**Equinix, 2024년 1분기 실적 발표, 2024년 05월 09일**

**24. 5. 10.**

**연산자**

안녕하세요, 에퀴닉스 1분기 실적 컨퍼런스콜에 오신 것을 환영합니다. [운영자 안내] 또한 오늘 컨퍼런스는 녹화되고 있습니다. [운영자 안내]이제 투자자 관계 담당 수석 디렉터인 칩 뉴컴에게 전화를 넘기겠습니다. 시작하세요.

**칩 뉴컴**

안녕하세요, 오늘 컨퍼런스 콜에 오신 것을 환영합니다. 시작하기 전에 오늘 발표할 내용 중 일부는 미래예측적 진술이며 위험과 불확실성을 수반한다는 점을 말씀드리고 싶습니다. 실제 결과는 이러한 진술과 크게 다를 수 있으며, 오늘 보도자료에서 밝힌 위험과 2024년 2월 16일에 가장 최근에 제출한 10-K 양식 및 최근에 제출한 10-Q 양식을 포함하여 SEC에 제출한 서류에서 확인된 위험의 영향을 받을 수 있습니다. 에퀴닉스는 이 발표에서 언급된 미래예측진술에 대해 업데이트하거나 논평할 의무가 없으며 그럴 의도가 없습니다. 또한, 공정 공시 규정에 따라 명시적인 공개 공시가 없는 한 해당 분기 동안 재무 가이던스에 대해 언급하지 않는 것이 Equinix의 정책입니다. 또한, 오늘 컨퍼런스 콜에서는 비일반회계기준(Non-GAAP) 측정치를 제공할 예정입니다. 이러한 측정치를 가장 직접적으로 비교할 수 있는 GAAP 측정치에 대한 조정과 이러한 측정치를 사용하는 이유에 대한 목록은 오늘 보도자료의 에퀴닉스 투자자 관계 페이지(www.equinix.com)에서 확인할 수 있습니다. 이 논의와 함께 제공되는 프레젠테이션과 일부 보충 재무 정보 및 기타 데이터는 웹사이트의 IR 페이지에서 확인할 수 있습니다. 또한 웹 사이트의 IR 페이지에 Equinix에 대한 중요한 정보를 수시로 게시하고 있으므로 정기적으로 웹 사이트를 방문하여 최신 정보를 확인하시기 바랍니다. 오늘 이 자리에는 Equinix의 CEO 겸 사장인 찰스 마이어스와 최고 재무 책임자인 키스 테일러가 함께했습니다. 준비된 발언에 이어 매도 측 애널리스트의 질문을 받도록 하겠습니다. 1시간 안에 이 컨퍼런스를 마무리하기 위해 애널리스트 여러분께 후속 질문을 한 가지로 제한해 주실 것을 부탁드립니다. 이제 찰스에게 통화를 넘기겠습니다.

