

© 2025

Smilegate Investment Impact Report

 2025

Smilegate Investment Impact Report

스미legate이투 인베스트먼트 2025 임팩트 리포트



Contents

01 Letter from Our CEO

02 Company Overview

숫자로 본 현재	08
조직도	09
주요 연혁	10
글로벌 발자취	12

03 2025 in Review

2025년 투자 하이라이트	16
2025년 회수 하이라이트	18
2025년 임팩트 하이라이트	20

04 Impact Inside

VC Viewpoint_ADEL / ROOTRIX / METAFARMERS	26
Global Impact Creator_Cashfree Payments / MarqVision	30
ESG펀드 운용 현황	36

05 Mega Value in Orange Planet

스마일게이트 커뮤니티데이	48
오렌지플래닛 창업재단	50
스마일게이트 희망스튜디오	52
Official Channel	54

01 Letter from Our CEO

2026년의 시작을 맞이하며, 다시 한번 우리의 본질인 '투자'의 의미를 되새깁니다.

자본 시장의 환경은 매 순간 변화하지만, 창업가를 만날 때 던지는 질문은 늘 명확합니다. "이 팀이 해결하려는 문제가 글로벌 시장에서도 유효한가?" 그리고 "우리는 그 여정에 어떤 도움을 줄 수 있는가?"입니다.

지난 한 해, 스마일게이트인베스트먼트는 이 질문에 답하기 위해 '글로벌'과 '연결'이라는 두 가지 키워드에 집중해 왔습니다. 이제는 그 구체적인 실행 계획인 우리의 '청사진(Blue-print)'을 공유하고자 합니다.

첫째, 미국과 아시아를 잇는 'Trans-Pacific' 전략의 본격화입니다. 2025년 우리는 미국 법인 설립과 펀드 출자를 성공적으로 마무리했습니다. 이는 단순히 네트워크 확장을 넘어, 글로벌 기술의 중심지인 미국과 역동적인 아시아 시장 사이의 '실무적인 가교'가 되겠다는 의지입니다. 미국의 혁신 기업이 아시아에서 실질적인 매출(PMF)을 일으키도록 돕고, 한국의 유망한 창업가들이 북미 시장에 잘 정착할 수 있도록 현지 거점을 통한 양방향의 지원을 강화하겠습니다.

둘째, 기업의 전 생애주기를 함께하는 'Cross-Over' 투자 체계의 확립입니다. IPO는 기업 성장의 중요한 이정표일 뿐 결승선이 아니라고 생각합니다. 우리는 한 번 투자한 기업은, 상장 이후에도 계속 나아갈 수 있도록 더 큰 유동성을 공급하면서 장기적인 자본 파트너십을 유지할 계획입니다.

세상을 바꾸려는 창업가 곁에서 가장 필요한 순간에, 가장 적절한 솔루션을 제시하는 것이 우리의 변치않는 목표입니다.

그리고 올해, 그들에게 더 적극적으로 투자하고 성장을 함께 하며 출자자 및 파트너 여러분들께 좋은 성과를 보여드리는 한 해가 되길 바랍니다.

2026. 2.
대표이사 남기문



"세상을 바꾸려는 창업가 곁에서
가장 필요한 순간에, 가장
적절한 솔루션을 제시하는 것이
우리의 변치않는 목표입니다."

02 Company Overview

08	숫자로 본 현재
09	조직도
10	주요 연혁
12	글로벌 발자취



숫자로 본 현재

업력 (설립년도 1999년) 26년	임직원 수 39명
연간 투자기업 수 67개	운용 자산 1조 3,606억 원
연간 투자금액 1,738억 원	운용중인 펀드 40개

*2025. 12월말 기준

스마일게이트인베스트먼트는 1999년 MVP창업투자라는 회사명으로 시작한 벤처캐피탈입니다. 2000년 국내 최초의 벤처투자조합을 결성한 이래, 25년 이상 700건이 넘는 투자 경험을 바탕으로 포트폴리오 기업의 성장에 힘을 보태고 있습니다.

우리는 글로벌 엔터테인먼트 시장에서 사랑받는 '스마일게이트'의 투자부문 자회사이기도 합니다. 스마일게이트와 인연의 시작은 2007년 스타트업과 투자자로 만난 순간으로 거슬러 올라갑니다. 오늘날 세계 80개국에서 이용자 계정 수 11억 개가 넘는 글로벌 메가히트 게임 '크로스파이어'를 출시

하기에 앞서, MVP창업투자의 투자금을 유치했던 시기가 바로 2007년입니다.

스마일게이트는 그 이후로도 가파르게 성장해 연매출 1조원 클럽에 들어가는 대표적인 글로벌 엔터테인먼트 브랜드, IP 명가로서 거듭났습니다. 다양한 게임 서비스는 물론 영상 콘텐츠, AI, 소셜플랫폼 등 더 나은 내일을 만드는 혁신적인 사업들을 이어가고 있습니다.

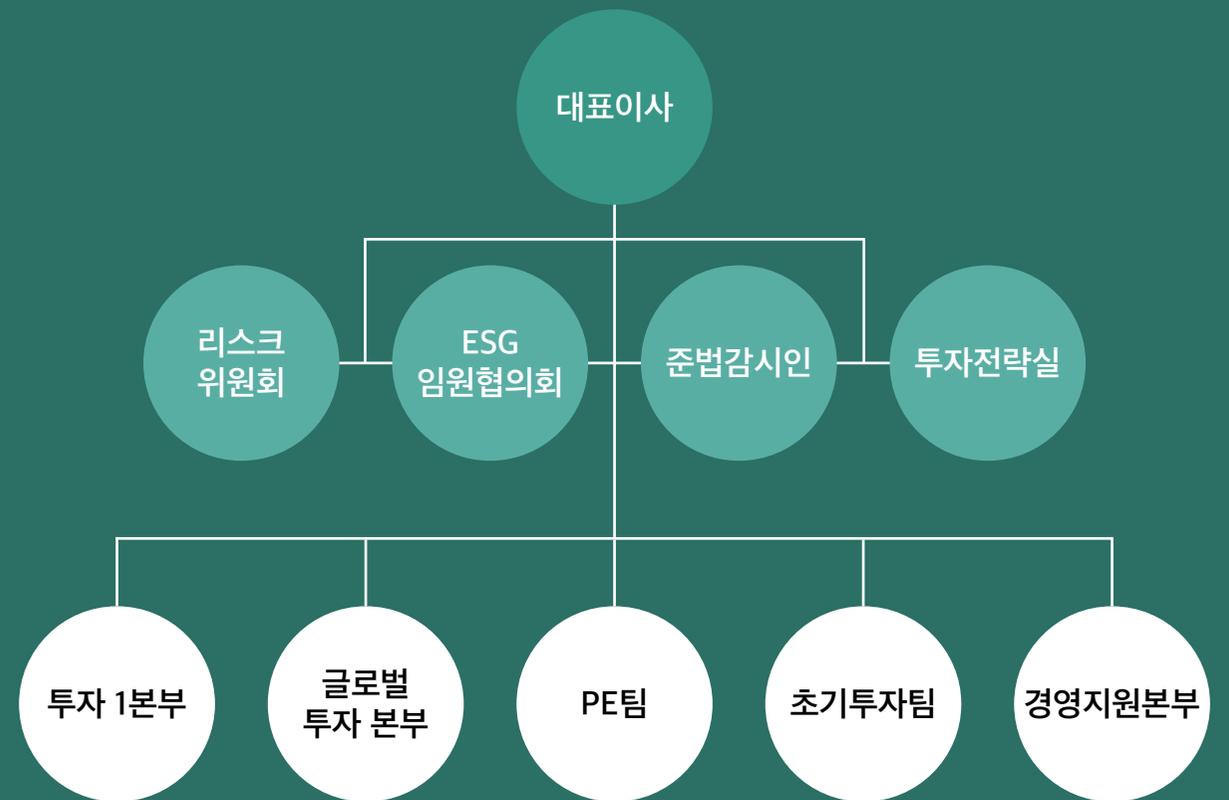
뿐만 아니라, 선배 벤처기업으로서 얻은 경험과 자산을 후배 창업가에 나누기 위해 스마일게이트인베스트먼트와 함께 초기기업에 적극적으로 투자하기도 합니다. 오렌지플래닛 창업

재단을 통해 창업의 꿈을 가진 청년들을 지원하며 사회적 임팩트를 창출 및 확산하고 있습니다.

스마일게이트인베스트먼트는 오랜 투자 경험으로 얻은 인사이트와 든든한 인프라를 바탕으로 시장에 숨은 가치와 기회를 찾아 투자합니다. AI 서비스, 커머스 플랫폼, 신소재, 바이오헬스케어 등 폭넓은 분야에 창의적인 시각으로 접근하고, 작은 아이디어가 큰 기업으로 성장할 수 있도록 돕습니다.

우리는 50년, 100년의 역사를 계속 이어가는 글로벌 벤처투자 명가로서 창업생태계의 발전과 함께할 것입니다.

