

 2022

Smilegate Investment Impact Report



CONTENTS

01	02	03	04	05
Letter from our CEO	Company Overview	2022 in Review	Impact Performance	Future in Orange Planet
	숫자로 본 현재	2022년 투자 하이라이트	Theme focus 1 지속가능한 지구를 향한 노력	미래 유니콘이 자라나는 곳, 오렌지플래닛
	조직도	2022년 임팩트 성적표	Theme focus 2 No one left behind 모두의 문제 해결을 위한 기술	더 나은 미래를 위한 새로운 준비
	걸어온 길		Theme focus 3 안전하고 포용적인 산업혁신	함께 만드는 미래, 같이 하는 성장
4	8 - 11	14 - 20	22 - 33	35 - 37

Letter from our CEO

이번에도 어김없이 해넘이, 해돋이 장면을 여유롭게 만끽하지 못했습니다. 신년이면 새롭게 떠오르는 과업들로 인해 긴장되고 분주한 마음만 가득한 건 어쩔 수 없는 대표직의 숙명인가 봅니다. 게다가 작년은 고금리, 고물가의 경제한파가 몰아쳐 특히나 힘든 시간이었기에, 대표가 아닌 그 누구라도 2023년을 반갑게 맞이하기란 더더욱 쉽지 않았을 겁니다.

그럼에도 중요한 것은 꺾이지 않는 마음임을 기억하시기 바랍니다. 힘을 내서 다시 출발선에 선 만큼, 어려웠던 순간들은 과거에 놔두고 앞을 보고 계속 달려나가십시오. 우리가 닦고 싶어하는 성공한 기업가 역시 창업 이후 수많은 데스밸리를 지나온 뒤에 비로소 현재의 모습에 이르렀다는 사실도 다시 한번 명심합시다.

임팩트 투자 원년을 선언한지 2년차입니다.

우리 사회에 선한 영향력을 끼칠 수 있는 기술을 발굴하고, 세상을 가치있게 만드는 스타트업의 성장을 돕는 것이 잘 하는 투자라는 믿음은 해가 거듭할수록 강해집니다.

감사하게도 2022년 말에 드디어 ESG펀드를 결성하게 됐습니다. 한국벤처투자의 모태펀드에서 최초로 출자한 ESG계정의 운용사로 선정되어, 어려운 시장 환경 속에서도 200억 규모로 ESG 투자 재원을 마련할 수 있었습니다. 2년 연속 임팩트 투자는 회사 총 투자 규모의 약 30% 정도를 차지하고 있습니다만, ESG펀드를 통해 앞으로 임팩트 큰 투자기업의 비중이 늘 것으로 기대합니다.

주위에서 2023년에도 경기침체가 이어질 것이라고들 합니다.

그렇지만 저는 벤처투자자로서, 기업인으로서 크고 작은 부침에 굴하지 않겠습니다. 작은 가능성 하나에도 최선을 다하며 지속가능성(sustainability)에 대한 믿음을 계속 가져갈 것입니다. 그래서 내년 이 무렵에는 더 유익한 내용을 담은 리포트로 만나 뵈 수 있기를 바랍니다.

아마도 한 해를 후회없이 보내서 새해를 편한 마음으로 맞이했다고 자신있게 인사드릴 겁니다.

2023. 1.
대표이사 남기문

Nam Ki Moon

Company Overview



숫자로 본 현재	8
조직도	9
걸어온 길	10



Company Overview

스마일게이트는 그 이후로도 꾸준히 성장해 오늘날 연매출 1조원 실적의 대표적인 글로벌 엔터테인먼트 및 IP 명가로서 거듭났습니다. 그리고 이제는 제2의 스마일게이트를 발굴하고 양성하기 위해 스마일게이트인베스트먼트와 함께 투자하고, 오렌지플래닛 창업재단을 통해 청년 창업가를 키우며 성공한 벤처선배로서 사회적 인 임팩트를 창출하고 있습니다.

이처럼 창업-투자-재투자의 선순환 플랫폼을 바탕으로 스마일게이트인베스트먼트는 더 나은 미래를 만들어 갈 숨은 가치를 찾아 활발하게 투자하고 있습니다. 게임산업뿐 아니라 바이오헬스케어부터 AI 및 로봇, 메타버스, 플랫폼, 소재부품장비 및 환경산업까지 폭넓은 분야에 창의적인 시각으로 접근하고 관련 기업을 육성하기 위해 고민합니다.

숫자로 본 현재

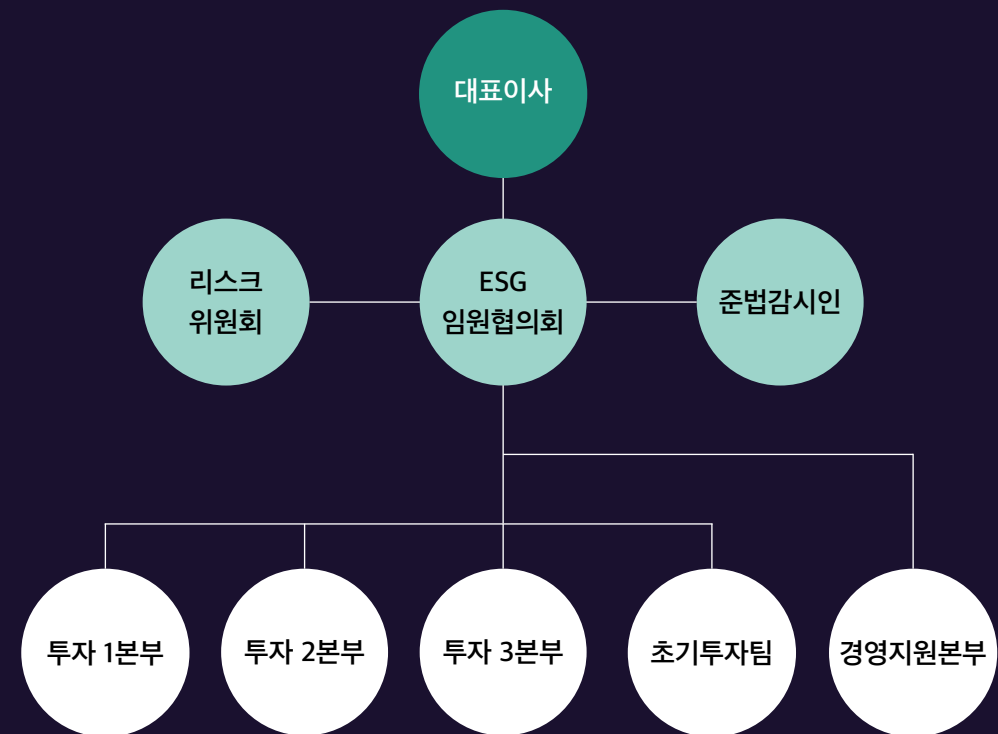
설립년도	임직원 수	운용 자산
1999년	35명	1조 1,785억원
연간 투자기업 수	연간 투자금액	운용중인 펀드
83개	981억원	40개

*2022년 12월말 기준, Co-GP 펀드 포함

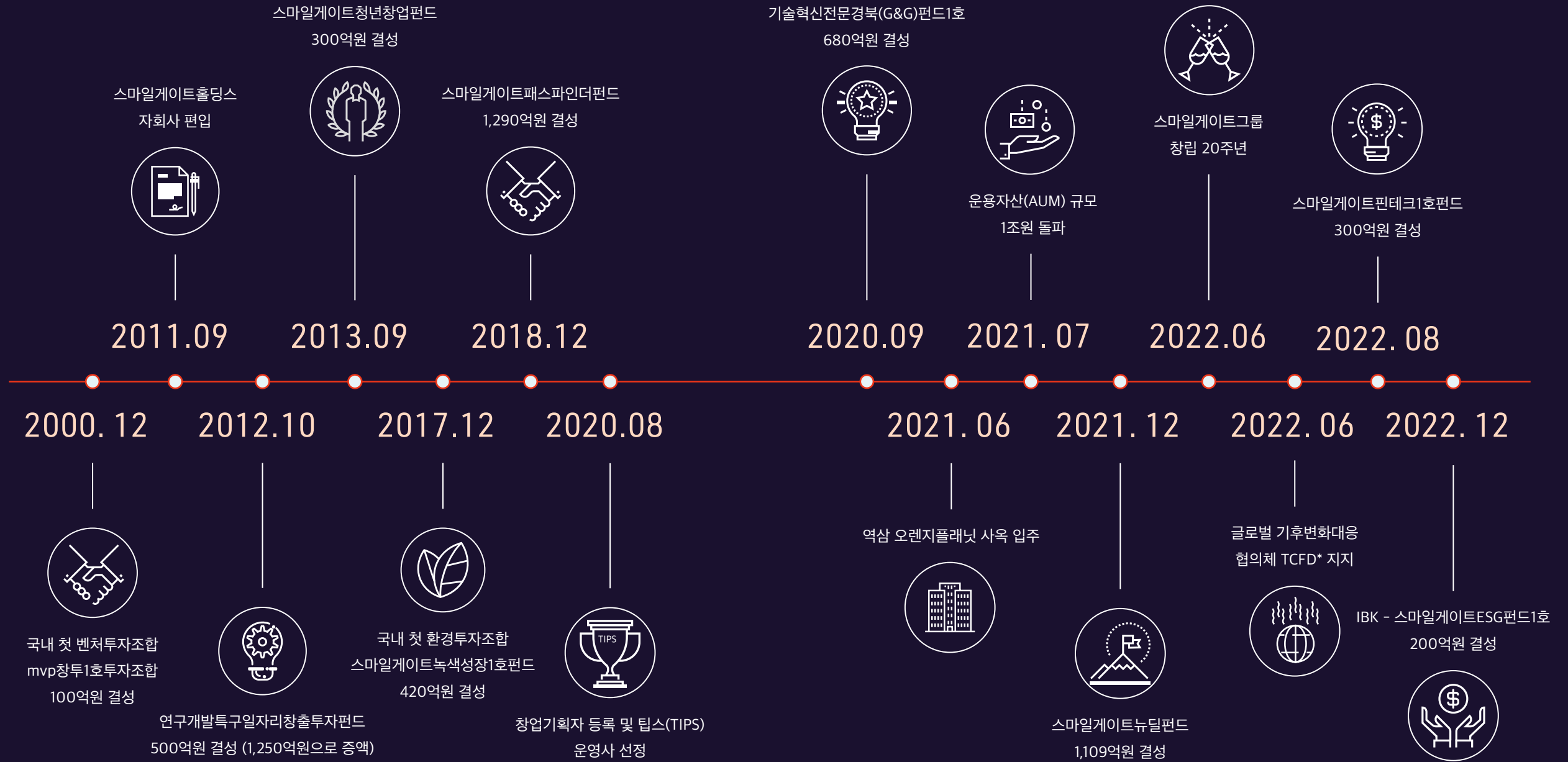
우리는 1999년 엠브이피창업투자라는 회사명으로 설립되어 20년 이상 수많은 출자자 및 기업과 함께 성장했습니다. 2000년 최초의 창업투자조합(현 벤처투자조합)을 결성한 이래 600개에 가까운 기업에 투자, 육성해 오고 있습니다.