**찰스 마이어스**

감사합니다, Chip. 안녕하세요, 1분기 실적 발표에 오신 것을 환영합니다. 2024년 1분기에는 사상 최고의 예약 실적, 강력한 전환율, 매우 유리한 가격 역학, 예상보다 낮은 이탈률로 인해 S&P 500 기업 중 최장 기간인 85분기 연속 최고 매출 성장을 달성하며 순조로운 출발을 보였습니다. 이번 분기에는 3,100개 이상의 고객사와 3,800건 이상의 거래를 성사시키며 시장 진출 시스템의 규모와 일관성을 모두 입증했습니다. 또한 하이퍼스케일 수요의 가속화가 유럽-중동-아프리카 및 아시아 지역에서 강력한 xScale 리스로 이어지는 것을 다시 한 번 확인했습니다. 광범위한 경제 불확실성 환경에서 계속 사업을 운영하고 있고 그에 따른 고객의 경계심도 어느 정도 있지만, 미래지향적 파이프라인은 강력하며 앞으로의 기회에 대해 낙관적인 전망을 유지하고 있습니다. 특히 AI의 빠른 도입을 고려할 때 디지털 혁신은 경제 확장을 위한 강력한 촉매제 역할을 하며, 고객들은 장기적인 매출 성장을 촉진하고 운영 효율성을 높이는 데 있어 디지털 이니셔티브의 중추적인 역할을 인식하고 꾸준히 디지털 이니셔티브에 전념하고 있습니다. 디지털 인프라를 더욱 강력하고, 더욱 접근하기 쉽고, 더욱 지속 가능하게 만들기 위한 노력을 계속하고 있는 지금, 최고 고객 및 수익 책임자로 메리 윌리엄슨이 우리 팀에 합류하게 되어 기쁘게 생각합니다. Merrie는 새로운 시장 진출 경로를 구축하고, 고객 경험을 개선하며, 시장 출시 생산성을 가속화하는 데 있어 입증된 실적을 보유한 운영 및 비전 리더로서, Facebook의 다음 성장 단계를 이끌어갈 독보적인 기술과 경험을 갖추고 있습니다. 지속 가능성 측면에서는 2027년까지 CIO의 80%가 IT 조직의 지속 가능성과 연계된 성과 지표를 보유하게 될 것이라는 Gartner의 예측에 따라 과감한 미래의 첫 번째 아젠다를 지속적으로 발전시켜 나가고 있습니다. 기업들이 디지털 인프라 결정에 있어 지속가능성을 우선순위에 두고 있다는 것은 분명한 사실입니다. 최근 9번째 연례 ISR 보고서를 발표했으며, 성장하는 포트폴리오에서 96%의 재생 에너지 적용률을 기록하며 6년 연속 90% 이상의 적용률을 기록하는 등 업계 리더십을 이어가고 있습니다. 에퀴닉스 PPA는 현재 영향력이 큰 시장에서 1기가와트 이상의 새로운 청정 에너지를 지원하고 있으며, 성장을 뒷받침할 추가 청정 에너지 프로젝트를 계속 모색하고 있습니다. 4월 말에는 전략적으로 중요한 싱가포르 시장에서 지속적으로 성장하기 위한 계획의 중요한 부분인 싱가포르에서 첫 번째 재생 가능 PPA를 발표하게 되어 기쁘게 생각합니다. 이 프로젝트는 75메가와트의 태양광을 공급할 예정이며, 모든 사업 부문을 청정 에너지원으로 지원하고자 하는 싱가포르의 그린 플랜 2030에 부합하는 프로젝트입니다. 이와 동시에 전력 사용 효율로 측정되는 기존 시설의 에너지 효율을 개선하는 데에도 집중하고 있습니다. 2023년에는 수익성이 높은 효율성 프로젝트에 7,800만 달러를 투자하여 연평균 PP&E를 전년 대비 8% 이상 개선한 1.42로 개선했으며, 이는 안정화된 자산의 성과를 지속적으로 견인하는 또 다른 지렛대가 되었습니다. 또한 시설의 온도 조절기를 조정하는 작업도 계속 진행하여 현재 50개 이상의 데이터센터가 A1A를 지원할 준비가 되어 있으며, 이 중요한 새 온도 표준의 시행을 위한 업계의 강력한 지원을 받고 있습니다. 슬라이드 3에 표시된 실적을 살펴보면, 1분기 매출은 21억 달러로, 반복 매출과 xScale 수수료의 호조에 힘입어 작년 같은 분기보다 7% 증가했습니다. 조정 EBITDA는 전년 동기 대비 6% 증가했으며, 주당 순이익은 영업 실적 호조로 인해 예상보다 의미 있게 개선되었습니다. 상호 연결 수익은 전년 대비 9% 증가했습니다. 이러한 성장률은 모두 정상화 및 불변 통화 기준입니다. 데이터센터 서비스 포트폴리오의 독보적인 규모와 범위는 계속해서 성과를 견인하고 있습니다. 디지털 인프라에 대한 강력한 기본 수요와 새로운 용량을 제공하는 데 오랜 시간이 걸리는 점을 고려할 때, 희소성 마인드가 증가하고 있으므로 전 세계에 걸쳐 광범위한 투자를 계속하고 있습니다. 현재 21개국 34개 시장에서 50개의 주요 프로젝트가 진행 중이며, 여기에는 14개의 xScale 구축이 포함되며, 2024년 말까지 16,000개 이상의 리테일 캐비닛과 50메가와트 이상의 xScale 용량이 포함됩니다. 이번 분기에는 프랑크푸르트, 마드리드, 오사카, 실리콘밸리에서 새로운 프로젝트를 추가했습니다. 이번 분기의 주요 멀티마켓 성과로는 전 세계 여러 지역에서 에퀴닉스와 함께 확장하며 새로운 GenAI 워크로드를 포함한 지속적인 성장에 힘을 보태고 있는 ServiceNow와 세 지역 모두에서 클라우드 개체 스토리지 서비스 제공업체인 와사비 테크놀로지스의 지속적인 성장을 지원하기 위해 확장하고 있는 와사비 테크놀로지스(Wasabi Technologies)를 들 수 있습니다. 캐비닛당 MRR은 지속적인 시장 진입 모멘텀, 상호 연결 및 디지털 서비스에 대한 견고한 연결률, 전력 밀도 증가에 힘입어 정상화 및 고정 통화 기준으로 전년 대비 119% 증가한 2,258달러를 기록했으며, 일부 주요 시장에서 순 캐비닛 구축 용량 제약과 이탈한 캐비닛과 예약된 캐비닛 간의 의미 있는 전력 밀도 차이가 이 지표를 계속 압박하고 있다. 그러나 총 추가량은 여전히 강세를 유지하고 있으며 소매 비즈니스에서 예약된 킬로와트는 거의 기록적인 수준에 도달했습니다. 강력한 예약과 향후 용량 추가를 고려할 때 하반기에 청구 가능한 택시가 증가할 것으로 예상되며, 비즈니스의 장기적인 성장 스토리의 일부로서 캐비닛 성장이 계속될 것으로 보입니다. 업계를 선도하는 글로벌 인터커넥션 프랜차이즈를 통해 현재 총 468,000개 이상의 인터커넥션이 플랫폼에 구축되어 있습니다. 1분기에 상호 연결 추가는 견조한 총 추가 수와 더 높은 대역폭 연결로의 통합에 힘입어 6,200개까지 증가했으며, 분기 중 이탈한 상호 연결과 신규 추가 간의 격차가 약 16%에 달하는 등 건전한 가격 책정 역학이 지속되고 있는 것으로 나타났습니다. 인터넷 교환의 최대 트래픽은 미주 지역을 중심으로 전 분기 대비 5%, 전년 동기 대비 24% 증가하여 초당 38테라비트에 육박했습니다. 앞으로도 에퀴닉스의 고유하고 지속적인 장점은 디지털 서비스 구매자와 판매자가 함께 모여 디지털 혁신을 촉진하고 AI의 막대한 잠재력을 실현하는 논리적 연결 지점으로 자리매김할 것으로 확신합니다. 올해 Gartner는 비즈니스 요구와 GenAI를 비롯한 새로운 기술이 클라우드 모델 혁신을 주도하면서 퍼블릭 클라우드 서비스에 대한 지출이 20% 성장하여 6,790억 달러에 달할 것으로 예상합니다. 이러한 추세는 광범위하게는 주요 클라우드 및 IT 고객, 특히 하이퍼스케일러를 중심으로 다양한 벡터에 걸쳐 강력한 수요로 이어지고 있습니다. 이번 분기에는 마드리드에 새로운 네이티브 클라우드 온램프 1개를 추가하여 포트폴리오 전체에 걸쳐 47개 대도시에 걸쳐 220개의 네이티브 클라우드 온램프가 생겼습니다. 이는 우리가 사업을 영위하는 시장에서 프라이빗 클라우드 온램프의 시장 점유율이 40%에 육박하는 수치이며, 전 세계 평균 60개 이상의 데이터센터에 구축되어 있는 리테일 비즈니스에서만 1분기에 총 13억 달러 이상의 연간 매출을 기록하는 등 하이퍼스케일러 아키텍처의 필수적인 부분으로 성장하고 있는 고객입니다. 중요한 것은 하이브리드 클라우드와 프라이빗 AI에 대한 최종 고객의 요구를 충족하기 위해 협력하면서 시장을 형성하는 이러한 업체들과 강력한 시장 진출 모멘텀을 확보하고 있으며, 하이퍼스케일러는 가장 생산적인 채널 파트너 중 하나가 되었다는 점입니다. 클라우드 및 AI 수요가 강력한 사전 임대 활동으로 이어지면서 xScale 프로그램의 수요는 여전히 견고합니다. 지난 실적 발표 이후 4월 중순에 임대된 약 34메가와트를 포함해 프랑크푸르트 10, 오사카 4, 오사카 5 자산에 걸쳐 48메가와트 용량을 추가로 사전 임대했습니다. 이로써 전 세계적으로 xScale 임대 용량은 약 350메가와트에 달하며, 운영 및 건설 중인 용량의 약 90%가 임대되었고, 향후 분기에도 xScale 모멘텀을 지속할 수 있는 의미 있는 기회 파이프라인을 확보했습니다. 또한, 4월 중순에는 SV12x 자산을 위한 첫 번째 미국 xScale 조인트벤처를 PGIM Real Estate와 발표했습니다. 유럽, 아시아 태평양, 라틴아메리카에 있는 기존 합작회사와 이 새로운 합작회사를 합치면 35개 이상의 시설에 80억 달러 이상의 투자와 725메가와트 이상의 전력 용량을 갖춘 글로벌 xScale 포트폴리오가 완전히 구축될 것으로 예상됩니다. 또한 미국에서 추가로 계획된 xScale 기회도 순조롭게 진행되고 있으며, 향후 몇 분기에 이러한 진전 사항을 업데이트할 수 있기를 기대합니다. 디지털 서비스 포트폴리오로 전환하면서 Equinix 패브릭과 네트워크 엣지는 광범위한 비즈니스에 비해 계속해서 초과 지수를 기록하고 있습니다. 디지털 인프라 요구 사항에 패브릭, 네트워크 엣지, 메탈의 조합을 사용하고자 하는 고객들의 꾸준한 관심을 확인할 수 있습니다. 이러한 요구를 지원하기 위해 최근 엔지니어링 팀은 Metal과 Fabric의 통합을 완료하여 Metal 사용자의 VC 생성 환경을 크게 개선했습니다. 비즈니스 전반에서 거둔 성과로는 글로벌 보안 선도 기업인 CrowdStrike가 유럽/중동/아프리카 지역의 Equinix 플랫폼에서 클라우드에 인접한 스토리지 솔루션을 모색하여 Equinix의 풍부한 클라우드 및 스토리지 제공업체 고객 에코시스템과의 근접성을 활용하는 것을 들 수 있습니다. 그리고 온라인 AI 및 데이터 분석 교육 회사는 글로벌 실무자를 위한 학습을 지원하기 위해 AI 인프라를 구축했습니다. 채널 프로그램은 채널 및 파트너 영향력 거래가 총 예약의 30% 이상, 신규 로고의 60% 이상을 차지하며 또 한 번의 견고한 분기를 보냈습니다. 하이퍼스케일러와 AT&T, Avant, Dell, Kyndryl, Zenlayer와 같은 주요 파트너는 다양한 산업 부문과 다양한 에퀴닉스 서비스에서 성공을 거두며 계속해서 성장하고 있습니다. 새로운 시장으로 확장함에 따라 파트너들은 글로벌 플랫폼 판매에 박차를 가하고 있습니다. 1분기에는 말레이시아에서 핀테크 회사에 코로케이션 및 상호 연결 솔루션을 제공하고 쿠알라룸푸르로 사업 범위를 확장하고 물류 컨설팅 회사가 조호르로 확장하는 것을 지원하는 등 Zenlayer와 함께 여러 가지 성과를 거두었습니다. 또한 공공 부문을 포함한 캐나다의 최대 고객사 중 일부에 서비스를 제공하기 위해 Platform Equinix를 선택한 Kyndryl과의 협업도 성공적이었습니다. 그럼 이제 Keith에게 통화를 넘겨 이번 분기의 결과를 살펴보겠습니다.

