

创投简报

2015 年第 42 期总第 663 期

2015 年 11 月 9 日

北京创业投资协会

【编者按】本刊以创投主题故事、业界动态及投融资新发事例为主的时讯信息由《亚洲创业投资期刊》提供素材，仅供北京创业投资协会会员机构及兄弟单位内部参阅，请勿自行转发或用于商业目的。

世纪华通拟收购中手游 100%股权

世纪华通日前发布公告称，拟收购中国手游 100%股权。据公告显示，世纪华通拟通过发行股份购买资产等方式收购中国手游 100%股权，同时也在洽谈另一家互联网游戏行业公司的并购，具体收购方式及资产范围将后续根据交易各方协商的结果确定，预计交易总金额超过 100 亿元人民币。世纪华通已聘请国泰君安证券股份有限公司为本次交易独立财务顾问。

根据中国手游公开披露的 2014 年度报告，截止 2014 年 12 月 31 日，中国手游的总资产及所有者权益分别为人民币 21.88 亿元及人民币 18.54 亿元，占公司 2014 年度总资产及所有者权益比例达到 50%以上，且超过 5000 万元人民币，因此本次资产收购事项达到重大资产重组标准。

此外，因该事项尚存不确定性，为了维护投资者利益，避免对公司股价造成重大影响，世纪华通股票自 2015 年 10 月 19 日开市起继续停牌。

今年 8 月 11 日，中国手游宣布，已经完成与 Pegasus 投资控股有限公司的全资子公司 Pegasus Merger Sub Limited 的合并交易。上述三方于 2015 年 6 月 9 日签订了合并协议。合并完成后，中国手游将从纳斯达克退市，成为

Pegasus 投资控股有限公司的全资子公司。

而今年 6 月 30 日，世纪华通公告称，华通控股、上海砾游及“东方资本”共同作为普通合伙人分别发起设立“砾天投资”、“砾华投资”、“砾海投资”，合称“砾系基金”，将间接持有盛大游戏 43% 的股权。这意味着世纪华通同时参与了两家中概股公司的私有化并购。

空间客车完成近千万元天使融资

主打共享经济的快递众包服务平台“空间客车”近日宣布完成近千万元天使轮融资。“空间客车”创始人王需勇透露，此轮融资投资方为知名投资人薛蛮子、麦涛。在获得天使轮之前，“空间客车”还曾获得过 100 万元种子轮融资。

王需勇透露，新一轮融资将主要用于市场拓展和技术开发两个方向。“天使轮资金的进入，将有助于‘空间客车’加快市场布局和业务推进，进一步验证项目以及产品的流畅性，将整个模式打磨好，将产品再完善”。据悉，在投资空间客车之前，薛蛮子和麦涛曾联合投资了“一号外卖”“爱由游”“我要洗衣”等多个互联网创业项目。

“空间客车”成立于 2014 年 4 月，隶属于上海麦涛信息科技有限公司。创始人王需勇是一位连续创业者，曾先后创办了“外卖网络”，“忒团网”两个项目。创始合伙人金煌（Danny）是百骨精 Club 发起人。王需勇表示，创业团队目前总共有 40 余人，一年多的时间里，空间客车已经扩展至杭州、上海、苏州三个城市。

“空间客车”旨在搭建一个开放式的智能众包技术服务平台，利用社会闲散资源，实现跨城市快件当日达。“空间客车将高铁或飞机上的闲置空间和闲置人员利用起来，既能实现快递送达，又能为出行人员带来回报”，在前期做市场调研时发现，大部分乘坐高铁的乘客其行李空间都是空的，而绝大多数乘客也都希望能利用闲置空间帮其运送急需送达的物品。王需勇透露，“市场调研的结果比我们预期想象的还要好很多”。

“空间客车”的主要客户群体为那些经常发送文件、材料、小型包裹的公司和个人。通过“空间客车”APP 客户端，用户可以第一时间发送寄快件需求，之后会有合作网点的专职快递员上门取件，合作网点将集中起来快件集中

送至“空间客车”在高铁站和机场的线下网点。通过实名认证的“空间客”，如果有跨城市出行计划，在填写具体的出行信息后，系统会自动匹配发出的快递单信息进行抢单。“空间客”在出行前只需要到线下服务点取出需携带的快递箱，然后下高铁（飞机）交到“空间客车”线下服务点就可获得相应报酬。与集件相同，派件也同样是由合作的线下网点快递员从高铁站或机场运送到其门店然后统一派送。据悉，目前和“空间客车”达成合作的线下网点已达到近千家，吸引了圆通、中通、韵达、申通、天天、优速等多家快递品牌网点的加盟。