스마일게이트인베스트먼트는 현재 스마일게이트의 투자부문 자회사가 되었지만, 스마일게이트와의 인연의 시작은 2007년 스타트업과 투자자로 만난 순간입니다. 바로 중국의 국민 FPS 게임이 된 크로스파이어를 출시하기에 앞서 엠브이피창업투자의 투자금을 유치했던 것입니다.

조직도



걸어온 길



*Task Force on Climate-related Financial Disclosure (기후변화 관련 재무정보공개 협의체)

03

2022 in review



2022년 투자 하이라이트	14
2022년 임팩트 성적표	17



2022년 투자 하이라이트

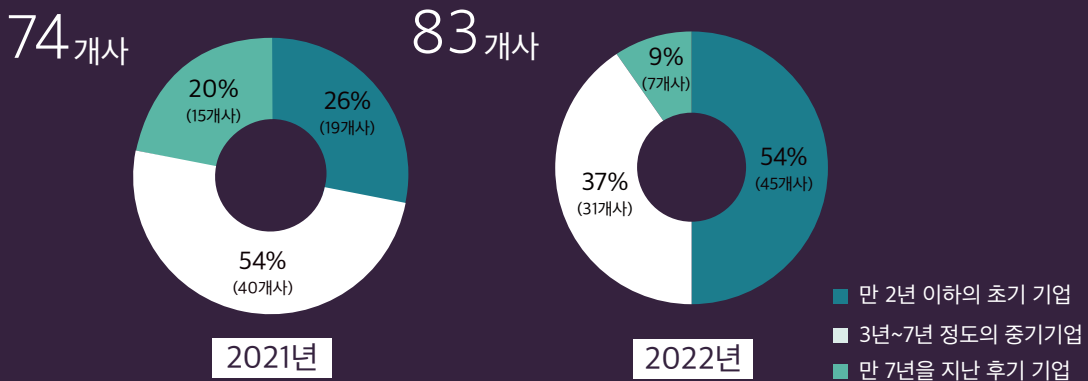
우리는 2022년 총 83개사를 대상으로 약 980억원에 달하는 투자를 진행했습니다. 직전년도에 비교하자면 투자기업 수 측면에서는 74개사(21년도)에서 약 10%가 늘었고, 총 투자금액 측면에서는 1,740억원(21년도)에서 약 40%이상 감소한 규모라고 할 수 있습니다. 이는 2022년도에 투자 건수 자체는 2021년도에 비해 더 늘어났지만, 기업당 투자금액이 적은 초기 기업에 대한 투자 비중은 더 높았기 때문입니다.

기업 성장 단계별 투자 비중을 살펴보면 알 수 있는데, 2022년 투자기업 절반 이상인 54% (45개사)가 설립 만 2년 이하의 초기 기업이었습니다. 그리고 3년~7년 정도의 중기기업은 37% (31개사), 설립 만 7년을 지난 후기 기업은 9% (7개사)를 차지했습니다.

2022년은 1분기가 지나면서 자본시장 경색이 연중 내내 이어졌고 투자 심리가 위축된 한 해였습니다. 회수 시장이 좋지 않았기 때문에 Pre-IPO 등 후기 단계의 투자가 특히 감소했습니다. 경기불황 탓에 바이오, 플랫폼 등 여러 기업들의 가치가 조정됐습니다. 그나마 초기 스타트업은 가치 조정 폭이 크지 않은 편이고, 이 시기를 버티고 중장기적으로 수익을 기대할 수 있다는 이유로 초기단계에 대한 투자자들의 선호가 컸습니다.

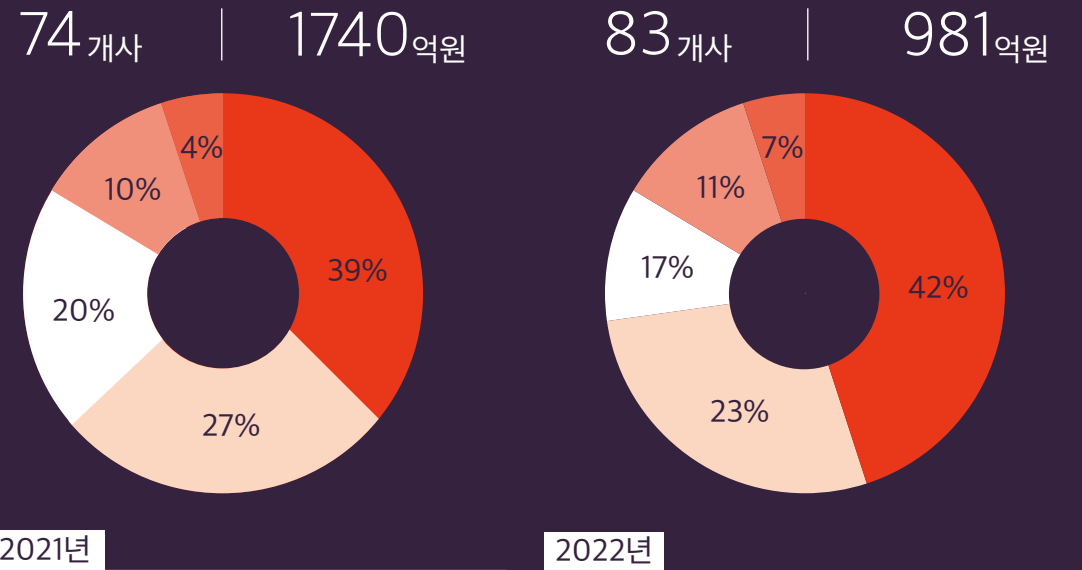
산업별 투자 지형도를 살펴보자면 기업 수를 기준으로 우리가 가장 많이 투자한 섹터는 ICT서비스로 전체의 42%(35개사)를 차지했습니다. 다음으로는 소재부품장비 중심의 제조업 섹터가 23%(19개사), 바이오 헬스케어 17%(14개사) 달하는 비중이었습니다. 직전년도와 비교해 눈에 띄게 달라진 점은 먼저 주력 투자 섹터의 2위와 3위가 순서가 바뀐 점입니다. 최근 3~4년간 국내 벤처투자 시장에서 몸값이 높았던 바이오 벤처들이 2022년에는 공모로 자금 조달이 어려워졌고, 거시적인 환경에 따라 우리도 보다 보수적으로 움직이게 됐습니다. 그리고 4%에 달하던 게임 및 엔터테인먼트 투자가 2022년에는 두 배로 늘어 전체에서 10%를 상회했습니다. 2021년도 하반기에 결성했던 게임투자펀드, 메타버스관련 콘텐츠투자펀드가 본격적으로 투자 활동을 한 결과로 보입니다.

성장 단계별 투자 비중



섹터별 투자 비중

2022년 12월 말 기준



- | | | |
|---|---------------|--|
| 1 | ICT / 플랫폼 커머스 | |
| 2 | 바이오 / 헬스케어 | |
| 3 | 소재부품장비 및 제조업 | |
| 4 | 환경 / 에너지 | |
| 5 | 게임 / 엔터테인먼트 | |

이를 통해 2022년 결성한 펀드로 2023년 어떤 분야에 적극적으로 투자할 것인지 점쳐볼 수 있습니다. 2022년에는 총 8개의 새로운 펀드를 만들게 되었고 이로써 약 1,440억원 정도의 투자 재원을 확보하게 됐습니다.

먼저 지난 몇 년간 준비해오던 ESG펀드를 회사 창립 이래 최초로 결성하게 된 것이 가장 의미가 큼니다. 2021년을 임팩트 원년으로 삼고, 지속가능한 투자를 할 수 있는 만반의 준비를 잘 다진 결과라고 생각합니다. 시장 상황이 좋지 않았음에도, ESG펀드의 필요성과 가치를 공감해주는 스마일게이트홀딩스와 IBK기업은행 덕분에 200억원 규모로 만들 수 있었습니다.