조직도



주요 연혁

1999

MVP창업투자 법인 설립

2000

국내 첫 벤처투자조합
MVP창업투자조합
100억 원 결성

2007

스마일게이트
'크로스파이어' 게임
투자

2011

스마일게이트
자회사 편입

2014

스마일게이트인베스트먼트로
상호 변경

2015

운용자산(AUM)
5,000억 원 돌파

2017

국내 첫 환경투자조합
스마일게이트녹색성장
1호펀드 420억원 결성

2020

창업기획자(AC) 등록 및
팁스(TIPS) 운영사 선정

2021

역삼 오렌지플래닛
사옥 입주

2021

운용자산(AUM)
1조 원 돌파

2022

스마일게이트그룹
창립 20주년

2022

IBK-스마일게이트ESG
펀드1호 200억 원 결성

2023

인도 · 동남아투자조합
스마일게이트넥스트웨이브
1호펀드 315억원 결성

2023

스마일게이트혁신성장펀드
2,652억 원 결성

2024

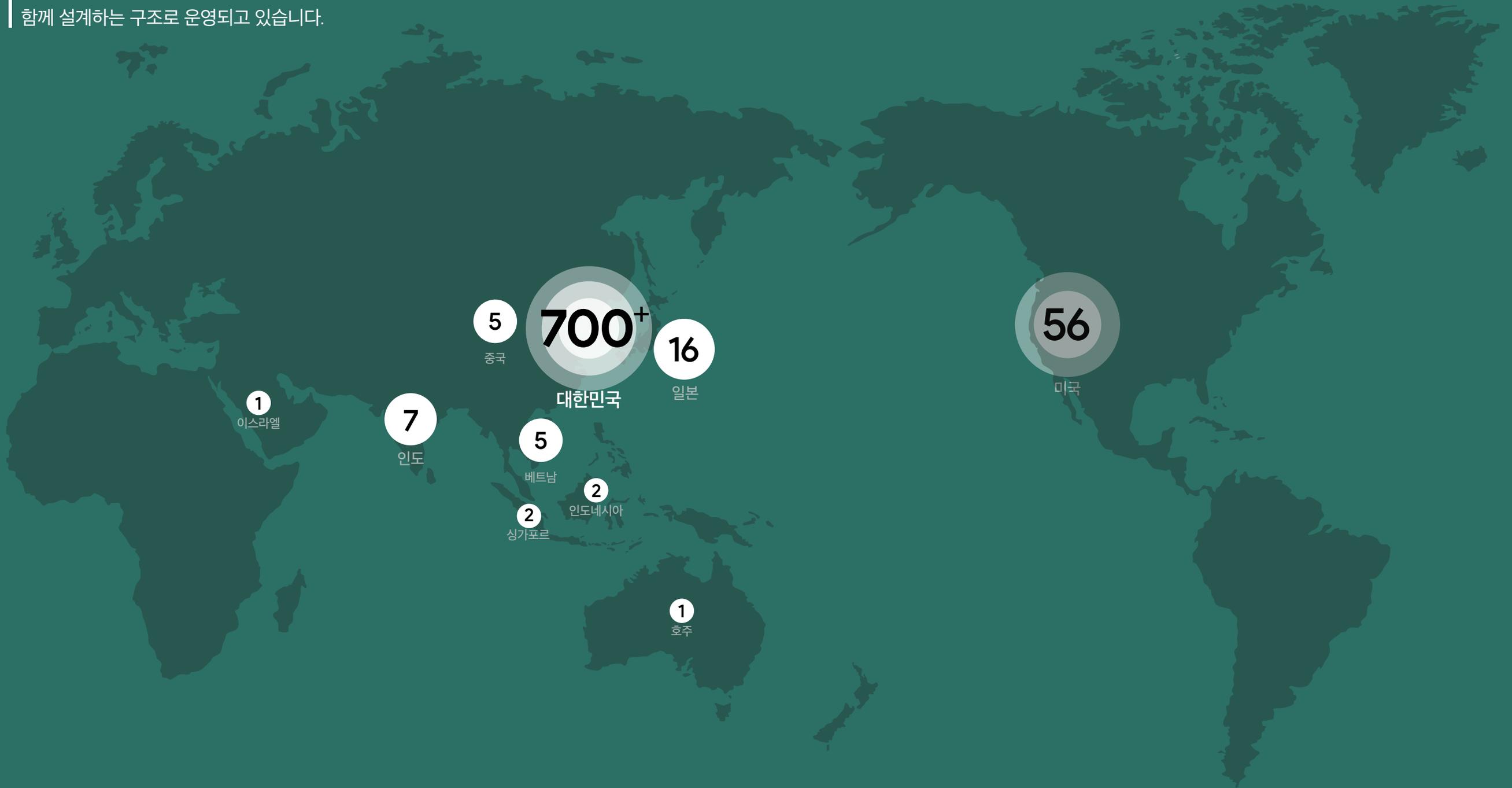
초기투자조합 스마일게이트
로켓부스터3호펀드
250억원 결성

2025

미국 법인 Smilegate
Investment US inc. 설립

글로벌 발자취

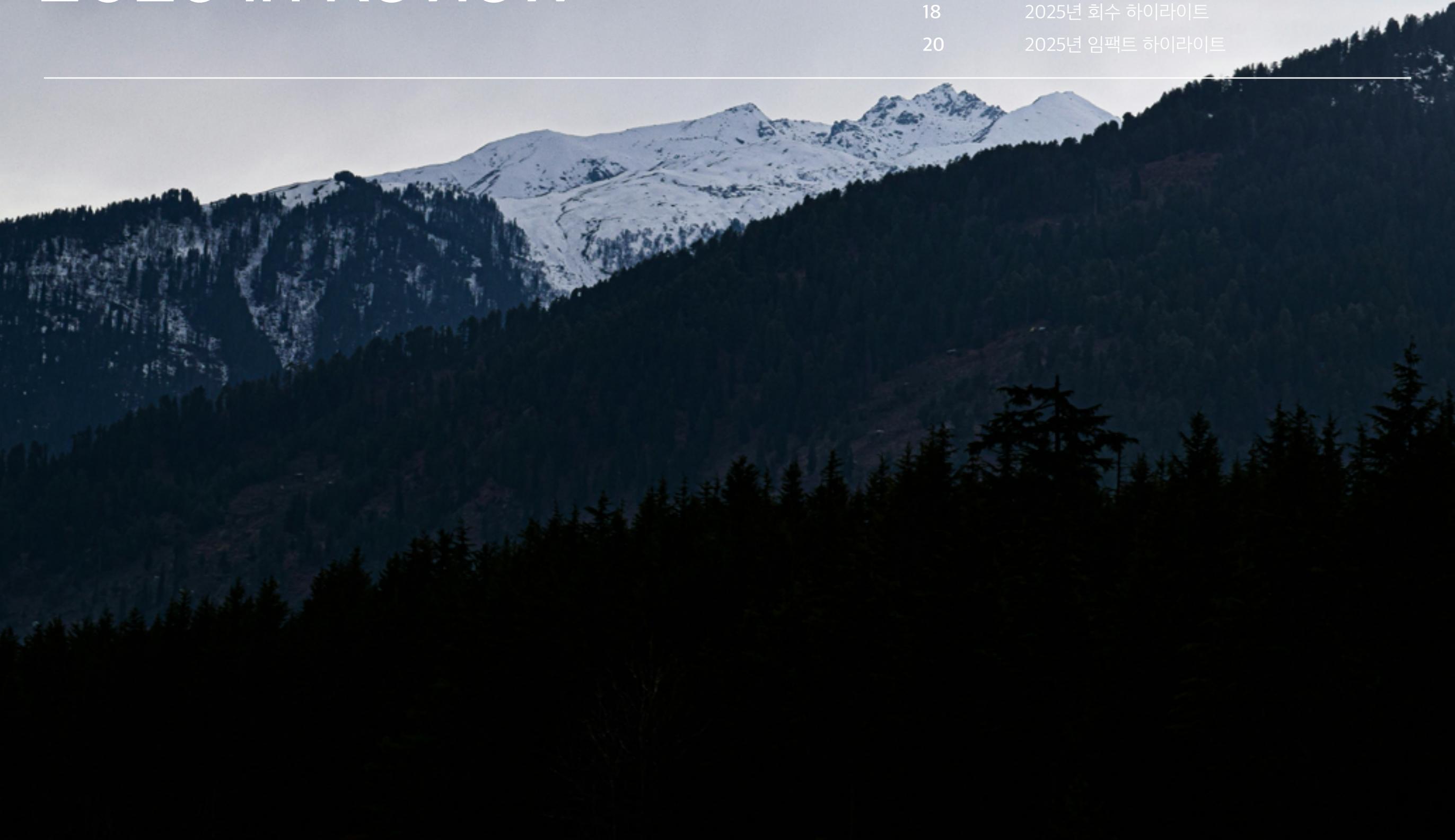
스마일게이트인베스트먼트의 글로벌 투자는 해외 소재의 법인을 직접 소싱한 투자뿐 아니라, 국내에서 발굴한 기업이 글로벌 법인으로 전환(Flip)하는 과정까지 포함해 글로벌 성장을 함께 설계하는 구조로 운영되고 있습니다.



국가별 투자 현황(2000년~2025년)
단위 : 개사

03 2025 in Review

16	2025년 투자 하이라이트
18	2025년 회수 하이라이트
20	2025년 임팩트 하이라이트



2025년 투자 하이라이트

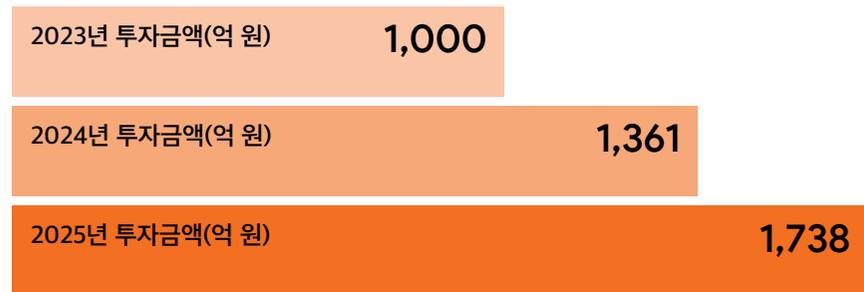
2025년 한 해 동안 우리는 총 67개 기업에 약 1,738억 원을 투자했습니다. 전년 대비 투자 집행의 폭을 넓히는 한편, 성장 가능성이 검증된 기업에 대해서는 선별적인 후속 투자를 병행하며 '스케일업'에 집중하는 투자 포지션을 가져왔습니다.

최근 3년간 투자실적 추이(2023-2025)



전년대비 투자기업 수

37% ↑



전년대비 투자금액

28% ↑

한편, 최근 3년간의 투자 추이를 살펴봤을 때 우리는 투자 집행 구조를 단계적으로 진화시켜 왔음을 확인할 수 있습니다. 2023년부터 2024년에는 시장 위축 국면 속에서 투자 대상을 압축하며 기업당 평균 투자금액을 키우는데 집중했다면, 2025년에는 전반적으로 투자 대상과 규모를 크게 확장하는 방향으로 나아갔습니다.

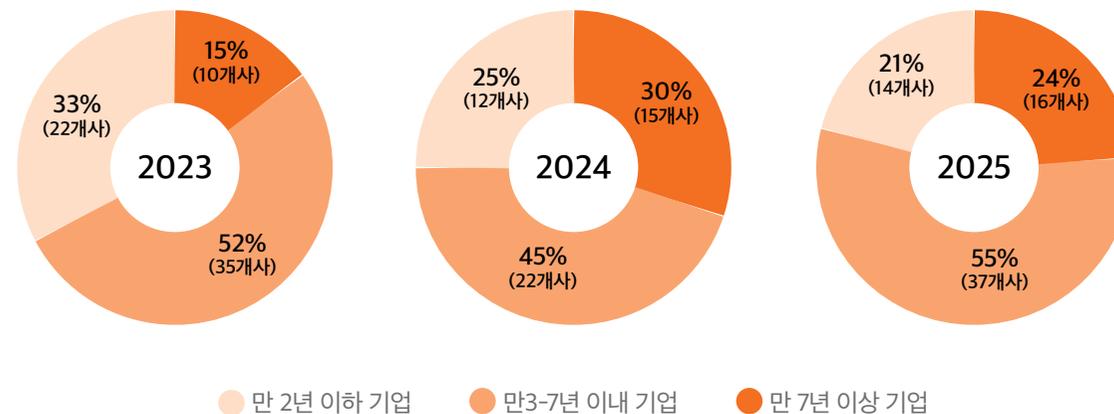
실제로 2025년의 투자 실적은 전년 대비 투자기업 수가 약 37% 확대된 수치이며, 연간 투자금액 역시 약 28% 증가한 규모를 보입니다. 그리고 이 중 팔로우온 투자는 건수로도, 금액으로도 30% 이상의 비중을 차지했습니다.

투자 기업의 업력 분포 역시 이러한 전략을 뚜렷하게 보여줍니다.

만 2년 이하 극초기 기업에 대한 투자 비중은 33%(2023년) → 25%(2024년) → 21%(2025년)로 점진적으로 조정되었으며, 2025년에는 창업 3~7년 이내 기업이 55%로 가장 높은 비중을 차지했습니다. 극초기 기업(21%)과 후기 기업(24%)에 대한 투자 비중은 균형을 이루는 가운데, 우리는 제품·시장 적합성이 검증된 성장 구간 기업의 스케일업을 가속하는 파트너로서의 역할을 명확히 하고 있습니다.

이러한 구조는 초기 발굴부터 성장 가속, 후기 확장에 이르는 전 주기적 지원 체계를 유지하면서도, 우리의 핵심 역량을 성장 단계의 '스케일업'에 집중하는 방향으로 투자 포지션을 정렬하고 있음을 의미합니다.

연간 투자기업 업력 비중(2023-2025)

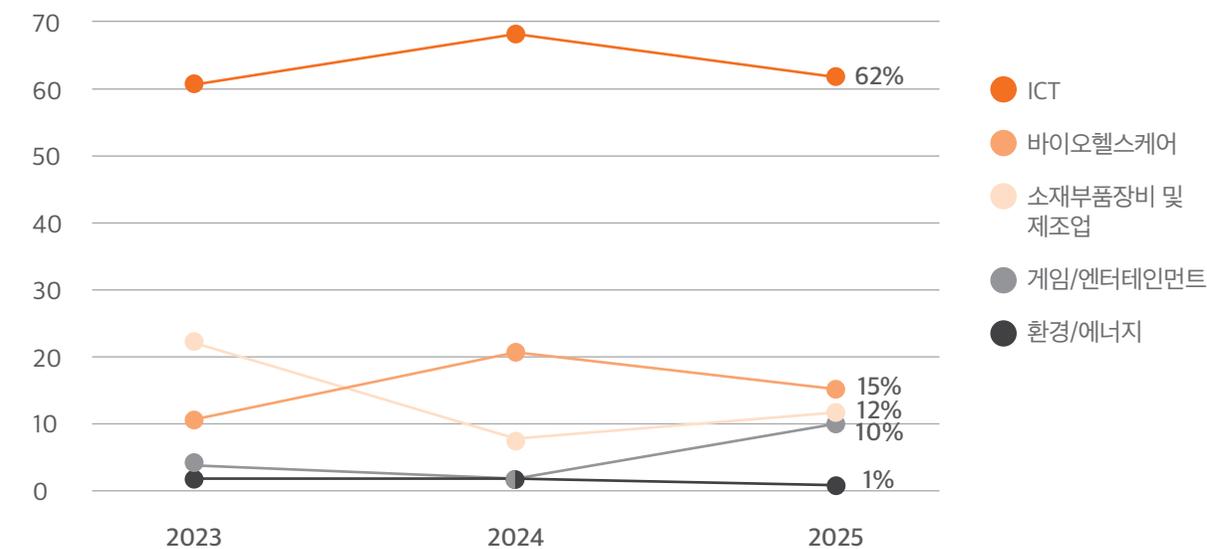


2025년에도 우리가 투자한 기업 가운데 가장 큰 비중을 차지한 분야는 AI 기반 서비스가 포함된 ICT 분야로, 전체 투자의 62%를 기록하며 3년 연속 핵심 섹터로 자리매김했습니다. 이는 인공지능, 데이터, 플랫폼 기술을 중심으로 한 디지털 전환 흐름이 여전히 빠른 성장성과 확장성을 보이고 있음을 반영합니다.

