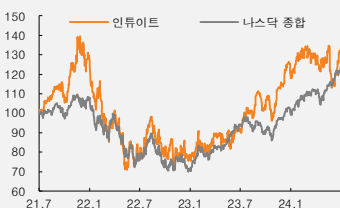


Not Rated

Bloomberg 최고목표주가	USD 770
현재주가(24/7/3)	USD 660
상승여력	16.7%

나스닥 종합(p)	18,188.30
EPS 성장률(24F, %)	126401.8
P/E(24F, x)	39.2
배당수익률(%)	0.6
시가총액(십억USD)	184.5
시가총액(조원)	254.67
상장주식수(백만주)	279.5
60일 평균 거래대금(백만USD)	886.56
52주 최저가(USD)	444.19
52주 최고가(USD)	676.62

(%)	1M	6M	12M
절대주가	15.4	12.5	46.1
상대주가	10.2	-4.8	17.6



[글로벌 SW/통신서비스]

김수진  
soojin.kim@miraeasset.com

# 인튜이트

## M&A 통한 성장 본격화

### 미국 1등 소득세 납세 솔루션 & 자영업 회계 1등 솔루션

83년 설립된 미국의 대표적인 세금 신고 SW 기업이다. TurboTax는 미국의 DIY 세금 신고 SW 시장의 70%를 점유하고 있다. 디지털화와 생성AI의 등장으로 TurboTax 고도화가 지속되고 있다. 92년부터 자영업 재무회계 솔루션 QuickBooks를 시작하며 개인과 자영업자, 나아가 중소기업의 세금과 재무회계 솔루션 시장을 지배하고 있다. 2020년 신용 평가 플랫폼 Credit Karma를 인수했고, 2022년 이메일 마케팅 플랫폼 Mailchimp를 인수하며 보유 중인 기업 데이터와 생성AI를 활용한 사업 확장이 진행 중이다.

### 클라우드와 생성AI, 데이터 분석으로 시장 확대 본격화

코로나19가 발생한 20~22년에 매출 흐름이 크게 바뀌었다. 우선 19년까지 디지털화와 데이터 활용 강화 등으로 성장을 지속하고 있었다. 그러던 와중 20년 코로나 발발로 인해, 미국이 세금 신고 기한을 연장하면서 동사의 매출 패턴이 변했다. 또한, CARES 법안과 급여 보호 프로그램(PPP) 등의 프로그램 지원 개시로 세금 신고 프로그램에 대한 수요가 감소했다. 그러나 21년이 되면서 원격 근무가 늘어남에 따라 오히려 디지털로 세금을 납부하는 수요가 증가했고, 세금 신고가 정상화되며 21~22년까지 성장이 이어졌다. 23년에는 코로나19 시기의 기저효과로 성장이 둔화되는 모습을 보였으나, 올해 들어 기저효과가 사라지고 retention rate이 코로나19 이전 수준으로 돌아오는 등 기존의 성장 궤도에 다시 안착하는 모습을 보이고 있다.

따라서, 투자포인트로 1) 최근 금리 등 매크로 불확실성으로 기업들의 IT지출 우려가 부각되면서 B2B SW 기업들의 실적 전망이 어두운 가운데, 동사는 개인/자영업자가 주요 고객이므로 이런 우려에서 자유로운 SW 기업이며, 2) 코로나란 특수한 상황에서 Credit Karma, MailChimp 등을 인수하며 생성AI 시대와 글로벌 진출을 준비해왔고, 이제부터 그 결과가 나타나기 시작할 것으로 기대한다.

### 코로나19 때 준비한 내공을 이제 펼칠 것

현재 fwd P/E는 35배로 지난 5년 평균 fwd P/E 48배에 비해 낮게 거래되고 있다. 최근 생성AI 기능 강화로 인해 고객당 평균 가격이 올라가고 있고, 미국의 경기 회복을 기대할 수 있는 시점에서 인수한 기업들로 시너지가 이제 막 본격화된다는 점을 반영했을 때, 멀티플 리레이팅은 충분히 가능하다 판단한다.

결산기 (07월)	2021	2022	2023	2024F	2025F
매출액 (십억USD)	9.6	12.7	14.4	16.2	18.2
영업이익 (십억USD)	2.5	2.6	3.1	6.4	7.2
영업이익률 (%)	26.0	20.2	0.0	39.4	39.8
순이익 (십억USD)	2.06	2.07	2.38	3.03	3.57
EPS (USD)	7.65	7.38	8.49	10.74	12.58
ROE (%)	27.5	15.7	14.1	23.3	23.7
P/E (배)	70.1	62.2	60.4	39.2	34.5
P/B (배)	14.7	7.8	8.3	9.8	8.4

주: GAAP 기준, 순이익은 지배주주 귀속 순이익  
자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

### 기업개요

인튜이트(INTU US)는 소비자, 중소기업, 회계 전문가를 위한 글로벌 회계 SW 서비스 업체이다. 인튜이트는 1983년도 Scott Cook과 Tom Proulx가 설립한 회사다. 처음에는 개인용 재무 관리 SW ‘Quicken’을 개발해 인기를 얻었고, 1984년 Chipsoft란 회사를 인수하면서 세무 신고 솔루션 TurboTax를 서비스하기 시작했다. 1992년 자영업자용 회계 솔루션 ‘QuickBooks’를 출시했다. 이후 2016년에 ‘Quicken’은 사모펀드에 매각했다.