한국벤처투자의 모태펀드가 출자한 최초의 ESG계정이었고, 또 스마일게이트인베스트먼트가 첫 운용사로서 업계에 좋은 케이스를 창출해야 한다는 책임감도 느낍니다. 그래서 2023년부터 본격적으로 우리와 함께 ESG 가치를 경영 전반에 함양할 수 있고 사업적으로 수익성이 높은 기업을 찾아 나설 계획입니다.

둘째로 환경투자 전용펀드인 녹색성장3호를 2022년에도 결성하게 되어 감회가 새롭습니다. 지난 2017년도 모태펀드에서 처음 선보인 환경계정의 운용사로 선정된 이후 환경 분야의 벤처기업을 열심히 발굴하고 키워왔습니다. 그 이후 2020년 2호, 2022년 3호까지 만든 것은 국내 VC 중 스마일게이트인베스트먼트가 유일합니다. 430억원 규모로 조성한 이번 녹색성장3호 펀드를 통해 환경산업을 혁신하며 기후변화 대응에 일조할 수 있는 우수한 기업을 적극적으로 발굴할 것입니다.

마지막으로 스마일게이트그룹과 300억원 크기로 결성한 핀테크 펀드 역시 우리에게 주는 의미가 큼니다. 우리는 보다 많은 사람들이 쉽고 편하게 금융 혜택을 누리야 한다고 생각합니다. 그래서 전통적인 금융산업을 혁신하고, 세상에 없던 서비스를 선보일 수 있는 분야가 바로 핀테크라고 믿고 있습니다. 4차산업혁명 시대에는 기존 산업들이 융합되면서 파괴적인 혁신(disruptive innovation)이 일어난다고 하는데, 그 소용돌이 안에서 더 나은 세상을 만들어가는 핀테크 팀을 발견하고 잘 투자할 수 있기를 기대합니다.

2022년 결성펀드 8개 1,440억원	
오렌지플래닛개인투자조합1호	스마일게이트로켓부스터2호
스마일게이트넥스트커머스3호펀드	스마일게이트패스트무버1호투자조합
스마일게이트핀테크1호투자조합	스마일게이트녹색성장3호펀드
스마일게이트카이로스서브원펀드	IBK-스마일게이트ESG펀드1호

2022년 임팩트 성적표

우리는 2021년도부터 자체적으로 개발한 임팩트 측정 문항을 통해 투자 검토 기업의 임팩트 성적을 매기고 있습니다. 현재까지 2년 정도 투자 검토 시 임팩트 스코어링을 해본 결과, 임팩트 성적이 우수한 기업은 대체로 투자자, 소비자 등 시장 이해관계자와의 소통(engagement) 수준이 높았습니다. 이러한 기업들에게서 지속 가능한 성장이 더 기대되지 않을까 조심스럽게 예상하고 있습니다.

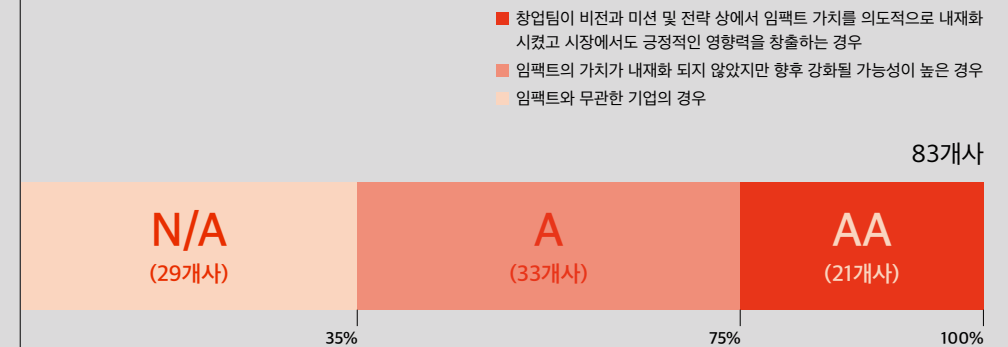
임팩트 측정 프레임워크는 2021년 임팩트 리포트에서 다뤘습니다만, 핵심을 요약하자면 문항을 통해서 해당하는 점수를 합해 임팩트 창출이 높은 순으로 AA, A, N/A로 구분, 관리하고 있습니다.

AA그룹에 해당하기 위해서는 우선 창업팀이 비전과 미션, 전략 상에서 임팩트 가치를 의도적으로 내재화시켰거나, 이미 시장에서 긍정적인 영향력을 창출하고 있는 경우여야 합니다.

그리고 아직 임팩트가 내재화되지 않았거나, 혹은 향후 투자자의 역할을 통해 사회적 가치를 높일 가능성과 의지가 있는 경우에는 A그룹, 마지막으로 임팩트와 무관한 기업의 경우 N/A그룹으로 구분합니다.

앞으로 ESG펀드의 투자 대상이 될 수 있는 기업은 대체로 AA그룹에 해당하게 될 것인데 2022년 기준으로는 전체에서 25% (21개사)를 차지했습니다. 직전년도에는 AA그룹 대상 투자가 약 28%를 차지한 걸 보면, 우리는 앞으로도 매년 투자액의 3분의 1 정도는 사회적으로 가치있는 비즈니스에 투자하는 기초를 이어갈 것으로 예상됩니다. 다음으로 A그룹은 40% (33개사), N/A그룹은 35% (29개사)를 차지했습니다.

임팩트 등급별 비중



우리가 기업에서 창출할 수 있는 임팩트의 가치를 보고 투자를 결정했다면, 크게 어떤 분야에 해당하는 가치를 좀 더 매력있게 보고 있는지 살펴보고자 합니다. 즉, 투자기업의 핵심 사업이 유엔 지속가능개발목표(UN SDGs) 17개 중 어떤 영역과 관련도가 높은지 각 항목별로 분석했습니다.

압도적으로 높았던 가치는 지속가능한 생산과 소비(SDG 12)와 관련된 목표였습니다.

우리는 경제, 환경 전 분야에서 지속가능한 발전을 위해서는 자원의 효율적인 관리가 핵심이라는 것을 공감합니다. 그래서 2022년은 자원의 손실을 줄이고 투입 대비 최대한 부가가치를 창출해 자원을 효율적으로 이용함으로써 환경에 대한 영향을 최소화할 수 있는 기술에 큰 관심을 보였던 해였습니다.

연장선상에서 기후변화 대응(SDG 13), 에너지의 친환경적 생산과 소비(SDG 7) 가치 순으로 덩달아 관심이 높은 투자 대상이었음을 알 수 있었습니다.

그 밖에도 스마일게이트인베스트먼트의 임팩트 투자 철학 3SPs (Social Mobility, Safe and Sound, Sustainable Growth)에 상응하는 여성, 건강 등 분야도 역시 골고루 투자했습니다.

