



上海鼎晖孚臻投资合伙企业（有限合伙）
2018 年下半年报告

2019 年 3 月 29 日



致：上海鼎晖孚臻投资合伙企业（有限合伙）合伙人

主题：上海鼎晖孚臻投资合伙企业（有限合伙）2018 年下半年报告

尊敬的投资人：

您好！

本报告向您提供上海鼎晖孚临股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“主基金”）2018 年下半年项目投资组合情况及分配情况。本基金 2018 年下半年度未进行投资，具体的投资项目情况，请参见后附投资项目报告。

主基金于 2018 年 12 月收到 CDH Tai Simple, L.P.的分配款人民币 2,811 万元，并已经完成对投资人的分配，详细信息请参见分配通知书。

如您对此报告有任何异议，请随时与我们联系。

附件：

1. 截至 2018 年 12 月 31 日的资产负债表及利润表
2. 截至 2018 年 12 月 31 日主基金的投资组合概况
3. 投资项目报告

上海鼎晖孚臻投资合伙企业（有限合伙）之普通合伙人：

上海鼎晖孚舜投资合伙企业（有限合伙）

2019 年 3 月 29 日

上海鼎晖孚臻投资合伙企业 (有限合伙)



2018年12月31日资产负债表 (未经审计)

金额单位: 人民币

资产		
指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产		195,899,316.43
货币资金	227,245.83	
预付及其他应收款项	-	
流动资产合计		227,245.83
资产合计		196,126,562.26
负债及合伙人权益		
负债		
应付款项	27,800.00	
流动负债合计		27,800.00
负债合计		27,800.00
合伙人权益		
普通合伙人	-	
有限合伙人	196,098,762.26	
合伙人权益合计		196,098,762.26
负债及合伙人权益合计		196,126,562.26

2018年1月1日至2018年12月31日

期间利润表 (未经审计)

金额单位: 人民币

收入	
股利收入	-
利息收入	772.05
收入合计	772.05
费用	
专业服务费	(34,020.22)
其他	(359.85)
费用合计	(34,380.07)
自主基金分回的营业利润/(亏损)	
利息收入	108,405.09
项目管理成本	(58,034.35)
管理费	(2,472,321.39)
印花税	(119,164.10)
其他	(15,395.06)
自主基金分回的营业利润/(亏损)	(2,556,509.81)
已实现投资收益/(亏损)	1,974,330.13
未实现投资收益/(亏损)	(6,711,486.16)
净利润/(亏损)	(7,327,273.86)



附件2: 截至2018年12月31日的投资组合概况

上海鼎晖孚临股权投资合伙企业 (有限合伙)

金额单位: 人民币

被投资企业	退出日期/初始 投资日期	行业	退出/当前持股 比例	投资成本	售股收入/公允价值	股息/利息收益	已实现资本收益 /(损失)	未实现资本收益 /(损失)	回报倍数	平均持有时间 (月)	内部收益率
已退出投资											
CDH Tai Simple, L.P.	2017年5月	TMT		73,692,648.20	98,118,730.46		24,426,082.26		1.3x	25	15%
杭州晨熹多媒体科技有限公司 ¹	2017年8月	互联网金融	1.35%	185,277,500.00	202,064,009.72		16,786,509.72		1.1x	14	10%
已退出投资合计				258,970,148.20	300,182,740.18	-	41,212,591.98	-	1.2x	17	12%
未退出投资											
已上市/挂牌投资											
北京东润环能科技股份有限公司 ⁴	2017年5月	新能源	1.49%	20,000,000.00	19,997,580.00			(2,420.00)	1.0x	20	0%
未上市/挂牌投资											
CDH Tai Simple, L.P.	2015年12月	TMT	45.65%	405,047,096.80	442,605,324.70		37,558,227.90		1.1x	34	3%
ANE (Cayman) Inc. ²	2016年8月	物流	6.08%	502,500,000.00	515,881,737.00		13,381,737.00		1.0x	29	1%
ANE EXPRESS (CAYMAN) INC.	2018年9月	物流	5.17%	-	-		-			3	0%
ANE 小计				502,500,000.00	515,881,737.00		13,381,737.00		1.0x	29	1%
上海鼎晖孚临股权投资合伙企业 (有限合伙) - 深圳前海微众银行股份有限公司	2016年8月	金融业	1.11%	435,219,219.00	415,219,197.99		(20,000,021.01)		1.0x	29	0%
深圳市丰巢科技有限公司 ³	2017年1月	物流行业	0.27%	20,046,000.00	24,500,000.00		4,454,000.00		1.2x	23	11%
未退出投资合计				1,382,812,315.80	1,418,203,839.69	-	-	35,391,523.89	1.0x	30	1%
项目投资合计				1,641,782,464.00	1,718,386,579.87	-	41,212,591.98	35,391,523.89	1.1x	28	2%