2000년대 들어 클라우드 기반의 제품을 서비스하기 시작했다. 2001년 QuickBooks Online, TurboTax Online을 출시해 SW 다운로드 없이 웹브라우저 이용이 가능해졌고, 2009년에는 Mint를 인수하며 온라인 개인 재무관리 도구(은행 계좌, 신용카드, 투자 계좌 등 관리)를 출시하며 시장을 넓혀갔다.

개인과 소규모 기업의 세무/회계 데이터를 보유하고 있다는 강점을 살려, 클라우드와 AI 시대를 준비하기 시작했다. 2020년 핀테크 스타트업 Credit Karma 인수, 2021년 마케팅 플랫폼 업체 Mailchimp 인수 등 공격적 M&A를 통해 기업 외형 확장을 지속하고 있다.

동사는 1993년 나스닥 상장 및 1994년 Microsoft의 인수 제안을 받았으나 미 법무부 승인 거부로 인수가 무산되었다. 이에 Microsoft Money와의 경쟁이 심화되며 Excite의 roabh 지분 매입, Lacerte Software 인수, CheckFree와의 파트너십 확대 및 강화 등 많은 투자를 집행했다.

그림 52. 인튜이트 시가총액 추이(24.07.02 기준)



자료: 블룸버그, 미래에셋증권 리서치센터

## 투자포인트

### 1. 타겟 고객의 특수성과 빅테크 없는 시장, 현시점 유리하게 작용

최근 금리 등 매크로의 불확실성으로 기업들의 IT지출 우려가 부각되면서 B2B SW 기업들의 실적 전망이 어두운 가운데, 동사는 개인/자영업자가 주요 고객이므로 이런 우려에서 자유로울 수 있다. 이에 FY24 들어 제품 매출은 반등을 지속 중이고, 서비스 매출 성장률도 안정적이다. 특히 전체 제품 매출에서는 50% 이상 비중을 차지하는 영세/자영업 비즈니스 매출 성장률이 20% 후반을 기록하며 미국의 소매 시장 회복의 수혜를 보고 있다.

빅테크와의 경쟁에서 자유롭다는 점도 같은 B2B 클라우드 솔루션 피어 대비 나은 성과를 낼 수 있는 요인이 될 수 있다. 동사는 2020년 기준 미국 Tax 솔루션 시장점유율 68%를 기록했고, 방대한 개인의 세무 데이터를 기반으로 비즈니스를 확장했다. 또 자영업자의 회계 솔루션 QuickBooks는 Mailchimp와 함께 글로벌 진출도 박차를 가하고 있다. 오랜 업력에서 비롯된 강력한 점유율은 현시점 경쟁력으로 부각될 수 있다고 판단한다.

표 15. 인튜이트 사업부문별 매출액

(백만달러)

	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24
<b>Product</b>	<b>367</b>	<b>495</b>	<b>533</b>	<b>303</b>	<b>397</b>	<b>525</b>	<b>554</b>	<b>271</b>	<b>427</b>	<b>607</b>	<b>583</b>	<b>353</b>	<b>528</b>	<b>693</b>	<b>689</b>
YoY growth(%)	4.0%	-9.2%	20.3%	3.1%	8.2%	6.1%	3.9%	-10.6%	7.6%	15.6%	5.2%	30.3%	23.7%	14.2%	18.2%
% of revenue	27.7%	31.4%	12.8%	11.8%	19.8%	19.6%	9.8%	11.2%	16.4%	20.0%	9.7%	13.0%	17.7%	20.5%	10.2%
Small Business & Self Employed	348	227	250	260	378	233	247	255	406	267	317	335	502	339	404
YoY growth(%)	3.6%	-3.4%	10.6%	10.6%	8.6%	2.6%	-1.2%	-1.9%	7.4%	14.6%	28.3%	31.4%	23.6%	27.0%	27.4%
% of Product rev	94.8%	45.9%	46.9%	85.8%	95.2%	44.4%	44.6%	94.1%	95.1%	44.0%	54.4%	94.9%	95.1%	48.9%	58.6%
Consumer	7	66	110	18	7	65	131	5	7	94	104	6	9	91	124
YoY growth(%)	16.7%	-26.7%	32.5%	-25.0%	0.0%	-1.5%	19.1%	-72.2%	0.0%	44.6%	-20.6%	20.0%	28.6%	-3.2%	19.2%
% of Product rev	1.9%	13.3%	20.6%	5.9%	1.8%	12.4%	23.6%	1.8%	1.6%	15.5%	17.8%	1.7%	1.7%	13.1%	18.0%
ProTax	12	202	173	25	12	227	176	11	14	246	162	12	17	263	161
YoY growth(%)	9.1%	-8.2%	29.1%	-28.6%	0.0%	12.4%	1.7%	-56.0%	16.7%	8.4%	-8.0%	9.1%	21.4%	6.9%	-0.6%
% of Product rev	3.3%	40.8%	32.5%	8.3%	3.0%	43.2%	31.8%	4.1%	3.3%	40.5%	27.8%	3.4%	3.2%	38.0%	23.4%
<b>Service &amp; Other</b>	<b>956</b>	<b>1,081</b>	<b>3,640</b>	<b>2,258</b>	<b>1,610</b>	<b>2,148</b>	<b>5,078</b>	<b>2,143</b>	<b>2,170</b>	<b>2,434</b>	<b>5,435</b>	<b>2,359</b>	<b>2,450</b>	<b>2,693</b>	<b>6,048</b>
YoY growth(%)	17.7%	-6.1%	42.2%	48.4%	68.4%	98.7%	39.5%	-5.1%	34.8%	13.3%	7.0%	10.1%	12.9%	10.6%	11.3%
% of revenue	72.3%	68.6%	87.2%	88.2%	80.2%	80.4%	90.2%	88.8%	83.6%	80.0%	90.3%	87.0%	82.3%	79.5%	89.8%
Small Business & Self Employed	833	851	927	992	1,065	1,348	1,420	1,514	1,582	1,630	1,704	1,797	1,842	1,906	1,983
YoY growth(%)	17.3%	15.3%	22.6%	21.9%	27.9%	58.4%	53.2%	52.6%	48.5%	20.9%	20.0%	18.7%	16.4%	16.9%	16.4%
% of Service rev	87.1%	78.7%	25.5%	43.9%	66.1%	62.8%	28.0%	70.6%	72.9%	67.0%	31.4%	76.2%	75.2%	70.8%	32.8%
Consumer	112	81	2,335	834	113	346	3,108	140	143	422	3,237	122	178	401	3,529
YoY growth(%)	19.1%	-80.2%	33.9%	21.6%	0.9%	327.2%	33.1%	-83.2%	26.5%	22.0%	4.2%	-12.9%	24.5%	-5.0%	9.0%
% of Service rev	11.7%	7.5%	64.1%	36.9%	7.0%	16.1%	61.2%	6.5%	6.6%	17.3%	59.6%	5.2%	7.3%	14.9%	58.3%
ProTax	11	5	62	27	14	10	82	14	20	7	84	16	25	11	93
YoY growth(%)	37.5%	25.0%	5.1%	22.7%	27.3%	100.0%	32.3%	-48.1%	42.9%	-30.0%	2.4%	14.3%	25.0%	57.1%	10.7%
% of Service rev	1.2%	0.5%	1.7%	1.2%	0.9%	0.5%	1.6%	0.7%	0.9%	0.3%	1.5%	0.7%	1.0%	0.4%	1.5%