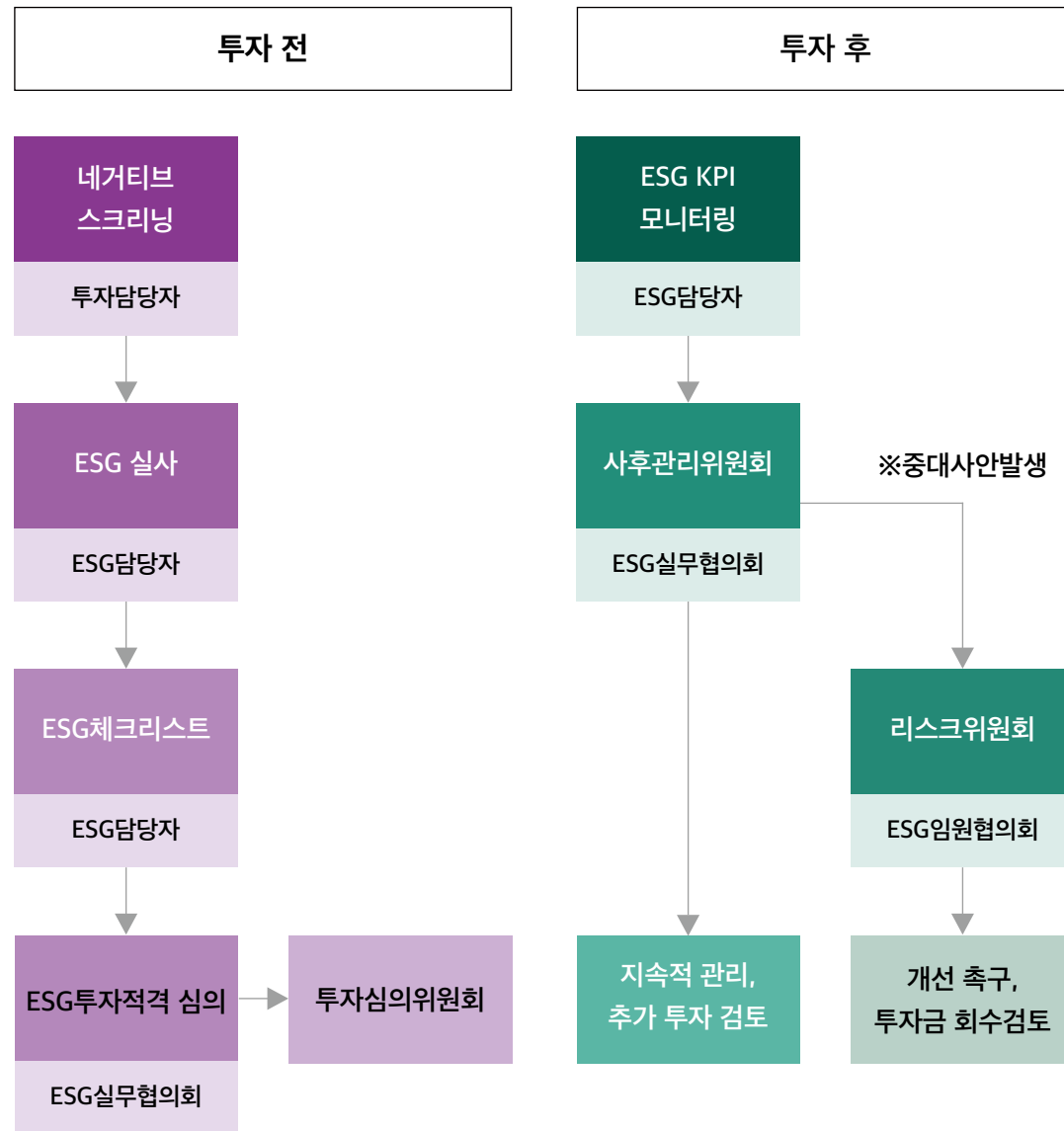


임팩트 AA그룹 전체 리스트

기업명	핵심 제품 및 서비스	Link to SDG
그린패키지솔루션*	플라스틱, 스티로폼 대체 친환경 패키지	12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응, 14 해양생태계 보전
누비랩	음식 데이터를 분석하는 AI솔루션	2 식량안보 및 지속가능한농업강화, 12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응
니어스랩	산업현장 무인 점검용 자율비행 드론	7 에너지의 친환경적 생산과 소비, 8 좋은 일자리 확대와 경제성장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축
더데이원랩	플라스틱 대체 신소재 개발	12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응, 14 해양생태계 보전
디플레이치알	생산, 기능직 전문 채용 웹서비스 '고초대졸닷컴'	8 좋은 일자리 확대와 경제성장, 10 모든 종류의 불평등 해소, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축
라이트루트	페이차전지 분리막을 재활용하는 원단 소재 '텍스닉'	5 성평등 보장, 12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응
로오딘	고효율 장수명 청색 OLED 개발	7 에너지의 친환경적 생산과 소비, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축, 12 지속가능한 생산과 소비
리코	데이터기반 폐자원 통합 관리 솔루션 '업박스'	7 에너지의 친환경적 생산과 소비, 12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응
바이오오케스트라	퇴행성 뇌질환 치료제 개발	3 건강하고 행복한 삶 보장, 5 성평등 보장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축
보살핌	시니어대상 요양보호사 매칭플랫폼 '케어파트너'	3 건강하고 행복한 삶 보장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축, 11 지속가능한 도시와 주거지 조성
브이투브이	당일배송 혁신물류 솔루션 '투데이'	8 좋은 일자리 확대와 경제성장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축, 13 기후변화와 대응
스마트잭	연구실 시약 및 물품 안전관리 앱 '랩매니저'	8 좋은 일자리 확대와 경제성장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축, 12 지속가능한 생산과 소비
알씨이	중장비 수요자-공급자 연결 플랫폼	8 좋은 일자리 확대와 경제성장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축, 12 지속가능한 생산과 소비
애즈위메이크	음식료품 배달 O2O서비스 '큐마켓'	8 좋은 일자리 확대와 경제성장, 10 모든 종류의 불평등 해소, 11 지속가능한 도시와 주거지 조성
에이엔폴리 *	고기능성 친환경 바이오플라스틱 소재	7 에너지의 친환경적 생산과 소비, 12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응
지플러스생명과학	유전자기위 응용 식물기반 바이오의약품	2 식량안보 및 지속가능한농업강화, 3 건강하고 행복한 삶 보장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축
카이헬스	Si기반 최상의 배아를 선별하는 난임 솔루션	3 건강하고 행복한 삶 보장, 5 성평등 보장, 9 산업의 성장과 혁신 활성화 및 사회기반시설 구축
녹색자원	폐기물 처리 및 자원의 재활용	12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응, 14 해양생태계 보전
성림첨단산업	국내 유일 전기차용 회토류 영구자석 연구개발	7 에너지의 친환경적 생산과 소비, 12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응
유유리싸이클링	폐기물 처리 및 자원의 재활용	7 에너지의 친환경적 생산과 소비, 12 지속가능한 생산과 소비, 13 기후변화와 대응
퓨처커넥트	IoT기술을 통한 도심 속 스마트팜 '리브팜'	2 식량안보 및 지속가능한농업강화, 12 지속가능한 생산과 소비, 15 해양생태계 보전

*Co-Gp 펀드의 투자실적 포함

한편 2022년에는 ESG투자 체계를 더욱 내실있게 다지기 위해 내부에 ESG전담 조직을 꾸렸습니다. ESG투자팀은 모든 투자 건에 대한 임팩트 측정은 기존대로 진행하고, ESG펀드로 투자하는 기업의 경우 추가적으로 ESG KPI를 기업과 소통해 설정하고 해당 아젠다들을 구체적으로 개선시켜 갈 계획입니다.



04

Impact Performance

Theme focus 1 지속가능한 지구를 향한 노력	22
Theme focus 2 No one left behind, 모두의 문제 해결을 위한 기술	26
Theme focus 3 안전하고 포용적인 산업혁신	30





재활용 기술 개발로 지구를 위한 새로운 쓰임새를 찾는 글로벌 리사이클 기업

① 라이트루트(RightRoute)

대표 : 신민정 섹터 : 소재/제조
 설립일 : 2016.8 홈페이지 : texnic.kr



해결하고자 하는 문제	해결방안	임팩트 요소
이차전지(배터리) 생산 과정에서 변형, 손상된 분리막은 재활용이 어려워 주로 폐기됨. 폐기량이 연간 1만톤 이상에 달하며 해양 생태계 파괴, 대기 오염 등 악영향을 끼침.	이차전지의 분리막 필름을 새로운 기능성 원단으로 가공하여, 견고하고 부가가치가 높은 의류 신소재로 업사이클링함	

임팩트 창출 효과

텍스닉 자켓 1벌 생산시 탄소 절감량 **75g↓**

자동차로 375m 주행시 탄소 배출량

VC Viewpoint 장흥선 상무

리사이클링 원단 분야에서는 아직까지 페페트병 및 페어망 등에 국한된 상황에서, 회사는LIBS(리튬이차전지분리막)와 전량 폐기되고 있는 CCS(세라믹코팅분리막)를 업사이클링하여, 혁신적인 발상의 전환으로 품질과 가격면에서 기존 고어텍스를 능가하는 소재를 선보여 투자가치가 높다고 판단했습니다. B2B에 집중해야 하는 특성상 시너지를 낼 수 있는 국내외 고객사를 다양하게 연결해주고 회사 기술과 제품이 더 많은 분야에 적용될 수 있도록 도움 예정입니다.

*

대표님의 창업 배경에 대해 알려주세요.

라이트루트라는 사명으로 2015년도에 사업을 시작했는데 초창기 사업 모델은 청년 디자이너 양성 플랫폼이었습니다. 이런 사업을 하게 된 계기는 파워블로거로 활동하며 협업하던 디자이너 분들이 단기간에 폐업하는 경우를 자주 접해서 안타까웠고, 지속가능한 브랜드로서 성장할 수 있도록 돕고 싶었기 때문입니다.

그래서 2016년도에는 사회적기업의 형태로 도움이 필요한 디자이너에게 생산, 마케팅 등 옷 제작과 관련된 전체 교육 커리큘럼을 제공하고, 또 작업할 수 있는 공간 대여 프로그램도 운영했습니다. 기업, 학교 등에서 단체복 주문을 받아 디자이너와 연결해 수익 창출을 지원했지요.

그러나 코로나 팬데믹을 겪으며 현장 중심의 사업들이 부진했고, 개인적으로도 부가가치가 높은 사업에 대한 갈증까지 있던 차에 휴식기를 가지며 새로운 아이템을 고민하게 됐습니다. 그렇게 해서 현재는 버려진 이차전지의 분리막을 가공해 옷감을 만드는 신소재 제조분야로 피봇팅을 하게 됐습니다. 패션산업계에 올바른 길을 만들어 나가겠다는 미션을 언제나 기억하고자 라이트루트의 사명은 계속 유지하고 있습니다.

회사가 창출하는 임팩트는 어떤 것인가요?

이차전지 분리막 폐기물을 재활용해서 신소재로 개발하고 있습니다. 세계 최초로 폐 이차전지 분리막을 기존 직물과 결합해 새로운 기능성 원단으로 개발한 "텍스닉(Texnic)" 이 대표적인 제품이지요.

쓸모가 없어진 이차전지의 분리막 필름 폐기량이 연간 만 톤 이상인데 이를 소각할 경우 일산화탄소 3.3톤,

먼지 9톤이 발생합니다. 이를 폐기하는 대신 텍스닉 원단으로 재탄생시켜, 일상에서 편하고 아름답게 누릴 수 있는 의류, 잡화로 탈바꿈시키는 일은 사회적으로도 환경적으로도 큰 가치를 창출합니다.

SK를 중심으로 시장의 다양한 이해관계자와 적극적으로 협업하고 있고 덕분에 기존 고어텍스 대비 훨씬 저렴한 수준으로 방수, 방풍 제품 개발을 빠르게 진행할 수 있었습니다. 2017년도에 버려진 원단으로 리사이클링하는 프로젝트는 임팩트가 다소 작았지만, 향후 텍스닉을 통해서도 부가가치 창출이 매우 높을 것으로 기대됩니다.

앞으로 바라는 점이 있다면요?