注1: 主基金于2016年通过宁波鼎晖孚临股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“鼎晖孚翼”)认购杭州晨熹多媒体科技有限公司股权。主基金对鼎晖孚翼实际出资人民币18,528万元。

注2: 主基金于2016年通过上海鼎晖孚庄投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“鼎晖孚庄”)认购ANE (Cayman) Inc.(注册于开曼群岛) 股权。主基金对鼎晖孚庄实际出资5.025亿元。

注3: 主基金于2017年通过宁波梅山保税港区鼎晖孚鸿股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“宁波孚鸿”)认购深圳市丰巢科技有限公司股权。主基金对宁波孚鸿实际出资人民币2,005万元。

注4: 于2014年8月15日在全国中小企业股份转让系统挂牌。主基金于2017年通过上海百珩投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“上海百珩”)认购北京东润环能科技股份有限公司股份。主基金对上海百珩投资成本为人民币2,000万元。



安能物流有限公司



公司介绍

- 公司于2010年6月由秦兴华、刘海燕等创始人创立，总部位于上海。自成立以来，公司采用“中心直营+网点加盟”的模式，取得超过200%的复合增长率，目前已发展成为全国最大、增速最快的零担物流加盟网络。
- 公司稳居快运货量龙头地位，快运网点数量达到1.7万个，日均货量近3万吨，进入持续盈利阶段，规模效应不断显现，利润逐步释放。

投资详情

项目执行团队	投资日	投资方式	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2015年11月至12月	收购老股	应伟	5,959万美元	5.35%

项目投资要点

- 物流行业作为电商的基础设施，公司分享互联网行业快速增长的红利
- 公司采用“中心直营+网点加盟”模式，实现轻资产快速发展，成立5年已为中国最大零担物流提供商
- 公司拥有最接地气的管理团队和行业第一的运营效率，运营成本远低于竞争对手
- 公司利用加盟模式发展物流金融，创建丰富，共赢的生态系统
- 公司上市计划明确，并且在投资条款上对合格上市有明确约定

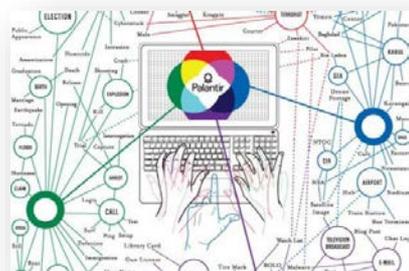
业务进展

- 公司快运业务保持良好的发展态势，目前稳居中国快运业务量第一位，日均货量近3万吨，货量大幅超过德邦、百世等公司，比第二名高30%以上。
- 安能快运在全国城镇覆盖率达到94%，网点数量达到1.74万个，是覆盖度最高的快运网络。安能快运品牌认知度有较大幅度提升，单价不断提升，目前终端单价已经高于百世快运、中通快运等加盟型快运公司。
- 公司2018年全年收入56.8亿元，快运业务已进入到稳定盈利阶段，规模效应逐渐显现，公司体量到达一定水平后效率进一步提升，利润逐步释放，净利润复合增速在50%以上。
- 公司计划赴美上市，共有7家国际投行参与IPO选美，最终选取Morgan Stanley、JP Morgan、America Merrill Lynch三家作为上市承销投行，启动上市进程。



Palantir Technologies Inc.

(through Sagamore IA SPV, L.P.)