美味不用等宣布完成 C 轮 5 亿人民币融资估值近 20 亿

专业智能餐位管理开放系统——美味不用等近日宣布完成 C 轮 5 亿人民币融资，由大众点评、百度领投，中信资本、证中兴、海润、安持等投资机构跟投，A 轮投资人经纬中国和 B 轮投资人天图资本本轮继续追加投资。此轮融资后，美味不用等估值近 20 亿，美味不用等将继续深耕餐饮 O2O 领域，建立 O2O 全新服务生态，专注智能餐位管理开放系统，为用户提供高品质服务体验。

美味不用等集“排队等位、餐位预订、移动全能 POS、大数据”等功能于一身，提供给用户智能便捷的用餐体验，让用户即时吃上热门餐厅，同时提高餐厅到店率、餐位利用率，为餐厅多平台引流，提高经营管理效率，为餐厅实现大幅度增收。

关于本轮融资的主要用途，美味不用等管理层表示：将用于巩固公司现有的市场地位，将排队业务做大做强，进一步拓展和做深智能餐位市场，铺设智能预订业务，我们的目标是与 20 万家餐厅实现智能预订业务的合作，并对整个互联网开放，致力于打造专业智能餐位管理开放系统。

美味不用等用移动互联网的创新思维，解决人们餐厅排队等位、餐位预订等痛点，旨在让每一位不用等。美味不用等保持开放的合作理念，不仅引入互联网巨头流量，积极为广大餐饮商家做好与移动用户的连接服务工作，更主动将餐饮商家二维码和 CRM 系统连通，同时与众多餐饮软件商、外卖公司等做到数据打通，真正实现智能化全套餐饮解决方案。美味不用等用互联网思维重构餐饮业生态，优化传统生活模式，其商业价值获得投资人认可。

互联网巨头之所以一致看好并选择与“美味不用等”合作，除了“美味不

用等”开放的态度以外，与美味在排队等位市场绝对的占有率也不无相关，目前，“美味不用等”已经是互联网餐饮排队细分市场的龙头，合作热门餐厅已经覆盖全国 200+城市 30000 家，其中智能预订合作商户 10000 多家，全国排队等位市场份额 90%以上，每月取号量近千万，接待 3000 万就餐人次，消费额已经超过 15 亿。

在此之前，美味不用等已经完成了三轮融资：2013 年 10 月获得数百万人民币天使融资，盛大资本投资。2014 年 8 月获得数百万美金 A 轮融资，投资方为经纬中国、信天创投。2015 年 1 月获得 2000 万美金 B 轮融资，天图资本领投。

个人级应用客脉获数百万美元 A 轮融资

10 月 28 日，国内首款个人客户管理工具——客脉在北京举行发布会，宣布获得由纷享销客、IDG 资本、北极光创投、华软创投联合投资的数百万美元 A 轮融资。

客脉，定位于“免费的个人客户管理工具”。通过整合电子名片、日历、联络提醒、生日提醒、企业信息查询、客户地图等与客户息息相关的实用功能，进而帮助销售人群以及商务人士更好的管理客户以及人脉资源。

客脉的联席 CEO 刘晨用销售员的一天做产品演示，让人印象深刻的一点是客脉能够根据拜访对象的性格特点做沟通建议推送。比如，如果拜访对象更加关注推销产品的实用价值，客脉就会提示“要通过详实而且没有瑕疵的数据证明产品的价值”。

此次投资方之一纷享销客 CEO 罗旭说道：“我们选择投资客脉是纷享销客 B+C 战略的布局。我们相信同样是解决工作方面的需求，在 C 端也会诞生非常优秀的 APP。纷享销客做为企业级的产品，解决的是企业的管理问题，满足的是销售管理和移动办公的需求。与纷享销客不同，我们看重的是客脉具有的 C 端产品的爆发性和对垂直人群的覆盖能力。我们选择投资客脉而不是内部孵化，是因为我们希望客脉是一家独立的公司。客脉的创始团队是一支非常优秀的团队，我相信凭借他们对销售和商务人士的理解一定可以做出一款非常好用的专属化工具。”

客脉由一支小而美的创业团队组成，仅仅只有 26 名成员。其团队的创始人

兼 CEO 为纷享销客前 CTO 刘晨，联合创始人及 CTO 时孟旭在阿里巴巴、新浪微博等公司担任过要职，而另一位联合创始人及 COO 罗一立则为 90 后年轻海归。客脉曾在 2 月份入驻微软创投加速器进行半年孵化，7 月宣布毕业并发布产品，上线 2 个月已吸引了上万用户的注册使用。

中国领先的白领租房平台蘑菇租房近日宣布完成 B+轮 3000 万美元的融资

中国领先的白领租房平台蘑菇租房近日宣布完成 B+轮 3000 万美元的融资，本轮融资由来自韩国的 KTB Network 领投，海通开元基金、平安创投与 IDG 资本跟投，云岫资本担任本次交易的独家财务顾问。

