

广东省风险投资促进会

GUANGDONG VENTURE CAPITAL ASSOCIATION

秘书处编制



2019年10月上半月刊



目 录

一、理事单位动态

理事单位动态 粤科金融集团“走进粤港澳大湾区”投融资对接系列活动首站在广州南沙自贸区举行.....	1
---	---

二、融资周报

融资周报 9.30至10.06国内融资消息.....	3
融资周报 10.07至10.13国内融资消息.....	7

三、行业快讯

行业快讯 中国汽车流通协会：2019年9月份中国汽车经销商库存预警指数为58.6%.....	16
行业快讯 WeWork 疯狂启示录：流血上市时代终结，盈利才能“逆天改命”.....	19

四、研究报告

研究报告 艾瑞咨询：2019年中国景区旅游消费研究报告.....	详见附件
研究报告 CTR&亲邻：2019年社区媒体价值调研报告.....	详见附件
研究报告 蛋壳研究院：2019年基层医疗创新实践报告.....	详见附件

理事单位动态|粤科金融集团“走进粤港澳大湾区”投融资对接系列活动首站在广州南沙自贸区举行



为贯彻落实《粤港澳大湾区发展规划纲要》，挖掘区域创新创业资源，促进科技型企业与金融资本深入对接，助推大湾区国际科技创新中心建设，9月25日，由粤科金融集团主办、广东省风险投资促进会协办的“走进粤港澳大湾区”投融资对接活动首个专场挺进广州南沙自贸区。活动共吸引来自省内科技型企业、金融机构以及港澳青年创业企业的80多位代表参加。粤科金融集团党委副书记、总经理汪涛，南沙区人民政府副区长阮晓红等领导出席活动，粤科金融集团副总经理李延振、广州市地方金融监督管理局副局长邓晓云为活动致辞，广州南沙经济技术开发区金融工作局副局长廖晓生就南沙投资环境及自贸区相关情况作了介绍。

活动中，8家科技型企业进行了精彩的现场路演，其中有来自新

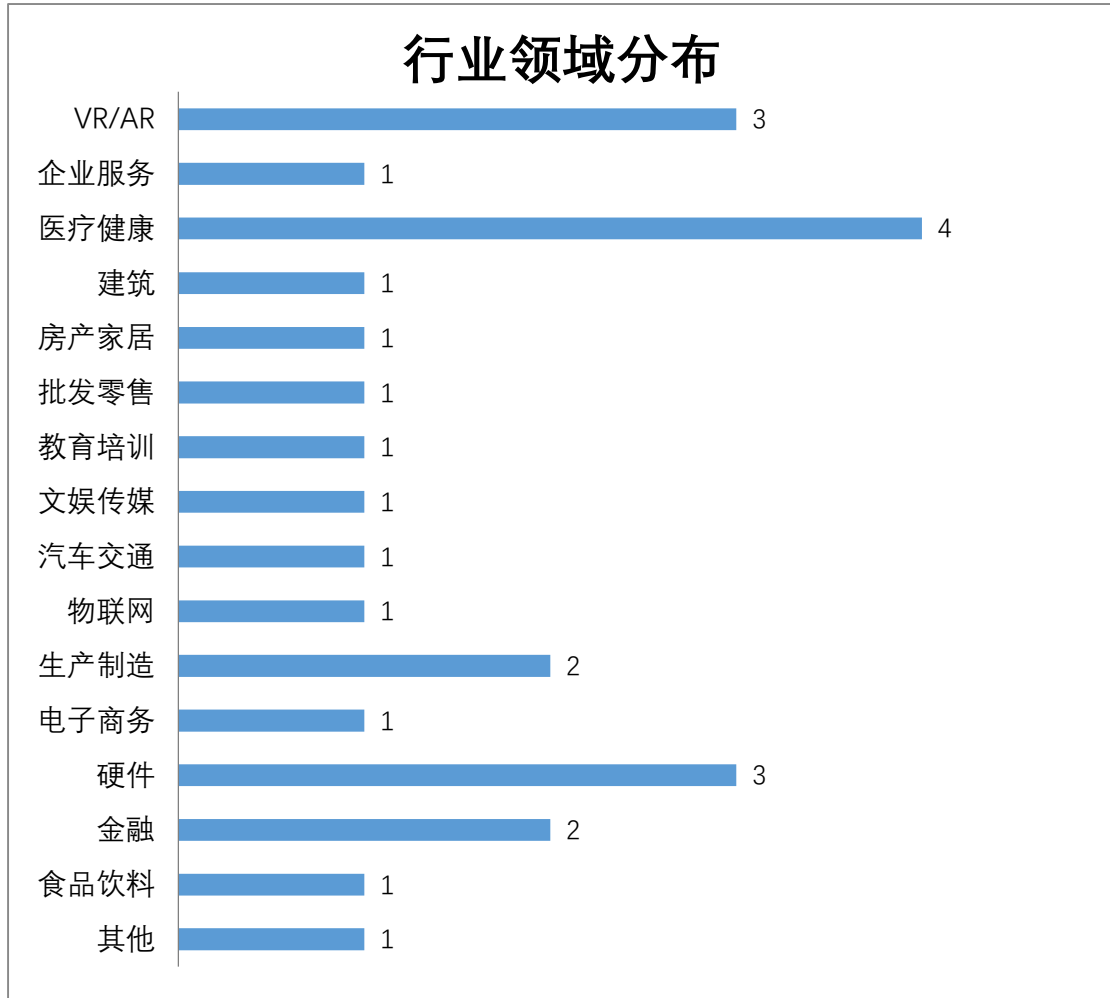
能源汽车产业的广汽蔚来，人工智能行业的芯峰科技、义语智能，专注医用大数据应用的知汇云，电子信息行业的广国测控、金赋科技，以及来自港澳的项目风力新能源、智管科技。现场企业与创投机构进行深入交流、共话创新，不少还达成了投融合作的初步意向。

本次活动除搭建平台让优秀科技型企业上台“唱戏”推介之外，粤科金融集团汪涛总经理以及集团公司本部、投资管理公司相关负责人一行还主动深入自贸区一线，参观调研了南沙明珠湾开发展览中心、广州国际人工智能产业研究院、粤港澳青年文创社区等地，深入了解粤港澳大湾区布局规划、积极发掘南沙优质科技企业项目。