ICT에 이어 바이오/헬스케어(15%), 소재·부품·장비 및 제조업(12%), 게임·엔터테인먼트(10%), 환경·에너지(1%) 순으로 투자가 이루어졌습니다. 특히 게임·엔터테인먼트 분야의 투자 비중이 최근 5년 이내 처음으로 두 자릿수 수준까지 확대되며 투자 포트폴리오 구성에 의미있는 변화가 나타났습니다.

이러한 변화의 배경에는 생성형 AI를 비롯한 다양한 개발 및 유통의 발전으로 인해 게임·엔터테인먼트 산업에서도 콘텐츠 제작과 서비스 운영의 효율이 빠르게 높아지고 있다는 점이 있습니다. 우리는 이러한 흐름에 주목하고 기존의 플랫폼·인프라 중심 투자에 더해, AI 기술이 실제 산업 현장과 소비자 경험을 어떻게 바꾸고 있는지에 초점을 맞춘 애플리케이션 영역으로 투자 범위를 점차 넓혀가고 있는 것입니다.

연간 산업별 투자 비중(2023-2025)



2025년 회수 하이라이트

2025년은 적극적인 투자 활동 못지않게, 그동안 함께해 온 포트폴리오 기업들이 의미 있는 성장의 결실을 맺으며 우리의 운용 철학이 실제 성과로 증명된 한 해였습니다.

투자금 회수 성과는 단순한 재무적 실적을 넘어, 청년창업 지원, 글로벌 진출 기업 육성 등 펀드 조성의 취지가 달성되었고, 또 실제로 해당 기업들의 성장으로 이어졌음을 보여주는 지표입니다. 우리는 이를 기반으로 다시 새로운 펀드를 조성하고, 다음 세대 스타트업에 재투자할 수 있는 선순환의 기반을 마련하고자 합니다.

스마일게이트청년창업펀드

결성시기	2013년 9월	약정총액	300억 원
수익률	IRR 9.9%, Multiple 1.8x	투자기업 수	29개사
결성배경	후배 벤처 양성 및 일자리 창출을 위한 청년 창업기업 투자		

대표 포트폴리오

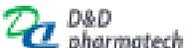
기업명	투자시기	현 기업가치	기업소개
 마이리얼트립(이동건 대표)	2014, 2015, 2019, 2020, 2024 총 7회	6천억원대	항공, 숙박, 현지 상품 등 여행 관련 모든 경험을 한 곳에서 연결하는 여행 대표 플랫폼
 뷰노(이예하 대표)	2016, 2018, 2025 총 3회	3천억원대 (KQ:338220)	딥러닝 기술 기반으로 의료영상, 생체신호를 판독하는 솔루션 개발. 국내 AI헬스케어 1호 기업
 엔비티(박수근 대표)	2013, 2015, 2020 총 3회	1천억원 미만 (KQ:236810)	리워드형 광고 캐시슬라이드, 애디슨, 링크커머스 등 국내 1위 포인트 플랫폼 기업
 위시켓(박우범 대표)	2015, 2018 총 2회	1천억원 미만	개발자, 디자이너 등 전문가를 수요처와 연결해주는 국내 대표 IT인력 매칭 HR플랫폼
 파운트(김영빈 대표)	2016, 2020, 2021 총 5회	3천억원 미만	국내 1위 로보어드바이저 기반 자산관리 서비스로 개인대상 PB서비스 대중화



스마일게이트화통아진펀드

결성시기	2015년 7월	약정총액	580억 원
수익률	IRR 16.5%, Multiple 2.8x	투자기업 수	22개사
결성배경	유망 스타트업 발굴 및 아시아·글로벌 진출 지원		

대표 포트폴리오

기업명	투자시기	현 기업가치	기업소개
 몰로코(안익진 대표)	2016, 2017, 2021, 2024 총 4회	3조원 대 (USD 2 Billion 이상)	머신러닝 기술 기반 애드테크 기업으로, Si분야 실리콘밸리 한인 창업으로 1호 유니콘 기업
 디앤디파마텍(이슬기 대표)	2018, 2019 총 2회	4조원 대 (KQ:347850)	비만, 당뇨, 파킨슨 등 다양한 인류질환을 타겟하는 신약연구 바이오기업

스마일게이트바이오산업펀드2호

결성시기	2019년 4월	약정총액	213억 원
수익률	IRR 12.3%, Multiple 2.1x	투자기업 수	1개사
결성배경	바이오벤처 투자 목적 프로젝트펀드	대표 포트폴리오	디앤디파마텍

2025년 임팩트 하이라이트

한편, 연간 투자 활동 전반에 걸쳐 우리는 임팩트 창출을 위한 투자 원칙 '3S Principles'을 일관되게 적용해 왔습니다. 모든 검토 딜에 대해 해당 원칙을 기반으로 미래 지속가능한 투자인지 여부를 함께 검토합니다. 2025년 한 해 동안 투자를 결정한 총 67개 기업에 대한 임팩트 스코어링 결과를 다음과 같이 정리했습니다.

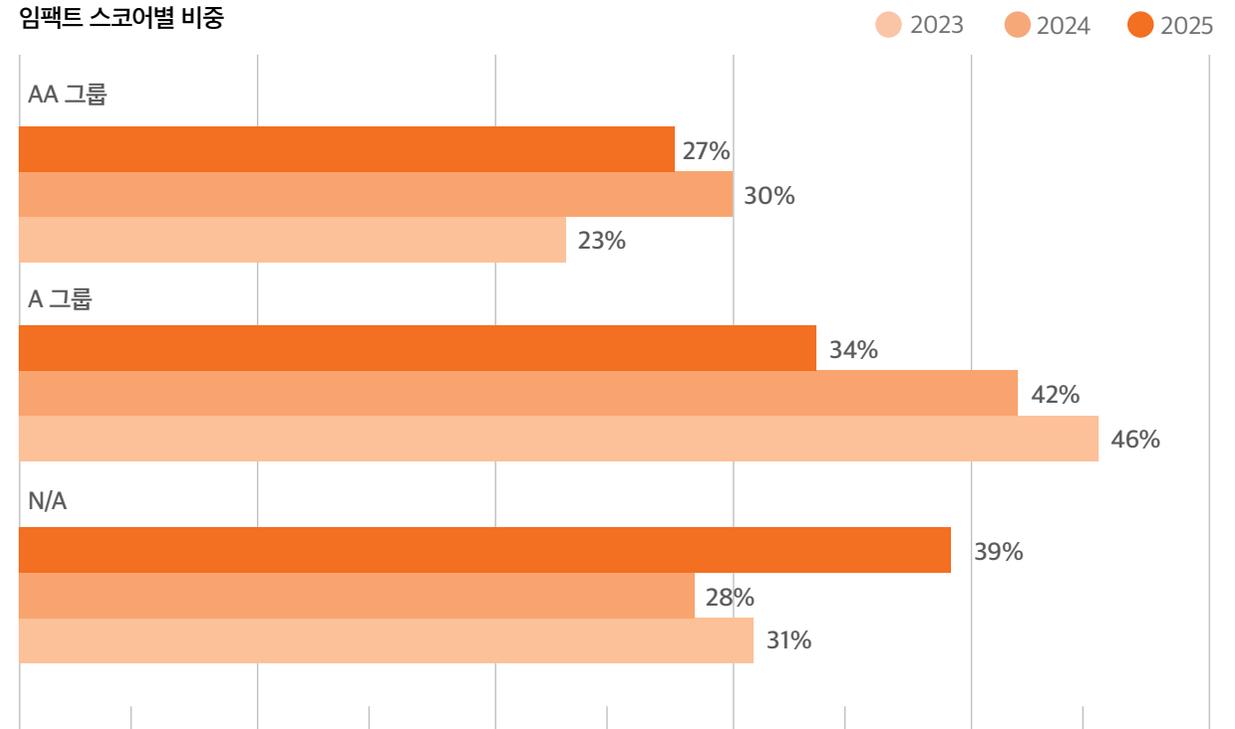
임팩트 투자를 위한 세 가지 원칙 3S Principle

Social Mobility	누구나 하고 싶은 일에 도전해서 성과를 낼 수 있도록 민주적이고 열린 기회를 제공해야 합니다.	  
Safe and Sound	몸과 마음 모두 안전하고 건강한 상태로 행복하게 생활할 수 있는 환경을 추구해야 합니다.	  
Sustainable Growth	미래에도 지속가능성이 있는 기술과 아이디어로 글로벌 시장을 지향하는 확장성이 있습니다.	  

최근 3년간의 추이를 보면 AA와 A 등급을 합한 비중은 매년 60% 내외를 유지하며, 수익성과 성장성을 중시하는 벤처투자 활동 속에서도 환경 및 사회적으로 긍정적인 기능을 하는 기업에 대한 투자가 지속되고 있음을 확인할 수 있습니다. 물론 2025년에는 직전년도 대비해 임팩트가 가장 높은 그룹 AA의 비중이 소폭 조정되었긴 하나, A 등급과 함께 여전히 전체 투자의 약 60% 남짓 차지하며 우리 회사만의 임팩트 관점의 기업 선별 기준이 핵심 투자 프로세스에 안정적으로 정착되고 있음을 보여줍니다.

우리는 수익성을 최우선으로 하는 벤처캐피탈이지만, 동시에 오늘보다 나은 내일을 만들겠다는 창업가들의 문제의식과 지속가능한 방식으로 해결하려는 방향성이야말로 가장 강력한 성장 동력이라고 믿습니다. 그리고 이러한 기업이 더 큰 시장으로 스케일업할 수 있도록 자본과 네트워크, 실행 경험을 연결하는 것이 우리가 투자를 통해 만들어가는 사회적 가치이며, 궁극적으로 스마일게이트가 추구하는 메가 밸류(Mega Value)의 본질입니다.

임팩트 스코어별 비중



다음으로, 포트폴리오 기업들이 창출할 수 있는 임팩트를 유엔 지속가능개발목표(UN SDGs) 기준으로 살펴보았습니다. 2025년 한 해 동안 투자한 기업들의 임팩트 항목을 분류한 결과, 산업의 성장과 혁신을 촉진하는 목표(SDG 9)가 전체의 25%로 가장 높은 비중을 차지했습니다. 이어 양질의 일자리와 경제 성장(SDG 8, 16%), 건강하고 행복한 삶 보장(SDG 3, 11%), 불평등 완화(SDG 10, 11%), 지속가능한 소비와 생산(SDG 12, 9%) 순으로 나타났습니다.

또한 지속가능한 도시와 공동체(SDG 11, 6%)와 기후변화 대응(SDG 13, 6%) 영역에서도 의미 있는 임팩트가 함께 창출되고 있음을 확인할 수 있습니다. 이는 우리가 AI·데이터·플랫폼 중심의 기술 투자에 집중하면서도, 해당 기술이 산업 구조 개선, 고용 창출, 의료·복지 접근성 개선 등 실질적인 사회 문제 해결로 이어지는 영역에 투자 무게중심을 두고 있음을 보여줍니다.

임팩트 AA 기업리스트

뉴로엑스티	AI 기반 MRI 치매 진단 플랫폼	
대동애그테크	스마트 농업 자동화 솔루션	
로앤컴퍼니	AI 법률 서비스 플랫폼	
리얼월드	로보틱스 파운데이션 모델 개발	
메타파머스	디지털 농업·농장 운영 솔루션	
뷰노	AI 의료영상 진단 솔루션	
알씨이	중장비 거래 정비 플랫폼	
어피닛(구 밸런스히어로)	AI 기반 핀테크 플랫폼(인도)	
엔츠	B2B 탄소 감축 관리 SaaS	
이음길에이치알	전직지원, 기업교육 등 HR통합 솔루션	
캐노피	실시간 급여 선정산 서비스	
커널로그	태양광 모니터링 IoT 솔루션	
피알앤디컴퍼니	중고차 거래플랫폼 '헤이딜러' 운영	
해빗팩토리	보험 비교추천 앱 '시그널플래너' 운영	
글로벌푸드테크	식당 예약 앱 '포잉' 운영	
메디맵바이오	면역항암제 및 혁신신약 개발	
새솔테크	자율주행 보안 솔루션(V2X)	
누비랩	AIoT 기반 식단·급식 관리 솔루션	

SDGs 비중 그래프



- | | |
|------------------------------|---------------------|
| 1 빈곤층 감소와 사회안전망 강화 | 10 모든 종류의 불평등 해소 |
| 2 식량안보 및 지속가능한 농업 강화 | 11 지속가능한 도시와 주거지 조성 |
| 3 건강하고 행복한 삶 보장 | 12 지속가능한 생산과 소비 |
| 4 모두를 위한 양질의 교육 | 13 기후변화와 대응 |
| 5 성평등 보장 | 14 해양생태계 보전 |
| 6 건강하고 안전한 물관리 | 15 육상생태계 보전 |
| 7 에너지의 친환경적 생산과 소비 | 16 평화·정의·포용 |
| 8 좋은 일자리 확대와 경제성장 | 17 지구촌 협력 강화 |
| 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축 | |

04 Impact Inside

26	VC Viewpoint_ADEL / ROOTRIX / METAFARMERS
30	Global Impact Creator_Cashfree Payments / MarqVision
36	ESG펀드 운용 현황



VC Viewpoint

심사역은 이런 임팩트에 투자한다



주은지 수석

ADEL

법인명	아델
대표자	윤승용
설립시기	2016. 11
투자시기	2024
홈페이지	adelpharm.com
핵심 임팩트 SDG	

투자기업 중 임팩트 창출이 기대되는 곳을 꼽자면 어디인가요?