蘑菇租房 CEO 马晓军表示：“此轮融资成功将加速推动公司从原来的精品白领公寓品牌（蘑菇公寓）向白领租房平台（蘑菇租房）的升级，蘑菇租房将持续加大投入，进一步提升白领租房体验，提供包括但不限于金融、社交在内的多元化服务，并布局全国，服务更广大人群，践行“让我们住得更好”的企业使命。针对开发商与物业持有人以及职业房东群体，公司将提供更优化的资产管理合作方案，并继续加大系统研发投入，提升运营效率。

KTB 投资总监隋波表示：房产租赁 O2O 蕴藏着万亿级的市场规模，蘑菇租房通过互联网的手段，大大提高了租房市场的效率，为广大房东和租客提供良好的服务体验。KTB 最为看重的是蘑菇租房团队在房产领域的深厚沉淀与强大执行力，希望能持续协助公司实现更大的商业和社会价值。

海通开元投资总监姜长辉表示：蘑菇租房创立 15 个月即获得 B+轮融资，充分证明房产租赁 O2O 领域的巨大成长空间，亦证明蘑菇租房团队的强大执行力。海通开元基金作为 B 轮的领投方，非常看好公司的发展，并在本轮继续跟投。我们期待蘑菇租房能够引领整个租住行业的健康发展。

蘑菇租房是中国白领租房平台的领航者，致力于为都市白领提供更优质的公寓租住服务，从 2014 年 3 月上线至今房源已覆盖上海 200 余座地铁站，超过 1000 个住宅小区，并快速拓展北京、广州、深圳等一线城市，蘑菇租房借助独特创新的商业模式，未来 3 年内将实现 100 万间房源网络的快速扩张。基于大数据的信用体系与强大的系统将实现海量居住资源与需求的高效对接，并提供与生活相关的配套服务资源，真正实现人与人之间的连接，舒适的居住生活变得如自来水一般容易获得。

和美医疗借力“二孩新政”鼎晖投资提前布局

鼎晖投资的和美医疗集团是国内第一家登陆资本市场的妇产专科连锁医疗集团，上市后更多的社会资本的注入以及医疗改革的推进、大力扶持私立医疗机构发展、全面放开二胎等一系列利好政策的推动下，凭借其品牌定位、资本、规模，为和美医疗终将成为中国第一高端妇儿医疗集团提供了可能。

“预约明年的客户大幅度增长。”港股上市公司和美医疗旗下的北京和美妇产医院院长王海龙表示，尽管今年妇产医院受到羊年属相生孩子较少的一定影响，但从医院近几个月客户预约分娩数量来看增长非常大，北京和美妇产医院已经着手对妇产科病房进行扩建、升级，以便应对明年的生育高峰。而 10 月 29 日政府宣布全面开放二胎，对于和美医疗来说更是巨大的发展机会。和美医疗规划未来医院数量将扩增至 20 家。目前和美医疗共有 11 家医院。

今年 7 月，和美医疗在香港成功上市，成为内地第一家自营连锁医院模式、第一家妇产专科上市的企业。和美医疗副总裁兼董秘陈伟认为受益“全面二孩”的潜在人群很多已经拥有一定经济基础、也成长于多子女家庭，会比“单独二孩”的生育愿望强烈。同时他们本身对于医疗服务的要求很高，中高端人群正好也是和美医疗的目标客户群，全面放开二胎政策将刺激整个高端妇产医院产业提速发展。

随着我国经济水平的不断提高和人们健康观念的提升，就医更注重就医环境和服务体验，特别是在私立医院生孩子的确已成为富裕家庭一种选择趋势。以北京为例，和美、和睦家、美中宜和等高端私立妇产医院均已形成一定知名度，各医院新生儿出生数量也是逐年攀升。2016 年恰逢猴年，加上全面二孩政策的实施，预计会出现一拨较大的生育高峰。据了解，北京市各公立妇产医院包括三甲综合医院 2016 年建档已经爆满，高端私立医院 2016 年产房预约也近逾饱和。

除了加快扩张步伐外，陈伟还透露，“和美医疗还将在产业链上下游扩展延伸。未来三年每年至少 2 家，新增的专科医院全部以类似北京模式的高端妇儿医院为主。同时，我们也将有在现有主营业务的上下游方向扩张延展，包括优生优育的基因筛查，IVF 试管婴儿的牌照申请及业务开展，以及产后产妇的医疗康复、塑身美，更近一步加强产后高端月子休养服务业、产业链延伸。”