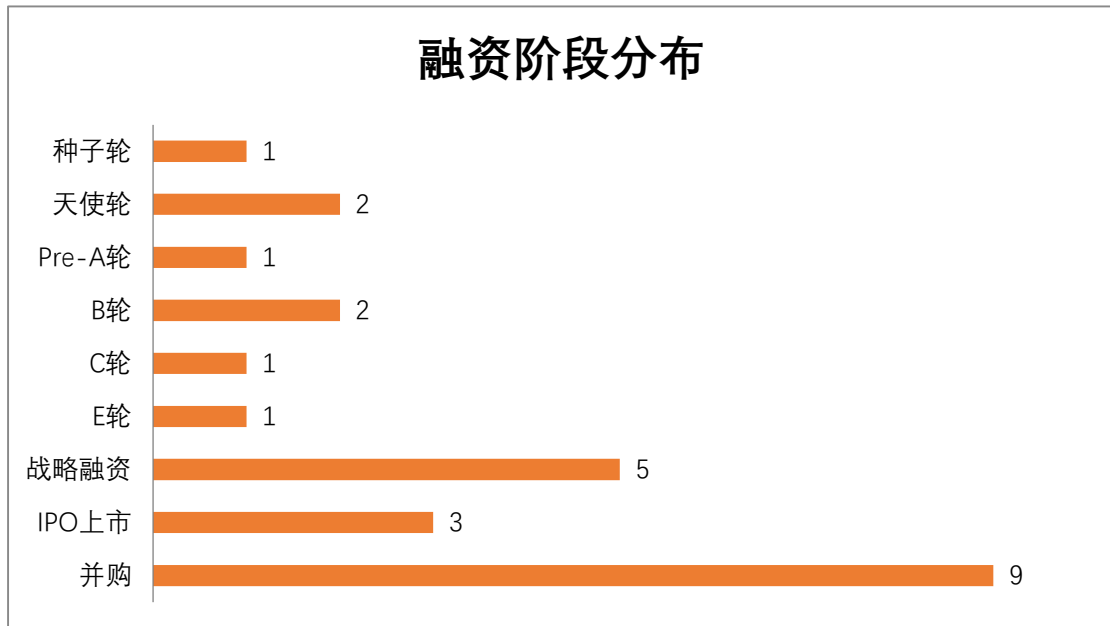
本次活动是 2019 年粤科金融集团“走进粤港澳大湾区”投融资对接系列活动首站，接下来，集团投融资对接系列活动还将走入珠海横琴等地，进一步聚焦“湾区所向”、对接“投融所需”，进一步促进区域内技术、资本和信息等创新要素汇聚融通，助推大湾区创新能量向上跃升。

融资周报|9.30 至 10.06 日国内融资消息

本周国内 25 个项目获得融资。从行业角度来看，国内融资主要分布在医疗健康领域（除生产制造外），为 4 起融资事件，占国内总融资笔数的 16%。



从融资阶段分析，国内项目主要分布在并购(除定增外)，为 9 起融资事件，占国内总融资笔数的 36%。



国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
VR/AR (3 起)	酷家乐	智能 VR 室内设计平台	\$超 1 亿	未披露
	三维家	VR 房产营销服务商	¥数亿	阿里巴巴
	Staccar	AR 零售布局可视化应用	未披露	InContext Solutions
企业服务 (1 起)	Ontimeshow	品牌设计服饰销售平台	¥千万级	百联时尚产业基金
医疗健康 (4 起)	恒润达生	肿瘤免疫治疗技术研发商	¥2 亿	深创投领投，阳明资本、厦门君宸达资本管理、福建漳龙三君创业投资、上海雍润、择遇基金、前海资本等跟投

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
	吉因加	肿瘤防治及基因检测服务商	¥近 2 亿	基石资本领投，华大基因、火山石资本、松禾投资、荣之联、德商资本跟投
	信达生物	高端生物制药服务商	未披露	未披露
	天原药业	中成药产品制造商	¥2.1 亿	金安国纪
建筑 (1 起)	TBK & Sons Holdings Limited	土木及结构工程承包商	1.25 亿港元	公开发行
房产家居 (1 起)	鑫城地产	房地产开发商	¥6.16 亿	财信发展
批发零售 (1 起)	内蒙古维多利亚	百货零售运营商	未披露	茂业国际
教育培训 (1 起)	普睿奇在线	在线英语外教服务商	¥2000 万	中软国际个人投资者，育洲资本
文化传媒 (1 起)	圣华旅游	旅游项目投资开发及赛事组织运营	未披露	中建投
汽车交通 (1 起)	英之杰亚洲	4S 经销店	¥8.3 亿	永达汽车
物联网 (1 起)	华网信息	智慧教育解决方案提供商	未披露	亿通科技
生产制造 (2 起)	Luuu	电子烟及智能雾化烟运营销售商	¥千万级	吴世春
	中茂圣源	纸浆生产商	¥1.1 亿	富春环保
电子商务 (1 起)	值哆少	奢侈品在线鉴定平台	未披露	正善资本
硬件 (3 起)	云英谷科技	显示驱动芯片及电路板卡研发商	\$数千万	启明创投领投，中航国际、高通