자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

## 2) 코로나 때 인수한 기업들, 시너지 본격화

코로나란 특수한 상황에서 Credit Karma, MailChimp 등을 인수하며 생성AI 시대와 글로벌 진출을 준비해왔고, 이제부터 그 결과가 나타나기 시작할 것으로 기대한다. 실제로 이번 분기 실적 가이드언스를 전 사업부 모두 상향조정했다.

우선 TurboTax에서는 Live Full Service를 통해 신규 고객이 대거 늘어날 것으로 전망하며, 더 단가가 높은 보조세(assisted tax segment) 부문에 집중하면서 고부가가치 고객 확보에 주력할 예정이다.

생성AI 역시 핵심 성장 동력이다. Intuit Assist는 이미 2,400만명의 고객이 이용 중이다.

2020년 인수한 Credit Karma는 TurboTax와 완전히 통합되어 있다. 따라서 인수 당시 보유 중이던 Credit Karma 고객 중 TurboTax를 이용하는 고객 비중이 +76% YoY 증가했다. Credit Karma Money에 예치된 세금 환급액 역시 +28% YoY 증가했다.

앞으로 생성AI의 역할이 커질 것으로 예상된다. 우선 Intuit Assist는 동사의 전 제품군에서 챗봇으로서 활용될 것이다. Turbo Tax Live와 Quick Books Live에도 AI가 통합되어 사용될 예정이다.

글로벌 진출도 가시화된다. Mailchimp와 QuickBooks는 해외 진출을 시작했다. 이번 분기 글로벌 온라인 수익은 +12% YoY를 기록했다.

이에 전사업부 가이드언스를 상향조정했다. 연간 Consumer 그룹 매출은 44.4~44.55억달러로 상향조정했고, 장기적 매출 성장률은 +8~12% YoY로 전망했다. Small Business and Self-Employed 그룹 매출은 연간 가이드언스 18%로 1~2%pt 상향조정했고, 장기적 매출 성장률은 +15~20% YoY로 전망했다. ProTax 그룹의 3Q 매출은 +3% YoY, 24년 가이드언스는 +6~7% YoY로 제시했다. 연간 매출 가이드언스는 11~12%에서 13%로, GAAP 영업이익은 +15~18% YoY에서 +21~22% YoY으로, Non-GAAP 영업이익은 12%에서 16%로 상향조정했다.

### 실적 리뷰

동사는 FY3Q24 매출액 667억달러(+12.0% YoY, +99.0% QoQ), Non-GAAP GPM 84.7%(+0.3%p YoY t, +8.9%pt QoQ)를 기록했다. 매출액과 GPM 두 부문 모두 가이던스를 상회했으나 GPM은 컨센서스를 소폭 하회했다. 동사의 Consumer Group 및 ProTax 제품군의 판매와 수익이 주로 11월부터 4월에 집중되어 있어, 동사 매출액은 계절적 패턴을 보인다. 계절성으로 인해 일반적으로 전사 매출은 4월 30일로 끝나는 3분기에 높게 나타나기에, 전분기 대비 FY3Q24 매출액과 GPM 모두 큰 폭 증가했다. 거시적으로 불확실한 환경에도 영세/자영업자 그룹 매출 성장률이 +18% YoY를 기록하며 고성장을 이어갔다.