根据弗若斯特沙利文的行业研究报告数据，2009 年至 2013 年，我国妇幼

保健院复合年增长率为 2.0%，而私立妇产专科医院复合年增长率为 18.0%，增长率远高于公立妇产医院。

家政 O2O 公司 Handy 获富达国际领投 5000 万美元 C 轮融资

据悉，美国家政 O2O 公司 Handy 近日宣布完成 5000 万美元 C 轮融资，领投资方是富达国际（Fidelity Management），现有投资方 TPG Ventures 等跟投。此轮融资后，Handy 将总融资额高达 1.1 亿美元，最新估值约在 5 亿美元左右。

Handy 新一轮资金将用于扩张市场和加速国际化进程，计划截止 2016 年年底，将新增 28 个服务城市，包括美国各州主要城市和伦敦等主要国际市场。

据了解，Handy（曾用名 Handybook）成立于 2012 年，联合创始人是 Oisin Hanrahan（担任 Handy 的 CEO）和 Umang Dua（担任 Handy 的 COO），总部位于纽约，按需提供保洁和维修等服务，业务覆盖 37 个城市，包括 29 个美国最主要的大城市和加拿大及英国等国际市场的 8 个城市。Oisin Hanrahan 透露，目前平台注册的专业服务人员达 1 万人，其中家政服务人员占比约 80%，未来 Handy 将提供更多家政服务以外的家居配送、家电维修等服务。

随着智能手机的普及和移动互联网的兴起，出现了俗称 Uber For Everything 的壮观景象，包括按需跑腿的 Instacart、Postmates，按需送餐的 DoorDash、Munchery、Sprig 等等。但是对于很多家政 O2O 创业者而言，因为对线下家政业务的把握不深，产品落地很难。今年 7 月，美国家政 O2O 鼻祖 Homejoy 因 4 起员工诉讼关闭，在 Homejoy 倒闭时其前员工透露，一个月内 Homejoy 的复够率只有约 15%至 20%。

如何在快速扩张的情况下提高家政服务质量、如何增强合同工的归属感，成为家政 O2O 创业者必须解决的问题。

Oisin Hanrahan 表示，Handy 的商业模式有助于推动重复消费、提高服务人员归属感，目前 Handy 每月处理订单量约 10 万单，其中不到 3%来自于 Groupon 和 LivingSocial 等团购网站，80%的订单来自于用户重复购买；大部分专业服务人员在入驻一个月后，依然在平台上提供服务。

在美国，Handy 的最大威胁来自于亚马逊和谷歌等巨头公司，一旦巨头看中家政 O2O 领域，他们天然就会占据上风，据悉亚马逊之前已经推出 Amazon

Home Services。在欧洲，目前最大的家政 O2O 平台是 Rocket Internet 旗下的 Helpling，刚刚完成 4500 百万美元 B 轮融资。国内，e 家洁、云家政、阿姨帮、管家帮、小马管家、懒人家政、阿姨来了等家政 O2O 平台也必须尽快建立自己统一的管理和服务标准，保证用服务质量的稳定性，才能建立壁垒与未来可能进入该领域的 BAT 竞争。

电商仓配服务商“发网”获 2 亿元融资

作为最早发展第三方电商仓配一体化的公司之一，发网创建已有 9 年。该公司刚刚宣布已于近期获得了来自浙江传化股份有限公司（传化物流母公司）、毅达资本的 2 亿人民币融资。发网在去年还曾拿到日本 Transcosmos 的数千万元融资，领建资本担任本轮融资的独家财务顾问。

上海发网物流供应链管理公司（简称“发网”）成立于 2006 年，总部位于上海，是国内最早的专业电子商务物流运营管理专家，为电商企业和传统品牌进入电子商务领域提供仓配一体化的供应链解决方案，同时也提供全面的物流外包服务和 IT 系统支持。通过电子商务配套资源的整合，打通商家上下游供应链，提升供应链效率，降低物流成本。向客户提供灵活的全国分仓、大促、多渠道管理、干线运输+落地配等物流解决方案。为包括古今、南极人、波司登、JOCKRY、七乐康、白兰氏、亨氏、伊利、联合利华、金龙鱼、丽人丽妆、马克华菲等 200 多家知名消费品牌提供快速高效、近乎零误差的仓储配送服务。

公司截止目前已有 12 个仓库（2 个仓库是拿地所建，其它为租赁方式），总面积 20 万 m²，共服务 200 多家品牌商，日吞吐单量 5-8 万，2014 年双十一期间发货单量达 180 万，公司年营收数亿元。

与其它仓储解决方案提供商不同，发网增加了一条针对消费者的业务线。照理来讲，消费者直面的是快递员这一角色，但决定用户网购下单后体验的不只有末端配送，前端的仓储发货、干线运输同样重要，发网配有专门团队负责把控订单的各个环节，在即将超出标准失效时予以处理，同时也会对接快递公司客服避免超时。此外，除劳务员工之外，发网的 12 个仓库全部由自建团队运营，目前公司团队规模已达 800 人。