최근 투자한 바이오텍 아델(ADEL)이 가장 큰 임팩트를 만들어낼 수 있는 기업 중 하나라고 생각합니다. 아델은 알츠하이머병이라는 아직 근본적 치료제가 부재한 영역에서, 질병의 병태생리에 근본적으로 접근하는 치료제 플랫폼을 개발하고 있습니다. 특히 핵심 파이프라인인 타우(Tau) 타겟 항체 Y01은 임상 1상 단계에서부터 글로벌 제약사들의 높은 관심을 받아왔습니다. 이러한 기술적 차별성과 임상적 가능성이 2025년 글로벌제약사 Sanofi와의 1.5조원 규모의 글로벌 기술이전 계약으로 이어지기도 했습니다. 알츠하이머병은 환자 개인과 가족을 넘어 사회 전체에 막대한 부담을 주는 질환인 만큼, 아델의 기술이 상업적 성과를 넘어 의료·사회적 임팩트까지 확장될 수 있는 잠재력을 지닌 기업이라고 보고 있습니다.

투자자로서 보는 해당 기업이 지닌 가장 큰 가치는 무엇인가요?

아델의 큰 가치는 과학적 통찰에 기반한 '정확한 타겟 선택'과 이를 임상 단계까지 밀어붙이는 실행력입니다. 아델은 타우 응집과 직접적으로 연관된 MTBR (Microtubule-binding domain) 영역, 그 중에서도 아세틸화 된 특정 에피토프(Epitope)에 주목해 차별화된 항체를 개발해 왔습니다. 이는 지난 임상 실패 사례들을 정면으로 해석하고 재설계한 결과라는 점에서 의미가 큼니다. 또한 창업자인 윤승용 대표를 중심으로 한 연구진은 알츠하이머 연구 분야에서 오랜 기간 축적된 학문적·임상적 전문성을 갖추고 있습니다. 또한, 유망 타겟 기반 치료제 설계 및 관련 지식재산

권 확보, 항체 엔지니어링과 BBB(-Blood-Brain Barrier) 투과 기술까지 확장 가능한 플랫폼 역량을 확보하여, 이러한 기반을 토대로 임상 1상 단계임에도 불구하고 글로벌 빅파마와의 대형 딜로 이어질 수 있었습니다.

해당 기업의 성장과 임팩트 확산에 기여할 수 있도록 지원 계획은 무엇인가요?

스마일게이트인베스트먼트는 아델에 대한 투자를 단순한 재무적 투자에 그치지 않고, 글로벌 사업화와 장기 성장 전략을 함께 설계하는 파트너십으로 접근하고 있습니다. 이번 딜을 기점으로 아델이 단일 파이프라인 기업을 넘어, Tau-ApoE4-BBB 플랫폼으로 확장 가능한 중추신경계(CNS) 전문 플랫폼 기업으로 성장할 수 있도록 지원할 계획입니다. 저는 담당 심사역으로서 회사가 후속 파이프라인 강화, 글로벌 임상 전략을 이어가는 것을 돕고, 이후 시장에서 신뢰받는 상장 바이오 기업으로 자리 잡기를 기대하고 있습니다. 그래서 장기적인 관점에서 아델의 임팩트가 극대화될 수 있도록 동행하면서, 이러한 스타트업의 기업가정신 그리고 세상을 바꾸는 혁신적인 임팩트가 글로벌 시장으로 더 크게 확산되기를 바랍니다.



조유진 팀장

투자기업 중 임팩트 창출이 기대되는 곳을 꼽자면 어디인가요?

‘수목유통 원스탑 서비스’ 루트릭스입니다. 2024년 초기투자펀드를 통해 첫 투자를 진행하였는데, 회사가 빠르게 성장한 덕분에 1년 만에 2025년 환경산업 투자펀드로 Series A 팔로우온 투자를 했던 곳입니다.

물론 회사가 만들고 있는 재무적 성장도 인상적이지만, 우리가 미처 인식하지 못했던 수목 산업에 대한 문제해결 방식이 독보적입니다.

오랜시간 동안 조경·수목 산업의 유통 구조는 아날로그적이고 비효율적이었습니다. 루트릭스는 전국 수목 데이터를 기반으로 이 시장을 디지털화하며, ‘나무가 필요한 곳에, 제대로 된 나무가, 올바른 방식으로 심어질 수 있는 구조’를 만들고 있습니다. 사회에 기여하는 가치가 매우 큰 회사라고 생각합니다.

투자자로서 보는 해당 기업이 지닌 가장 큰 가치는 무엇인가요?

사람은 나무 없이 살 수 없다고 합니다. 나무는 그만큼 우리 삶에 있어서 필수적인 존재임에도 그동안 나무가 농장에서 도시 곳곳에 이동하는 과정은 쉽지 않았습니

다. 농가와 수요처 간의 연결은 비효율적이었을뿐만 아니라, 정확한 정보 없이 옮겨진 나무는 식재 이후 죽는 경우도 빈번하며 이 밖에도 수많은 문제가 존재해 왔습니다. 단순 비용 낭비를 넘어, 자연 자원의 손실로 이어지는 구조적인 어려움이었습니다.

루트릭스가 지닌 가치 중에서 가장 큰 것을 꼽자면, 바로 방대한 수목 데이터와 현장 기반 검증을 통해 나무의 종류, 생육 상태, 규격, 이동 동선까지 고려한 유통 구조를 만들어간다는 점입니다.

이를 통해 ‘나무를 더 합리적인 가격에 구하는 것’이 아니라, ‘더 많은 나무가 제대로 심어지고, 오래 살아남을 수 있는 환경’을 가능하게 합니다. 궁극적으로 루트릭스는 나무 농가의 수익 안정성과 도시 녹지의 질적 향상을 동시에 달성하며, 건강한 수목 유통 생태계를 만들어가고 있습니다.

해당 기업의 성장과 임팩트 확산에 기여할 수 있도록 지원 계획은 무엇인가요?

루트릭스는 스마일게이트 오렌지플래닛 창업재단에 약 1년 간 입주하며, 인프라와 네트워크를 비롯하여 보육 인큐베이팅을 받았던 팀입니다. 저는 담당 심사역이기도 하지만, 안정록 대표 및 김유경 이사과 같은 공간에서 일하면서 창업팀의 나무와 환경에 대한 진심, 팀 전체의 밤낮없는 몰입에 많은 감동을 받았습니다.

전국의 나무 농장을 직접 발로 찾아다니며 데이터를 쌓아온 과정을 가까이에서 지켜보았고, 그들의 비전을 진심으로 공감하기도 했습니다. 그렇기에 팀에 대한 확신을 더욱 가지게 되었고, 이번 Series A 라운드에 리드 투자사로 참여할 수 있었습니다.

앞으로도 루트릭스가 꿈꾸는 ‘나무 유니콘’에 도달할 수 있도록, 필요한 인재 채용, 후속 자금 조달 등 전방위적으로 지원할 계획입니다.

ROOTRIX

법인명	루트릭스
대표자	안정록
설립시기	2021. 11
투자시기	2024, 2025
홈페이지	rootrix.com
핵심 임팩트 SDG	



신재민 팀장

투자기업 중 임팩트 창출이 기대되는 곳을 꼽자면 어디인가요?

AI 기반 농업 로봇을 통해 농촌의 고질적인 인력 부족 문제를 근본적으로 해결하고자 하는 메타파머스를 꼽고 싶습니다.

농업은 전 세계적으로 고령화와 노동력 감소가 동시에 진행되는 가운데, 국가 식량 안보와 직결되는 매우 크리티컬한 산업임에도 불구하고 기술 도입 속도는 상대적으로 더딘 영역입니다.

특히 한국의 경우 농촌 고령화와 인력 공백이 빠르게 심화되면서, 농업의 지속 가능성 자체가 구조적인 과제로 대두되고 있는 가운데, 메타파머스는 실제 농작업 환경에서 즉시 활용 가능한 로봇을 통해 농업 현장의 생산성을 실질적으로 개선하고 있으며, 단기적인 효율 향상을 넘어 농업 운영 방식 전반을 개선할 수 있는 잠재력을 갖춘 기업이라고 판단하고 있습니다.

투자자로서 보는 해당 기업이 지닌 가장 큰 가치는 무엇인가요?

메타파머스의 가장 큰 가치는 로봇릭스 산업 내에서 명확한 ‘버티컬 포지셔닝’을 구축하고 있다는 점이라고 생각합니다.

현재 로봇 산업은 대기업과 범용 로봇 중심으로 빠르게 재편되고 있지만, 한국이 경쟁력을 가질 수 있는 영역은 특정 산업의 문제를 깊이 파고드는 산업 특화형 로봇이라고 판단하고 있습니다. 메타파머스는 농업이라는 고난도 현장을 대상으로, 범용 기술이 아닌 현장 맞춤형 로봇을 개발하고 있다는 점에서 차별화된 경쟁력을 보유하고 있습니다. 이는 단순한 기술 완성도를 넘어, 실제 도입과 반복 사용이 가능한 사업으로 연결될 수 있는 구조를 만든다는 의

META FARMERS

법인명	메타파머스
대표자	이규화
설립시기	2022.9
투자시기	2025
홈페이지	Metafarmers.ai
핵심 임팩트 SDG	

미입니다. 이처럼 산업 단위에서 뾰족한 문제를 해결하는 로봇릭스 전략은 장기적으로도 높은 진입장벽과 지속 가능한 가치를 만들어낼 수 있다고 보고 있습니다.

해당 기업의 성장과 임팩트 확산에 기여할 수 있도록 지원 계획은 무엇인가요?

현재 메타파머스는 기술 검증 단계를 넘어, 실질적인 상업용 로봇을 시장에 안착시켜야 하는 중요한 전환점에 있다고 생각합니다. 이에 따라 저는 담당 투자심사역으로서 회사가 기술개발뿐만 아니라 사업 모델의 고도화라든지, 가격 정책, 도입 구조 등 상업화 전반에 대한 고민을 함께해 나가고자 합니다.

특히 농업 로봇이 일회성 장비 판매에 그치지 않고, 지속적인 매출과 확장성을 갖춘 사업으로 성장할 수 있도록 BM 구조에 대한 전략적 논의를 적극적으로 지원할 계획입니다.

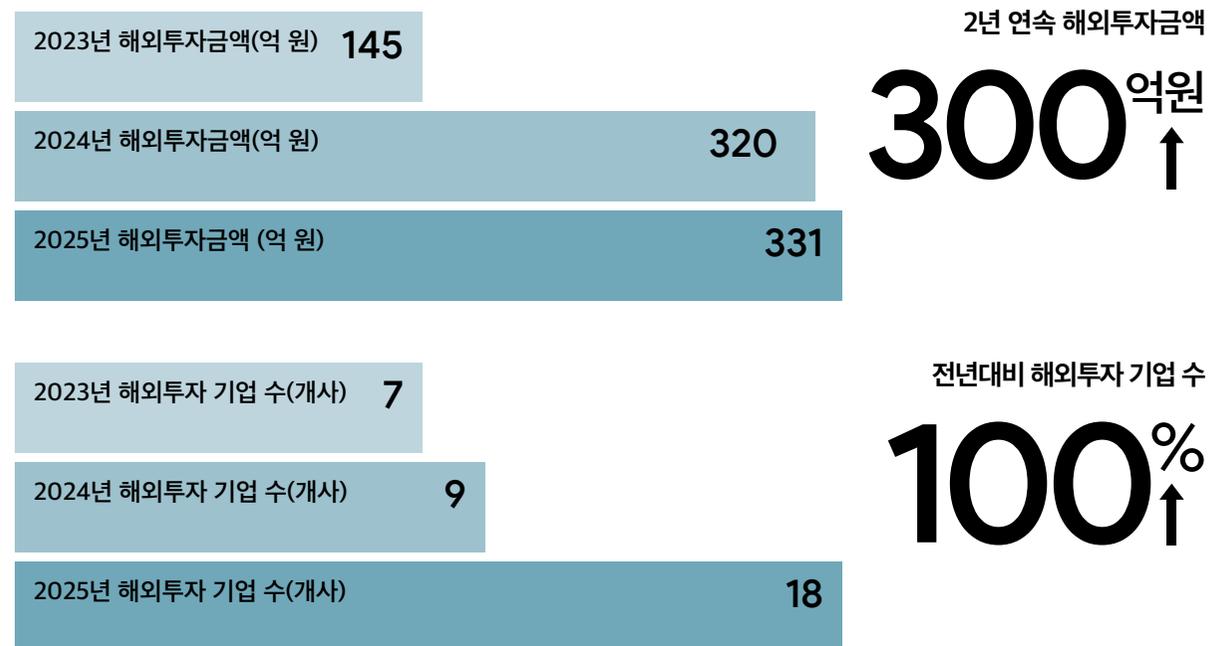
또한 농업 인력 문제는 국내를 넘어 글로벌 공통 과제인 만큼, 향후 해외 농업 시장을 염두에 둔 파트너십, 실증 기회, 네트워크 연결을 통해 글로벌 관점에서의 성장을 함께 준비하고자 합니다. 메타파머스가 한국을 넘어 농업 로봇릭스 분야의 글로벌 리더로서 자리 잡을 수 있도록 장기적인 관점에서 지원할 예정입니다.