과거에는 막연하게 사회적으로 좋은 일을 하고 싶다는 바람이 컸습니다. 그러나 코로나 팬데믹을 겪으며 회사가 어려우면 팀원을 지키기가 어렵고, 그럼 사업이 어려워지고 결국 사회적으로도 아무 역할을 할 수 없다는 것을 깨닫게 되었습니다.

그래서 앞으로는 사회적 가치 못지 않게 수익을 크게 창출하고 싶습니다. 우선은 텍스닉 소재에 집중해서 이차전지 활용 제품 상용화에 집중하고, 미래에는 다양한 원재료를 확보할 수 있는 채널을 구상하고, 창의적인 신소재를 찾아내고자 합니다.

덧붙이자면, 최근에 어떤 디렉터님이 쌍둥이 출산 후에 막 복귀해서 열심히 일하고 계신데요. 저도 여성으로서 출산과 육아를 적절한 시기에 챙길 수 있을지 고민이 많았던 터라, 보고 느끼는 바가 많습니다. 지속가능한 사회를 만들기 전에 우리 회사부터 여성, 남성 모든 임직원이 자신감을 갖고 뚝심할 수 있는 문화를 만들고 싶습니다.



지구온난화,
미세플라스틱 문제를 해결하며
사람과 환경을 이어주는 기술

② 더데이원랩(Day1Lab)

대표 : 이주봉 섹터 : 소재/제조
설립일 : 2021.11 홈페이지 : day1-lab.com



해결하고자 하는 문제	해결방안	임팩트 요소
글로벌 플라스틱 생산으로 인한 탄소 배출량은 약 17억톤에 달하며 버려진 플라스틱이 분해되는 과정에서 발생하는 탄소, 미세플라스틱 문제까지 해양, 인류 전지구적으로 심화되는 중	자연유래 물질로 토양과 해양에 완전히 분해되는 대체 플라스틱 신소재를 개발해 플라스틱이 인류에 주는 편익은 그대로 보존하고 환경보호 가치까지 달성	

임팩트 창출 효과

신소재 인오션 생산시 탄소 배출량 **14** CO2eq / kg Product

1/7 ↓

기존 플라스틱 생산시 탄소 배출량 : 100

VC Viewpoint 손지원 상무

우수한 기술력, 창업팀의 높은 역량, 시장 확장성으로 크게 세 가지 측면에서 투자를 결정했습니다. 더데이원랩이 랩스케일 단계에서 소재 등 우수한 성능은 충분히 인정받고 있어, 이를 바탕으로 제품을 대량 생산하는 플랜트 스케일로 확장하려면 2023년에는 큰 규모의 생산 설비 투자가 요구되는 중요한 때입니다. 후속 투자 유치를 위하여 필요한 부분이 무엇인지 충분히 소통하고 투자자로서 회사와 함께 고민해 볼 예정입니다.

대표님의 창업 배경에 대해 알려주세요.

원래 창업 자체에 대한 관심과 열망이 높았기에 화학공학 전공을 살려 어떤 사업을 할 수 있을지 오랜 기간 고민을 했습니다. 어썸레이라는 스타트업에서 스타팅 멤버로 3년 정도 일하며 창업 관련 경험을 쌓기도 했어요.

대학원에서는 제가 우유 단백질을 활용해 생분해 소재의 문제인 약한 물성을 해결하는 연구를 제안하며 학위를 시작했어요. 그러다 2017년 즈음이었는데 국내외 많은 뉴스, 다큐멘터리 등에서 우리가 무수히 쓰고 버리는 플라스틱에서 파생되는 미세플라스틱 문제를 다뤘습니다. 그때 사업 구상에 대한 제 오랜 고민이 해결됐습니다. 바로 "이 세상에 전혀 유해하지 않은 새로운 플라스틱을 개발해보자" 다짐했죠.

회사가 창출하는 임팩트는 어떤 것인가요?

첫째로 플라스틱의 생산 과정에서부터 탄소배출을 최소화한다는 점입니다. 더데이원랩이 구현하는 플라스틱 대체소재는 탄수화물, 단백질로 이루어져 있어, 석유화학물질을 생산 가공해서 플라스틱을 얻던 기존 재료에 비해 탄소 배출량을 현저하게 낮췄습니다.

둘째로 우리가 만든 플라스틱 대체소재는 100% 천연유래물질로 이루어져 있습니다. 기존의 생분해소재는 대부분 자연물을 미생물이 섭취해 합성하는 합성 소재와 달리, 더데이원랩의 소재는 해조류, 나뭇잎, 토양처럼 자연 유래 물질로 개발했기에, 해양에서는 14일 이내, 토양에서는 2개월 이내에 자연분해되어 완벽히 없어질 뿐만 아니라 유해 미세플라스틱을 생성하지 않아요.

*

앞에서 기후변화 대응, 해양 및 토양 생태계 보호라는 가치를 언급했는데요. 마지막으로 "1907년부터 시작된 플라스틱 역사는 130년으로 끝나고, 더데이원랩이 2037년부터 새로운 플라스틱의 시대를 열겠다"는 일념 아래 인류의 더 나은 삶을 위한 가치 창출을 위해 노력 중입니다.

앞으로 바라는 점이 있다면요?

초기에는 필름, 봉투와 같은 유연 포장재를 타겟하다가 최근에는 압사출 기술 개발에 성공해서 칫솔, 케이스, 빨대 등 실생활에 쓰이는 다양한 플라스틱 제품을 구현할 수 있게 됐습니다. 그래서 사람들 입, 몸속에 직접 들어가는 제품군들을 고민하다 보니 올해는 "Safe"의 키워드를 강조한 브랜딩에 무엇보다 집중하고 있습니다.

우리가 다음 세대를 생각하는 지속가능한 세상을 만들기 위해서는 친환경적인 가치 못지 않게 믿을 수 있는 안전함에 대한 가치도 중요하다고 생각합니다. 그래서 최근에는 유아용품 쪽으로도 눈을 돌리고 있습니다.

저는 늘 스스로에게 질문합니다. "더데이원랩이 이 세상에서 사라진다면 사람들은 무엇을 잃을까" 더데이원랩이 있는 한 사람들은 환경, 건강 그 어떤 걱정없이 마음껏 소비하고 편리하게 살아갈 것입니다. 그만큼 우리는 사람들의 삶 속에 안전하게 스며들고 싶습니다.

마지막으로 더 바라는 점이 있다면, 현재도 우리 인력이 70% 이상 R&D를 담당하고 절반 이상이 석사, 박사를 한 전문가들입니다만 앞으로도 우수한 팀원을 계속 보완하고 성장해서 정말 강력한 기술을 보유한 글로벌 기업이 됐으면 합니다.

No one left behind. 모두의 문제를 해결하는 기술



건강한 배아를 선별해
임신 확률을 높여주는
난임 인공지능 솔루션

1 카이헬스(KaiHealth)

대표 : 이해준 섹터 : 헬스케어/AI
설립일 : 2021.10 홈페이지 : kaihealth.tech



해결하고자 하는 문제	해결방안	임팩트 요소
기혼 커플 여섯 쌍 중 한 쌍이 난임을 겪고 있으며 난임은 치료에 드는 정신적, 경제적 비용이 크고 사회적으로도 인구감소로 이어지는 부작용 존재	난임시술의 성공 확률을 높일 수 있도록 배아 선별 알고리즘의 개발	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>3 건강하고 행복한 삶 보장</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>5 생명통 보장</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>9 생명의 생명과 임신 성공률 및 사회기반시설 구축</p> </div> </div>

임팩트 창출 효과

배아 이미지 판독 시의 선별 정확도 개선 **20%↑**

기존 연구원 경험에 의존한 육안 선별 방식

VC Viewpoint **주은지 수석**

난임 시술 과정에서 기존 배아 평가 방식의 한계점을 극복하는 국내 유일의 혁신적인 AI 헬스케어 기업입니다. 향후 환자 커뮤니티, 식이, 행동 솔루션 등 난임 관련 토탈 플랫폼을 구축한다면 경제적, 사회적 가치를 모두 높게 달성할 것으로 기대해 투자를 결정했습니다. 의료진 대상 앱을 판매하고 또 그를 통해 배아 선별 이미지 기술을 고도화해 나갈 수 있는 B2B분야이기 때문에, 무엇보다도 국내외 고객사를 다양하게 연결해주고 회사 기술과 제품이 더 많은 분야에 적용될 수 있도록 도울 예정입니다.

대표님의 창업 배경에 대해 알려주세요.

의과대학을 졸업하고 난임 진료를 보는 산부인과 의사였습니다. 환자 진료도 보람이 있었지만 의사 혼자서 볼 수 있는 환자의 수는 한계가 있었고 진료실 밖의 많은 사람들에게 더 큰 도움을 줄 수 있는 방법을 찾고 싶다는 생각이 들었습니다. 고민을 하다 미국에서 MBA 과정을 밟았고, 미국내 헬스케어 분야의 테크기업들에 근무하며 데이터를 접목한 의료기술에 대한 경험을 쌓을 수 있었어요. 이후 한국에 돌아와 난임 분야에서도 과학적인 데이터를 기반으로 치료 성공률을 높일 수 있는 기술을 개발하고자 하는 의지가 생겼습니다. 난임에서 나아가 전반적인 여성건강, 가족보건 솔루션으로 확장하겠다는 포부로 2021년 가을 창업하게 됐죠.

회사가 창출하는 임팩트는 어떤 것인가요?

