 이동:** 이제껏 퓨어스토리지 비즈니스의 25% 이상은 클라우드 고객을 대상으로 이루어졌습니다. 클라우드 #4 기업에서 #4000 기업까지가 모두 영업 대상이었습니다. 하지만 이제 서비스형 소프트웨어(SaaS), 소비자 인터넷, 서비스형 인프라/서비스형 플랫폼(IaaS/PaaS) 고객을 500 개 이상 확보했습니다. 퓨어스토리지의 아키텍처는 고성능, 고효율의 다계층으로, 완전 자동화되어 있으며, 소프트웨어 중심이지만 실리콘 제품으로 가속화된다는 점에서 퍼블릭 클라우드에 구현된 모델과 동일합니다. 그러나 퓨어스토리지의 클라우드 고객들은 퓨어스토리지의 더 높은 성능과 더 높은 서비스 품질을 더 낮은 비용으로 제공한다고 말합니다.
5. 3,500 만 달러 규모의 시장 기회: 퓨어스토리지는 이제 [3,500 만 달러](#) 시장의 벽을 허물고 있습니다. 퍼시픽크레스트증권에 따르면, 3 대 퍼블릭 클라우드 제공업체인 AWS, 마이크로소프트 애저, 구글 클라우드가 2020 년까지 전체 IT 시장의 약 15%를 차지할 것이라고 합니다. 놀라운 수치이긴 하지만, 아직 퓨어스토리지에게 상당 부분 기회가 남아 있습니다. 대부분이 올플래시와 클라우드 지원 스토리지로 이동할 것이라고 퓨어스토리지는 확신합니다.
6. **성장하는 '분석' 시장:** 퓨어스토리지는 데이터베이스/비즈니스 애플리케이션(오라클, 마이크로소프트 SQL 서버, SAP), 가상화(VM 웨어, 하이퍼 V, 오픈스택), 그리고 VDI(VM 웨어 뷰, 시트릭스), 이 세 가지 비즈니스 영역에 집중해 왔습니다. 2017 년에는 분석에 대한 기존의 접근방식과 차세대적 접근방식 모두에서 획기적인 성장이 이루어질 것으로 예상됩니다. 플래시블레이드와 플래시어레이는 오라클 OLAP, SAP Hana, SAS 등의 전통적인 분석은 물론 스플렁크나 아파치 스파크와 같은 차세대 플랫폼을 가속화시켜 줍니다. 분석 시장은 대략 1,300 억 달러 규모의 인프라 시장으로 퓨어스토리지의 2017 년 시장 진출을 위한 핵심 엔진이 될 것입니다.
7. **에버그린 서브스크립션 비즈니스 모델:** 경쟁업체들과는 달리, 퓨어스토리지는 미래 혁신을 위한 에버그린 서브스크립션을 함께 제공합니다. 퓨어스토리지의 제품은 영구적으로 호환이 되도록 설계되기 때문에 고객들이 업그레이드 중단, 동일한 스토리지의 재구매, 운영에 지장을 주는 데이터 마이그레이션에 대해 걱정할 필요가 없습니다. 고객 데이터의 근저에서 끊임없이 진화하며 더 높은 성능과 서비스 품질을 제공한다는 것 이외에 퓨어스토리지는 비즈니스에 전혀 지장을 주지 않습니다. 힘겨운 재구매와 기존 공급업체의 대폭적인 업그레이드에 익숙해져 있는 많은 고객들에게 NVMe 으로의 전환은 놀라움을 선사해 줄 것입니다.
8. **데이터 플랫폼을 통한 애플리케이션간의 단절 타파:** 비즈니스가 번창하려면, 기업들은 데이터를 마이닝하여 예측적인 인사이트를 확보해야 합니다. 그러나 이는 스토리지의 느린 속도, 비용, 취약점 및 복잡성으로 인해 쉽게 가능하지 않습니다. 레거시 스토리지에서는 데이터가 여러 애플리케이션 간에 공유되는 것이 아니라 단일한 애플리케이션에 매핑되는 경우가 대부분입니다.

고객들이 다양한 애플리케이션 전반에서 데이터로부터 더 많은 가치를 창출할 수 있도록 지원한다는 점에서 퓨어스토리지는 이제 없어서는 안될 존재가 되었습니다. 수백 곳의 고객들이 1 백만 달러 이상의 구매를 했다는 사실이 이를 입증합니다.

이러한 대단한 여정을 함께 해준 퓨어스토리지의 고객, 파트너, 투자자 및 직원 여러분들께 감사의 뜻을 전하며 이 글을 맺으려 합니다. 2017 년이 퓨어스토리지에 있어 플래시어레이, 플래시블레이드, 퓨어 1 및 플래시스택 컨버지드 인프라를 포함한 흥미진진한 제품 혁신을 제공하는 최고의 해가 되고, 경쟁 우위를 유지하며 10 억 달러 매출의 문턱을 넘을 수 있는 해가 되길 기대합니다.

###

미래 예측 진술 이 게시물에는 업계와 기술 동향, 당사의 고유한 전략, 포지셔닝 및 기회, 제품 및 관련된 로드맵(FlashArray, FlashBlade), NVMe 의 영향, 접근방식과 비용 경쟁력의 혜택, 경쟁, 파트너와의 거래, 미래 마진, 성장 전망, 운영 모델 등 비즈니스 및 운영에 대한 미래 예측 진술이 포함되어 있습니다. 이러한 진술은 잠재적으로 정확하지 않은 추측에 기반하기 때문에 여러 가지 알려진 또는 알려지지 않은 위험과 불확실성이 존재하며, 여기에 명시되거나 내포된 결과는 실제 결과와 차이가 있을 수 있습니다. 실제 결과는 예측된 결과와 상당한 차이가 있을 수 있으며 보고된 결과가 미래 성과를 대변하는 것으로 간주되어서는 안됩니다. 실제 결과에 영향을 미칠 수 있는 잠재적인 위험과 불확실한 요인은 2016 년 10 월 31 일 종료되는 분기에 당사가 미국 증권거래위원회(SEC)에 제출한 분기보고서 10-Q 와 기타 보고서들에 "위험 요소"라는 제목 하에 기술되어 있으며 이에 국한되지 않습니다. 이 보고서들은 당사의 투자자 정보 웹사이트 [investor.purestorage.com](http://investor.purestorage.com) 과 SEC 의 웹사이트 [www.sec.gov](http://www.sec.gov) 에서 확인할 수 있습니다. 추가 정보는 2017 년 1 월 31 일 종료되는 회계연도의 연간 보고서 10-K 에 명시되어 있습니다. 이 게시물과 첨부자료에 포함된 정보는 2017 년 3 월 1 일을 기준으로 하며, 법으로 요구되지 않는 한 당사는 이 정보를 업데이트할 의무가 없습니다.

비 GAAP 재무 측정치. 이 게시물에는 당사의 실적과 관련하여 비 GAAP 재무 측정치가 일부 포함되어 있습니다. 상응하는 GAAP 재무 측정치와 이 비 GAAP 재무 측정치 간의 차이 조정에 대해 보다 자세한 정보를 원하시면 2017 년 3 월 1 일자 수익 공시를 참조하십시오. 이 수익 공시에는 "비 GAAP 운영 실적과 가장 직접적으로 비교 가능한 GAAP 측정치간의 차이 조정" 및 "영업활동으로 인한 순 현금과 잉여 현금 흐름 간의 조정" 표가 포함되어 있습니다.