**키스 테일러**

좋아요. 감사합니다, 찰스, 그리고 여러분 안녕하세요. Charles가 강조한 바와 같이, 올 한 해는 핵심 재무 지표 전반에서 계획보다 나은 성과를 거두며 순조로운 출발을 보였습니다. 순 예약은 예상보다 의미 있게 개선되었습니다. 강력한 고객 모멘텀과 예상보다 낮은 이탈률, 긍정적인 가격 정책이 지속되었으며, 올해 남은 기간 동안 계획에 따라 실행할 수 있는 미래 지향적인 파이프라인이 탄탄하게 유지되고 있습니다. 미국 달러로 측정한 ARPU 지표인 캐비닛당 글로벌 MRR은 세 지역 모두에서 계속해서 모멘텀을 보이고 있습니다. 미국 달러 대비 외화 약세에도 불구하고 각 지역에서 처음으로 2,000달러를 넘어섰습니다. 또한, xScale 비즈니스는 현재까지 5개의 자산을 추가로 임대하는 등 계속해서 좋은 성과를 거두고 있으며, 향후 몇 분기 동안 의미 있는 기회 파이프라인을 확보하고 있습니다. 많은 분들이 아시다시피, 시장에서의 에퀴닉스의 경쟁 우위는 상호 연결된 디지털 에코시스템과 업계 최고의 글로벌 규모 및 범위에서 비롯됩니다. 또한 고객을 모든 일의 중심에 두는 에퀴닉스의 운영 안정성은 세 번째 경쟁 우위입니다. 예를 들어, 글로벌 운영 팀은 연간 가용성의 9분의 6 이상을 고객에게 제공하기 위해 노력하며, 이는 연간 평균 약 30초 동안 모든 시스템을 가동하고 실행하는 것을 의미합니다. 이러한 성과를 달성하기 위해 운영팀은 철저한 용량 검토를 수행하고 공유 시설 용량 대비 평균 및 최대 고객 전력 소비량을 정기적으로 모니터링하여 고객과의 약속을 지원할 수 있도록 합니다. 25년이 넘는 델타항공의 역사를 통해 입증된 바와 같이, 델타항공은 이러한 운영상의 약속을 안정적으로 이행해 왔으며, 이것이 지금까지 보고된 신규 예약 활동의 거의 90%가 기존 고객으로부터 발생한 이유이며, 고객과의 약속을 안정적으로 이행함으로써 우리 팀은 주주 여러분께 지속적인 가치 증대를 제공할 수 있었습니다.추가적으로, 회사 이사회의 감사위원회가 독립적인 제3자 전문 고문의 도움을 받아 이전에 발표한 독립 조사를 수행하여 상당 부분 완료했음을 공유하게 되어 기쁘게 생각합니다. 독립적인 조사 결과를 바탕으로 감사위원회는 Equinix의 재무 보고가 정확했으며 회계 관행을 적용하여 운영 성과를 적절하게 표현했다는 결론을 내렸습니다. 감사위원회는 조사 범위에 대해 전적인 재량권을 가졌으며 어떤 방식으로도 제약을 받지 않았습니다. 이 평가의 일환으로 감사위원회는 이전에 발행된 재무제표의 조정 또는 재작성을 필요로 하는 회계 불일치나 오류 또는 비일반회계기준(Non-GAAP)을 발견하지 못했으며, 이전에 공개한 바와 같이 공매도 보고서 발표 직후 미국 캘리포니아 북부 지방 검찰청으로부터 소환장을 받았습니다. 또한 2024년 4월 30일에는 미국 증권거래위원회로부터 소환장을 받았습니다. 당사는 두 소환에 전적으로 협조하고 있으며 적절한 시점이 될 때까지 해당 사안에 대한 추가 언급은 하지 않을 계획입니다. 이제 이번 분기의 주요 사항에 대해 말씀드리겠습니다. 이 섹션의 모든 성장률은 정규화 및 불변 통화 기준이라는 점에 유의하시기 바랍니다. 슬라이드 4에 표시된 바와 같이, 글로벌 매출은 21억 2,700만 달러로 전년 동기 대비 7% 증가하여 고정 통화 기준으로 가이던스 범위의 상반기를 기록했습니다. 예상대로 일회성 매출은 전분기 대비 감소했지만, 이번 분기의 xScale 리스 활동 수준으로 인해 매출 대비 비중은 여전히 높았으며, 1분기 순 예약 활동의 호조와 4월의 APAC xScale 사업 관련 일회성 매출 증가를 고려할 때 2분기 매출은 전분기 대비 2~3% 증가할 것으로 예상됩니다. 환헤지를 제외한 1분기 매출에는 분기 중 미국 달러 강세로 인해 이전 환율 가이던스 대비 1,400만 달러의 역풍이 반영되었습니다. 1분기 글로벌 조정 EBITDA는 9억 9200만 달러(매출의 47%)로 전년 동기 대비 6% 증가했으며, 유틸리티 비용과 지출 시기의 감소로 인해 가이던스 범위의 상단을 상회했습니다. 환헤지를 제외한 1분기 조정 EBITDA에는 이전 가이던스 대비 600만 달러의 환헤지 비용과 100만 달러의 통합 비용이 포함되었습니다. 1분기 글로벌 AFFO는 8억 4,300만 달러로 전년 동기 대비 8% 증가했으며, 영업 실적 호조와 예상보다 낮은 순이자 비용으로 인해 예상치를 상회했습니다. 계획대로 계절적 요인으로 인해 전년과 마찬가지로 반복적인 자본 지출이 감소했습니다. 1분기 AFFO에는 이전 가이던스 비율과 비교했을 때 400만 달러의 환율 역풍이 포함되었습니다. 1분기 글로벌 MRR은 2.1%로 예상보다 양호했습니다. 올해 전체로는 분기별 평균 2.2%에서 2.5% 범위의 MRR 이탈이 지속될 것으로 예상합니다. 지역별 주요 결과를 살펴보면 슬라이드 5부터 슬라이드 7까지에 전체 결과가 나와 있습니다. 전년 동기 대비 정상화 기준으로는 아태지역이 12%로 가장 빠르게 성장했으며, 미주와 EMEA 지역이 모두 6% 성장했습니다. 미주 지역은 공공 부문 활동으로 인한 강력한 예약 실적과 글로벌 플랫폼 전반에 걸친 판매로 다른 지역으로의 수출이 호조를 보이며 좋은 분기를 보냈습니다. 특히 애틀랜타, 컬퍼, 마이애미 메트로에서 강세를 보였으며, 곧 오픈 예정인 뉴욕 메트로의 추가 용량에 대한 관심도 높았습니다. EMEA 비즈니스는 중형 및 대형 거래의 증가를 포함한 강력한 총 예약 활동으로 견고한 분기 실적을 달성했습니다. 바르셀로나, 프랑크푸르트, 파리 시장에서 예약 강세를 보였으며, 마지막으로 아시아 태평양 지역에서는 고객이 네트워크 최적화 노력에 계속 집중하면서 에퀴닉스 패브릭을 통한 메트로 간 연결 채택이 증가하는 등 디지털 서비스 제품의 견고한 가격 책정과 강세로 좋은 분기를 보냈습니다. 이번 분기에는 최근 말레이시아에서 용량을 확장하고 홍콩, 도쿄, 시드니 등 아태지역 최대 시장에서의 모멘텀이 지속되었습니다. 이제 자본 구조를 살펴보면 슬라이드 8을 참고하시기 바랍니다. 우리의 순차입금은 연간 조정 EBITDA의 3.6배로 동종 업계에 비해 낮은 수준을 유지했습니다. 재무상태표는 약 319억 달러 감소했으며, 여기에는 15억 달러가 넘는 무제한 현금 잔액이 포함되었습니다. 강력한 영업 현금 흐름이 성장 투자와 분기별 현금 배당으로 인해 상쇄되면서 현금 잔고는 전분기 대비 감소했습니다. 앞서 언급한 바와 같이 강력한 대차대조표와 유동성 포지션을 고려할 때, 올해 말 만기가 도래하는 10억 달러의 부채 리파이낸싱 계획을 포함하여 향후 자본 시장 활동의 시기, 규모 및 통화와 관련하여 기회주의적인 태도를 유지할 계획입니다.슬라이드 9를 넘기겠습니다. 이번 분기의 자본 지출은 계절적으로 감소한 2,100만 달러의 반복적 자본 지출을 포함하여 7억 7,000만 달러였습니다. 지난 실적 발표 이후 멕시코시티, 뭄바이, 파리에서 3개의 리테일 프로젝트를 오픈했습니다. 또한 더블린 2, 뭄바이 2, 스톡홀름 3 자산과 칠레 산티아고의 개발용 토지도 매입했습니다. 소유 자산으로부터의 수익은 반복 수익의 67%로 증가했으며, 현재 리테일 확장 투자의 90% 이상이 소유 토지 또는 장기 지상 임대를 통한 소유 건물에 투자될 것입니다. 또한 자산 수명 주기에서 20년 이상 운영된 고가치 IBX에 투자할 기회를 선별하는 단계에 접어들고 있습니다. 이번 분기부터 재개발 자본 지출이라는 새로운 범주의 비반복적 자본 지출을 공시에 추가하여 이 범주에 속하는 시설의 용량, 효율성 및 운영 표준을 개선하고 자산의 경제적 수명을 의미 있게 연장하기 위한 자본 투자를 유치하기 위해 이러한 투자를 추적할 수 있도록 했습니다. 첫 번째 재개발 프로젝트는 2000년대 초에 문을 연 최초의 IBX 중 하나이자 버지니아 북부의 네트워킹 에코시스템의 본거지인 DC2입니다. 이 DC2 프로젝트의 총 예상 지출액은 약 7,600만 달러로, 재개발과 반복 투자라는 두 가지 주요 범주로 나뉩니다. 투자 중 5,600만 달러의 재개발 부분은 의미 있는 추가 공간과 전력 용량을 확보할 것으로 예상되며, 우호적인 가격 환경과 DC2 자산에 대한 높은 고객 수요를 고려할 때 이 용량이 추가 수익과 현금 흐름을 창출하여 현재 안정화된 자산 수익률을 훨씬 상회하는 IR을 달성할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다. 지붕 교체와 같은 기존 수익 유지와 관련된 나머지 투자 부분은 일반적인 반복적 자본 지출로 분류됩니다. 이제 슬라이드 10으로 이동합니다. 당사의 자본 투자는 계속해서 높은 수익을 창출하고 있습니다. 1분기에 전년과 마찬가지로, 우리는 매년 실시하는 IBX 분류 작업을 완료했으며, 안정화 자산 수는 순 6개의 IBX가 증가했습니다. 현재 180개에 달하는 안정화 자산은 고정 통화 기준으로 전년 동기 대비 5% 증가했으며, 이는 2023년 전력 가격 조치에 따라 전 분기 대비 감소한 수치입니다. 안정화된 자산은 총 84% 활용되었고 투자된 총 PP&E에 대해 26%의 현금 현금 수익을 창출했습니다. 마지막으로 슬라이드 11~15에서 2024년 가이던스 및 브리지에 대한 업데이트된 요약을 참조하시기 바랍니다. 모든 성장률은 정규화된 불변 통화 기준이라는 점에 유의하시기 바랍니다. 2024년 전체에 대한 기본 매출 전망은 7~8%의 탑라인 성장을 예상하는 것으로 유지하며, 이는 지속적인 강력한 모멘텀을 반영한 것입니다. 통합 지출 감소로 인해 2024년 조정 EBITDA 가이던스를 500만 달러 상향 조정합니다. 순이자 비용 감소로 인해 2024년 기본 AFFO 가이던스를 전년 대비 10~13% 성장한 2,500만 달러로 상향 조정합니다. 주당 AFFO는 이제 8%에서 11% 사이로 성장할 것으로 예상됩니다. 2024년 자본 지출은 약 2억 2천만 달러의 반복적인 자본 지출을 포함하여 28억 달러에서 30억 달러 사이가 될 것으로 예상됩니다. 그럼 여기서 멈추고 찰스에게 다시 전화를 돌리겠습니다.