표 16. 인튜이트 실적 테이블

(백만달러)

	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24
<b>실적발표일</b>	2022-04	2022-07	2022-10	2023-01	2023-04	2023-07	2023-10	2024-01	2024-04
<b>매출</b>	<b>5,632.00</b>	<b>2,414.00</b>	<b>2,597.00</b>	<b>3,041.00</b>	<b>6,018.00</b>	<b>2,712.00</b>	<b>2,978.00</b>	<b>3,386.00</b>	<b>6,737.00</b>
YoY growth(%)	34.96	-5.74	29.40	13.77	6.85	12.34	14.67	11.34	11.95
<b>사업부별 매출</b>									
Small Business Group	1,667.00	1,769.00	1,988.00	1,897.00	2,021.00	2,132.00	2,344.00	2,245.00	2,387.00
YoY growth(%)	41.63%	41.29%	37.77%	19.99%	21.24%	20.52%	17.91%	18.34%	18.11%
매출 대비 비중(%)	29.60%	73.28%	76.55%	62.38%	33.58%	78.61%	78.71%	66.30%	35.43%
Consumer Group	3,239.00	145.00	150.00	516.00	3,341.00	128.00	187.00	492.00	3,653.00
YoY growth(%)	32.47%	-82.98%	25.00%	25.55%	3.15%	-11.72%	24.67%	-4.65%	9.34%
매출 대비 비중(%)	57.51%	6.01%	5.78%	16.97%	55.52%	4.72%	6.28%	14.53%	54.22%
Credit Karma	468.00	475.00	425.00	375.00	410.00	424.00	405.00	375.00	443.00
YoY growth(%)	48.10%	17.28%	1.67%	-15.54%	-12.39%	-10.74%	-4.71%	0.00%	8.05%
매출 대비 비중(%)	8.31%	19.68%	16.37%	12.33%	6.81%	15.63%	13.60%	11.08%	6.58%
ProTax	258.00	25.00	34.00	253.00	246.00	28.00	42.00	274.00	254.00
YoY growth(%)	9.79%	-51.92%	30.77%	6.75%	-4.65%	12.00%	23.53%	8.30%	3.25%
매출 대비 비중(%)	4.58%	1.04%	1.31%	8.32%	4.09%	1.03%	1.41%	8.09%	3.77%
<b>Gross Profit</b>	<b>4,808.00</b>	<b>1,814.00</b>	<b>1,921.00</b>	<b>2,268.00</b>	<b>5,037.00</b>	<b>1,999.00</b>	<b>2,218.00</b>	<b>2,531.00</b>	<b>5,670.00</b>
YoY growth(%)	34.38%	-13.45%	20.82%	7.59%	4.76%	10.20%	15.46%	11.60%	12.57%
총이익률(%)	85.37%	75.14%	73.97%	74.58%	83.70%	73.71%	74.48%	74.75%	84.16%
<b>영업비용</b>	<b>2,413.00</b>	<b>1,889.00</b>	<b>1,845.00</b>	<b>1,998.00</b>	<b>2,259.00</b>	<b>1,982.00</b>	<b>1,911.00</b>	<b>2,162.00</b>	<b>2,565.00</b>
매출 대비 비중(%)	42.84%	78.25%	71.04%	65.70%	37.54%	73.08%	64.17%	63.85%	38.07%
R&D	600.00	627.00	625.00	630.00	604.00	680.00	680.00	678.00	671.00
매출 대비 비중(%)	10.65%	25.97%	24.07%	20.72%	10.04%	25.07%	22.83%	20.02%	9.96%
세일즈/마케팅	1,227.00	807.00	795.00	924.00	1,203.00	840.00	769.00	1,020.00	1,419.00
매출 대비 비중(%)	21.79%	33.43%	30.61%	30.38%	19.99%	30.97%	25.82%	30.12%	21.06%
D&A	209.00	208.00	209.00	209.00	193.00	195.00	191.00	192.00	198.00
매출 대비 비중(%)	3.71%	8.62%	8.05%	6.87%	3.21%	7.19%	6.41%	5.67%	2.94%
<b>영업이익</b>	<b>2,904.00</b>	<b>433.00</b>	<b>662.00</b>	<b>856.00</b>	<b>3,358.00</b>	<b>627.00</b>	<b>960.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>3,712.00</b>
YoY growth(%)	31.94%	-39.44%	19.28%	39.87%	15.63%	44.80%	45.02%	16.82%	10.54%
영업이익률(%)	51.56	17.94	25.49	28.15	55.80	23.12	32.24	29.53	55.10
<b>세전이익</b>	<b>2,623.00</b>	<b>409.00</b>	<b>32.00</b>	<b>228.00</b>	<b>2,734.00</b>	<b>-5.00</b>	<b>919.00</b>	<b>354.00</b>	<b>3,072.00</b>
<b>순이익</b>	<b>2,185.00</b>	<b>311.00</b>	<b>470.00</b>	<b>620.00</b>	<b>2,523.00</b>	<b>467.00</b>	<b>698.00</b>	<b>746.00</b>	<b>2,804.00</b>
YoY growth(%)	30.21%	-42.83%	11.11%	39.01%	15.47%	50.16%	48.51%	20.32%	11.14%
순이익률(%)	38.80%	12.88%	18.10%	20.39%	41.92%	17.22%	23.44%	22.03%	41.62%
<b>Non-GAAP EPS</b>	<b>7.65</b>	<b>1.10</b>	<b>1.66</b>	<b>2.20</b>	<b>8.92</b>	<b>1.65</b>	<b>2.47</b>	<b>2.63</b>	<b>9.88</b>
YoY growth(%)	26.03%	-44.16%	8.50%	41.94%	16.60%	50.00%	48.80%	19.55%	10.76%