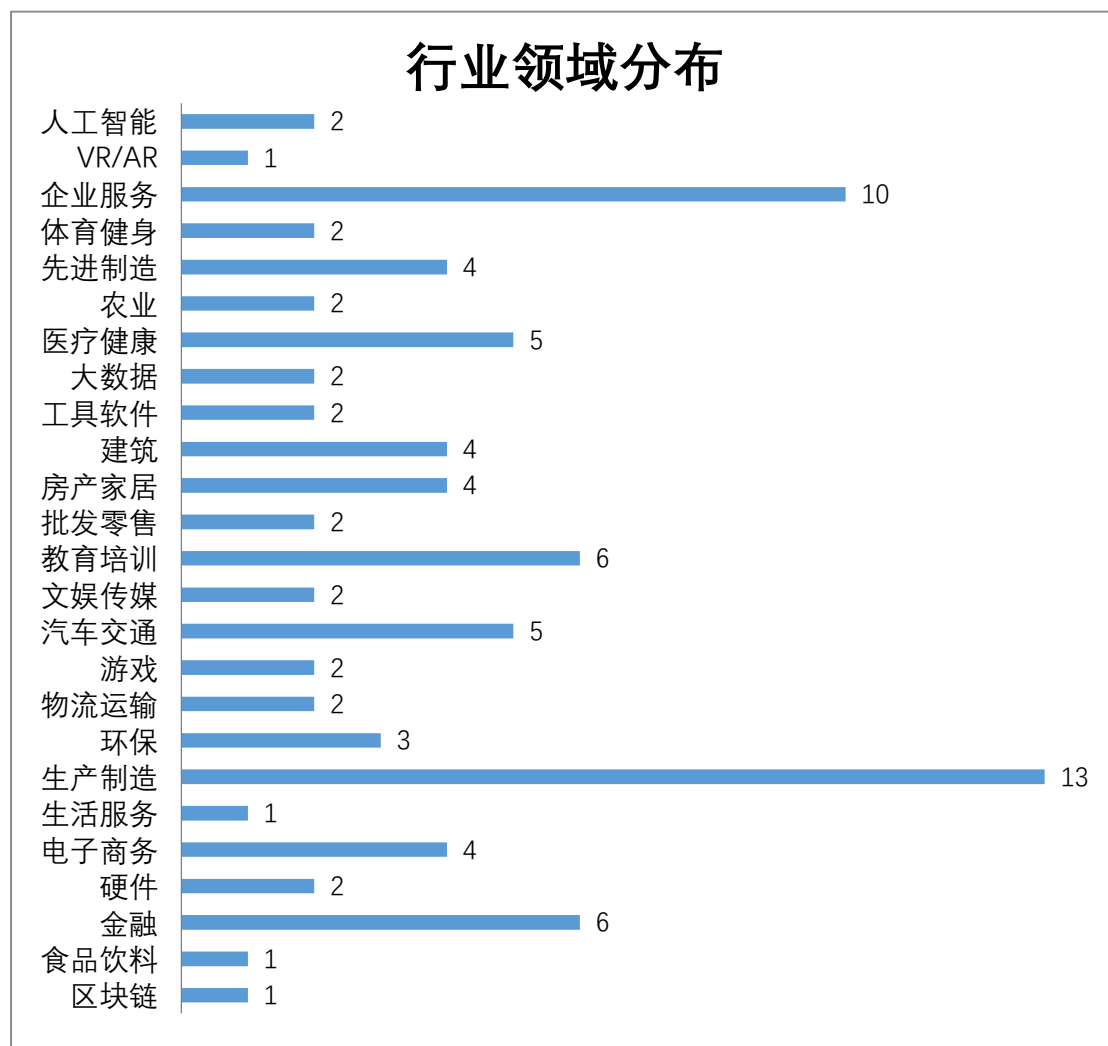
国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
				创投、北极光创投、鸿泰基金跟投
	瑞湖科技	压感技术与应用服务商	¥1020 万	弘信电子
	三安光电	电子元件生产制造商	¥59.6 亿	长江安芯
金融 (2 起)	大树保险经纪	保险经纪服务提供者	¥8000 万	拉卡拉
	国付宝	第三方支付平台	未披露	PayPal
食品饮料 (1 起)	百威亚太	啤酒品牌运营商	391.96 亿港元	公开发行
暂无 (1 起)	LFG 投资控股		1.21 亿港元	公开发行

数据来源：企名片

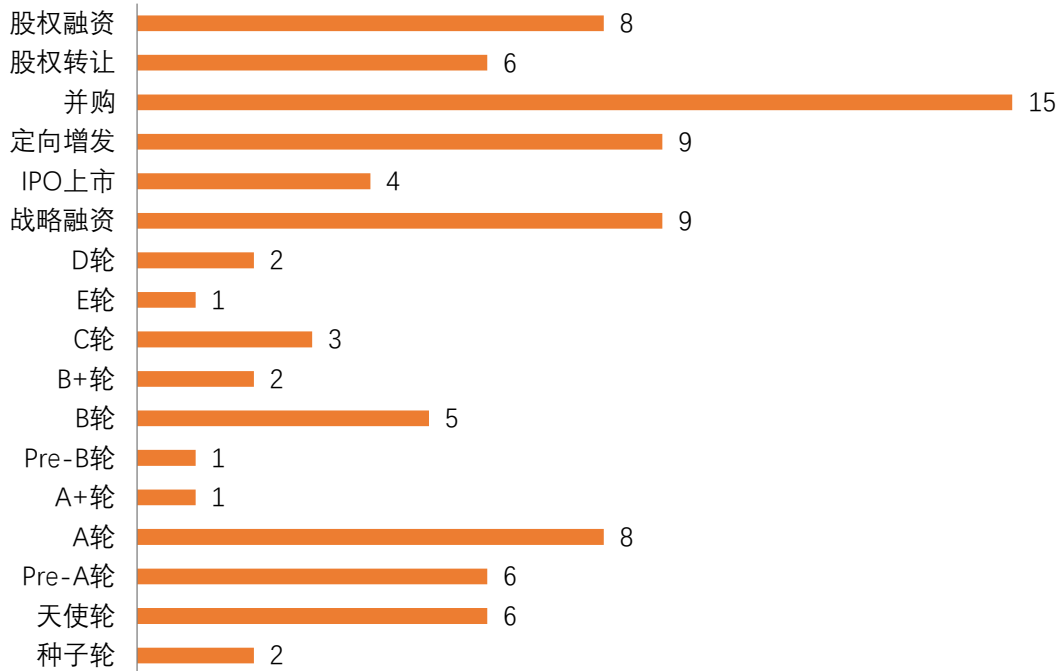
融资周报|10.07 至 10.13 日国内融资消息

本周国内共 88 个项目获得融资。从行业角度来看，国内融资主要分布在企业服务领域（除生产制造外），为 10 起融资事件，占国内总融资笔数的 11.4%。



从融资阶段分析，国内项目主要分布在并购(除定增外)，为 15 起融资事件，占国内总融资笔数的 17%。

融资阶段分布



国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
VR/AR (1起)	<u>庄生晓梦</u>	VR输入设备与全景视频内容服务商	¥数百万	浩方创投
人工智能 (2起)	<u>深视创新</u>	机器视觉及深度学习技术研发应用商	¥千万级	粤科金融
	<u>芯声智能</u>	人工智能芯片设计及配套智能算法引擎开发商	¥千万级	高捷资本领投, 杭州瓯石投资跟投
企业服务 (10起)	<u>思凯普</u>	财务管理服务商	未披露	未披露
	<u>51个税管家</u>	个税管理服务商	¥数千万	盈动资本, 51信用卡
	<u>墨丘科技</u>	AI算法知识产权服务商	¥数百万	创客100基金领投, 个人投资者跟投