**찰스 마이어스**

감사합니다, Keith. 끝으로, 우리는 고객이 우수한 글로벌 도달 범위, 확장된 디지털 에코시스템, 시장을 선도하는 상호 연결 플랫폼, 디지털 혁신에 대한 투자를 촉진하기 위해 25년 이상 약속을 이행한 실적을 활용하여 플랫폼 Equinix에서 매력적인 가치를 창출하는 것을 계속 보고 있습니다. 저희는 비즈니스의 지속적인 강점과 펀더멘털을 확인하게 되어 기쁘게 생각하며, 재무의 무결성에 대해 여전히 높은 확신을 가지고 있으며, 디지털 리더들이 AI 투자를 가속화하고 하이브리드 및 멀티 클라우드를 확실한 아키텍처로 채택함에 따라 계속해서 중요한 파트너가 될 것이라고 그 어느 때보다 낙관하고 있습니다.Q&A로 넘어가기 전에 잠시 저의 전환에 대해 말씀드리고자 합니다. 지난 6년을 돌이켜보면, Equinix의 CEO로서 매일 고객, 직원, 주주를 위해 일할 수 있었던 것은 기쁨이자 특권이었습니다. 이번 분기 말에 회장으로 자리를 옮기면서 저는 Adaire Fox-Martin이 CEO를 맡는 동안 계속해서 비즈니스에 적극적으로 참여할 것입니다. 아데어는 모든 이해관계자에게 지속적인 가치를 제공하는 능력이 입증된 매우 뛰어난 경영자입니다. 저는 그녀가 우리 팀에 영감을 불어넣고 고객의 진화하는 요구를 지원하여 성장을 주도하고 Platform Equinix의 놀라운 힘을 발휘하는 데 필요한 경험, 기술, 열정을 가져다줄 것이라 확신합니다. Equinix 여정의 다음 장에서 Adaire와 함께 일할 수 있기를 기대합니다. 또한 지난 25년 동안 에퀴닉스를 빛낸 피터 반 캠프에게 감사를 표하며, 회장직에서 이사회 특별고문으로 자리를 옮기면서 그와 함께 일할 수 있기를 기대합니다. 새로운 기회를 포착하고 창출하는 세계적인 디지털 인프라 기업으로서의 여정을 계속해 나가고, 디지털 리더들이 신뢰할 수 있는 플랫폼을 활용하여 세상을 개선하는 기본 디지털 인프라를 만들고 상호 연결할 수 있도록 하기 위해 우리만의 차별화된 장점을 활용하면서 Adaire 및 더 넓은 리더십 팀과의 협력을 기대합니다. 그럼 여기서 멈추고 질문을 받도록 하겠습니다.

**연산자**

감사합니다. [운영자 안내] 첫 번째 질문은 RBC의 존 앳킨입니다.

**조나단 앳킨**

XScale, 언더라이팅하고 있는 언레버리지 목표 수익률 측면에서 어떤 변화가 있는지 궁금합니다. 강력한 수요 프로필을 고려할 때 어떤 차이가 있습니까? 그리고 올해 말 10억 달러의 선순위 채권과 2025년에 12억 달러의 만기가 도래하는 것으로 보이는데, 부채의 리파이낸싱 비용과 미국 외 관할권이 비용 이점을 제공할 수 있는지 여부에 대해 어떻게 생각하시는지 궁금합니다.

**찰스 마이어스**

네, 존 제가 첫 번째 부분을 맡으면 Keith가 거기에 추가하고 리파이낸싱에 대한 두 번째 부분을 맡을 수 있습니다. xScale은 계속해서 매우 좋은 성과를 거두고 있습니다. 지난 몇 분기 동안 엄청난 사전 임대 활동을 보았고, 앞으로도 계속해서 많은 수요와 그 용량을 효과적으로 사전 판매할 수 있다는 자신감, 그리고 제 생각에 부합하는 수익률로 비교적 확고한 가격을 책정할 수 있을 것이라는 확신을 가지고 있다고 생각합니다. 또한 비용도 상승하고 있다고 생각하기 때문에 이러한 것들이 결합되어 작년과 비슷한 수준 또는 그 이상의 언더라이팅 수준을 유지하고 있으며 전반적으로 현금 및 현금 수익률에 대해 매우 자신감을 갖고 있다고 생각합니다.

**키스 테일러**

그리고 존, 찰스의 말에 한 가지 덧붙이고 싶은 말이 있습니다. Charles가 언급한 높은 비용을 보전하기 위해 더 큰 수익 기반에서 계속 누리고 있는 수수료 흐름이 있다는 점을 인식하는 것이 중요하다고 생각합니다. 따라서 올인 수익에 대해 생각해 볼 때, 사업으로서 매우 매력적이며 지난 몇 년 동안 이야기했듯이 반복적이고 비반복적인 수익원뿐만 아니라 파트너가 투자금 중 일부를 수익화하여 관련 수수료를 촉진하는 것에 대해 언급하는 것을 고려할 때 일정 기간 동안 기회가 있다고 생각합니다.따라서 전반적으로 찰스가 언급했듯이 수익 프로필은 이전보다 더 높은 비용 모델이라는 점에서 매력적이라고 생각하며, 이는 결과에서도 확인할 수 있을 것입니다. 리파이낸싱되는 부채와 관련하여 다른 관점에서 접근해 보려고 하는데, 비용을 생각할 때 스프레드에 대해 이야기하고 싶기 때문입니다. 부분적으로 스프레드는 실제로 기본 금리가 얼마인지보다 얼마를 더 빌릴 수 있다고 생각하는지에 관한 것입니다. 그리고 아까도 말씀드렸지만, 여기서 잠시 멈출게요, Jon. 제 말 들려요?

**조나단 앳킨**

물론입니다.

**키스 테일러**

알겠습니다. 고마워요. 우리 회의 라인에 재미있는 일이 벌어졌습니다. 그래서 저는 그것에 대해 더 많이 생각하고, 다시 한 번 준비된 발언에서 우리가 돈을 빌리는시기와 통화를 살펴볼 것이라고 언급했습니다. 자본을 조달하는 방법과 기존 부채를 재 융자하는 데 필요한 자금 사이에서 우리는 실제로 다른 시장을보고 있습니다. 따라서 스프레드는 현재 상황에 따라 기준금리 대비 105~115 베이시스 포인트 사이를 예상해야 한다고 생각합니다. 유로화로 할 수도 있고 달러로 할 수도 있으며 현금 흐름이 필요한 곳에 따라 스왑을 할 수도 있지만, 간단히 말해서 우리는 매우 경쟁력 있는 스프레드를 누릴 수 있는 좋은 위치에 있다고 생각합니다. 마지막으로 말씀드리고 싶은 것은 현재 시장이 매우 변동성이 크지만 분명한 이유가 있습니다. 그렇기 때문에 스프레드에 대해 이야기하는 것이 중요하다고 생각합니다. 간단히 말씀드리자면, 우리는 자본에 충분히 접근할 수 있을 것이라고 생각합니다. 다만 그 거래를 언제 실행하느냐에 따라 달라질 뿐입니다. 따라서 올해가 되든 내년 리파이낸싱이 되든 우리는 정말 좋은 위치에 있다고 생각합니다. 그리고 모두가 알고 있듯이 우리는 사실상 40억 달러의 미사용 신용 한도를 보유하고 있습니다. 따라서 어떤 이유로든 시장이 좋지 않다면 언제든지 이를 활용하고 나중에 리파이낸싱을 할 수 있지만, 우리에게는 문제가 될 것으로 생각하지 않습니다.