자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

**밸류에이션**

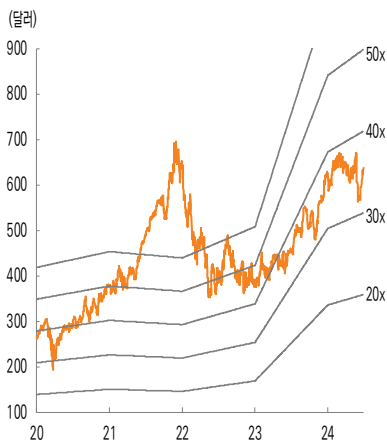
동사의 현재 fwd P/E는 35배로 지난 5년 평균 fwd P/E인 48배에 비해 낮게 거래되고 있다. 미국의 경기 회복을 기대할 수 있는 시점에서 인수한 기업들로 시너지가 이제 막 본격화된다는 점을 반영했을 때, 주가 상승은 가능하다고 판단한다.

**표 17. Peer 밸류에이션**

기업명		오라클	어도비	인튜이트	페이팔 홀딩스	워크데이	블록	허브스팟
티커		ORCL US	ADBE US	INTU US	PYPL US	WDAY US	SQ US	HUBS US
시가총액(십억달러)		380.9	234.4	178.2	60.9	57.4	39.1	29.0
블룸버그 Target price (달러)		770	175	700	770	104	350	106
Current price (달러)		637	138	529	637	58	217	63
Upside (%)		26.6%	32.4%	20.8%	78.5%	61.5%	67.5%	34.9%
Sales (십억달러)	CY2023	52.96	19.41	14.37	29.77	7.26	21.92	2.17
	CY2024F	57.92	21.46	16.19	32.05	8.37	25.19	2.56
	CY2025F	64.28	23.93	18.16	34.74	9.68	28.11	3.02
Operating profit (십억달러)	CY2023	25.41	9.90	6.38	5.41	2.10	1.17	0.43
	CY2024F	28.14	11.06	7.23	5.86	2.48	1.87	0.54
	CY2025F	31.74	12.44	7.99	6.27	2.98	2.73	0.70
Net income (십억달러)	CY2023	12.62	5.45	3.03	3.86	0.46	1.24	-0.07
	CY2024F	15.45	7.05	3.57	4.35	0.69	1.64	-0.03
	CY2025F	19.68	8.17	4.20	4.64	0.96	2.41	0.09
OPM (%)	CY2023	-10.40	51.02	44.38	18.17	28.88	5.32	19.76
	CY2024F	-6.30	51.53	44.63	18.28	29.63	7.43	20.93
	CY2025F	0.00	51.98	44.00	18.05	30.75	9.73	23.05
ROE (%)	CY2023	238.39	42.20	23.28	23.01	24.24	2.03	25.79
	CY2024F	149.58	42.79	23.25	20.26	14.30	8.50	24.68
	CY2025F	76.01	48.94	23.66	20.36	14.29	10.19	23.80
P/E (X)	CY2023	24.74	33.19	44.81	11.70	37.74	33.15	100.13
	CY2024F	22.09	29.09	37.89	13.88	31.69	18.31	77.34
	CY2025F	19.21	25.69	33.28	12.53	27.72	14.40	65.20
PSR (X)	CY2023	7.15	12.10	12.46	2.06	7.92	1.79	13.50
	CY2024F	6.58	10.92	11.01	1.90	6.86	1.55	11.32
	CY2025F	5.93	9.80	9.81	1.75	5.94	1.39	9.58