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
	<u>东巽科技</u>	APT 防御技术研究与应用服务商	¥数千万	琥珀资本 Ambrum Capital
	<u>i 背调</u>	员工背景调查平台	¥数千万	明势资本
	<u>票易通</u>	发票管理解决方案提供商	\$近 1 亿	Temasek 淡马锡领投，高瓴资本、钟鼎资本跟投
	<u>e 签宝</u>	第三方电子合同签名平台	\$近 1 亿	蚂蚁金服领投，戈壁创投
	<u>36 氪传媒</u>	国内外 TMT 行业创业项目垂直媒体	\$2400 万	字节跳动，Nikkei Inc，Krystal Imagine Investments Limited, Red Better Limited，Homshin Innovations Ltd
	<u>中新材</u>	曲面玻璃柔性显示触控会展服务提供商	未披露	TARSUS GROUP
	<u>长亨科技</u>	网络安全检测服务与解决方案提供商	未披露	阿里云
体育健身 (2 起)	<u>莫比运动</u>	划船机品牌提供商	\$1000 万	愉悦资本领投，华颖投资跟投
	<u>滔搏体育</u>	体育用品销售商	79.07 亿港元	公开发行
先进制造 (4 起)	<u>英诺赛科</u>	半导体晶圆片及芯片研发商	未披露	国民创投，招银国际，朗玛

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
				峰创投, 华业天成, 中天汇富, 北京浩远企业投资管理中心, Instant Technology Investment Company Limited
	<u>Raise3D</u>	3D 打印设备及周边耗材提供商	¥数千万	长江国弘投资
	<u>优地科技</u>	商用服务机器人研发商	¥数千万	索道投资
	<u>视比特</u>	三维视觉机器人研发商	¥千万级	同威资本领投, 道生投资跟投
农业 (2 起)	<u>农芯智能</u>	农业 SaaS 开发商	¥千万级	天润资本
	<u>飞未信息</u>	农业农村地理信息服务提供商	¥数千万	紫竹小苗基金
医疗健康 (5 起)	<u>再珠方</u>	中医智能机器人研发商	未披露	秘银资本
	<u>Genebox</u>	消费级基因检测平台	¥近亿	大钲资本领投
	<u>立达融医</u>	医疗信息管理服务商	¥数千万	未披露
	<u>聚力康</u>	医疗器械消毒灭菌服务商	¥数千万	弘晖资本
	<u>亚辉龙</u>	医疗器械研发商	未披露	国药资本, 深创投, 礼来亚洲基金, 赛富基金, 元生创投

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
大数据 (2起)	<u>逸迅科技</u>	大数据解决方案服务商	¥数千万	星路资本
	<u>硕恩网络</u>	大数据分析处理服务商	¥1462.5万	上海临澈网络科技有限公司合伙企业（有限合伙），上海前照企业管理咨询咨询有限公司
工具软件 (2起)	<u>卡趣APP</u>	会员卡集点卡一站式管理工具	未披露	太证资本
	<u>鲁大师</u>	电脑及手机优化工具	1.62亿港元	公开发行
建筑 (4起)	<u>祥龙电力</u>	电力系统安装工程服务商	¥1590万	个人投资者
	<u>华睿国土</u>	土地开发工程勘察设计	¥600万	在册股东
	<u>安徽设计</u>	建筑景观设计工程项目管理服务	¥308万	在册股东，在册员工
	<u>伟大建设</u>	建筑工程服务提供者	未披露	伟大节能
房产家居 (4起)	<u>鑫苑股份</u>	物业公司	2.60亿港元	公开发行
	<u>新港联行</u>	商业地产整合服务商	¥746万	德迅投资
	<u>品实房地产</u>	房地产开发商	¥3.35亿	珠江实业
	<u>麦吉铺</u>	商业地产电商服务平台	未披露	新港联行
批发零售 (2起)	<u>云汇环保</u>	环保科技及机电设备研发商	未披露	长兴玥琦科技合伙企业（有限合伙）

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
	<u>贵州合力</u>	连锁超市运营商	¥过亿	铭耀资本领投，渠成愿达跟投
教育培训 (6起)	<u>摩尔星光</u>	少儿舞蹈教育服务商	¥数百万	包小松
	<u>牙博汇</u>	口腔行业技能培训平台	¥2000万	西安金控君合丙寅
	<u>和码编程</u>	少儿编程教育服务商	¥数千万	青蓝资本
	<u>T台之星</u>	少儿模特培训机构	¥2000万	北京国壹教育科技股份有限公司，富铂创业投资（深圳）有限公司
	<u>VIPKID</u>	少儿英语教育品牌	\$1.5亿	腾讯投资领投
	<u>英腾教育</u>	医学职业教育培训平台	¥2亿	中国高科
文化传媒 (2起)	<u>SINOSTAGE 舞邦</u>	舞蹈培训与舞蹈衍生品开发商	¥数千万	普思资本
	<u>紫峰文化</u>	图书出版发行服务商	¥近亿	晟道投资领投，盛世景跟投
汽车交通 (5起)	<u>徐轮橡胶</u>	轮胎生产商	未披露	深圳市富瑞泽投资合伙企业（有限合伙）
	<u>济青高铁</u>	铁路建设运营商	¥23.86亿	中金资本、农银投资
	<u>奇点汽车</u>	智能新能源汽车研发商	\$近亿	ITOCHU Corporation
	<u>飞驰镁物</u>	车联网信息化解决方案服务商	未披露	埃森哲

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
	<u>安徽明天科技</u>	汽车工程机械设 备研发商	¥8000 万	龙蟠科技
游戏 (2 起)	<u>帕斯亚科技</u>	游戏开发商	未披露	腾讯
	<u>玩友时代</u>	游戏及互联网软 件产品技术研发 平台	5.02 亿港元	公开发行业
物流运输 (2 起)	<u>中交兴路</u>	公路货运智能服 务平台	未披露	和聚百川，宁 波合金股权投资 管理合伙企业（有限合 伙）
	<u>开始送</u>	同城配送平台	¥数百万	龙凤创投，伯 乐创投
环保 (3 起)	<u>广德环保</u>	重金属废物无害 化处理企业	¥1575 万	博芮投资
	<u>金隅红树林环 保</u>	工业废物处置环 保企业	¥35.13 亿	冀东水泥
	<u>青山科技工程</u>	EPC 工程服务商	¥1214.5 万	兴化股份
生产制造 (13 起)	<u>久策气体</u>	工业气体制造商	未披露	深创投
	<u>苏晶电子</u>	真空溅射薄膜材 料研发运营商	未披露	兴证资本，厦 门西堤创新材 料有限公司
	<u>至晟微电子</u>	射频微波集成电 路设计商	¥5000 万	迪丰资本
	<u>梵高电子烟</u>	电子烟品牌提供 商	\$数百万	集结号资本， 共融资本，叶 朋
	<u>酒店帮</u>	酒店智能登记终 端机研发生产商	¥1000 万	未披露
	<u>乐嘉体育</u>	定向运动器材研 发及赛事推广服 务商	¥473.24 万	三夫户外