**찰스 마이어스**

Jon, xScale에 대해 조금 더 말씀드리자면, 언더라이팅이 계속해서 강세를 보이고 있고 사전 리스 활동도 활발하게 이루어지고 있을 뿐만 아니라 플랫폼 전략 관점에서 모든 것이 어떻게 조화를 이루는지에 대해서도 우리가 예상했던 대로 정확하게 진행되고 있다고 생각합니다. 고객에게 플랫폼의 폭넓은 가치를 제공한다는 측면에서 xScale 비즈니스가 전반적으로 잘 맞아떨어지고 있어 매우 만족스럽습니다.

**조나단 앳킨**

다른 곳에서 들었던 수요 프로필과 가격 역학을 고려할 때, 레버리지가 없는 수익 개발 수익률에 대해 낮은 10%가 비합리적인 가정일까요?

**키스 테일러**

합리적인 가격이라고 생각합니다. 물론 시장마다 가격대가 다르다는 것을 알 수 있습니다. 그러나 제가 생각하는 것 중 하나는 넓은 범위에서 볼 때 레버리지가 없는 기준에서 10대 초반이 매우 적절하다고 생각합니다. 그리고 일반적으로 공급과 수요의 역학 관계에서 공급은 계속될 것이고, 시장에 공급하기 어려울 것이므로 수요 프로필을 볼 때 가격은 계속 매우 견고하게 유지될 것이라고 생각합니다. 따라서 레버리지가 없는 기준으로 보면 정말 좋은 수익을 얻을 수 있으며, 여기에 기업으로서 누릴 수 있는 수수료 구조를 추가할 수 있습니다. 그리고 최근에 실리콘밸리 12 거래를 발표했습니다. 다시 한 번 말씀드리지만, 저희는 전반적인 구조와 거래 유형에 매우 만족하고 있으며, 이를 완전히 안정된 상태로 만들기 위해 열심히 노력하고 있으며, 여러분이 고려하고 있는 수익률에 대해서도 알고 계실 것입니다.

**찰스 마이어스**

고마워요, Jon.

**연산자**

다음 질문은 모펫나단슨의 닉 델 데오가 보내온 질문입니다.

**니콜라스 델 데오**

찰스, 새로운 역할에 행운을 빕니다. 지난 몇 년 동안 통화 및 기타 포럼에서 보내주신 모든 시간에 감사드립니다. 먼저, 내부 검토의 메커니즘, 즉 누가 업무를 수행했는지, 검토된 회계 측면은 무엇이고 얼마나 거슬러 올라갔는지 등 세부 사항을 공유해 주시겠습니까? 향후 변경 사항에 대한 제안 사항이 있나요? 그런 내용이라면 무엇이든 도움이 될 것입니다.

**찰스 마이어스**

네, 제가 조금만 말씀드리면 Keith가 확실히 덧붙일 수 있을 겁니다. 우리가 수행한 메커니즘은 분명히 감사위원회가 수행했으며, 경험이 풍부한 감사위원회가 독립적으로 활동하고 있습니다. 그리고 조사를 주도한 로펌인 윌머헤일과 이를 주도한 독립 포렌식 회계법인인 알릭스파트너스에 독립 고문을 고용했습니다. 그리고 그들은 특히 짧은 보고서의 혐의에 언급된 회계 관련 문제를 중심으로 조사했습니다. 상장 기업으로서 실망스러울 수도 있지만, 이러한 사안을 조사하는 것은 우리의 의무입니다. 그래서 저희는 조사가 진행되는 동안 직원들이 비즈니스에 집중할 수 있도록 노력했고, 감사위원회가 자문위원들과 함께 조사를 주도하는 동안 고객 서비스에 집중할 수 있도록 노력했습니다. 감사위원회는 우려 사항을 검증하고 이해하는 데 적절하다고 판단되는 올바른 정보를 수집하여 GAAP 기준과 비일반회계기준에 따른 재무 보고의 정확성에 대한 판단과 평가를 내렸고, 여기에 관련된 비일반회계기준에 따른 조치도 취했습니다. 그리고 다시 한 번 말씀드리지만, 보도 자료와 준비된 발언에서 말씀드렸듯이, 저희는 이러한 결과와 그 결과의 정확성에 대해 어느 정도의 확신을 가지고 돌아왔습니다. 따라서 조사는 아직 진행 중이지만, SEC 및 법무부와의 소환장 협의를 거쳐야 하기 때문에 대체로 결과에 대해 매우 만족하고 있습니다. 앞서 말씀드렸듯이 저는 우리 팀의 청렴성과 재무의 무결성에 대해 큰 자신감을 가지고 있습니다. 이쯤에서 마무리할게요, 추가하고 싶은 말이 있으신가요, 키스?

**키스 테일러**

아니요, 잘 말씀하신 것 같아요, 찰스. 고마워요.

**니콜라스 델 데오**

네. 다시 한 번 감사드립니다. 자세한 내용을 공유해 주셔서 감사합니다. 또 한 가지 질문이 있는데요, DC2가 재개발을 진행 중이라는 점을 언급하셨는데요, 이는 분명 여러분에게 가장 중요한 시설입니다. 투자와 관련된 매력적인 IRR에 대해 언급하신 것 같습니다. 해당 데이터 센터에 어떤 작업을 진행하고 있는지, 그리고 이러한 자본 투자로 인해 수익 측면에서 어떤 이점이 있다고 생각하시는지 조금 더 자세히 설명해 주시겠어요?

**키스 테일러**

네, 물론이죠. 이 이니셔티브는 새로운 범주의 확장 자본 투자이기 때문에 약 1년 동안 준비해 왔습니다. 이 이니셔티브의 목적은 두 가지입니다. 첫째, 자산의 수명을 사람들이 일반적으로 예상하는 것보다 더 효과적으로 연장하고자 합니다. 우리가 실제로 들어가서 하고 있는 것은 실제 환경에서 심장을 이식하는 것과 같습니다. 이는 포트폴리오에서 가장 성과가 높은 자산 중 하나입니다. 따라서 7,600만 달러라는 금액이 결코 작은 금액이 아니라는 것을 알 수 있습니다. 두 가지 일을 할 것입니다. 수명이 연장됩니다. 더 많은 수익 기회를 창출할 수 있습니다. 그리고 이미 높은 수익 환경에 15%에서 20%의 범위가 추가된다고 생각해보세요. 이것이 바로 여러분이 얻을 수 있는 가치입니다. 2,000만 달러의 반복적인 자본 투자 구성 요소는 지붕 교체 및 기타 작업을 수행하므로 반복적인 라인을 통과할 것입니다. 하지만 5,600만 달러는 준비된 발언에서 안정화 자산보다 더 나은 수익률, IRR 기준으로 수익을 얻을 수 있다는 사실에 대해 실제로 이야기했습니다. 따라서 30%대 수익률이라고 생각하시면 됩니다. 수명이 다한 자산을 포함하면 여전히 20%대에 머물러 있습니다. 따라서 우리가 내리는 투자 결정이 매우 중요한 자산에 대한 매우 실질적인 결정이라는 것을 알 수 있습니다. 마지막으로 말씀드리고 싶은 것은 이러한 유형의 결정을 내릴 때 재개발이라고 부르는 이유 중 하나는 1/4에 걸쳐 무언가를 완료하는 것과는 다르다는 것입니다. 다시 말하지만, 고밀도 라이브 환경을 구축하려면 2~3년이 걸릴 것입니다. 따라서 투자 수준을 가늠할 수 있습니다. 모터를 교체하는 것과는 다릅니다. 기본적으로 전체 IBX의 내장을 꺼내서 새롭고 업데이트된 기본 장비로 교체하는 것이죠. 전반적으로 보면 그냥 그런 것 중 하나라고 말씀드리고 싶습니다. 포트폴리오가 크지는 않지만 향후 3~5년 정도에 걸쳐 6~8개 정도의 자산이 교체될 것으로 예상됩니다. 다시 말하지만, 20년 이상 된 자산이어야 하고 재개발 자본 투자 항목으로 간주되려면 2,000만 달러 이상을 투자해야 합니다.

**찰스 마이어스**

네, 여기에 조금 더 설명을 덧붙이겠습니다. 말씀하신 대로 설비 투자 유형은 데이터센터 운영에 필요한 기본 인프라, 전력, 냉각 등에 대한 투자라고 생각합니다. 하지만 여기서 가장 큰 차이점은 비즈니스 전반에 걸쳐 밀도 요구가 증가함에 따라 때로는 공간을 줄여야 하고 실제로 엔지니어링 홀드라고 부르는 공간에서 벗어나야 하는 상황이 발생하고 있다는 점입니다. 전력 효율화 프로젝트나 완전히 새로운 장비를 도입하는 재개발 투자를 통해 가용 전력을 추가로 확보할 수 있는 상황에서는 사용하지 않거나 보류 중인 공간에 전력을 공급할 수 있다면 의미 있는 용량을 늘릴 수 있습니다. 여기서 가장 큰 차이점은 프로젝트의 또 다른 단계처럼 느껴지는 용량 증가를 얻을 수 있다는 점입니다. 따라서 이 경우 DC2는 안정화된 자산에서 나오는데, 이는 안정화된 자산 풀을 손상시키고 다시 확장으로 돌아갑니다. 그 이유는 해당 시설에서 사용할 수 있는 전체 용량이 정말 의미 있게 증가하기 때문입니다. 이것이 바로 우리가 재개발 프로젝트로서 자격을 갖추는 것이 적절한지 판단하는 리트머스 테스트입니다. 그리고 이 경우에는 해당 자산에 대한 고객의 수요를 고려할 때 매우 그렇습니다.