公司介绍

- Palantir Technologies Inc (Palantir “公司”) 成立于2004年，是全球绝对领先的大数据挖掘和分析公司，现有员工数近2,000人。
- 公司初期主要服务于政府部门，为反恐和犯罪稽查提供技术支持；现阶段公司71%订单来自于商业机构，包括为追踪金融欺诈和资产定价提供分析手段，主要客户包括摩根大通，摩根斯坦利，花旗银行，桥水资本等。
- 公司创始人Peter Thiel为Paypal的创始人，CEO Alex Carp为斯坦福大学法学和社会学博士。

投资详情

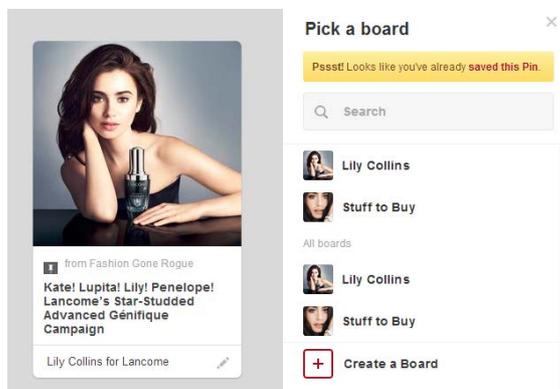
项目执行团队	投资日	鼎晖角色	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2015年12月	老股交易	N.A.	2,170万美元	0.12%

项目投资要点

- 大数据行业应用领域市场发展潜力巨大
- 公司大数据分析技术优势明显
- 业务适用范围广，订单客户实力雄厚，黏性高
- 公司业绩增长迅速，商业订单比例上升为上市做准备

业务进展

- 公司初期主要服务于政府部门，为反恐和犯罪稽查提供技术支持，之后的发展Palantir逐步从服务政府部门向民用订单发展。据SharesPost统计，公司合同金额在2017年达到35亿美元，其中商业订单占比已超过50%。提升商业业务后，公司的毛利预测也将增长。
- 全球数据龙头企业的地位进一步巩固，公司在2018年3月成功拿下美国陆军价值8.76亿美元的采购合同，同时公司也在拓展更多优质的企业客户，其中包括菲亚特克莱斯勒、空中客车集团、英国石油集团和默克医疗集团等。海外业务也是重点发展方向，欧洲业务发展态势良好，在2017年欧洲商业订单增长了三倍，除了美国，公司同时与全球多个国家政府合作，开发额外收入来源。
- 2018年11月19日，据报道，Palantir将与全球医疗巨头默克集团成立合资公司Syntropy，进军医疗健康领域，双方将会各对新公司持股50%。新公司Syntropy总部位于美国，将会依托Palantir的数据平台和默克集团在生命科学领域的专业能力，为各大研究所提供癌症数据分析工具。默克集团CEO Stefan Oschmann表示，新公司将不会购买或销售任何数据，而是向客户赋予分析高度复杂数据的能力，并通过向客户收取软件服务费的方式进行盈利。



Pinterest, Inc.

公司介绍

- 公司成立于2009年，是全球最大的图片社交网站，帮助人们发现和保存创造性想法的视觉性探索工具。2011年成为世界十大社交网站之一，2012年超越LinkedIn和Tagged，成为继Facebook和Twitter之后第三大社交网站。
- Pinterest的用户可自由的通过PC端及移动端从网络转载图片（公司称之为“Pins”），添加个人评论并将图片归类整理至各种主题的“Boards”。目前平台上已经2亿月活跃用户，移动端访问量占比超过80%。

投资详情

项目执行团队	投资日	鼎晖角色	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2016年4月	老股交易	无	1,500万美元	0.1167%

项目投资要点

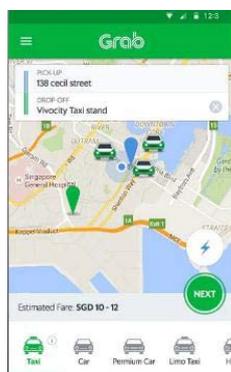
- 兴趣社交领域绝对龙头，用户基数远超同领域竞争对手
- 已经成为巨大的流量入口以及图片搜索引擎
- 图片化的社交方式有利于未来的海外业务拓展
- 未来通过广告导流以及切入电商交易环节，将拥有强大的变现能力