Global Impact Creator

훌륭한 기업가의 아이디어는 국경을 넘어 글로벌 전역에서 통하는 사업 모델로 성장할 수 있습니다. 우리는 이러한 기업들이 더 넓은 시장에서 빠르게 자리 잡을 수 있도록 초기 단계부터 함께 설계하고 성장 전략 수립을 지원하고 있습니다.

이러한 흐름은 최근 3년간 점진적으로 확대되고 있는 해외 투자 실적에서도 분명하게 나타납니다.

연도별 해외투자 실적(2023-2025)

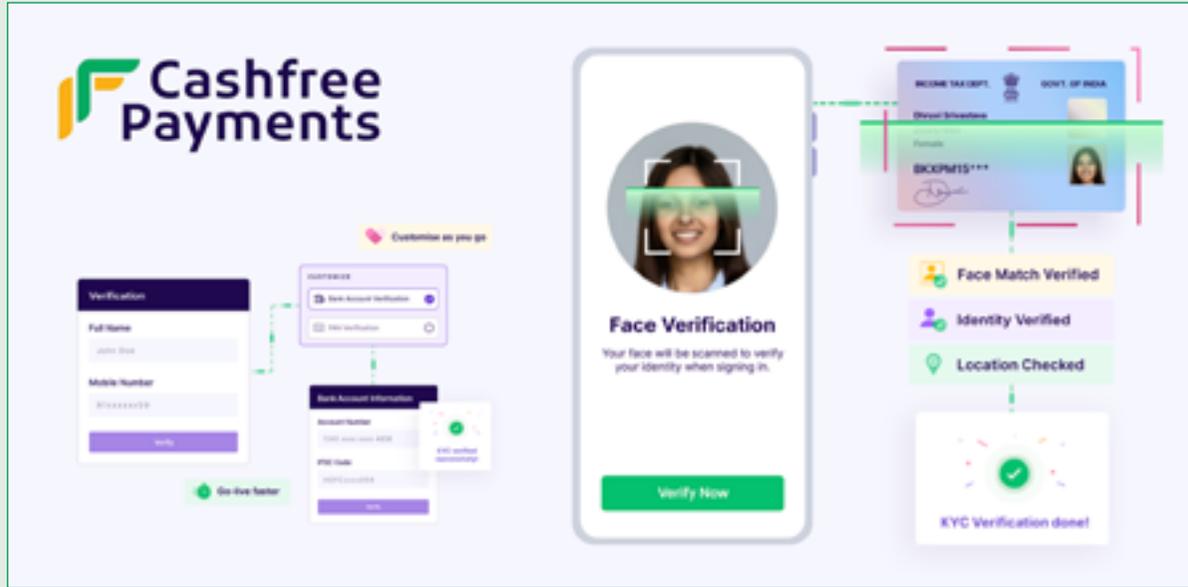


2024년에는 기존 해외 포트폴리오 기업에 대한 후속 투자를 중심으로 성장 가속에 집중했다면, 2025년에는 Pre-Seed 등 매우 초기 단계부터 글로벌 유망 기업을 직접 발굴해 선제적으로 투자하는 구조로 전환되었습니다. 이는 스마일게이트인베스트먼트가 글로벌 시장에서도 점차 인지도를 쌓아가며, 초기 단계부터 유망 기업을 선제적으로 투자하기 시작했음을 보여줍니다. 동시에, 초기 투자 이후에도 팔로우온 투자를 이어가며 창업

가들이 장기적인 성장을 함께 설계할 수 있는 신뢰할 만한 파트너로 관계를 이어가고 있습니다. 해외 투자 건수는 3년 만에 2.5배 이상 확대되었으며, 이는 글로벌 시장에서 의미 있는 문제를 해결하는 다양한 기업들이 우리의 포트폴리오로 자연스럽게 유입되고 있음을 보여줍니다. 이제, 글로벌 시장에서 큰 임팩트를 창출해 가고 있는 대표 기업을 소개합니다.



Cashfree Payments



대표 | 창업자(대표이사) : 아카시 신하(Akash Sinha)

공동 창업자 : 리주 다타(Reeju Datta)

제품 | 풀스택 결제 및 API 뱅킹 플랫폼

창업연도 | 2015

투자시기 | 2019

홈페이지 | cashfree.com

주요지표

결제 처리 건수

26X 거래량 6년만에 26배 성장

서비스 기업 수

30X 고객사 6년만에 30배 성장



Cashfree Payments(이하 캐시프리)는 어떤 회사인가요?

아카시 신하 : 캐시프리는 인도의 대표적인 기업용(B2B) 결제 인프라 기업입니다. 기업이 온라인과 오프라인에서 결제, 정산, 환불까지 모든 자금 흐름을 한 번에 처리할 수 있도록 지원합니다. 현재 전자상거래, 금융, 여행·숙박, 대출, 마켓플레이스 등 다양한 산업군의 100만 개 이상의 기업이 캐시프리를 사용하고 있으며, 연간 약 800억 달러 규모의 거래를 처리하고 있습니다. 인도 중앙은행(RBI)의 공식 라이선스를 보유한 결제대행사로, 180여 개 이상의 결제 수단을 지원합니다. 캐시프리는 기업이 '돈을 받는 일'에 대한 걱정 없이, 서비스와 고객에 집중할 수 있도록 돕는 것을 목표로 합니다.

캐시프리가 해결하고자 하는 문제와 고객에게 제공하는 가치는 무엇인가요?

온라인 비즈니스에서 결제는 곧 매출입니다. 하지만 결제 실패, 늦어지는 정산, 번거로운 환불, 제한적인 결제 수단, 사기 거래 등의 문제는 고객 이탈과 운영 비용 증가로 직결됩니다. 캐시프리는 AI 기반 결제 경로 최적화 기술을 통해 결제 성공률을 높이고, 즉시 환불 및 공휴일 정산 기능으로 자금 회전 속도를 개선합니다. 이를 통해 기업은 고객 불만과 운영 부담을 크게 줄일 수 있습니다. 또한 UPI, 카드, 후불결제, 전자지갑, 할부 결제 등 180여 개 이상의 결제 수단을 제공해, 인도의 디지털 소비자 환경에 최적화된 결제 경험을 구현합니다. PayPal 등 글로벌 결제 수단과의 연동을 통해 해외 매출 확대도 쉽게 지원합니다. 국경 간 결제 영역에서는 규제와 운영 절차가 가장 복잡한데, 캐시프리는 인도에서 최초로 '국경 간 결제대행(PA-CB)' 라이선스를 취득해 복잡한 과정을 하나의 시스템으로 단순화시켰습니다. 이 덕분에 인도 기업의 해외 진출과 해외 기업의 인도 시장 진입을 동시에 지원할 수 있는 몇 안 되는 핀테크 기업으로 자리잡았습니다.

캐시프리를 창업하게 된 계기와 아이디어는 어떻게 시작되었나요?

밤에 음식을 배달시켜 먹는 과정에서 현금결제 지연과 잔돈 부족의 경험을 직접 겪은 적이 있습니다. 이 때 결제 시스템이 빠르게 성장하는 온라인 비즈니스 환경에 맞지 않는다는 것을 처음 깨달았습니다. 2015년 창업할 당시 인도는 스마트폰과 UPI 보급, 디지털 전환 확산으로 온라인 경제가 빠르게 성장하고 있었지만, 기업 결제를 뒷받침하는 인프라는 여전히 오프라인 중심의 기존 구조에 머물러 있던 것입니다. 그래서 단순한 기능 개선이 아닌 결제 인프라 자체의 변화가 필요하다는 점을 인식했고, 이에 고객이 간편하게 결제할 수 있는 SMS 결제 링크를 두 달 만에 개발해 출시했습니다. 이 서비스는 오프라인 레스토랑들에서도 빠르게 도입되면서 사업 가능성을 입증받게 됐습니다. 이후 캐시프리는 결제 수단을 넘어, 판매자·공급업체·파트너로의 자금 이동까지 포함한 '엔드투엔드 자금 흐름' 전반의 문제를 해결하는 풀스택 결제 인프라 기업으로 성장했고 인도뿐 아니라 글로벌 핀테크 대표적인 기업으로 자리매김하고 있습니다.

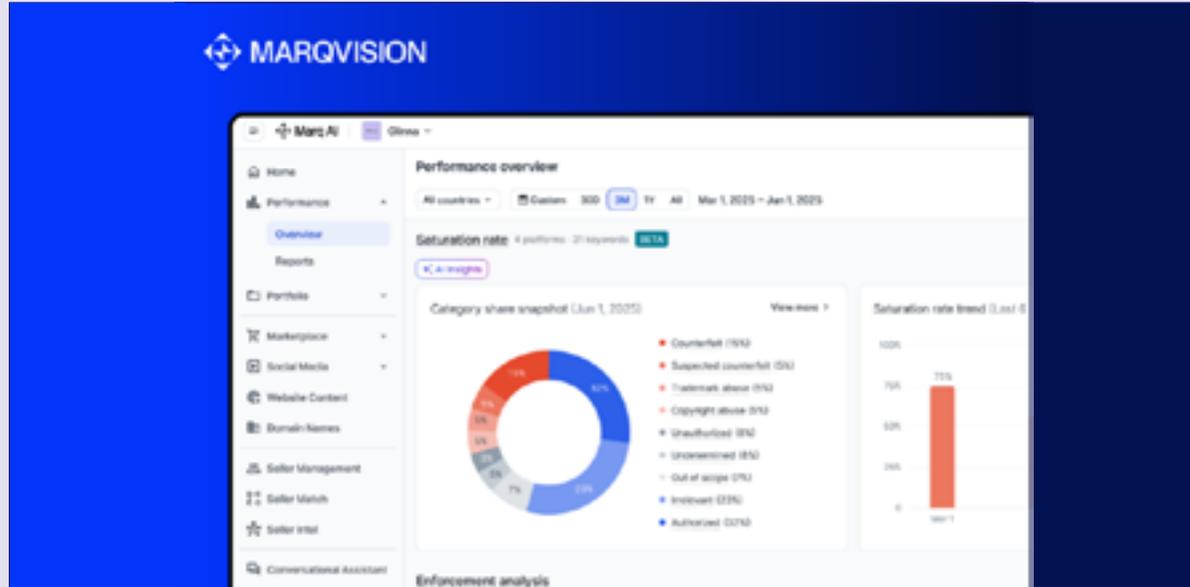
글로벌 성장의 주요 동력은 무엇인가요?

디지털 결제의 확산과 함께 중소기업, D2C 브랜드, 대기업 전반에서 안정적인 결제 인프라에 대한 수요가 빠르게 증가하고 있습니다. 캐시프리의 성장 배경에는 철저한 제품 중심(Product-first) 전략이 있습니다. AI 기반 결제 라우팅, 즉시 환불·정산, 180여 개 결제 수단 지원, 유연한 API 구조 등을 통해 기업의 전환율을 높이고 운영 효율을 극대화해 왔습니다. 이는 모두 실제로 고객이 불편해하던 지점에서 출발한 것입니다. 또한 온보딩·신원인증·사기방지·결제 오케스트레이션까지 아우르는 'Payments++' 플랫폼으로 확장되며, 대기업은 물론 글로벌 다양한 규제 환경에서도 신뢰할 수 있는 인프라 파트너로 자리잡았습니다. 그리고 앞서 언급한 PA-CB 라이선스를 기반으로 한 글로벌 확장은 인도 기업의 해외 진출과 글로벌 기업의 인도 진출을 동시에 지원하는 핵심 성장 동력입니다.

향후 비전과 중장기 전략은 무엇인가요?