**연산자**

다음 질문은 BMO Capital Markets의 Aryeh Klein 님이 보내주셨습니다. 라인이 열려 있습니다.

**아리 클라인**

찰스, 전환을 축하합니다. xScale로 돌아가서 말씀드리자면, 출시 이후 xScale이 수행한 전체 임대 중 약 40%가 4분기 초부터 이루어진 것 같습니다. 최근에 완료된 리스 금액과 비교하여 파이프라인은 어떻습니까? 그리고 완전히 구축되었을 때 약 725메가와트의 용량이 있다고 언급하셨습니다. 따라서 기본적으로 임대한 용량이 거의 절반에 달한다는 뜻이죠. 여기에 더 추가할 계획이 있으신가요? 플랫폼의 규모와 투자 규모에 대해 다시 생각해 보셨나요?

**찰스 마이어스**

짧은 대답은 '그렇다'입니다. 저희는 xScale과 리테일 측면에서 전체 플랫폼을 계속 성장시킬 계획이지만, 분명한 것은 엄청난 수요가 존재하고 있으며 매우 신뢰할 만한 스토리를 가지고 있다고 생각합니다. 그리고 말씀하신 것처럼 지난 몇 분기 동안 우리가 창출한 임대 모멘텀이 이를 잘 보여주고 있다고 생각합니다. 그래서 예, 남은 것은 우리가 효과적으로 임대 할 수있을 것이라고 확신하고 대본에서 말씀 드렸듯이 우리가 꽤 공개적으로 이야기했던 것에 대한 업데이트를 제공하게되어 기쁩니다. 우리는 미주 최초의 xScale 인 SV12x 자산을 발표했지만 미국과 미주에서 xScale 플랫폼을 더 광범위하게 확장 할 방법에 대한 일련의 대화에 깊이 참여하고 있습니다. 따라서 아직 구체적으로 공유할 내용은 없지만 머지않은 미래에 공유할 예정이며, 그 대화를 기대해 주시기 바랍니다. 지금은 아직 규모를 정확하게 밝힐 준비가 되어 있지 않지만, 애널리스트 데이에서 처음 xScale에 대해 이야기했을 때를 돌이켜보면 18년인지 뭔지 모르겠지만, 그때는 우리가 생각했던 대로 될 것이라고 말했던 것 같습니다. 확실히 그 이상이라는 것이 입증되었습니다. 그리고 여전히 매우 흥미로운 기회라고 생각합니다. 저희를 위해 계속해서 비즈니스를 운영하는 팀이 매우 자랑스럽고, 그들은 훌륭한 일을 하고 있으며 고객에게 제공하는 가치에 대해 매우 흥분하고 있습니다.

**아리 클라인**

네, 감사합니다. 그리고 별도로 이번 분기에 캐비닛 추가가 부진했던 몇 가지 이유를 언급하고 하반기에 더 나은 성장세를 보일 것이라고 말씀하셨습니다. 그 근거가 무엇인지 말씀해 주시겠어요? 백로그에서 비롯된 건가요? 아니면 판매 주기가 길어지는 것에 대한 가정이 포함되어 있나요?

**찰스 마이어스**

네, 택시비 청구는 몇 가지 다른 것에서 비롯됩니다. 맞아요. 우리는 항상 부분적으로 설치시기에 따라 청구 가능한 택시의 변동성에 대해 이야기했습니다. 판매 주기가 그렇게 긴 것은 아닙니다. 때로는 설치 주기가 조금 더 길기 때문에 설치 시기와 실제로 이탈하는 시점에 따라 어느 분기에도 변동성이 나타날 수 있습니다. 그렇기 때문에 지난 몇 년 동안 사람들에게 항상 4분기의 롤링 메트릭을 보라고 말했지만, 그것조차도 실제로 압박을 받아왔고 주로 전력 밀도 때문에 압박을 받아왔으며, 사람들에게 그런 종류의 의미가 있다고 생각하지만, 우리는 사람들이 특정 메트릭에 비해 모자를 좀 더 매달릴 필요가 있다는 것을 깨닫고 있습니다. 그래서 제가 몇 가지 수식을 알려드리면 사람들이 청구 가능한 택시 요금 지표를 이해하는 데 도움이 될 것 같고, 이 지표가 어떻게 작용하는지, 그리고 그 압박의 원인이 무엇인지에 대해 설명해드리겠습니다. 저희는 매 분기마다 반복 매출의 이탈률을 2%에서 2.5%로 안내하고 있습니다. 따라서 현재 저희는 약 6억 6,700만 달러의 MRR 실행률을 기록하고 있습니다. 따라서 이 수치의 2%를 가장 낮은 범위로 잡으면 특정 분기에 1,300만~1,400만 달러의 MRR 이탈이 발생합니다. 앞서 말씀드렸듯이 현재 택시당 MRR은 평균 2,258달러입니다. 따라서 이를 두 가지로 나누면 특정 분기에 6,000대의 택시가 이탈하는 셈이 됩니다. 그리고 그보다 더 큰 문제는 택시당 평균 MRR이 평균보다 낮은 택시를 이탈시킨다면, 솔직히 말해서 택시를 이탈시키려면 평균보다 낮은 택시를 이탈시켜야겠죠? 그래서 1분기에는 평균 4.4킬로와트인 택시를 감차했습니다. 평균 5.8킬로와트의 택시를 다시 추가하고 있었습니다. 따라서 상대적으로 큰 밀도 격차라는 측면에서 계산을 해보면 약 1,500대의 택시에 구멍을 메워야 하는 상황입니다. 따라서 실제로 택시를 평평하게 유지하는 것은 매우 중요한 승리입니다. 하지만 택시 수에서 이러한 종류의 구멍을 발생시키는 밀도 증가는 택시당 MRR을 높이는 데 매우 중요한 요소입니다. 따라서 작년 1분기와 올해 1분기, 1분기와 올해 1분기, 전년 대비 청구 가능한 택시의 전년 대비 성장을 살펴보면 확실히 더 부드러워졌습니다. 1% 정도만 증가했습니다. 하지만 같은 기간 동안 택시당 MRR은 전체 자산에서 6% 증가했기 때문에 이 두 가지를 합치면 7%의 성장을 달성할 수 있습니다. 다시 말해, 택시 수가 안정적이거나 약간 증가하는 추세는 지금까지와는 확실히 다른 양상을 보이고 있습니다. 하지만 성장은 계속되고 있습니다. 다만 그 형태가 약간 다를 뿐입니다. 따라서 우리는 여전히 비즈니스 성장을 주도하고 있으며 예상했던 경제적 수익을 얻고 있습니다. 따라서 새로운 지표를 찾기보다는 택시 성장률에 대한 기대치를 적당히 조절하고, 밀도 측면에서 분기별 성장률 전체를 커버해야 하지만 실제로는 택시당 MRR을 견인하고 있으며 이 두 가지가 복합적으로 작용하여 향후 견고한 성장 모델을 제공할 수 있다고 생각합니다.

**연산자**

다음 질문은 뱅크 오브 아메리카의 데이비드 바든이 보내온 질문입니다.

**데이비드 바든**

키스, 첫 번째 질문은 방금 찰스가 말한 내용과 캐비닛당 MRR과 전력 밀도 및 캐비닛 수에 대한 해석에 대한 설명을 바탕으로 6개월 동안 이야기해 온 새로운 지표의 개발은 어느 정도 진척이 있었나요? 그리고 두 번째 질문은 감사위원회가 독립 고문을 고용하고 자신과 회사 및 사용 된 모든 단어에 면죄부를 준 것은 훌륭합니다. 하지만 감사위원회가 살펴본 것과 SEC와 법무부가 살펴본 것 사이에 얼마나 많은 차이가 있으며, 우리가 이 문제를 해결했다고 안심할 수 있으며, 어느 정도의 시간 내에 해결을 기대할 수 있을까요?