카이헬스의 핵심 기술은 건강한 배아를 선별하는 알고리즘입니다. 배아는 체외에서 난자와 정자가 수정된 것을 일컫는데, 며칠간 배양시킨 배아 중 우수한 배아만을 선별해 체내에 이식하게 됩니다. 배아가 정상적으로 착상이 되면 성공적인 임신으로 이어집니다.

기존에 배아를 선별하는 방식은 연구원의 경험에 의존했지만, 카이헬스의 연구 결과, 배아 이미지 판독을 시에 맡길 경우 배아의 선별 정확도가 20%까지 개선되었습니다. 이는 결국 임신율을 향상으로 이어질 것으로 기대하고 있습니다.

난임시술의 성공을 향상을 통해 카이헬스가 창출하는 첫번째 임팩트는, 저출산으로 인한 사회적 문제 해결에 도움이 되는 공익적인 가치입니다.

두번째 임팩트는 난임으로 고통받고 있는 부부의 신체적, 정신적 고통 경감입니다. 시험관 시술의

*

성공률은 30% 정도밖에 되지 않아 환자당 보통 시술 시도 횟수가 2~3회에 이르는데, 그 과정에서 수차례 병원 방문, 난자 채취의 고통, 고비용, 스트레스 등 부작용이 매우 큽니다. 저희 솔루션을 통해 이런 고통을 줄여줄 수 있을 것이라고 생각합니다.

앞으로 바라는 점이 있다면요?

일단 단기적으로는 양질의 데이터를 수집하고 모델을 고도화시켜, 카이헬스의 배아선별 알고리즘이 임신율을 유의미하게 향상시켰다는 임상적 증거를 확보할 것입니다. 중장기적으로는 난임 치료뿐 아니라 환자의 건강한 난자관리를 위해 식이조절, 운동습관 등 라이프스타일 전반에 대한 종합적인 케어 솔루션으로 발전시켜 가고 싶습니다.

덧붙여서, 개인적으로 제 두 딸과 회사의 절반을 차지하고 있는 여성 직원들에 대한 생각을 많이 하게 됩니다. 부모로서, 대표로서 그들에게 부끄럽지 않고 큰 힘이 되어주는 좋은 롤모델이 되고 싶어요.

No one left behind. 모두의 문제를 해결하는 기술



커뮤니티 기반
생산 기능직
채용 플랫폼

② 디플레이치알

대표 : 박중우 섹터 : ICT서비스/플랫폼
설립일 : 2021.11 홈페이지 : 고초대졸.com

DeepLeHR

해결하고자 하는 문제	해결방안	임팩트 요소
기존 채용 플랫폼은 일반회사, 모든 직무를 포괄하고 있어 생산기능직 채용 분야에 적합한 구직-구인간 mismatch의 문제	제조업 생산/기능직 시장내 구인-구직자 각각의 데이터를 수집하고 유익하게 가공한 토탈 플랫폼을 마련하여 취업률을 높이고 이직률을 낮춤	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>8 높은 임박미 확대와 경쟁성장</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>9 기업의 성장과 혁신 활성화를 위한 사회적기업 구축</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>10 모든 종류의 플랫폼을 해소</p> </div> </div>

임팩트 창출 효과

고초대졸 월간 이용자수 (22년)

60000_명 ↑

21년 이용자수 3만명 대비
제조업 직군 일자리 매칭 기회 증가

VC Viewpoint 김영민 상무

디플레이치알은 2021년 오렌지플래닛 창업재단과 진행한 배치 1기에 선정된 팀입니다. 배치는 성장잠재력이 있는 (예비) 창업팀을 선정해, 인큐베이팅 프로그램과 투자를 접목한 시도였는데요. 생산 / 기능직 채용 플랫폼의 확장성이 컸고 또 창업팀이 현재 시장내 정보의 접근성과 비대칭이라는 한계를 해결하는데 역량과 열정이 출중하다는 판단이 들어 투자를 결정하게 되었습니다. 2023년은 본격적으로 서비스를 전개하는 해로 개발 / 서비스 운영에 더 많은 힘을 쏟아야 하기 때문에 자금확보 전략을 지원할 계획입니다. 또한 사업적 시너지를 낼 만한 다양한 파트너와의 연계를 도울 예정입니다.

대표님의 창업 배경에 대해 알려주세요.

산업경영공학 전공자로서 스스로, 그리고 이 사회가 진정한 의미의 “성장”을 이룰 수 있을지 고민했습니다. 재작년인 2021년 같은 비전을 가진 멤버들을 모았고, 우리가 시장의 어떤 지점에서 한계를 해결하는 기업가가 될 것인지 본격적으로 고민을 시작했습니다. 그 과정에서 다양한 창업 경진대회에 도전도 하고 효과음 자동 삽입 서비스를 제공하는 SaaS 사업화를 준비해 보기도 했죠.

그러다가 생산, 기능직 대상 채용 플랫폼의 아이디어를 떠올리게 것은 지난 10년간 해외의 유니콘 케이스 스터디를 통해 얻은 결과였습니다. 아무래도 글로벌에서 검증된 사업모델 중 국내에서 아직 기회가 남아 있는 부분을 찾는 게 유리할 것이라는 판단이 들었죠.

더구나 제조업의 핵심 직무인 생산/기능직이 국내 일자리 경제의 약 40%나 차지하는데도 해당 채용환경이 열악하다는 현실은 더욱 창업의 열정을 피우게 했습니다. 대졸자 사무직, IT개발자 등 특정 계층만 타겟하고 있는 기존 채용시장에서 사각지대가 존재하는 셈이죠. 누군가 개선과 혁신을 기다리는 곳이 바로 우리가 창업하고 또 성장할 수 있는 지점이라 생각했습니다.

회사가 창출하는 임팩트는 어떤 것인가요?

산업 현장내 정보의 불균형, 그로 인해 파생되는 불평등까지 해소하는 측면에서 사회적으로 기여하고 있습니다. 제조업 현장에서 미충원 일자리가 이제 10개 중 6개에 달한다고 합니다. 일자리 mismatch의 문제가 심각한 것인데요. 회사 입장에서는 필요한 인력을 구하지 못하고, 구직자는 눈높이에 맞지 않은 급여, 고용 환경 등의 이유로 실업 상태로 남는 것이 지속되면 노동생산성이 하락하고 전체적인 산업구조가 열악해집니다.

*

우리의 서비스는 일차적으로 구인 회사, 구직자 각각에 맞춤형 정보를 제공함으로써 취업 확률을 더욱 높이고 취업 이후에도 이탈률을 낮춤으로써 이러한 문제를 해결하고자 합니다. 특히 회사 근무 환경과 조건에 대해 버티컬로 한 곳에서 파악할 수 있는 커뮤니티 기반의 채용 정보를 노출하기 시작하면서 중소기업체들이 근로 환경 개선을 더 노력하는 순기능도 생깁니다.

또한, 생산 기능직이 근무하는 공장은 주로 지방 군소도시들을 기반으로 하고 있어, 우리의 서비스를 통해 채용 케이스가 많아지면 지역경제 활성화에도 일조하게 됩니다. 이에 산업인력 양성 사업에 별이는 한국산업인력공단과 데이터베이스 구축의 파트너십을 맺었고, 저희도 유의미한 데이터를 많이 쌓아가며 채용 서비스를 더욱 고도화 중입니다.

앞으로 바라는 점이 있다면요?

2~3년 안에 채용공고 게시판의 기능 뿐만 아니라, 현직자의 기업 리뷰, 구직자 멘토링까지 제공하는 채용 이후의 모든 정보를 나눌 수 있는 올인원 플랫폼으로 만들 것입니다. 그렇게 하기 위해 최근 40만 건 이상의 공장 데이터를 구축했습니다. 어떤 스펙을 가진 인력이 어떤 곳에 취업했는지 등등 생산기능직 사람들 면면에 대한 데이터베이스를 쌓을 것입니다.

또한, 팀원을 공격적으로 총원할 예정입니다. 현장 담당자, B2B세일즈 담당자, 디자이너, 콘텐츠 마케터 등을 채용하고, 우리 고유의 현장 데이터를 강화해서 기술의 진입장벽을 더욱 높이고자 합니다. 그래서 멀지 않은 미래에는 국내외에서 제조업 분야 HR서비스는 우리가 압도적인 기업이 되기를 바랍니다. 모든 직군의 근로자가 같이 성장할 수 있는 포용적인 플랫폼이 되고 싶습니다.



지구 가까이서 데이터를 얻어
세상에 유의미한 정보를
제공하는 AI 기반
자율비행 드론 솔루션

① 니어스랩(Nearthlab)

대표 : 최재혁 섹터 : ICT서비스/제조
설립일 : 2015.5 홈페이지 : nearthlab.com

NEARTHLAB

해결하고자 하는 문제	해결방안	임팩트 요소
노후 구조물, 풍력발전기 등의 시설물 은 정기적인 유지보수, 관리가 필요하 나 접근성은 낮고 위험도가 높아 업 무기피, 종사가능 가용인력의 감소의 문제 존재	카메라를 탑재한 무인 자동비행 드론 을 다양한 점검 업무 방식에 접목해 점검 효율성과 근무 환경의 안전성을 개선	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>7 에너지의 친환경적 생산의 촉진</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>8 높은 임력의 확대와 경력성장</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>9 산업의 성장과 혁신 활성화를 위한 사회적서비스 구축</p> </div> </div>

임팩트 창출 효과

자율비행드론의 풍력발전기
1대 정찰점검 소요시간 **15**min

1/24 ↓

기존 인력의 고강도 점검업무시
소요되는 시간 최소 360분

VC Viewpoint 백인수 상무

니어스랩은 자율비행기술을 탑재한 산업용 드론 및 관련 소프트웨어 분야에서 글로벌 최고 수준의 기술력을 인정 받고 있습니다. 대형 구조물의 유지보수 및 군수용으로 사업영역을 확장 중이며 정확한 정찰과 센싱 기술을 통해 시장의 문제를 안전하고 신뢰성 높게 해결할 수 있다는 확신이 들었습니다. 회사가 스스로의 매출과 수익으로 자립할 수 있을 때까지 지속적으로 도전하고 영속할 수 있도록 돕는 것이 투자자로서 할 수 있는 가장 중요한 역할일 것 같습니다. 회사에 도움이 될 수 있도록 모든 지원을 집중할 생각입니다.