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
	<u>思泉新材</u>	电子散热材料的研发、制造与销售	¥1242 万	鹏欣资源
	<u>天元奥特</u>	硅胶及橡胶产品生产商	¥3.97 亿	腾龙股份
	<u>山东清洋新材料</u>	专用化学品生产商	¥7000 万	濮阳惠成
	<u>山东圣世达</u>	爆破设备及化工产品生产商	未披露	金奥博
	<u>东创精密</u>	精密塑胶模具及产品制造商	¥6 亿	科创新源
	<u>神马尼龙</u>	尼龙生产商	未披露	神马股份
	<u>比优特</u>	彩妆包装解决方案制造商	未披露	Aptar
生活服务 (1 起)	<u>美易拼</u>	会员制泛美业电商平台	¥数百万	彭国红, 鲁志威
电子商务 (4 起)	<u>本来生活</u>	优质食品电商平台	\$2 亿	明德控股领投, 北京电商投资、鼎晖投资、高榕资本跟投
	<u>Club Factory</u>	出海电商平台	\$1 亿	启明创投领投, BAI 贝塔斯曼亚洲投资基金、峰瑞资本跟投
	<u>醉纯科技</u>	酒类产品线上线下销售业务	¥500 万	个人投资者
	<u>欧飞网</u>	分销系统及服务提供商	¥9.3 亿	康旗股份
硬件 (2 起)	<u>兆易创新</u>	全球化芯片设计研发商	¥43 亿	未披露

国内融资汇总

行业	项目	业务	融资额	投资方
	<u>华勤通讯</u>	手机电脑研发商	¥1.5 亿	张江高科
金融 (6 起)	<u>领主科技</u>	类游戏化数字货币流通平台	未披露	银行投资家吕汉泉旗下资本
	<u>宽拓科技</u>	智能投资管理系统研发商	未披露	招银国际、领泓美元基金领投
	<u>XTransfer</u>	跨境金融服务提供商	\$1500 万	eWTP 生态基金领投，招商局创投、零一创投、云启资本、高榕资本跟投
	<u>乐惠</u>	移动支付解决方案提供商	未披露	京东数科
	<u>中投香港</u>	金融服务提供商	¥4.33 亿	东吴证券
	<u>Prestige Concord</u>	财商及投资经验提供商	¥1402 万	乐亚国际
食品饮料 (1 起)	<u>时萃 SECRE</u>	即饮咖啡订阅平台	¥500 万	夏一平
区块链 (1 起)	<u>Nervos</u>	区块链基础设施建设服务商	\$570 万	Polychain Capital

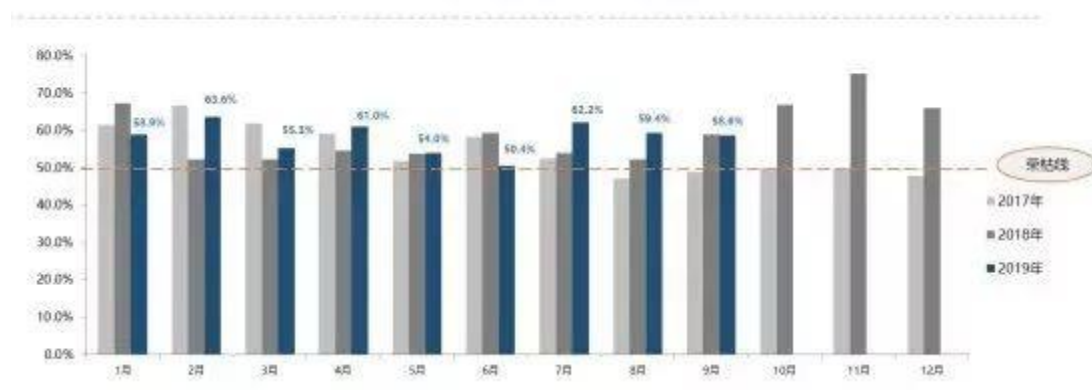
数据来源：企名片

行业资讯|中国汽车流通协会：2019年9月份中国汽车经销商库存预警指数为58.6%

来源：易观智库 中国汽车流通协会

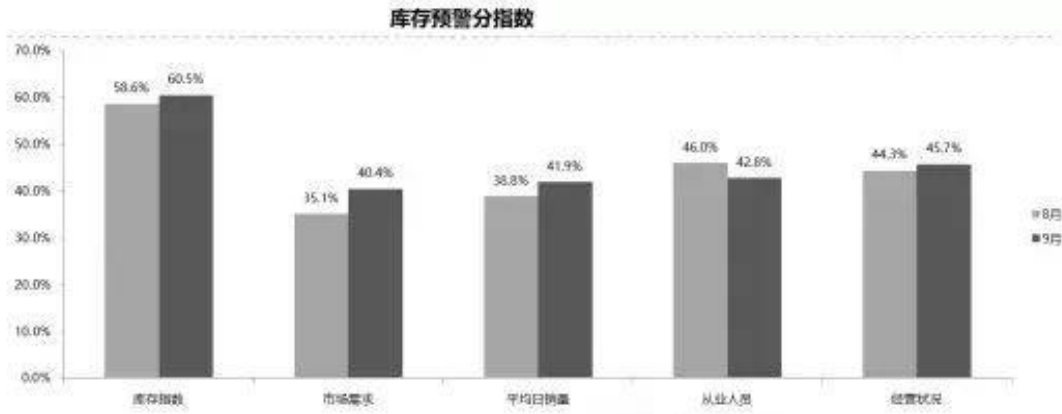
2019年9月30日，中国汽车流通协会发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”VIA（Vehicle Inventory Alert Index）显示，2019年9月汽车经销商库存预警指数为58.6%，环比下降0.8个百分点，同比下降0.3个百分点，库存预警指数位于警戒线之上。