**찰스 마이어스**

네, 어떤 순서로 도입할지 고민 중입니다. 우리는 필요한 지표를 가지고 있다고 생각하며 새로운 지표를 도입하는 데는 많은 복잡성이 있다고 생각합니다. 따라서 택시당 MRR은 성장 프로필이 약간 다를 수 있지만, 택시당 MRR과 결합하여 실제로 청구 가능한 택시 수와 택시당 MRR이 될 것이라고 생각합니다. 그리고 이 두 가지의 곱이 우리가 계속 참조하는 지표입니다. 따라서 새로운 지표를 도입하기보다는 이 두 가지 지표를 고수하고 이 두 가지의 곱에 따라 예상해야 할 사항을 더 잘 파악할 수 있도록 노력할 것이며, 이것이 실제로 성장을 주도하고 있다고 생각합니다.조사와 관련하여 법무부 및 증권거래위원회 소환장의 구체적인 내용에 대해서는 자세히 언급할 수 없지만, 지난 몇 주 동안 감사위원회와 방금 말씀드린 독립 자문위원들이 수행한 조사 작업은 영원할 것 같지만 지난 몇 주 동안 이루어진 많은 놀라운 작업은 법무부 및 증권거래위원회 소환장의 문제를 해결하는 데 필요하다고 생각하는 기초가 되었다고 말씀드리고 싶습니다. 그리고 법무부 및 SEC와 같은 당사자들과의 논의가 지연되고 시간이 조금 더 걸리는 것은 드문 일이 아니라고 생각합니다. 하지만 저희는 그 부분에 대해 확고한 입장을 가지고 있으며, 필요한 시점에 그에 대한 업데이트를 제공할 것입니다. 안타깝게도 구체적으로 말씀드리기는 어렵습니다. Keith, 덧붙여 주시겠어요?

**키스 테일러**

찰스가 말한 것처럼 3월 20일 이후 5, 6주 동안 진행된 작업 수준에는 법무부와 SEC에서 예상했던 작업도 포함되었다는 점을 이해하는 것이 중요하다고 생각합니다. 따라서 엄청난 양의 작업이 수행되었으며 회계 부정과 관련된 문제라고 부르는 문제에 둘러싸여 있습니다. 그리고 저는 그들이 이미 당사자들과 대화를 나누고 있을 것으로 예상하고 있고, 실제로도 그렇게 하고 있는 것으로 알고 있습니다. 그들은 당사자들과 적절하게 대화하고 있습니다. 그리고 다시 말하지만, 이것은 여러분이 예상하는 대로 독립적으로 이루어질 것입니다. 물론 질문과 질의에 답변하기 위해 필요한 경우 회사의 리소스를 활용할 것입니다. 따라서 시간이 조금 걸리겠지만, 어제 10-Q를 제출했다는 사실만으로도 저희가 어떤 결론을 내렸는지에 대해 큰 위안을 얻으실 수 있을 것입니다. 그리고 다시 한 번 말씀드리지만, 조정된 사항이나 발견한 사항은 없습니다. 그래서 결과적으로 저는 우리가 어디에 있는지에 대해 정말 기분이 좋습니다. 그리고 찰스가 발언에서 말했듯이, 이는 GAAP와 비 GAAP 모두와 관련이 있으며, 저는 그것이 정말 중요하다고 생각합니다. 다시 한 번 말씀드리지만, 시간이 조금 걸리겠지만 전반적으로 10-Q를 제출함으로써 우리가 현재 어느 단계에 와 있는지를 잘 보여줄 수 있게 되어 매우 만족스럽습니다.

**찰스 마이어스**

네, 질문에 대한 짧은 답변은 아마도 제가 생각하는 것들 사이에 그다지 가볍지 않았을 것이라고 생각하며, 우리는 그것들을 탐색 할 수있을 것이라고 확신한다고 생각합니다. 다시 말하지만, 얼마나 시의적절할지는 잘 모르겠습니다. 왜냐하면 이러한 사안은 거래 당사자들에 따라 자주 급하게 처리되는 사안이 아니라고 생각하기 때문입니다. 최대한 빠른 시일 내에 해결하거나 감사위원회와 독립 조사관이 조사할 것이며, 더 많은 정보를 알게 되는 대로 다시 보고드리겠습니다.

**연산자**

다음 질문은 Citi의 마이클 롤린스입니다.

**마이클 롤린스**

찰스, 저도 전환에 최선을 다하고 싶어요. 앞서 말씀하신 내용 중 몇 가지에 대해 질문하고 싶습니다. 1분기는 순 예약, 예산, 이탈률 측면에서 더 좋았다고 말씀하셨고, PPI를 제외한 고정 통화 매출 성장률 전망치를 7~8%로 유지하셨습니다. 그렇다면 하반기의 전년 대비 유기적 성장률이 상반기에 비해 어떻게 증가할 것으로 예상하시는지 궁금합니다. 그리고 유기적 고정 통화 매출 가이던스를 변경하지 않은 다른 고려 사항이 있나요? 가능하다면 두 번째 질문도 드리겠습니다.

**찰스 마이어스**

물론이죠. 잘 부탁드리겠습니다, 마이크, 질문 감사합니다. 하반기 가이드나 하반기 전망은 크게 다르지 않다고 생각합니다. 예약 측면에서 하반기에 확실히 가속도가 붙을 것이라고 말씀드린 것 같습니다. 그리고 다시 한 번 말씀드리지만, 파이프라인에 대해서는 긍정적으로 생각합니다. 1분기가 강세를 보였기 때문에 하반기에 조금 더 나은 실적을 거둘 수 있을 것으로 예상되며, 이를 통해 하반기에 조금 더 유리한 출발을 할 수 있을 것입니다. 하지만 이전 가이드에서 예측하거나 예상했던 것보다 낮은 이탈률을 보였지만, 시스템에서 어느 정도의 이탈이 계속 발생하고 있는 것으로 생각되며 이는 계속 해결해야 할 문제라고 생각합니다. 따라서 전망에 큰 변화는 없다고 생각하며, 그렇기 때문에 이번에도 전반적으로 전망을 유지했습니다.

**키스 테일러**

그리고 마이크, 한 가지 더 덧붙이자면 하반기에 접어들면 그 해에는 분명 중요하지만 다음 해에는 정말 중요하기 때문에 그다지 중요하지 않다는 것을 알 수 있습니다. 따라서 이 점을 잘 살펴봐야 합니다. 우리는 상반기에 무엇을 할 수 있을지에 대해 꽤 좋은 아이디어를 가지고 있었고, 방금 Charles가 언급했듯이 우리는 우리가 있었던 곳보다 앞서 있습니다. 물론 그 중 일부를 상쇄하는 것은 비즈니스 내부에서 일어난 다른 일들, 즉 계량화된 전력의 예입니다. 따라서 전력 비용이 과거에 비해 낮아졌다는 사실을 흡수하고 있는 것입니다. 아시다시피 4분기 실적 발표에서 전력 가격이 실제로 하락했습니다. 이로 인해 성장률이 약간 희석되고 있습니다. 즉, 전력 가격이 약간 낮아지면서 성장세가 희석된 것입니다. 하반기에도 여전히 기대에 부응하는 실적을 거둘 것으로 예상합니다. 하지만 리스크와 기회 측면에서 보면 수익과 비용 측면에서 모두 기회가 리스크보다 훨씬 더 크다는 점을 말씀드리고 싶습니다. 따라서 현재 우리가 처한 상황과 시스템에 존재하는 모든 잡음을 고려할 때 적절한 자세를 취하고 있다고 생각합니다.

**찰스 마이어스**

네. 마이크, 지난 몇 번의 통화에서 이 용어를 일종의 교차 흐름으로 사용했는데요, 이는 디지털 트랜스포메이션, 특히 AI에 대한 수요에 대한 많은 관심의 일종의 이상한 조합이라고 할 수 있습니다. 지금도 그런 현상이 계속되고 있는 것 같습니다. AI와 하이브리드 AI, 프라이빗 AI에 대한 큰 관심이 퍼블릭 클라우드와 혼합되어 우리가 검토하고 있는 많은 AI 워크로드에 대한 일종의 선호 아키텍처로 나타나고 있다고 생각합니다. 많은 고객이 데이터를 어디에 배치할지 고민하고 있는 것 같습니다. 그리고 점점 더 클라우드에 근접하는 것이 정답이라는 결론에 도달하고 있는 것 같고, 우리는 그 혜택을 누릴 수 있는 좋은 위치에 있다고 생각하며, 그에 대한 수요도 일부 나타나고 있습니다. NVIDIA와 함께 시장에 내놓은 관리형 DGX 기회에 대한 좋은 파이프라인을 보고 있습니다. 하지만 동시에 스크립트에서 설명했듯이 아직 다소 불확실한 매크로 환경에서 어느 정도의 고객 주의, 어느 정도의 긴축, 최적화에 대한 욕구도 보이고 있습니다. 따라서 이러한 모든 것들이 종합적으로 작용하여 이 가이드가 좋은 가이드가 되었다고 생각합니다. 특히 FFO 라인에서 이보다 더 나은 성과를 낼 수 있는 기회가 있다고 생각하지만, 이 가이드의 전체적인 균형은 이 정도에 도달했습니다.

**마이클 롤린스**

두 번째로 말씀드리고 싶은 것은 방금 말씀하신 AI 사용 사례입니다. 고객이 에퀴닉스 플랫폼을 어떻게 사용할 수 있는지에 대한 몇 가지 예를 들어 주셨습니다. 해당 분기에 수행한 거래 수와 관련된 것인지 아니면 파이프라인과 관련된 것인지, 지금까지의 관심 또는 관심의 실현 측면에서 어떤 것을 보고 계시는지 간단히 공유해 주시겠습니까? 그리고 AI 분야에서 시장이 Equinix에 대해 염두에 두어야 할 다른 추가 학습 사항이 있나요?