대표님의 창업 배경에 대해 알려주세요.

창업 멤버인 저와 정영석 CTO는 같은 항공우주공학을 전공했기에 하늘 위에서 얻은 정보로 사람들에게 유용한 가치를 주는 일에 대해 오래전부터 관심이 많았습니다. 인공위성의 시대가 열린 덕분에 지구를 찍은 영상을 송출하여 지도도 만들고, 재해나 재난도 대처할 수 있게 됐잖아요.

그러다 2014년쯤 아마존, 구글 등이 무인 드론 서비스에 착수하는 모습을 보고는 드론이 곧 상용화 될 것이란 확신이 들었고 관련 사업을 직접 해보고 싶다는 꿈으로 이어졌습니다. 그래서 드론을 날려 필요한 데이터를 수집하고 효과적인 의사결정을 내릴 수 있는, 즉 시장의 수요가 있을 만한 지점을 찾아 나섰죠.

마침 저는 플랜트와 발전소의 소프트웨어 개발 경험이 있었고 CTO는 인공위성 소프트웨어 개발자 출신이었기에, 산업의 경험을 기반으로 드론을 통한 교량, 발전소와 같은 시설물 안전점검 분야를 자연스럽게 고려하게 됐습니다.

회사가 창출하는 임팩트는 어떤 것인가요?

우리의 기술은 크게 지속가능한 산업의 인프라를 구축한다는 점, 근로인력 감소에 따른 보완책이 된다는 점 두 가지에서 사회적 임팩트를 창출할 수 있습니다.

먼저 풍력 중심의 신재생에너지 활성화를 돕습니다. 대형 풍력발전기는 블레이드(날개)가 한 바퀴 회전하는 것으로 일반 가정에서 약 30시간동안 사용 가능한 전력이 생산됩니다. 다만, 발전기의 노후화, 자연재해 등으로 파손이 생기므로 안전점검, 관리에 따르는 비용을 낮추는 것이 신재생에너지산업의 가장 큰 숙제입니다. 니어스랩의 드론은 기존에 비해 점검의 빈도는 높이되, 소요 시간은 현저히

*

단축시킬 수 있습니다. 이는 제한된 관리 예산 안에서 발전기가 최상의 상태를 유지하도록, 신재생에너지산업이 지속성장하는 기반을 마련할 수 있도록 합니다.

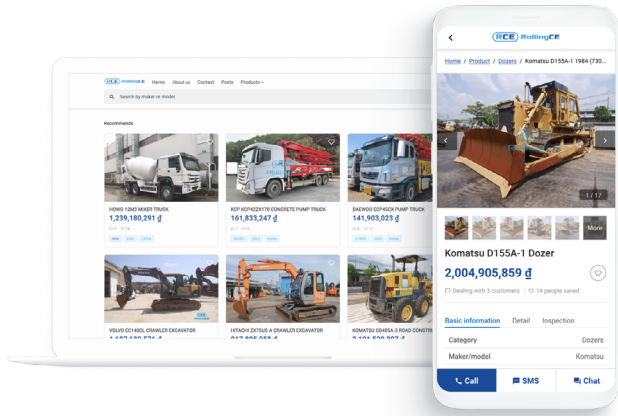
둘째로, 인력에 의존하던 비효율적 업무를 디지털로 혁신합니다. 수백미터까지 이르는 발전기에 점검자가 6시간 이상 밧줄에 매달려 있는 근무환경은 기피되고 있으며, 고령화와 출산율 감소에 따라 가능한 인구 또한 줄고 있습니다. 이에, 니어스랩은 자율비행 소프트웨어와 데이터 분석 솔루션을 통해 근로자의 안전도 높이고 빅데이터 처리를 통해 빠르고 합리적인 의사결정을 내리는 영역에 집중할 수 있게 돕습니다.

앞으로 바라는 점이 있다면요?

좋은 기술이란 널리 사용될 수 있는 기술이라고 생각합니다. 그래서 우리 드론이 좀 더 사용하기 쉽고, 더 합리적인 가격으로 제공돼서 세상의 많은 곳에서 쓰임새가 있기를 무엇보다 바랍니다.

“드론으로 세상에 새로운 시각을 더한다” 라는 비전을 가슴에 늘 새기며, 니어스랩 솔루션으로 보다 많은 데이터를 축적하고 인류의 삶을 혁신할 수 있는 인사이트를 발견하고 싶습니다.

먼저 풍력발전기를 시작으로 기술의 기본기를 탄탄하게 다졌으니, 앞으로는 사람이 접근하기 위험하거나 어려운 또다른 점검 영역, 혹은 24시간 지속적으로 반복적으로 관찰해야 하는 곳 등 보안, 군사안보와 같이 다양한 시장을 발굴해 나갈 것입니다. 또한, 유럽, 미국, 일본 등 선진국 시장을 중심으로 포진해 있는 파트너사를 남미 등 전문인력과 인프라가 비교열위에 있는 곳에서도 확장해가며 보다 많은 이들에게 도움을 주고 싶습니다.



중고 중장비를 크로스보더로 구매할 수 있는 온라인 거래 플랫폼

2 알씨이

대표 : 한호진 섹터 : ICT서비스/유통
 설립일 : 2016.8 홈페이지 : rce.global



해결하고자 하는 문제	해결방안	임팩트 요소
중고 중장비 시장은 대부분 크로스보더 거래로 이뤄지나 유통 채널이 불편화되고 있고 주로 수입에 의존해야 하는 개발도상국의 경우 국가간 거래에 따르는 신뢰도 문제, 구매 이후 관리 영역에 한계가 존재함	판매자와 구매자간 직거래 플랫폼을 통해 검수, 물류, 통관, AS 전 과정을 지원함으로써 중장비 수명을 늘리는 한편 구매 경험을 개선함	<ul style="list-style-type: none"> 8 높은 임팩트 확대와 경제성장 9 신산업 성장과 혁신 활성화를 위한 사회적기업 구축 12 지속가능한 생산과 소비

임팩트 창출 효과

베트남내 중장비 거래 증가

103억 원 ↑

× 2

21년 매출액 56억원 대비
 베트남의 중장비 거래 경험 양적, 질적 개선

VC Viewpoint **김경환 상무**

중장비 유통 과정을 간소화시키고 투명하게 디지털화 해 나가는 기술력을 보유하고 있습니다. 또한, 베트남 시장의 한계 점을 잘 해결해 나가고 있어 시장성과 사회적 가치 모두를 달성할 수 있다고 판단해 투자를 결정했습니다. 제가 투자자로서 베트남의 다양한 섹터에 투자하며 얻은 경험과 노하우를 바탕으로 회사가 향후 필요하게 될 네트워크, 자금 등 여러 방면에서 돕고자 합니다.

대표님의 창업 배경에 대해 알려주세요.

창업 전에는 볼보 본사에서 일을 했습니다. 당시 볼보가 진출해 있지 않았던 우즈베키스탄 시장에 처음 진출하여 3년 만에 시장 점유율을 30%까지 끌어올리는 등 나름대로 고무적인 성과를 거뒀습니다.

영업을 하다 보니, 스타 영업사원을 영입하는 것보다 더 중요한 것이 잠재 고객의 데이터를 꾸준히 쌓고 관리하는 일이었습니다. 하지만 고객 데이터를 영업사원의 자산으로 여기는 분위기 속에서, 어떤 중장비 회사도 고객 데이터를 직접 관리하지 않는다는 사실을 발견했습니다.

당시 일론 머스크가 테슬라를 창업하며 테슬라는 자동차 딜러 없이(No salesman) 고객에게 직접 자동차를 판매하는 회사를 만들겠다는 얘기를 했는데, 레거시(legacy) 없는 신생 회사면 가능하겠다는 생각이 들었습니다. 중장비 업계에서도 고객에게 직접 판매하는 회사를 만들고 싶어 퇴사하고 창업을 결심하게 되었습니다.

회사가 창출하는 임팩트는 어떤 것인가요?

베트남에만 약 10만여개의 사업자가 건설 중장비를 구매합니다. 현재는 이 시장이 모두 파편화되어 있어서 정보 비대칭이 극심합니다. 고객은 자신에게 필요한 장비를 어디서 사는 것이 가장 효율적인지 알기 어려워 장비를 찾는 데에만 한 달 가까운 시간을 보내고, 장비를 사더라도 그 가격이 적절한지, 장비의 품질을 믿을 수 있는지 알기 어렵습니다.

개발도상국의 경우 오퍼레이터의 숙련도도 낮고, A/S 인프라도 잘 되어있지 않아 장비 미가동으로 인한 스트레스도 높고요. 알씨이는 고객들이 신뢰할

수 있는 장비를 가장 좋은 가격으로 구매하는 시스템을 만드는 한편, '찾아가는 무상수리 서비스'를 통해 미가동 장비 문제를 해결하고 있습니다. 고객들로부터 '아프리카의 슈바이처 같은 존재'라는 평을 듣고 있습니다.