우리는 인도 기업의 해외 진출과 글로벌 기업의 인도 진입이 더 쉬워지는 인프라를 만드는 것을 목표로 합니다. 이를 위해 글로벌 결제 게이트웨이 강화, 다통화 지원 확대, 수입·수출 거래를 위한 컴플라이언스 기반 워크플로 구축 등 크로스보더 결제 역량을 지속적으로 고도화하고 있습니다. 또한 캐시프리는 SMB 및 D2C 브랜드를 위한 통합형 금융 인프라 파트너로서 영역을 확장 중이기도 합니다. RegTech, 신원인증, 리스크 관리, AI 플랫폼에 대한 기술 투자를 확대하는 동시에, 장기적인 수익성과 건전한 성장 역시 함께 추구하고자 합니다.

MarqVision



대표 | 이인섭(Mark Lee)

제품 | AI 기반 IP보호 및 브랜드 신뢰구축 플랫폼

창업연도 | 2019

투자시기 | 2024, 2025

홈페이지 | marqvision.com

주요지표

상표위조, 그레이마켓, 사칭, 불법콘텐츠 제거량

3,138,175건

탐지 및 제재를 통해 달성한 경제적 가치 수준

3,617,228,190 USD



전년 제거량 대비 약 114% 증가



약 5조원(코스닥 Top 10 기업 시가총액 수준)

MarqVision (이하 마크비전)은 어떤 회사인가?

이인섭 대표 : 마크비전은 2020년 설립된 AI 기반 IP 보호 및 브랜드 신뢰구축 플랫폼 기업입니다. 업계 최초로 글로벌 위조상품 모니터링 자동화 시스템을 상용화하며, 디지털 환경에서 브랜드 권리 보호의 새로운 기준을 제시해 왔습니다. 마크비전은 위조상품, 그레이마켓, 사칭 계정, 불법 콘텐츠 등 브랜드 IP에 대한 위협 요소를 시로 실시간 탐지·대응하는 기술을 보유하고 있으며, 이를 통해 단순한 단속을 넘어 브랜드 신뢰를 구조적으로 관리하는 체계를 제공합니다. 디지털 환경에서 IP 침해는 단순한 법적 문제가 아니라 고객 신뢰 하락과 매출 손실로 이어지는 구조적 리스크입니다. 마크비전은 분산된 디지털 채널을 하나의 통합 관리 체계 안에서 통제할 수 있도록 설계되어, 브랜드가 스스로의 가치를 보호하고 확장할 수 있도록 돕는 브랜드 신뢰구축 플랫폼 파트너로 자리매김하고 있습니다.

마크비전이 해결하고자 하는 문제와 고객에게 제공하는 가치는 무엇인가?

디지털 상거래와 AI 기술의 확산으로 브랜드 IP 침해는 더욱 빠르고 복잡하게 진화하고 있습니다. 이는 단순한 위조상품 판매를 넘어 소비자 경험을 왜곡하고 브랜드 신뢰를 잠식하는 구조적 위협으로 작용합니다. 마크비전은 온·오프라인 전 채널에서 발생하는 위협 요소를 통합적으로 모니터링하고 대응함으로써, 브랜드가 신뢰 훼손 리스크를 선제적으로 관리할 수 있도록 지원합니다. 사전 경고부터 제재 요청, 신고 처리까지 전 과정을 자동화하여 기업의 운영 부담을 줄이고 대응 속도와 정확성을 높였습니다. 또한 탐지 및 제재 성과를 데이터 기반으로 정량화함으로써, IP 보호 활동이 단순 비용이 아닌 매출 방어와 기업가치 보호에 기여하는 전략적 투자를 입증하고 있습니다. 이를 통해 브랜드는 신뢰를 지키는 동시에 지속 가능한 성장 기반을 확보할 수 있습니다.

마크비전을 창업하게 된 계기와 아이디어는 어떻게 시작되었나요?

제가 하버드 로스쿨 재학 시절 들었던 상표법 수업에서, 의류 시장을 중심으로 위조상품과 그레이마켓 유통 문제가 거대한 글로벌 범죄 산업으로 확장되어 있다는 사실을 인식하게 되었습니다. 특히 온라인 거래와 AI 기술 발전으로 해당 문제가 더욱 빠르게 확산되는 상황을 보며, 기존의 수동적이고 분절된 대응 방식으로는 근본적인 해결이 어렵다고 판단했습니다. 브랜드가 개별 사건에 대응하는 구조를 넘어, 디지털 환경 전반에서 신뢰를 통합적으로 관리할 수 있는 인프라가 필요하다고 생각했고, 문제의 본질을 기술로 해결하겠다는 결심이 마크비전 창업의 출발점이 되었습니다. 이것이 오늘날 브랜드 신뢰구축 플랫폼으로 발전하게 된 배경입니다.

글로벌 성장의 주요 동력은 무엇인가?

마크비전 성장의 핵심은 복잡하고 비효율적인 IP 대응 프로세스를 AI 기반 자동화 체계로 전환한 점입니다. 기존에는 브랜드가 방대한 자료를 준비해 직접 신고와 대응을 수행해야 했지만, 마크비전은 사전 탐지부터 제재 요청, 결과 추적까지 전 과정을 자동화하여 운영 부담을 획기적으로 줄였습니다. 또한 글로벌 시장에서 축적된 데이터와 사례를 기반으로 AI 에이전트를 지속적으로 고도화하며 정확도와 처리 속도를 동시에 향상시켜 왔습니다. 실제 고객이 겪는 문제를 중심으로 기능을 단계적으로 확장해 온 점 역시 브랜드 신뢰를 장기적으로 관리하는 플랫폼으로서 경쟁력을 강화한 요인입니다. 단기적인 화제성보다 안정적인 매출 구조와 장기 전략을 선택한 점 또한 지속적인 글로벌 성장을 가능하게 한 핵심 요소입니다.

향후 비전과 중장기 전략은 무엇인가?

마크비전의 궁극적인 목표는 IP 보호를 넘어, IP가 새로운 가치를 창출하는 핵심 인프라로 작동하는 '종합 IP 인프라 기업'으로 도약하는 것입니다. 브랜드가 보유한 IP 자산이 단순히 지켜야 할 대상에 머무르지 않고, 브랜드 신뢰와 수익을 동시에 창출하는 성장 기반으로 기능하도록 기술과 서비스 영역을 지속적으로 확장하고 있습니다. 향후에는 온라인과 오프라인 전반의 다양한 접점에서 IP를 더욱 체계적으로 관리하고, 데이터 기반 리스크 예측과 가치 산출 체계를 고도화해 브랜드가 스스로 자신의 가치를 통제하고 보호할 수 있는 환경을 구축하는 데 집중할 계획입니다. 마크비전은 브랜드 보호를 넘어, 브랜드 신뢰를 설계하고 운영하는 브랜드 신뢰구축 플랫폼 기업으로 자리매김하고자 합니다.

ESG펀드 운용 현황

스마일게이트인베스트먼트는 2022년 12월 「IBK-스마일게이트 ESG펀드 1호」를 결성하며, 지속가능성을 투자 원칙의 핵심 축 중 하나로 선언했습니다. 이후 ESG 투자협의회를 별도로 운영하며, 투자 검토 단계는 물론 사후관리 단계에 이르기까지 포트폴리오 기업과의 지속적인 관여(Engagement)를 통해 성장을 지원해 왔으며, 이러한 운용 전략을 바탕으로 투자 후 2년 만에 회수에 이른 사례도 창출했습니다.

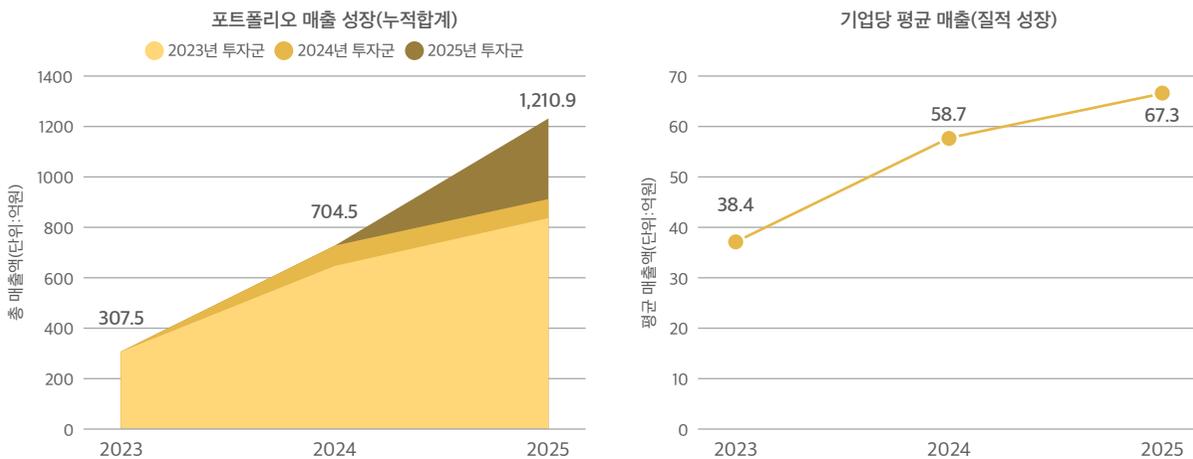
이제 스마일게이트인베스트먼트는 그간의 ESG 펀드 운용 성과를 보다 구조적으로 집계하고, 포트폴리오 기업의 민감한 정보를 보호하면서도 ESG 투자 성과를 투명하게 공유하고자 합니다.

이를 위해 단년도 성과의 변동성에 주목하기보다, 투자 이후 축적되는 성장 흐름을 정량적으로 포착하고자 매출, 고용, 기업가치 각 항목에 대해 누적 기준의 정량적 분석을 수행하였습니다. 이는 개별 기업의 일시적 성과를 넘어, ESG 펀드 포트폴리오 전반의 규모 확대와 질적 성숙도를 함께 살펴보기 위한 목적에서 이루어졌습니다.

한편, 우리는 이 리포트가 단순한 성과 보고를 넘어, ESG펀드로 투자한 기업들이 창업 미션을 이루어 나갈 수 있도록 기회를 연결하는 하나의 채널이 되기를 바랍니다. 이러한 변화 속에서 스마일게이트인베스트먼트는 미래의 표준이 될 기업들을 선제적으로 발굴하고 그 성장 여정을 함께 만들어가는 전략으로 계속해서 진화하고 있습니다.

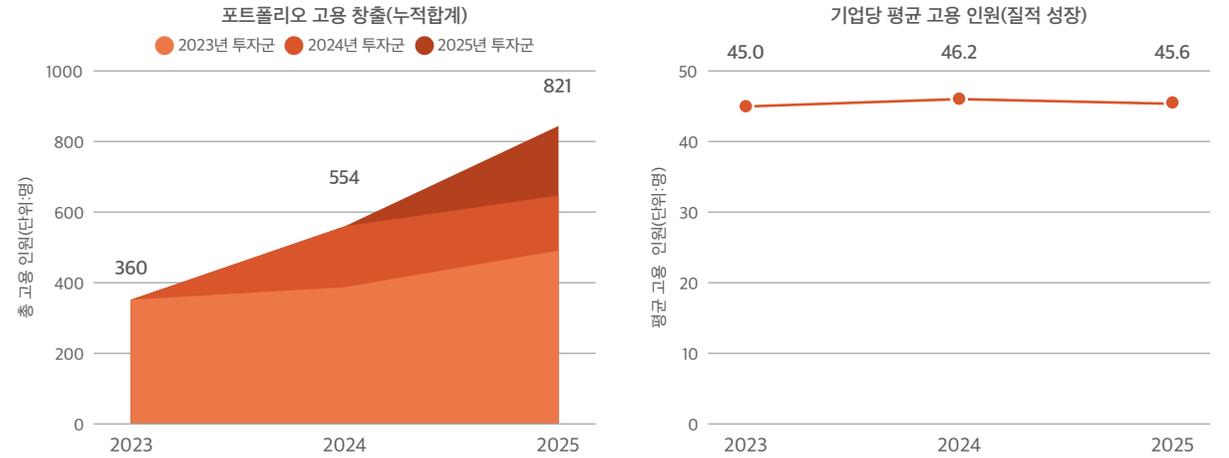
ESG펀드 포트폴리오 Growth Index : 규모와 내실의 정량적 분석