2017-2019年中国汽车经销商库存预警指数图

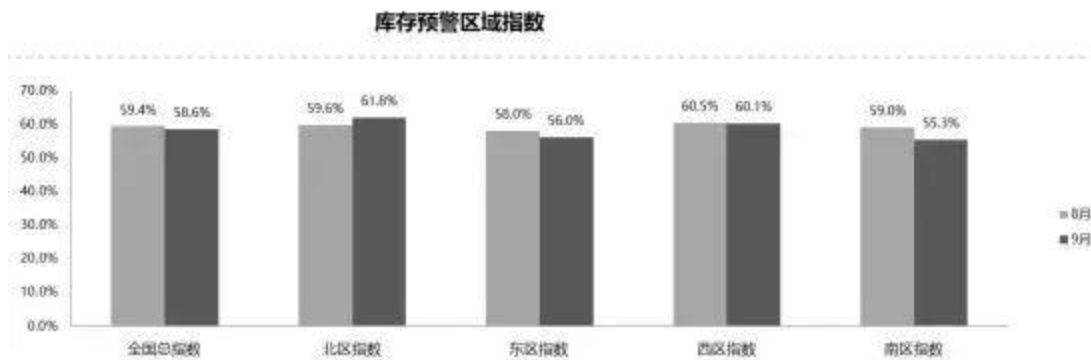


9月份为季度末，经销商提车任务量增加，经销商库存压力加大；为保证销售任务完成，经销商加大促销力度，降价销售。9月份，市场受国五国六车型切换的影响逐渐恢复；不过，由于汽车之家818晚会活动透支了9月上半月的市场需求，9月上半月市场低迷。9月下半月，中秋节假日购车及十一出游购车带动了一部分的市场需求。北方部分地区进入农忙时节，农村消费者到店量下降。另外，今年“十一”为70周年大庆，消费者期待十一期间优惠力度加大，故在9月观望情绪较重。

从分指数情况看：调查显示，本月库存指数 60.5%，环比上升 1.9 个百分点。市场需求指数、平均日销量指数、经营状况指数环比上升，从业人员指数环比下降。

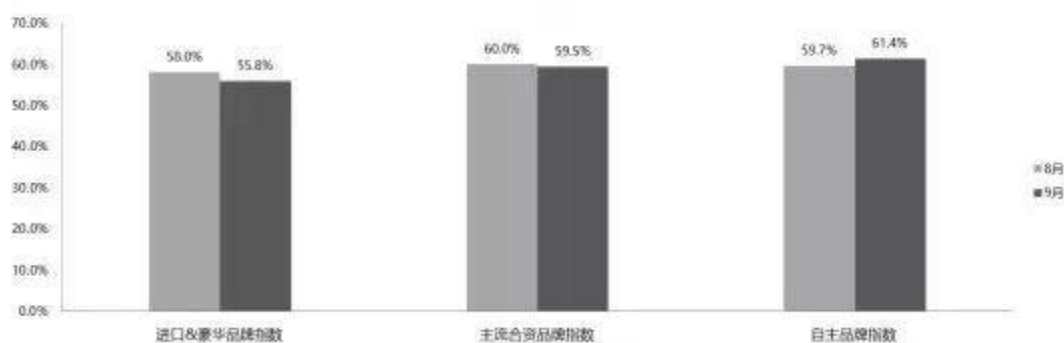


从区域指数情况看：9 月份全国总指数为 58.6%，北区指数为 61.8%，东区指数为 56.0%，南区指数为 55.3%，西区指数为 60.1%。



从分品牌类型指数看：2019 年 9 月进口&豪华品牌指数、合资品牌指数较上月下降，自主品牌指数较上月上升。

分品牌类型指数



调查显示，9月份市场表现基本与8月持平，并没有达到经销商期待，市场经历了一个假“金九”。经销商期望能够实现真“银十”，由于9月市场过于低迷，经销商预计10月市场需求好于9月。

中国汽车流通协会建议，经销商要根据实际情况，理性预估实际市场需求，合理控制库存水平，以防库存压力过大，导致经营风险。

行业资讯| WeWork 疯狂启示录：流血上市时代终结，盈利才能「逆天改命」



来源：PropTech 研习社

文 | 李晓丽 Ellie

1. 终于痛了

纽曼被迫“下台”后，刘成城开始主动走向前台。“只看盈利。”不管是通过高客单价还是做大规模，不管是通过人海战术还是精益创业，从今以后刘成城只看氦空间的盈利指标。

一直被同行诟病商业模式 to VC 的氦空间，也在经历一段时间的“痛”之后做出重要转变：业务从单一的共享办公大比例转向企业定制、资管等，接下来企业定制业务将占到 60%的比重。只不过跟陷在困境里的 WeWork 相比，氦空间的转向灯很早就亮了。

早在去年 11 月，刘成城就跟投中网-PropTech 研习社说他已经

“很痛了”。关店遭业主双面夹击，退租遭索赔违约金……直到拿到10亿融资，氩空间才开始有更多的精力做更多战略转型。

因为业务一直在“流血”，感觉到痛之后，以刘成城为首的董事会开启了一系列“止血行为”：关店、裁员、换CEO。

如今回望过去这一年，联合办公整个行业的大佬们，并没几个人比纽曼和刘成城好过多少。

在过去的一年里，有人跟头部选手牵了手又分手，有几个合伙人拆伙的，有把公司卖身的，有内部管理层派系林立的，有内部创业再得不到信任和支持的，每一家都不愿被提及的是一线贪腐……

好在，遍体鳞伤的联办创业者们没有选择互相踩踏，而是纷纷在沉默中“抱团取暖”，主动张罗局面的带头大哥还是优客工场创始人毛大庆。

但依旧不得不说，过去这一年，最让CEO们焦头烂额的，是处理之前“激进扩张”留下的烂摊子。

现在再来回顾，联办行业最大的几颗雷都在2019年新年后陆续爆掉了，只不过联办业务属性更加to B，没像长租公寓爆雷那样惊人。

彼时，处在风口浪尖的依旧是氩空间，香港退租写字楼被业主索赔5亿港元天价，曾让业内惊掉下巴。但类似的情况还有很多，行业里更多天价违约赔偿，被悄无声息地按下。

比如，一位从业者就曾向投中网-PropTech研习社爆料，一家地产商背景的空间，从甲级写字楼退租时被索赔2亿违约金，但碍于地

产大佬之间的交情，2 亿违约金免了，但几百上千万还是没少出。

为什么会有一系列的天价违约赔偿呢？

这正是让刘成城最痛，也让各位掌门人挠心的关键所在——因为规模故事成立，所以联办疯狂扩张。

如果非要给这个行业的下行找个节点，那么“进甲写”会是那个关键时刻。

如果用一句话简单概括这个行业的历程，国内的共享办公 2014 年乘双创政策之风而起，2015 年选手涌入，2016 年开始与孵化器、众创空间分化，2017 年并购潮和价格战齐舞，2018 年第一轮洗牌结束，第一波关店潮正是发生在“进甲写”之后。