业务进展

- 2018年2月28日，Pinterest 宣布任命弗朗索瓦-布洛尔 (Francoise Brouger) 为公司历史上的第一位首席运营官。布洛尔曾担任谷歌和 Square 的高管，在 Square 的业务巩固和 IPO 筹备方面发挥了重要作用。
- 2018年6月1日，据报道，苹果与 Pinterest、Snap 进行沟通，讨论 App Store 广告网络扩张计划。报道称苹果计划通过增加广告网络的规模来扩张其数字广告业务，已经与一些主流应用开发商讨论有关在其 App 内提供广告的可能性。
- 2018年9月10日，Pinterest 全球销售主管乔恩·卡普兰通过官方媒体宣布公司达成里程碑式成就：MAU 已经超过 2.5 亿。Pinterest 致力于为用户打造发现生活创意与灵感的平台，成立至今活跃用户规模不断增长，目前 Pinterest 平台拥有共计 1750 亿个 Pins，相比去年增加了 75%并保持高速增长。此外，过去的一年里 Pinterest 在商业变现方面十分成功：调查显示，消费者认为 Pinterest 的内容与其真实消费需求的相关性比其他平台更高 40%；根据最近统计，已经有超过 150 万家商户加入了 Pinterest 的商业生态。



Grab Inc.



公司介绍

- Grab Inc.成立于2012年，总部位于新加坡。
- 公司是东南亚最大的移动出行平台，类似于中国的滴滴，提供包括出租车、专车、摩托车、顺风车、共享单车等出行业务以及同城快递、移动支付等业务。
- 公司业务范围主要在新加坡、印度尼西亚、菲律宾、越南和泰国这五个国家的30多个城市，主要竞争对手为Uber和Go-jek。

投资详情

项目执行团队	投资日	投资方式	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2016年8月 2016年10月	共同投资	无	3,000万美元	0.9%

项目投资要点

- 东南亚有足够的人口基础，随着消费升级以及智能手机普及，会进一步推动出行市场
- 东南亚公共交通设施薄弱且人口密度高，专车出行成为刚需且行驶效率高
- 公司股东背景强大，包括：丰田、滴滴、软银、淡马锡、中投等，资金实力及资源雄厚
- 公司本土化运营能力强，创始团队背景显赫且与政府有深度合作，构建了竞争壁垒
- 抢占“高频”“刚需”出行入口，有望发展成东南亚平台型互联网巨头

业务进展

- Grab正式收购Uber东南亚地区全部打车业务及外卖业务。Uber将获得合并后实体27.5%股份，Uber CEO将加入Grab董事会。东南亚地区拥有6.2亿人口，Grab接管Uber在东南亚八国业务和资产后，将成为东南亚地区无可争议的出行龙头。
- Grab在新加坡圣淘沙岛试水共享单车业务，并推出GrabCycle Beta线上应用，用户可以通过该App来使用单车或电动滑板车。新加坡是Grab战略下的第一个东南亚国家，GrabCycle Beta是对新加坡市场的一次试水，下一步将会扩张至整个东南亚地区。
- 据亚洲财经媒体DealStreetAsia报道，Grab计划扩大其H轮融资规模，由之前的30亿美元增加到50亿美元。Grab在H轮已经融资29亿美元，各大战略投资者中，丰田投资10亿美元、现代与起亚投资2.5亿美元、微软投资2亿美元、雅马哈投资1.5亿美元、泰国开泰银行投资5000万美元、OTA巨头Booking投资2亿美元，奥本海默基金、平安资本、麦格理资本、光速创投等知名财务投资者也参与了本轮融资。Grab是东南亚第一个估值超过100亿美元的公司。



微众银行

(通过上海鼎晖经纬投资合伙企业(有限合伙))



公司介绍

- 公司成立于2014年12月12日，总部位于深圳前海。公司与华瑞银行，民生银行，金城银行以及网商银行同为中国首批5家民营银行；
- 公司主营消费金融与财富管理两大业务，公司截至2018年11月30日，总贷款余额达2,916亿人民币。全行累计持有银行账户客户数量6917万。拳头产品“微粒贷”表现优异；
- 公司背靠腾讯，拥有流量优势，同时拥有银行牌照可通过银行间市场获取低成本资金。

投资详情

项目执行团队	投资日	投资方式	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2016年8月	共同领投	观察员	4.35亿人民币	1.11%

项目投资要点

- 公司具备技术优势，使用社交大数据进行征信，用户体验优于竞争对手及传统银行
- 腾讯QQ及微信拥有庞大用户基础，通过腾讯进行用户导流具备流量优势
- 公司通过银行间市场获取低息资金，盈利能力极强
- 公司开始与地方性银行及三方互联网公司合作，致力发展成平台型互联网公司
- 结合社交数据以及央行征信系统，不良贷款率可控