매출 Growth Index



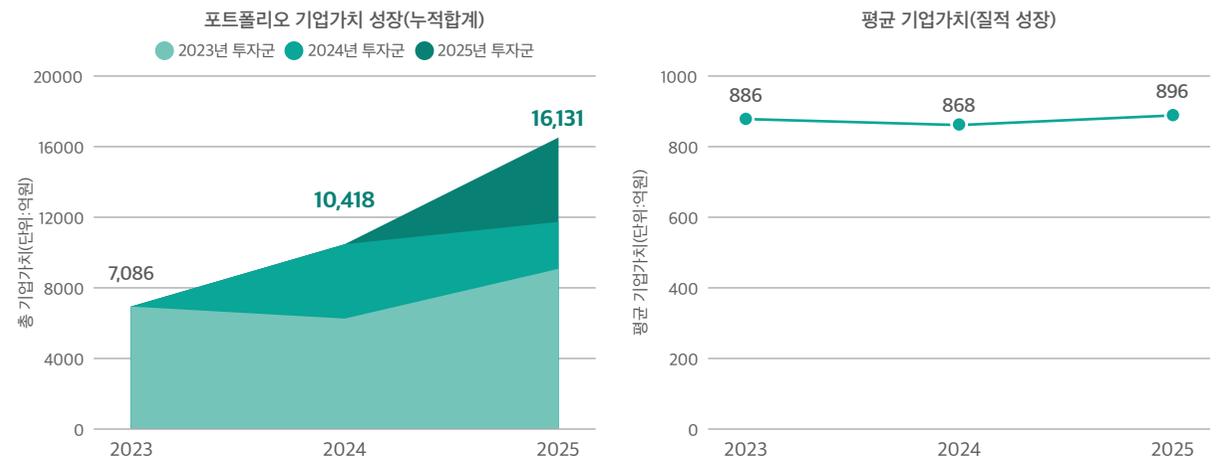
ESG 펀드는 2023년부터 본격적인 투자를 개시하며 포트폴리오를 18개 기업으로 확대했습니다. 이 과정에서 2023년 투자 기업들은 안정적인 매출 기반을 형성했고, 이후 편입된 기업들 역시 빠른 매출 성장으로 누적 매출 확대에 기여하고 있습니다. 포트폴리오 전체 매출이 늘어난 것은 기업 수가 늘었기 때문만은 아닙니다. 실제로 기업 한 곳당 평균 매출이 2년 만에 약 75% 이상 증가해, 개별 기업의 사업 규모 자체가 커졌음을 보여줍니다.

고용 인원 Growth Index



한편, 펀드 전체 기준의 누적 고용 인원은 3년 만에 360명에서 821명으로 약 2.3배 확대되어, ESG 펀드로서 '고용 창출'이라는 사회적 가치가 포트폴리오 차원에서 실질적으로 구현되고 있음을 수치로 확인할 수 있습니다. 또한, 포트폴리오 기업들의 기업당 평균 고용 인원이 약 45명 수준에서 매년 안정적으로 유지되고 있다는 점은, 고용의 급격한 확장이나 축소 없이 검증된 사업 기반 위에서 성장하고 있는 기업들이 포트폴리오를 구성하고 있음을 시사합니다.

기업가치 Growth Index



마지막으로, 3년간 투자한 기업들의 합산 기업가치는 1.6조원 수준이 되었고, 포트폴리오의 평균 기업가치는 지난 3년간 약 900억 원 수준을 유지하고 있습니다. 2024년에 보인 소폭의 하락은 성장 잠재력이 높은 초기 단계 기업들을 편입시킨 결과입니다. 이후, 2025년에는 해당 기업들을 포함한 전체 포트폴리오가 성장세를 기록하며 평균 가치의 반등으로 이어졌으며, 이는 펀드의 외형 확대와 질적 성장이 균형 있게 이루어지고 있음을 나타냅니다.

대표 포트폴리오 01 라이트루트



기업개요

대표	신민정	주요 제품	폐 배터리분리막 리사이클링 소재 의류 제조
설립일	2016.8	매출	1억원 이상 10억원 미만
소재지	서울	직원 수	4명

투자정보

투자시기	2022, 2023
최근 기업가치	Pre 100억원 이상
ESG Score	86

ESG투자배경

세계 최초로 배터리에서 버려진 분리막을 의류 소재로 개발해 기술의 혁신성이 뛰어나며, 패션, 유통, 자동차소재 등 다양한 시장으로 확장 가능성이 높음. 생산 및 소비 과정에서의 기후변화 대응에 선제적으로 나서며, 여성창업기업으로서 조직내 다양성의 확보 및 모든 여성의 역량 강화에도 노력하고 있음.

대표 포트폴리오 02 엔츠



기업개요

대표	박광빈	주요 제품	B2B 탄소회계 관리 솔루션 SaaS
설립일	2021.6	매출	1억원 이상 10억원 미만
소재지	서울	직원 수	19명

투자정보

투자시기	2023, 2025
최근 기업가치	Pre 100억원 이상
ESG Score	81

ESG투자배경

동사는 B2B 탄소회계 솔루션 제공기업으로 고객사를 통해 전지구적인 기후대응에도 긍정적인 기여를 하는 비즈니스임. 고객사 주요 재무정보를 다루고 있어 ISO27001과 같은 정보보안 분야의 국제인증도 취득하는 정보보호 강화에 노력 중이며 임직원을 위한 복지제도 최신회 등 회사 자체에서도 ESG경영에 대한 노력을 기울이고 있음.

대표 포트폴리오 01 카이헬스



기업개요

대표	이혜준	주요 제품	AI기반 배아선별 및 난임 치료 솔루션
설립일	2021.10	매출	1억원 미만
소재지	서울	직원 수	18명

투자정보

투자시기	2022, 2024
최근 기업가치	Pre 300억원 이상
ESG Score	61

ESG투자배경

시험관 시술 성공률을 높일 수 있는 배아를 데이터 기반 선별하는 기술로, 기존 배아선별법의 한계 즉, 고가의 비용, 환자의 고통을 줄이고자 창업함. 난임치료의 사회적 비용 및 저출산이라는 사회적 문제를 해결하는 가족계획의 보건 증진과 병원내 관련 연구인력의 업무부담도 경감시킴. 여성창업기업으로서 조직내 다양성의 확보 및 모든 여성의 역량 강화에도 노력하고 있음.

대표 포트폴리오 02 타우메디칼



기업개요

대표	김준홍	주요 제품	심장질환 치료 시술기구 개발
설립일	2014.2	매출	1억원 미만
소재지	부산	직원 수	47명

투자정보

투자시기	2017, 2020, 2024
최근 기업가치	Pre 1,500억원 이상
ESG Score	62

ESG투자배경

심장질환 환자를 대상으로 절개수술 외에 뚜렷한 치료법이 없던 기존 시술법을 보조하는 카테터 기구를 개발함. 기술의 안전성 제고를 위해 국내외에서 특허 및 인증(KFDA, ISO9001, GMP) 진행 중임. 심질환 환자가 많아지는 고령사회에 긍정적인 기여를 할 뿐 아니라 또한 노년층이 많은 경남양산 중심으로 지역사회내 CSR을 펼치고 있음.

대표 포트폴리오 01 보백씨엔에스



기업개요

대표	서동조	주요 제품	전기차용 방열/절연 필름 제조
설립일	2012.4	매출	100억원 이상 500억원 미만
소재지	경북 구미	직원 수	146명

투자정보

투자시기	2023
최근 기업가치	Pre 1,500억원 이상
ESG Score	74

ESG투자배경

배터리의 폭발 화재 등 내재된 위험성을 절연성, 내구성을 강화한 제품(시트, 필름)으로 해결하고자 함. 반도체, 전기차 등 다양한 제품의 효율성 증대, 특히 전기차량의 보급 확대를 돕고 기후변화 대응이 가능함. 또한 사고발생에 대한 예방도 가능해 산업 안전 분야의 가치를 창출함. 환경경영인증, 품질경영인증을 지속가능경영에 대한 노력을 기울이고 있음.

대표 포트폴리오 02 리얼월드



기업개요

대표	류중희	주요 제품	로봇 파운데이션 모델
설립일	2024. 7	매출	1억원 미만
소재지	미국	직원 수	45명

투자정보

투자시기	2025
최근 기업가치	Pre 1,500억원 이상
ESG Score	73

ESG투자배경

산업 현장의 실제 업무 데이터를 학습해 가장 효율적인 공정 운영 방식을 도출하는 RFM을 개발함. 이를 통해 불필요한 재작업과 자원 낭비를 줄여 제조 공정 전반의 자원 효율성과 탄소 감축에 기여할 뿐 아니라, 제조업 현장의 위험하고 반복적인 작업을 로봇이 대신 수행하도록 하여 산업재해 발생 가능성을 낮추고, 숙련도 격차로 인한 품질 편차를 줄여 현장의 안전성과 생산성을 동시에 제고함.

대표 포트폴리오 01
캐비지



기업개요

대표	최현주	주요 제품	친환경 농산물 커머스
설립일	2021.2	매출	10억원 이상 100억원 미만
소재지	서울	직원 수	32명

투자정보

투자시기	2023
최근 기업가치	Pre 100억원 이상
ESG Score	73

ESG투자배경

모양, 중량 등으로 기존 유통채널 기준에 부합하지 못해 폐기되는 농산물을 농가로부터 사입해 자사몰에서 유통함. 농가의 부가 가치 창출을 통한 농업생산성 확대, 식품폐기물 저감, 친환경 패키징 운영 등 환경가치 부문에서도 우수함. 여성창업기업으로서 조직내 다양성의 확보 및 모든 여성의 역량 강화에도 노력하고 있음.

대표 포트폴리오 02
콤팩트



기업개요

대표	박형진, 성우석	주요 제품	3D프린팅 기반 개인맞춤 안경 유통
설립일	2017.5	매출	10억원 이상 100억원 미만
소재지	서울	직원 수	37명

투자정보

투자시기	2023
최근 기업가치	Pre 500억원 이상
ESG Score	77

ESG투자배경

기존 대량생산 기반의 안경시장을 3D스캐너 및 프린팅 기술을 기반으로 수요자 맞춤형 서비스 및 디지털 혁신을 추구함. 이는 필요한 양의 플라스틱 외 나머지 전량 폐기되던 것에 반해, 주문 후 맞춤형 생산 기술을 통해 플라스틱 및 탄소배출 저감 가치가 큼. 환경적인 가치 외에 조직운영 측면에서도 공동대표가 투명한 자금 집행 체제 및 근로환경 개선에 대한 기여도가 높음.

대표 포트폴리오 01
해빗팩토리



기업개요

대표	이동익, 정윤호	주요 제품	AI기반 개인 보험 비교 추천 서비스
설립일	2015.12	매출	100억원 이상 500억원 미만
소재지	서울	직원 수	69명

투자정보

투자시기	2023, 2025
최근 기업가치	Pre 1,000억원 이상
ESG Score	76

ESG투자배경

보험·금융 인프라의 디지털 혁신을 통해, 복잡하고 불투명했던 보험 서비스에 대한 접근성을 개선함. 특히 AI 기반 개인 금융 데이터 분석을 바탕으로 금융 지식이나 전문 설계사의 도움을 받기 어려웠던 이용자를 지원함으로써 금융소외 계층의 접근성을 확대하는 가치를 지님. 특히 불완전판매, 정보 비대칭, 개인정보 보호 등 금융 산업 특유의 구조적 리스크를 해결하고자 함.