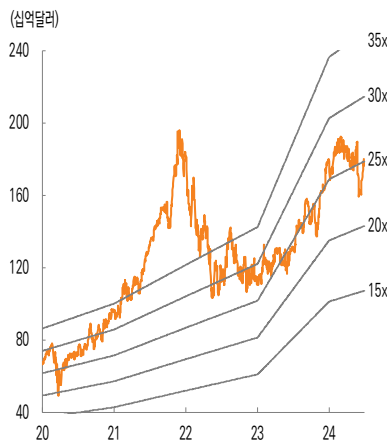
자료: 블룸버그, 미래에셋증권 리서치센터

**그림 53. P/E 밴드차트**



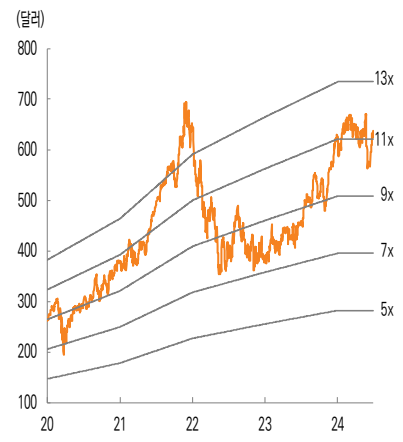
자료: 블룸버그, 미래에셋증권 리서치센터

**그림 54. EV/EBITDA 밴드차트**



자료: 블룸버그, 미래에셋증권 리서치센터

**그림 55. PSR 밴드차트**



자료: 블룸버그, 미래에셋증권 리서치센터

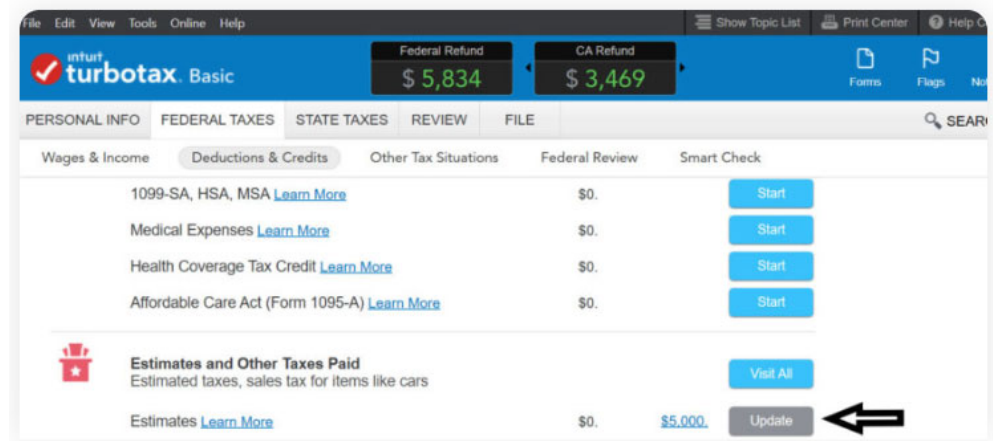
**주요 솔루션**

TurboTax는 소비자 및 소규모 비즈니스가 연방 및 주 소득세 신고서를 빠르고 정확히 작성할 수 있도록 지원하는 플랫폼이다. 해당 서비스는 온라인 및 데스크톱 버전 모두 제공되며, 복잡한 세금 신고 처리까지 가능하다. 온라인 서비스를 통해 추가적 조언 혹은 안내가 필요한 고객에는 연중무휴 전문가의 세금 신고서 검토 및 조언을 제공한다. 이외에도 세금 신고서 작성을 원하는 고객을 위해 세금 신고서 작성, 서명 및 제출 대행 전문가 역시 준비되어 있다.

최근 가장 주목받는 기능은 'Turbo Tax Live'와 생성이다. Turbo Tax Live는 세금 전문가와의 실시간 상담 서비스다. 세금 전문가가 사용자의 신고서를 검토하고, 질문에 답변하며, 필요한 경우 전체 과정을 대신 처리할 수 있다.

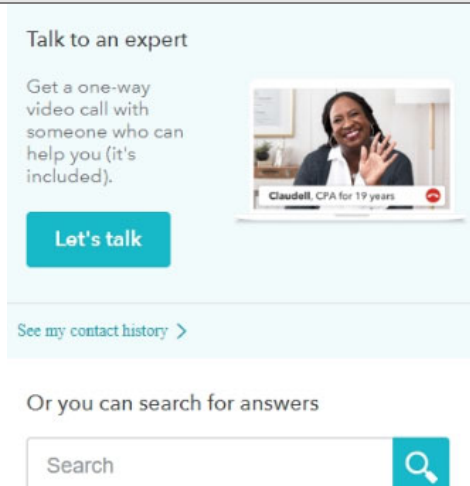
생성AI는 'Intuit Assist'란 챗봇이 맞춤형 세금 체크리스트를 생성해주고, 질문에 응답하는 등에 사용되고 있다. Intuit Assist는 Credit Karma와 QuickBooks에서도 사용하며, 자체 개발한 LLM을 사용한다.

**그림 56. Turbo Tax Desktop 제품 화면**



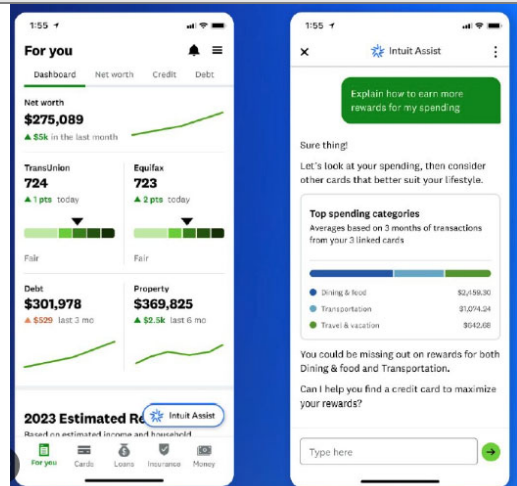
자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