**찰스 마이어스**

네. AI에 대한 관심은 많지만 인프라를 구현하고 워크로드를 구동하는 등의 실제 실행은 아직 초기 단계라고 생각하기 때문에 아직 초기라고 표현하고 싶습니다. 지금은 대규모 트레이닝 워크로드에 많은 관심이 집중되고 있으며, xScale 비즈니스의 일부 수요가 하이퍼스케일러의 수요에 의해 주도되고 있다고 생각하는데, 하이퍼스케일러는 xScale 제품의 최대 고객이기도 합니다. 따라서 이는 아마도 앞서가는 것이라고 생각하지만, 현재 우리가 보고 있는 것은 추론이 더 많이 분산되는 추론 기회뿐만 아니라 엔터프라이즈 교육 기회에 대한 정말 풍부한 파이프라인이라고 생각합니다. 계속 말씀드렸듯이, 고도로 분산된 공간과 xScale뿐만 아니라 다양한 기능이 결합되어 있기 때문에 이퀴닉스만의 독특한 차별성이 만들어질 수 있다고 생각합니다. 그리고 이번 분기에는 더 큰 규모의 상면 기회가 증가했으며, 그 중 일부는 서비스 제공업체와 엔터프라이즈 모두에서 AI 관련 워크로드와 관련이 있다고 생각합니다. 따라서 약간 다른 조합이 나타나고 있습니다. 아직은 비교적 초기 단계라고 생각하지만, 전반적으로 AI 기회에 대해 낙관할 수 있는 여지가 많다고 생각합니다.

**연산자**

마지막 질문은 모건 스탠리의 사이먼 플래너리가 보내온 질문입니다.

**사이먼 플래너리**

찰스, 행운을 빌어요. 가능하다면 다시 캐비닛으로 돌아오고 싶어요. 찰스, 특정 주요 시장에서 용량 제약으로 인해 제한이 있다고 말씀하신 적이 있는 것 같습니다. 전체 사용률을 보면 78%, 79%이며 이는 전년 대비 감소한 수치입니다. 지난 몇 분기 동안 여기에 많은 용량을 추가했습니다. 따라서 적어도 총체적인 수준에서 볼 때 어디가 압박 요인이고 이를 해소할 수 있는 기회는 무엇일까요?

**찰스 마이어스**

네, 좋은 질문입니다. 전 세계적으로 최근에 용량을 추가했거나 곧 추가할 예정인 시장이 몇 군데 있다고 생각합니다. 좋은 예로 뉴욕 지하철을 들 수 있는데, 뉴욕 지하철은 이미 용량을 선판매하고 있지만 아직 원하는 만큼 실제로 청구할 수 있는 용량이 많지 않습니다. 이러한 상황이 전형적인 제약의 영역이라고 생각합니다. 물론 싱가포르는 비즈니스에서 더 장기적인 제약이 있는 지역이라고 생각합니다. 그래서 싱가포르 정부로부터 일종의 상을 받을 수 있는 역량을 점진적으로 확보하는 데 있어 싱가포르의 지속 가능성 노력에 대해 이야기한 이유 중 하나이기도 합니다. 그래서 그 부분은 조금 더 시간이 걸릴 것 같습니다. 그리고 안타깝게도 이는 우리가 계속해서 이탈에 대해 기회주의적인 태도를 취하고 그것을 평가하고 그것을 사용하여 그곳에서 가장 중요한 역량을 계속 제공해야한다는 것을 의미합니다. 하지만 이는 몇 가지 주요 사례에 불과합니다. 그 외에도 어떤 제약이 있을 수 있을까요, 키스?

**키스 테일러**

네. 전반적으로 캐나다의 일부 시장을 살펴보면 세대별 제약이 아니라 유통의 제약이 있기 때문에 북부 버지니아가 그 예이고, 캐나다의 일부 시장, 아일랜드 시장, 더블린 시장이 또 다른 곳입니다. 따라서 전반적으로 찰스가 언급한 것처럼 환경을 최적화하기 위해 노력하고 있으며, 싱가포르의 경우 새로운 시장, 2계층, 3계층 시장에 새로운 용량을 많이 도입하는 것에 대한 일반적인 생각과는 달리 공간을 어떻게 평가할지 결정하고 판매하는 제품에 대해 매우 신중하게 접근하는 완벽한 예입니다. 이러한 시장에는 용량 증설이 절실히 필요한 전 세계 주요 대도시가 있는 동시에 증설하는 데 시간이 더 오래 걸립니다. 그래서 이 부분에 투자하고 있습니다. 따라서 각 시장마다 약간의 고유성이 있다는 점을 인식하고 포트폴리오 전반에 걸쳐 최대한 최적화하려고 노력하고 있습니다. 따라서 효율성 이니셔티브 등으로 용량을 늘리면서 이탈하는 고객, 이탈하는 지역, 재고 보유량 또는 엔지니어링 보유량 등을 종합적으로 고려하여 결정을 내리고 있습니다. 그리고 그것은 일종의 넷캐비닛 청구 논의로 돌아갑니다. 한 발 물러서서 보면, 사용률 수준이 지금과 같은 수준에 도달한 원인 중 하나라고 할 수 있지만, 한 발 물러서서 비즈니스의 수익 동인이 무엇인지 이해해야 합니다. 2분기 가이드에서 보셨듯이 수익이 의미 있게 증가했습니다. 그 중 약 65%에서 70%가 MRR에서 발생하고 있습니다. 따라서 다음 분기에는 더 많은 수익이 발생할 것으로 예상됩니다. xScale을 통해 MRR 활동이 일부 이루어지고 있지만 비즈니스에 모멘텀이 있으며, 반드시 새로운 증분 캐비닛으로 많이 이동하는 것은 아니기 때문에 과거에 예상했던 방식대로 나타나지 않을 수도 있습니다. 우리가 가지고 있는 캐비닛에 더 많은 볼륨이 붙어 있습니다. 따라서 이 두 가지가 복합적으로 작용하여 순 청구 캐비닛 기준으로 이야기할 때 조금 더 신중을 기하게 되는 것 같지만, 수익이 성장을 뒷받침할 수 있다는 것을 알고 있습니다.

**사이먼 플래너리**

그렇다면 활용도가 80%대 중후반으로 돌아가서 79, 80 수준 정도는 되어야 하지 않을까요?

**키스 테일러**

찰스는 준비된 발언에서 내각 건물 수가 늘어날 것이며 그 결과 활용도가 계속 높아질 것이라고 암시했습니다. 다만 비즈니스에서 일어나고 있는 다른 모든 일들을 고려할 때 우리가 기대하는 속도로 그렇게 될지는 모르겠습니다. 그리고 찰스가 언급한 주의 사항과 관련하여 저희는 가이드에 신중을 기하고 있습니다. 수익 가이드는 통화 변동 없이 일정하게 유지했습니다. 저희는 모멘텀이 있습니다. 1분기에 예상했던 것보다 더 좋은 성과를 거두었습니다. 분명한 것은 파이프라인이 매우 깊다는 사실을 언급했습니다. 이는 긍정적입니다. 하지만 청구 캐비닛 기준에서 이것이 무엇을 의미하는지 말할 단계는 아닙니다. 우리가 이미 안내한 것을 기반으로 수익의 궤적을 근본적으로 바꿀 것인가요? 여러 가지 요소를 고려하고 있습니다. 하지만 전반적으로 비즈니스에 강력한 모멘텀이 있다고 말씀드리고 싶습니다. 활용도가 높아질 것이라고 생각합니다. 순 캐비닛 유출량이 증가할 것이라고 생각합니다. 우리가 판매하는 전력 사용량에 따라 캐비닛의 밀도 또는 캐비닛당 판매되는 전력이 계속 높아질 것이라고 생각합니다. 이러한 모든 이유로 인해 수익 라인에 모멘텀이 있다고 생각합니다. 하지만 아직은 수익 가이드의 궤도를 바꿀 준비가 되어 있지 않습니다.

**찰스 마이어스**

하지만 안정화된 자산은 전체적으로 84% 활용되고 있다고 생각합니다. 추가 활용을 위해 방금 들어간 클래스에 여유가 있다고 생각합니다. 따라서 활용도는 계속 개선될 것으로 보이지만, 수요 수준을 고려할 때 계속해서 용량을 추가할 것입니다. 따라서 사용률 수치가 어떻게 감소하고 증가하느냐에 따라 달라질 것이라고 생각합니다.

**칩 뉴컴**

이것으로 1분기 실적 발표를 마치겠습니다. 함께 해주셔서 감사합니다.

**연산자**

안녕히 계세요. 다시 한 번 말씀드리지만, 오늘 컨퍼런스는 이것으로 종료합니다. 감사합니다. 좋은 하루 되세요.