在国内，联合办公的发端是旧改，依靠低价拿楼、运营改造、高价出租，联合办公在竞争激烈的商办租赁市场有了一席之地。但疯狂的扩张让联合办公选手们抛弃了原则，成本倒挂，高买低卖，就跟现在陆续爆雷的长租公寓如出一辙。

曾经基于旧改逻辑做的生意，被资本助推后开始膨胀，不少选手把空间开到了甲 A 级写字楼里去。原本 4、5 块的生意，硬生生被抬高到十几块、几十块。原本人人坚信的商业信条，在资本秀场里被当成“土玩意儿”摒弃。

而这一切“颠覆”都始于孙正义和纽曼编织起来的这场“梦境”。

在资本市场行情好的时候，清醒和不清醒的玩家都被裹挟进 WeWork 的“造富故事”里。470 亿美金的高估值，全球范围内的品牌

美誉度……然而这些都建立在“流血拼规模”的游戏规则之上。

见着 WeWork 一路风光，一路狂飙，国内的联办选手也跟着讲起了“规模”的故事，疯狂扩张在 2018 年后半年愈演愈烈。

如果资本市场没有寒冬，联办扩张也许不会降速。然而，冬天还是来了。

如果仅仅是冬天，这不是最致命的，最致命的是：游戏规则变了。

2. 时代终结

这个由 WeWork 吹大的共享办公风口，也由 WeWork 终止 IPO 来阶段性收尾。

从今年 8 月披露招股书开始，舆论瞬间转向，国内外媒体、研究机构像剥皮一样卸下 WeWork 的新衣。

亏损几十亿美金，高管相继离职，创始人道德风险问题，地产公司还是科技公司，最后直指估值虚高和商业模式是否立得住脚。

外媒报道，哥伦比亚大学商学院兼职教授莱恩·舍曼在谈 WeWork 时称：“在我漫长的 IPO 生涯中，我从未见过人们对一家规模如此之大的公司会产生如此一致的负面看法。”

这一系列的混乱，直到纽曼主动辞任，WeWork IPO 计划终止，才稍稍消停。

而业内围绕 WeWork 的看法，也开始分化：谨慎者质疑跟 WeWork 一样的选手们最后能否跑向终点；乐观者为纽曼开脱，人不可能一天变坏，WeWork 毕竟还是靠这个神经质的 CEO 一手打造起来。

表面看是观点不同，背后实质是路径分化：

是选择原谅纽曼，跟着 WeWork 的故事继续奔跑下去，依旧拼规模去上市；

还是像刘成城那样，中途变道，转向企业定制，换一个模式只为生意赚钱为先？

国内的头部选手，除了计划要在明年赴美 IPO 的优客工场，其他 CEO 们大都热衷评价此事。

比如，只把 WeWork 和优客工场放在观察范围里的刘成城。

在刘的认知里，尽管纽曼有各式各样的问题，有些涉及商业道德，但 WeWork 出的问题本质是环境问题——WeWork 终止 IPO，意味着一个时代的终结。

“一个什么样的时代终结？”

刘成城告诉投中网-PropTech 研习社，“一个流血上市，不盈利只靠规模依然受投资人追捧的时代正在终结。”

刘成城认为 WeWork IPO 风波背后，不是纽曼个人的成败问题，而是一个时代的终结，一套游戏规则的重塑。

风向真的变了。

曾经放在拼规模上面的注意力，开始被拿来强调盈利能力。

孵化了桉树空间的黑洞投资副总裁付娟对投中网-PropTech 研习社表示：“我们觉得互联网烧钱的思维模式并不适用于所有行业，互联网很多企业发展壮大到一定体量后，边际成本几乎为零；但对于大

多数行业，特别是像联合办公这种需要资产投入的企业，每一笔收入的增长，都需要资产的前置投入，收入的增长受限于资本的投入能力，在这种情况下企业很难实现爆发性增长，同时靠增值业务支撑主营业务的模式在联合办公领域也是行不通的。”

“所以我们看好的是能够稳扎稳打，且有一定造血能力同时在运营上能够结合智能科技创新运营的联办空间。每个实体店的盈利情况，是我们考核实体项目的重要指标之一。”

如今，梦想加的创始人兼 CEO 王晓鲁也开始更进一步强调盈利。

“我一直认为，对联合办公企业而言，不以盈利为目的的规模扩张都是徒劳。健康运营始终是梦想加关注的核心。从更精细化的运营模式，到趋稳的扩张节奏，都是因为对经营健康度的关注。从空间成熟期来看，梦想加一直做得很好。今年我们仍然有开业即满租的空间，南京首家一万平的空间也在开业半年内达到 80% 以上的出租率，成都所有项目都达到 90% 以上入驻率。近期，我们在华北、华东都会继续开设新空间。而高度健康的经营状况，是我们今年逆势扩张的基础。”

早早开始布局企业定制，以开一个店赚一个为原则的星库空间创始人兼 CEO 白羽说，他在 2016 年 8 月就指出 WeWork 并非中国共享办公的终极样本。“我在 2018 年就已经明确提出，WeWork 的底层产品和服务，不具备跨文化的复制和扩张能力，这是 WeWork 亏损的主要原因。星库空间一直高度关注盈利问题，早在 2018 年就已经实现绝大部分单店的盈利，2019 年四季度更有望实现公司层面的整体盈利。应该说没有企业愿意故意亏损，能否盈利恰恰是资产管理核心能力的

体现。”

招股书的数据也证实了业内人的担忧，截至 2019 年 6 月 1 日，WeWork 进入成熟期的门店仅占 30%，也就是说目前的亏损主要是这 70%非成熟期的门店造成的。

但流血亏损扩规模，是之前游戏规则里的“规定动作”，企业定制等增值服务才是 WeWork 的“自选动作”。但在招股书里，这些“自选动作”的业绩都不够突出。拿定制服务来说，Powered by We 1300 多万美金的业绩贡献，不及 WeWork 工位出租 40 亿美金的一个零头。

也不是所有的选手都站在了 WeWork 反面，不少业内人站在各个角度替 WeWork “解围”，替自己“突围”。

3. 一荣俱荣

评论可以有分歧，但目的不能是毁灭。

被共享经济概念捆在一起的造梦者们，如果不能完全放弃跟资本市场打交道，那么未来的行业格局依旧会是：一荣俱荣，一损俱损。

就像人们为什么不去热议 IWG（雷格斯）一样，WeWork 讲了一个新故事，估值是 IWG 的十多倍。

假如 WeWork 的估值继续缩水，同赛道里的人也将跟着“玉石俱焚”，越来越多的联办业内人开始呼吁“抱团”。

同样计划赴港 IPO 的创富港副总裁唐伟这么评价 WeWork，“本身单店有足够的盈利能力就代表商业模式的成立，主要还是看领导人的战略规划及部署能力和公司经营团队的执行力。关于 WeWork 上市