**그림 57. Turbo Tax Live 화면**



자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

**그림 58. Credit Karma 내부의 챗봇 Intuit Assist**



자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

**Credit Karma**는 소비자들이 자신의 재무 상황을 이해하고 재무 계획을 충실히 이행할 수 있도록 지원하는 금융 플랫폼이다. 이 플랫폼은 사용자에게 신용 점수 및 보고서 액세스, 신용 및 신원 모니터링, 신용 보고서 분쟁, 신용카드, 대출 및 보험 상품에 대한 개인 맞춤형 추천 등 다양한 무료 서비스를 제공한다. ‘Credit Karma Money’는 FDIC(미국연방예금보험공사) 회원 은행 파트너를 통해 사용자에게 온라인 저축 및 당좌 예금 계좌를 제공하며 신용 점수 향상에 도움이 되는 도구도 제공한다. 해당 서비스를 제공하기 위해 신용 조사 기관, 은행, 신용카드 발급사, 보험사, 기타 금융 기관 및 대출 파트너를 포함한 다양한 파트너와 협력하고 있다. 또한, 대출 기관이 Credit Karma 회원의 수천 개의 비식별화된 데이터를 활용하여 금융 상품을 신청할 때 회원의 승인을 확실히 받을 수 있도록 지원하는 최초의 엔터프라이즈 플랫폼인 Lightbox를 활용한다.

**표 18. Credit Karma 기능**

서비스	내용
신용 점수 조회	무료로 신용 점수를 확인. 주요 점수 제공 기관인 TransUnion과 Equifax의 신용 점수를 제공
신용 보고서	TransUnion과 Equifax의 상세한 신용 보고서를 무료로 확인
개인 맞춤형 금융 상품 추천	사용자의 신용 프로파일을 바탕으로 개인 맞춤형 금융 상품(신용카드, 대출 등)을 추천
세금 신고	Cash App Taxes를 통해 무료로 소득세를 신고. 사용자는 연방 및 주 소득세를 보고하고, 환급을 받을 수 있는 기능을 쉽고 무료로 이용
Rent Payment Reporting	일부 지역에서는 Credit Karma가 렌트비 지불 내역을 신용 보고서에 포함시켜 신용 점수를 향상시키는 데 영향
Identity Monitoring	신원 도용 방지를 위해 개인 정보 보호 서비스 및 경고 시스템을 제공
목표 설정 및 재무 계획	사용자는 재정 목표를 설정하고 이를 달성하기 위한 맞춤형 계획을 수립할 수 있습니다. 이는 대출 상환, 저축 증가 등 다양한 재무 목표를 포함할 수 있습니다.

자료: 인튜이티브, 미래에셋증권 리서치센터

**QuickBooks**는 여러 장치에서 온라인으로 계정 장부를 관리할 수 있도록 도와주는 소규모 비즈니스 대상의 회계 SW다. 이는 클라우드에서 안전하게 운영되며 직원들이 언제 어디서나 비즈니스의 재무 데이터에 액세스할 수 있다. QuickBooks는 부기, 송장 발행, 시간/비용/재고 추적 등의 회계 작업을 정확하게 자동화하는 데 도움이 된다. 또한 비즈니스 앱에 연결하고 보고서를 만들어 비즈니스 인사이트를 확보하여 소규모 비즈니스를 위한 재무 의사결정에 기여한다.

**표 19. QuickBooks 주요 기능**

기능	설명
청구서 발행	- 맞춤형 전문 청구서 생성 및 실시간 결제 추적 - 클릭 한 번에 견적서 → 청구서 전환 가능 - 자동 리마인더 전송 및 기한이 지난 청구서에 대한 후속 조치 가능
비용 추적	- 은행 계좌, 신용카드 등 연결하여 자동으로 비용 분류 - 모바일 앱을 통해 세금 신고 전 영수증 저장 및 은행 거래에 첨부 가능 - 비즈니스에 맞게 판매 세율 쉽게 추적하여 세금 공제 가능 - 연간 비용 추적 통해 현금흐름 예측 및 관리에 용이. 지출, 대출, 송금 시기 등 파악 가능
재고 관리	- 재고 출/입고에 따라 SW가 자동으로 재고 수준을 업데이트 - 각 공급업체 별 주문 상품 추적. 재고 도착 시, PO를 전환하여 공급업체에 대금 지급할 수 있도록 함
재무 리포트	- 손익 계산서 생성 통해 비용/매출/수익 등 관리 - 사용자 지정 대차대조표 생성 기능 통해 재무 상태를 월별/분기별/연간으로 비교하여 향후 비즈니스 의사결정에 기여 - 비즈니스 개요 제공하여 수입/지출의 추세, 부채, 계정의 잔액 등을 빠르게 확인

자료: 인튜이티브, 미래에셋증권 리서치센터

Mailchimp는 이메일 및 마케팅 자동화 플랫폼으로, 이메일, 소셜 미디어, 랜딩 페이지 및 광고 전반에서 AI 기능을 기반으로 고객 확보에 기여한다. Mailchimp는 SaaS 기반의 서비스로, 컴퓨터나 서버에 추가 SW를 필요로 하지 않는다.