앞으로 바라는 점이 있다면요?

단순히 장비를 사고파는 회사에서 나아가, 중장비 고객의 편익에 집중하여 사업을 확대해 나갈 예정입니다. 아마존이 온라인 서점에서 시작했지만 카테고리를 늘려 나가고 사업을 Amazon Prime, AWS 등으로 확대했듯이, 알씨이는 중장비 영역에서 고객을 Lock-in 시키고 다양한 편익을 제공하는 회사가 되고 싶습니다. 장기적으로는 정말 글로벌한 회사를 만들고 싶습니다. 전세계 어디서나 중장비를 사거나 팔 일이 생겼을 때 가장 먼저 생각하는 기업으로 만들고 싶습니다.

05

Future in Orange Planet

미래 유니콘이 자라나는 곳, 오렌지플래닛	35
더 나은 미래를 위한 새로운 준비	36
함께 만드는 미래, 같이 하는 성장	37



미래 유니콘이 자라나는 곳, 오렌지플래닛

오렌지플래닛은 스마일게이트 그룹의 비영리 독립 창업재단으로 2021년 9월 출범했습니다. 오렌지플래닛 창업재단은 더 나은 세상에 기여할 차세대 창업가에 공간, 멘토링, 자금을 지원하며 적극적으로 청년 실업 문제, 사회적 양극화 등의 문제 해결에 동참합니다.

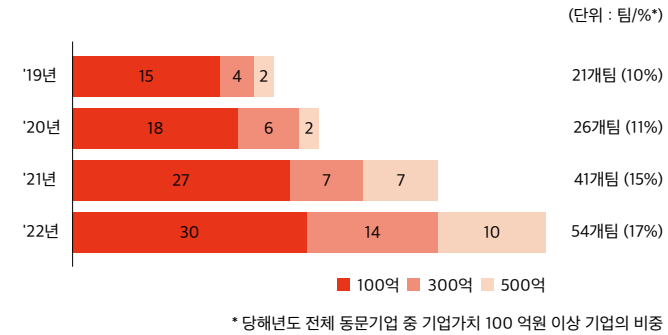
또한 다양한 파트너간의 소통과 협력이 이루어지는 생태계를 구축해 사회적 가치가 확산되고 재단을 통해 임팩트가 선순환될 수 있도록 책임을 다하고 있습니다. 독립 재단으로는 갓 출범했으나 지난 7여년 간 이미 운영되고 있었던 창업 보육 사업은 이미 국내 대표적인 청년 창업 지원 플랫폼으로서 인프라를 다져왔습니다.

오렌지플래닛을 거쳐간 수많은 동문이자 선배 창업가는 새로운 입주팀들을 위해 멘토를 자청해 돕는 오렌지 패밀리라는 가치를 만들어가고 있습니다.

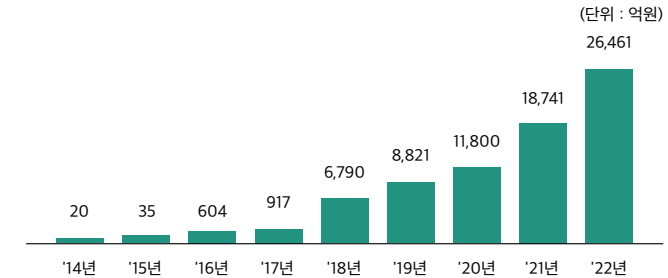
오렌지플래닛 동문사들의 총 기업가치는 2.6조원을 상회합니다. 특히 기업가치 100억원 이상으로 성장한 동문사는 2022년 12월말 기준 54개사에 이릅니다.

동문사 기업가치('22.12월 기준)

기업가치 100억원 이상 현황



연도별 동문사 누적 기업가치



오렌지플래닛 창업재단은 현재 서울강남, 부산, 전주 등 국내 총 3개 센터를 운영하고 있으며 이곳을 거쳐간 300개 이상의 창업팀은 약 6,000억원에 달하는 투자금을 유치하는 등 좋은 성공 사례를 창출해 가고 있습니다.

더 나은 미래를 위한 새로운 준비



빠르게 변화하는 시장 환경에서 누구보다 혁신적인 생각으로 미래를 만들어 가는 스타트업들이 있습니다. 스마일게이트인베스트먼트는 이처럼 뛰어난 창업기업이 글로벌 시장에서 크게 성공하여 위대한 기업이 되도록 투자하고 지원합니다. 우리의 투자를 통해 더 나은 미래를 만들 수 있다는 믿음이 있기 때문입니다.

2022년은 미래지향적인 투자를 더 잘 하기 위해 조직을 재정비했습니다. 특히 창사 이래 최초로 공개 채용 형식을 통해서 선발한 청년 심사역 4인방과 함께하게 돼 특별합니다. 이들은 신선하고 열린 안목으로 기존의 관념을 깬 창업팀을 적극적으로 만나며 새로운 투자 기회를 만들어가는 중입니다.

한편, 더 나은 미래, 더 나은 환경을 기대하기 위해서는 무엇보다 주변에 있는 모든 것에 지속가능성(sustainability)의 가치를 더해야 할 것입니다. 그래서 스마일게이트인베스트먼트는 우선 우리의 터전이자 생태계인 '오렌지플래닛' 안에서부터 지속가능한 투자의 바람을 일으키고자 합니다.

상장기업 중심으로 정착되고 있는 ESG경영에 대응해서 벤처기업도 ESG역량을 초기부터 확보하는 것이 '지속가능한 성장' 측면에서 정말 중요합니다. 그리고 이런 부분은 투자자가 곁에서 가장 잘 도울 수 있는 영역입니다. 그래서 제가 운용하는 ESG펀드는 환경, 사회, 지배구조(경영현황)와 관련한 이슈들에 대해 적극적으로 대응하고 해결해가며 그 속에서 성장의 기회를 포착하는 기업을 투자합니다. 정부가 마련한 <ESG 벤처투자 표준 지침>을 활용하여 투자한 기업들이 지속적으로 ESG역량을 개선할 수 있도록 돕고, 앞으로 우리 펀드에서 창출되는 임팩트가 확산될 수 있도록 노력할 것입니다.



구영권 IBK - 스마일게이트ESG펀드1호 대표펀드매니저



탄소저감과 친환경전환이라는 전지구적인 과제가 산업간의 경계를 허물고 있습니다. 즉, 과거의 환경산업은 폐기물을 사후 처리하는 기술이 중심이었다면, 이제 AI, 플랫폼, 에너지 등 다양한 영역들이 융복합되어 환경이슈를 사전에 예방하는 창의적인 분야가 되었습니다. 그래서 환경 관련 기업들이 투자업계에서도 매력적인 기회로 자리잡은 가운데, 저는 담당 펀드매니저로서 환경투자를 선도하며 좋은 투자성과도 내고 더 나은 미래에 일조한다는 자부심도 느끼고 싶습니다.

김경환 스마일게이트녹색성장3호펀드 대표펀드매니저

함께 만드는 미래, 같이 하는 성장

스마일게이트인베스트먼트는 지난 20여년간 이어온 투자 활동 속에서 누적 600개에 달하는 기업을 만났습니다. 투자기업마다 각자의 관심사, 애로사항이 서로 다르지만 그럼에도 불구하고 다른 회사는 어떻게 성장하고 있는지, 사무실 안팎으로 문제가 생겼을 때는 어떻게 해결하고 있는지 궁금해한다는 사실을 느끼고 있었습니다.

그래서 2022년이 끝나갈 무렵, 투자기업들과 심사역들이 드디어 함께 모였습니다. 창업한지 1년이 채 되지 않은 초기기업부터, 어느새 기업가치 1조원을 훌쩍 넘긴 유니콘이 되어 실리콘 밸리에서 활동하고 있는 선배기업까지 네트워킹을 희망하는 기업은 누구나 자유롭게 참석할 수 있도록 오렌지플래닛을 열어 두었습니다.

서로의 서비스 개발 영역에서 궁금했던 부분도 해결하고 예상치 않았던 부분에서 향후 협력할 수 있는 아이디어도 얻고 갑니다. 무엇보다도 오렌지플래닛이라는 지붕 아래에서 동문(family)의 가치를 깨닫고, 이 안에서는 경쟁의 관계가 아닌 공생의 관계라는 든든함도 느낍니다.



참석기업 대표

이처럼 스마일게이트인베스트먼트는 스타트업의 눈높이에서 기업 입장을 생각하며 투자 이후에도 멘토링 등 다양한 방식으로 기업과 같이 성장할 수 있는 전략을 설계합니다. 스타트업들이 가장 투자 받고 싶은 벤처캐피탈이자 가장 기획력이 뛰어난 디자인 하우스가 되는 것이 우리가 꿈꾸는 미래입니다.



IMPACT



REPORT

2022

Smilegate Investment

Official Channel

홈페이지	스마일게이트 인베스트먼트	www.smilegateinvestment.com
	오렌지플래닛 창업재단	orangeplanet.smilegate.com
	스마일게이트그룹	www.smilegate.com

SNS	페이스북 
	링크드인 

발행일 2023년 1월

발행 스마일게이트 인베스트먼트

기획 및 편집 스마일게이트 인베스트먼트

디자인 (주) 미션잇

디자인의 사회적가치를 실현하는 미션잇은
포용력 있는 사회를 만들어가기 위한 디자인과 콘텐츠를 만듭니다

Smilegate
Investment