失败、Uber 股价大跌，我个人认为更大因素是世界经济大环境的放缓及可能的下行压力。”

但唐伟也曾对 WeWork 持续飙高的估值怀有疑惑。为了解开这个疑惑，创富港去年跟一家券商团队咨询沟通时，对方拿出了一套来自于美国投资机构常用的估值计算表。当券商把创富港的业务数据填进去发现，竟然得到了 60-100 亿人民币的估值区间。

“我想说的是：美国的投资机构并不是疯了，在估值上一定有一套核定模式，只不过对 WeWork 的估值一直使用了区间最高值。目前 WeWork 的估值骤降，我们认为更多的是经济大环境下行+对创始人失信行为双重因素的影响。”

与优客工场短暂牵手后又分手的方糖小镇，它的联合创始人杨学涛依旧力挺“规模论”：“规模型”不是一个问题，任何高市值的公司都是规模型的公司，关键是规模是否产生效益以及创新是否产生价值。

如果非要找问题，杨学涛认为：“WeWork 的问题可能是孙正义太着急了、纽曼太粗糙了以及资本市场太贪婪了。假如 WeWork 每一个网点都能精耕细作，假如 WeWork 的企业服务都能赚钱，假如 WeWork 投资的每一家公司都能和 WeWork 的会员生态互动，那我仍旧看好 WeWork 的商业模式。

资本市场太贪婪了吗？

资本也被裹挟进这个游戏规则里，回顾这一年的融资动态，鲜少有新的资本入局，已经下了重注的投资机构不得不继续加注，就跟孙

正义一样，“不然还能怎么办？”

跟投还有翻身机会，撤出就是立马认输。

“由于巨额亏损，亚马逊曾经经历过资本市场的长期质疑，但亚马逊如今是世界上盈利能力最好的公司之一，这个故事也许能替 WeWork 解围。”杨学涛说。

纽曼选择辞任 CEO 来为自己的公司解围，孙正义缓了缓自己的野心按下了 IPO 暂停键，那么国内选手该如何突围？热闹看罢，WeWork 给国内联办能带来哪些启示录呢？

4. WeWork 启示录

WeWork 接下来还有哪些问题待解？

杨学涛认为：“最重要的事情有两个，第一，新团队需要公布新的发展目标及路径，让资本市场相信它值那么多钱；第二，检视所有既存社区，对于盈利能力差或预估不能盈利的，关、停、并、转，同时至少半年内停止开发新的社区，改善公司亏损状况。”

而在 WeWork 传出两位新联席 CEO 上任的同时，也被曝出裁员的消息，裁员人数多达 5000 人，占公司总人数的三分之一。

针对 WeWork 换帅，杨学涛评价称：“公司一旦到了 Pre-IPO、IPO 阶段，CEO 已经不能完全决定公司的内核和方向问题了，对于 WeWork 来说，规模、盈利、商业模式，这些问题亟需回答，但也许新任 CEO 的答案会更好，所以，‘影响 WeWork 的内核’正是新任 CEO 的使命。”

黑洞投资副总裁付娟评价此事称，“新 CEO 上任后，其实内外部压力应该很大；对内裁员与管理层人员调整势必会遇到来自内部管理阻力，同时，关闭那么多不赚钱的业务，极大可能会引起的公司价值跌落，在处理和面对外部投资人时也会有不小的挑战；我们看好联合办公未来的市场发展，所以期待看到 WeWork 在经历本次挑战后，能够迎来新的发展。”

同时，付娟也表示，黑洞孵化的桉树空间在走多元化资产管理的道路，联办空间只是其中的一块业务。

如果连联合办公鼻祖 WeWork 都上不了市的话，国内联办的上市之路是否会更加艰难？WeWork 暂缓上市对国内联办公司未来规划以及上市进程又会有哪些影响？

创富港副总裁唐伟表示，关于 IPO 他们有自己的规划，除了香港市场，目前他们也正在搭建海外架构。

“当然外部因素会对我们造成影响，但这不是决定性的，我们会按照自身既定的计划走下去，也许到我们的时间表时，外部因素变成我们的助力了呢？关键是 IPO 并非创富港的终极目标，上市后我们仍然会秉持“稳健”，为百年老店奋斗。”

方糖小镇联合创始人杨学涛认为，实际上，经过几年的发展，国内的联合办公早已不是 2015 年时候的模样，也很少有人完全照搬 WeWork 的模式在发展。所以，如果说 WeWork 上市失败会影响中国的联合办公，那影响的也是以“中国版 WeWork”自居的联合办公。在未来，不仅是联合办公行业，所有那些违背基本商业规律的、通过亏损

实现扩张的、靠 PR 博取眼球而不是靠服务获取口碑的公司应该都不会在资本市场上有好的表现。

星库空间创始人兼 CEO 白羽则指出，WeWork 的停滞使 WeWork 在中国市场上采取的低价高补贴倾销策略逐渐失效，对星库空间的发展反而是迎来机遇期，我们将一如既往的为中国企业提供高性价比的灵活办公产品，并抓住时机壮大自己。上市并非我们的目标，成为长期稳定为中国企业提供服务的民族品牌才是我们的初心和愿景。

梦想加创始人兼 CEO 王晓鲁表示，梦想加并不急于上市。联合办公市场并不是一个细分市场，而是对传统办公的改造，有非常大的未来前景和市场空间。所以我们还会继续按自己的节奏去发展、稳步扩大规模，等达到一定的体量后，再去考虑上市的事情。

如果硬说要让国内选手吸取 WeWork 的教训，杨学涛反倒认为国内的联合办公不需要吸取 WeWork 上市失败的教训。“因为早在两三年前，除了某些拿了大钱陷入癫狂状态的少数人，大多数的从业者已经开始理性地思考规模与盈利的问题，而方糖小镇应该是行业里最早提出“规模化盈利”概念的公司。”

如今，在联办选手纷纷收缩战线的时候，向来低调的创富港今年开始了逆势扩张。创富港为什么能在行业低谷里继续扩张？唐朝说，那是因为：“创富港的发展以求稳为第一原则，只有在稳的基础上，才能追求尽可能的快速发展。快速发展依然是创富港的强烈追求，但永远居于第二位。”

更重要的是，“2014 年行业疯狂发展时，我们没有疯狂。”