표 20. Mailchimp 주요 기능

기능	설명
캠페인 생성	- 이메일 캠페인을 간단하고 효과적으로 생성 및 전달 - 구독자 목록, 고객 타겟팅 및 세부 보고서를 관리 통한 분석 가능
템플릿 디자인	- 사용자 정의 템플릿 생성 및 디자인된 이메일 템플릿 사용 가능
사용자 정의	- 플랫폼을 통해 이메일 목록을 광범위한 특정 대상으로 분류 가능 - RSS-to-email 옵션 사용 시, 블로그나 온라인 캠페인 등이 업데이트될 때 이메일 뉴스레터를 자동으로 전달 가능
타겟팅 기능	- 지리적 위치, 클릭 기록 등 특정 기준 기반으로 고객에 뉴스레터 타겟팅 가능. 이외에도 뉴스레터 응답 여부, 문서 내 클릭 여부 등 확인 가능 - A/B 테스트 등의 캠페인을 통해 다른 구독자에 대해 이메일을 전송 및 결과 참여 분석하는 등 마케팅 전략 고도화에 도움됨

자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

그림 59. Mailchimp 가격

	Premium	Standard <b>Best value</b>	Essentials	Free
Key Plan Features				
Starting Price	\$350 USD/mo for 10,000 contacts	\$20 USD/mo for 500 contacts	\$13 USD/mo for 500 contacts	\$0 USD/mo; limit of 500 contacts
Customer Support	Phone & Priority Support	24/7 Email & Chat Support	24/7 Email & Chat Support	Email support for first 30 days
Reporting & Analytics	✓	✓	Limited	Limited
Automated Customer Journeys	Up to 200 journey points	Up to 200 journey points	Up to 4 journey points	✗
<b>Beta</b> Generative AI Features	No additional cost add-on	No additional cost add-on	✗	✗
Custom-coded Templates	✓	✓	✗	✗

자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

그림 60. QuickBooks 한국 사이트에 공표된 가격

Simple Start	Essentials	Plus	Advanced
US\$18	US\$27	US\$38	
<b>US\$1<sup>80</sup></b> /월	<b>US\$2<sup>70</sup></b> /월	<b>US\$3<sup>80</sup></b> /월	<b>US\$76</b> /월
6개월간 US\$17 할인	6개월간 US\$25 할인	6개월간 US\$35 할인	
<b>지금 구매</b>	<b>지금 구매</b>	<b>지금 구매</b>	<b>지금 구매</b>
<b>^^일 무료 체험</b>	<b>^^일 무료 체험</b>	<b>^^일 무료 체험</b>	<b>^^일 무료 체험</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 소득 및 비용 추적</li> <li>✓ 맞춤형 송장 및 견적서 발송</li> <li>✓ 은행 연동</li> <li>✓ VAT 추적</li> <li>✓ 사용자 1명과 회계사 1명이 사용 가능</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 소득 및 비용 추적</li> <li>✓ 맞춤형 송장 및 견적서 발송</li> <li>✓ 은행 연동</li> <li>✓ VAT 추적</li> <li>✓ 인사이트 및 보고서</li> <li>✓ 직원 관리</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 소득 및 비용 추적</li> <li>✓ 맞춤형 송장 및 견적서 발송</li> <li>✓ 은행 연동</li> <li>✓ VAT 추적</li> <li>✓ 인사이트 및 보고서</li> <li>✓ 직원 관리</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 소득 및 비용 추적</li> <li>✓ 맞춤형 송장 및 견적서 발송</li> <li>✓ 은행 연동</li> <li>✓ VAT 추적</li> <li>✓ 인사이트 및 보고서</li> <li>✓ 직원 관리</li> </ul>

자료: 인튜이트, 미래에셋증권 리서치센터

## Appendix: 미국의 세금 납부 시스템

표 21. 미국 Tax 납부 시스템

특징	내용
납세자 유형	- 개인 납세자: 주로 연방 소득세(Form 1040)와 주 소득세를 납부 - 기업: 주로 법인세(Form 1120) 및 기타 관련 세금을 납부
세금 신고	- 연간 신고: 대부분의 개인과 기업은 매년 세금을 신고하고 납부 - 소득세 신고 기한: 일반적으로 4월 15일이지만, 만약 이 날짜가 주말이나 공휴일이면 그 다음 평일로 연기됨 - 연장 신청: 추가 시간을 필요로 하는 납세자는 연장 신청(Form 4868)을 통해 6개월까지 연장 가능

자료: IRS, 미래에셋증권 리서치센터

표 22. 미국의 대표 Tax Solution

구분	제품	특징
대표 제품	Turbo Tax(인튜이트)	- 인터페이스 편리함과 여러가지 지원 옵션이 강점. 68%의 점유율
	H&R Block	- 온라인 서비스와 대면 상담도 가능
	TaxAct	- 가격이 저렴하고, 소득세와 주정부 세금 신고도 가능
	TaxSlayer	- 저렴한 가격이 강점
무료	IRS Free File	- 연소득 73,000달러 이하의 경우 IRS와 협력한 민간 솔루션들이 무료로 세금 신고 지원, 인튜이트 등 대부분 업체 포함
	Volunteer Income Tax Assistance	- 연소득 60,000달러 이하, 장애인, 외국인 대상으로 하는 무료 세금 신고 지원 프로그램
	Tax Counseling for the Elderly	- 60세 이상 고령자 위한 신고 지원 프로그램

자료: IRS, 미래에셋증권 리서치센터

### Compliance Notice

- 당사는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인과 관련하여 특별한 이해관계가 없음을 확인합니다.
- 당사는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 애널리스트의 의견이 정확하게 반영되었음을 확인합니다.

본 조사분석자료는 당사의 리서치센터가 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나, 당사가 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없으므로 투자자 자신의 판단과 책임하에 종목 선택이나 투자시기에 대한 최종 결정을 하시기 바랍니다. 따라서 본 조사분석자료는 어떠한 경우에도 고객의 증권투자 결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 조사분석자료의 지적재산권은 당사에 있으므로 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.