<p>약정액</p>  <p>200억원</p> <p>한국벤처투자, IBK기업은행, 스마일게이트 출자</p>	<p>운용기간</p> <p>4년차 / 7년</p> <p>2022년 12월 23일 결성</p>	<p>펀드 소진율</p> <p>80%</p>
<p>누적투자(18개사)</p> <p>158억원</p>	<p>총 고용인원</p> <p>821명</p> <p>전체 투자기업에 고용된 총 근로자 집계</p>	<p>총 기업가치</p>  <p>1조6000억원</p> <p>전체 투자기업의 최근 기업가치 집계</p>
<p>여성기업</p> <p>여성기업 지원에 관한 법률 제2조제1호 대통령령이 정하는 기준에 따라 여성이 실질적으로 경영하는 기업</p>  <p>28% (5개사)</p> <p>라이트루트, 메디맵바이오, 카이헬스, 캐비지, 퍼스트바이오테라퓨틱스 총 5개사</p>	<p>환경경영기업</p> <p>환경/에너지경영 관련 인증 획득 또는 관련 사항을 정관 및 규정에 표시한 기업</p>  <p>39% (7개사)</p> <p>라이트루트, 리클, 보백씨엔에스, 에스디티, 엔츠, 캐비지, 콤팩트 총 7개사</p>	
<p>이사회참여기업</p> <p>4개사</p> <p>기타비상무이사로서 이사회 활동 중인 기업 수</p>	<p>외부인증</p> <p>ESG투자 전문성 강화와 운용 트렌드 반영을 위한 교육 및 제3자 검증</p>  <p>CFA ESG Investing</p> <p>CFA ESG Investing 취득</p>	
<p>외부활동</p> <p>ESG투자 활성화를 위한 외부 이해관계자 소통</p>  <p>5회</p> <p>중소벤처기업부 스케일업팁스 기후기술기업 자문위원회, 창업진흥원 자원순환 스타트업 규제 개선 토론회, 환경부 환경창업대전 결선 심사, 신한 스퀘어브릿지 기후기술기업 전략 자문, SBA 서울 스타트업 ESG경영지원 협의체(SSEMA) 위원회</p>	<p>주주관여활동</p> <p>47회</p> <p>전체 투자기업의 사업 관련 주요 안건에 대한 의결권 행사 횟수</p>	

05 Mega Value in Orange Planet

48	스마일게이트 커뮤니티데이
50	오렌지플래닛 창업재단
52	스마일게이트 희망스튜디오
54	Official Channel

큰 미래를 위한 작은 커뮤니티

스마일게이트 커뮤니티데이

우리는 벤처투자를 단순히 기업에 자본을 공급하는 일로 보지 않습니다. 좋은 창업가를 찾고, 그들이 위대한 기업으로 성장하는 과정을 함께 설계(Design)하며, 오래 함께하는 창업투자 생태계를 만들어가는 것이 우리가 하는 일이라고 믿습니다. 이 철학은 스마일게이트인베스트먼트 초기투자팀이 운영하고 있는 '로켓부스터' 시리즈 펀드와 또 투자 포트폴리오 기업들과 함께하는 '커뮤니티'에 그대로 담겨 있습니다. 스마일게이트인베스트먼트는 2021년, '스마일게이트 로켓부스터 1호 펀드'를 선보이며 본격적으로 초기기업 발굴과 육성에 박차를 가하기 시작했습니다. 이후 로켓부스터 시리즈 펀드를 2호, 3호까지 결성하며 수많은 초기 단계 기업을 만나고 투자하고 있습니다. 그리고, 투자에 그치지 않고 창업가들이 서로 연결되고 배우며 성장할 수 있는 우리만의 작은 커뮤니티를 만들어가는 데 집중하기도 합니다. 우리는 이 여정을 네 번째 해로 이어가고 있으며 이번 '2025 스마일게이트 커뮤니티데이'에는 70 여개사의 초기기업에서 참여해주었습니다.

각자 서로의 창업 경험과 사업 인사이트를 나누며 자연스럽게 교류와 협업이 이루어지는 장이 펼쳐졌고, 특히, 'Talk the Future'를 주제로 열린 패널 세션에는 스마일게이트 권혁빈 CVO 등 스마일게이트의 주요 리더들이 직접 참여하기도 했습니다. 빠르게 변하는 기술 환경과 글로벌 트렌드 속에서 창업가로서 어떻게 미래를 준비해야 하는지에 대한 경험과 아이디어를 서로 공유했습니다. 이는 단순한 네트워킹 행사가 아니라, 우리가 함께 키워가는 창업 커뮤니티 안에서 다음 세대의 리더 기업이 자라나고 있음을 보여주는 장면이었습니다. 우리가 만드는 이 작은 커뮤니티는 수많은 '로켓 스타트업'들이 함께 호흡하며 고민을 나눌 수 있는 현장이며, 우리는 이 속에서 성장을 돕는 파트너로서의 역할을 이어가고 있습니다. 지금은 작은 커뮤니티이지만, 미래 위대한 글로벌 기업과 혁신 기업을 탄생시키는 '큰 출발점'이 될 것으로 믿습니다.



더 나은 미래에 기여할 스타트업의 성장 플랫폼

오렌지플래닛 창업재단

오렌지플래닛 창업재단(이하 오렌지플래닛)은 청년 창업가가 더 나은 세상에 기여할 수 있는 기업으로 성장할 수 있도록 지원하는 창업지원 재단입니다.

스마일게이트 그룹 산하의 비영리 독립 재단으로 2021년 9월 공식 출범했으며, 그 뿌리는 2014년 스타트업 지원 프로그램 운영까지 이어집니다.

오렌지플래닛은 창업가가 사업에만 집중할 수 있는 몰입형 환경, 사업 단계별 맞춤형 교육·멘토링·네트워킹 프로그램, 선배 창업가의 멘토링을 통한 동문 선순환, 그리고 실질적 자원 지원을 통해 창업 생태계의 지속 가능한 성장을 돕습니다. 또한 서울, 전주, 부산 등 국내 세 곳의 인큐베이팅 센터를 운영하며 지역 기반 창업 생태계와의 상생에도 힘쓰고 있습니다.

2025년에는 정기모집과 상시모집을 통해 48개 팀을 선발하여 맞춤형 성장 지원을 제공했습니다.

이 중 39개 팀에게는 멘토링 및 전문가 코칭과 투자 유치 기회가 집중적으로 제공되었습니다. 온라인 인큐베이팅 프로그램도 운영되어, 시간과 공간의 제약 없이 221개 팀 이상의 창업가가 지원을 받았습니다.

또한, 미국 진출에 진정성을 가진 초기 스타트업을 대상으로 '선배 창업가 및 전문가 네트워크' 기반의 북미 진출 지원 프로그램을 제공하였습니다. 실전형 인사이트를 전수한 북미 진출 세미나를 통해 총 33개사가 참여하였으며, 8주간의 밀착 검증을 지원한 Founders PMF Bootcamp에서는 5개 팀을 선발하여 현지 시장 안착을 위한 실질적인 토대를 마련했습니다.

오렌지플래닛을 거쳐간 스타트업은 2025년 말 기준 누적 450개에 달하며, 이들의 기업 가치는 3조 원을 상회, 그리고 이 과정에서 약 3,500여 개의 일자리가 창출되는 등 실질적인 사회적·경제적 성과를 만들어 왔습니다.

한편, 오렌지플래닛 출신의 선배 벤처기업가들은 '오렌지패밀리'가 되어 후배 창업가의 멘토로 자발적으로 참여하며 지속적인 커뮤니티 기반 성장 문화를 확산하고 있습니다. 이러한 상호 성장의 생태계는 단순한 지원을 넘어, 건강한 창업 문화의 정착을 목표로 합니다.

오렌지플래닛은 스타트업의 성장 단계에 맞춰 지원 체계를 세분화했습니다. 초기 스타트업을 대상으로 오렌지가든(Orange Garden), 오렌지팜(Orange Farm) 프로그램을 운영해 성장 기반 마련을 돕습니다. 기업가치 200억 원 이상 스타트업은 오렌지밸리(Orange Valley), 1,000억 원 이상 스타트업은 오렌지포트(Orange Port) 프로그램으로 본격적인 스케일업을 지원합니다.

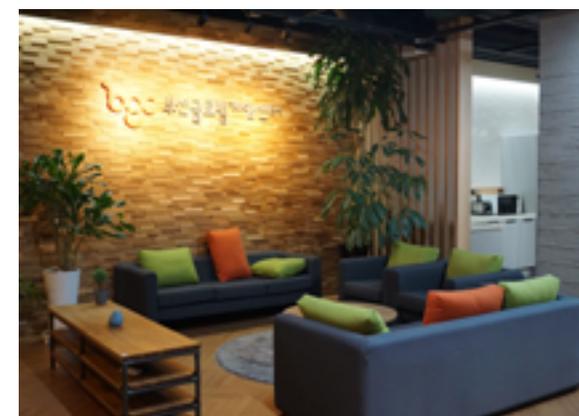
오렌지플래닛은 앞으로도 창업가, 투자자, 정부, 민간 파트너 간의 가교 역할을 수행하며, 단순 기업 지원 플랫폼을 넘어 지속 가능한 창업 생태계의 조성에 기여하고자 합니다.

강남센터



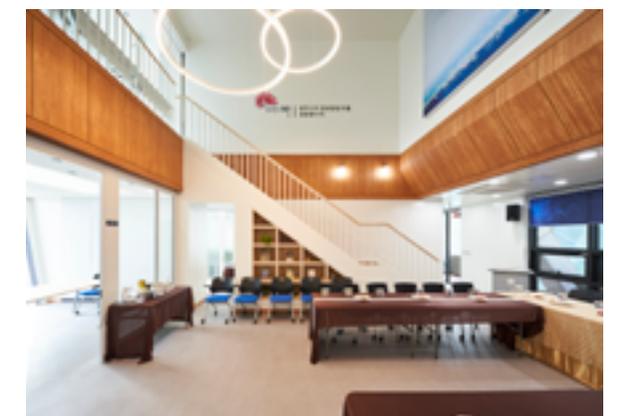
규모	독립사무실	오픈형 공간	스튜디오	회의실	사무공간	오렌지파크
2,500㎡	22실	65석				

부산센터



규모	독립사무실	오픈형 공간
2,934㎡	25실	10석

전주센터



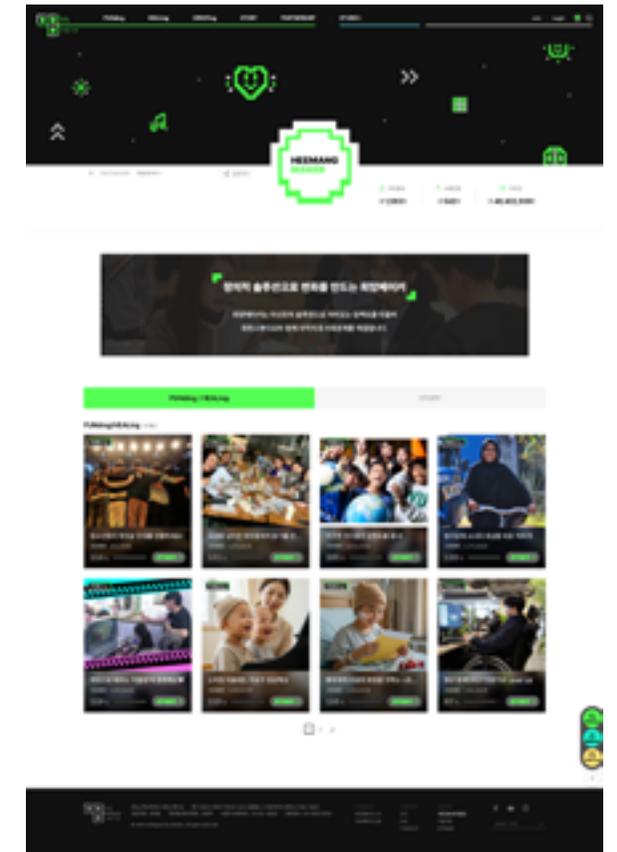
규모	독립사무실	오픈형 공간
545㎡	7실	8석

유저들과 더 나은 세상을 만드는 즐거움

스마일게이트 희망스튜디오

스마일게이트 희망스튜디오(이하 희망스튜디오)는 단순히 기부를 모으는 것을 넘어, 문제를 정의하고 해결 방식을 창의적으로 설계하며, 그 과정에 더 많은 사람들이 공감하고 즐겁게 참여할 수 있도록 돕고 있습니다. 희망스튜디오는 다양한 비영리 기관 및 공익 단체들이 사회 문제 해결 아이디어를 공유하고 실제 캠페인으로 확산할 수 있도록 '2025 희망메이커톤'을 개최했습니다. 2025년 희망메이커톤에는 소아암 환자 심리 치료, 취약계층 청소년 교육, 해외 특수장애학교 지원 등 8개의 공익 단체가 참여했습니다. 이 캠페인들은 희망스튜디오 플랫폼을 통해 유저들의 공감을 얻으며, 실제 기부와 참여로 이어졌고 조성된 기부금은 위기 청소년과 아동의 자립과 교육을 지원하는 데 사용되었습니다. 특히, 모금 활동에만 그치지 않고 아이디어를 지속 가능한 '문제 해결 모델'로서 설계하고 오래 확산할 수 있는 구조를

만들었다는 점에서 의미가 큼니다. 이 과정에서 AI 등 디지털 도구를 활용해 현장의 제약을 극복하고, 기부자와의 소통 방식 역시 한 단계 진화한 캠페인 사례들이 만들어졌습니다. 스마일게이트인베스트먼트는 희망메이커톤 임팩트 공유회에 파트너로 참여해 기부금을 후원하고, 투자자의 관점에서 바라본 '임팩트 비즈니스의 확장 가능성'에 대한 인사이트를 나눴습니다. 희망스튜디오는 게임 유저와 공익 단체, 파트너사가 함께 협력하는 사회문제 해결 플랫폼입니다. 더 많은 사회구성원들이 플랫폼에 유기적으로 참여하고 함께 연결될 수 있는 환경을 구축하기 위해 노력하고 있습니다. 있습니다.



Official Channel

홈페이지

스마일게이트인베스트먼트
오렌지플래닛 창업재단
스마일게이트 희망스튜디오
스마일게이트그룹

smilegateinvestment.com
orangeplanet.smilegate.com
heemangstudio.org
smilegate.com

QR코드



 페이스북



 링크드인



오렌지플래닛