业务进展

- 公司截至2018年11月30日，总贷款余额达2,916亿人民币。全行累计持有银行账户客户数量6917万，其中拳头产品“微粒贷”表现优异
- 除了核心产品微粒贷外，公司积极拓展其他多元化业务场景，包括：1. 通过与微信支付合作账户开展大众银行“微账户”业务，2018年预计实现1050亿存款余额；2. 开展汽车金融、安居金融和生活金融等多种场景银行业务。预计2018年贷款余额417亿元；3. 继续推广面向个人及小微企业的直通银行业务。预计2018年实现贷款余额146亿元
- 公司2019年目标36亿人民币净利润，不良率控制在3%以下。预计2019年管理贷款规模增长到4000亿，其中微粒贷和微车贷实现30-40%增长；直通与App账户从2500万户增长到4500万户；微账户存款从1050亿元增长到2000亿元，进一步落实联合存款。同时微众银行深圳前海新职场开始建设；2018年人员流失率10%，关键人员流失率在5%以内；同时微众银行任命王立鹏为微众银行CFO。公司继续重视金融科技研发，加大在人工智能及区块链技术上的投入

ANE 安能

安能物流有限公司



公司介绍

- 公司于2010年6月由秦兴华、刘海燕等创始人创立，总部位于上海。自成立以来，公司采用“中心直营+网点加盟”的模式，取得超过200%的复合增长率，目前已发展成为全国最大、增速最快的零担物流加盟网络。
- 公司稳居快运货量龙头地位，快运网点数量达到1.7万个，日均货量近3万吨，进入持续盈利阶段，规模效应不断显现，利润逐步释放。

投资详情

项目执行团队	投资日	投资方式	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2016年10月	E轮领投	应伟	7,500万美元	6.08%

项目投资要点

- 物流行业作为电商的基础设施，公司分享互联网行业快速增长的红利
- 公司采用“中心直营+网点加盟”模式，实现轻资产快速发展，成立5年已为中国最大零担物流提供商
- 公司拥有最接地气的管理团队和行业第一的运营效率，运营成本远低于竞争对手
- 公司利用加盟模式发展物流金融，创建丰富，共赢的生态系统
- 公司上市计划明确，并且在投资条款上对合格上市有明确约定

业务进展

- 公司快运业务保持良好的发展态势，目前稳居中国快运业务量第一位，日均货量近3万吨，货量大幅超过德邦、百世等公司，比第二名高30%以上。
- 安能快运在全国城镇覆盖率达到94%，网点数量达到1.74万个，是覆盖度最高的快运网络。安能快运品牌认知度有较大幅度提升，单价不断提升，目前终端单价已经高于百世快运、中通快运等加盟型快运公司。
- 公司2018年全年收入56.8亿元，快运业务已进入到稳定盈利阶段，规模效应逐渐显现，公司体量到达一定水平后效率进一步提升，利润逐步释放，净利润复合增速在50%以上。
- 公司计划赴美上市，共有7家国际投行参与IPO选美，最终选取Morgan Stanley、JP Morgan、America Merrill Lynch三家作为上市承销投行，启动上市进程。



深圳市丰巢科技有限公司

公司介绍



- 深圳市丰巢科技有限公司作为提供快递行业最后一公里解决方案的公司，以智能快递柜为切入点，在提升快递末端效率以及便捷度的基础上，加强硬件与人、网点的链接，为快递柜行业形成完整的末端快递解决方案提供样板。
- 公司成立于2015年6月，由顺丰、申通、中通、韵达和普洛斯共同投资创建，并于2017年1月完成25亿A轮融资，截至2018年上半年，完成全国95个重点城市逾11.5万台柜机网点布局，并与100多个全国知名物业公司达成深度战略合作，含万科物业、中航地产、中海物业等。

投资详情

项目执行团队	投资日	鼎晖角色	投资方式	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
CDH WM	2017年1月	主导投资者	新股增资	张海峰	3.8亿人民币 (孚舟) 0.2亿人民币 (孚临)	5.1691% (孚舟) 0.2721% (孚临)
CDH WM	2018年2月	老股东按比例增资	新股增资	张海峰	1.3992亿人民币 (孚鹭)	1.5546% (孚鹭)

项目投资要点

- 快递行业处于快速增长阶段，过去几年复合增速超过50%，未来仍将保持高速增长
- 末端派送成本持续上升，最后一公里是快递行业的痛点。从快递员、终端用户、物业、快递公司等各方需求来看，快递柜较好地解决了终端配送和最后一公里的问题
- 对快递行业的理解、资金实力和运营能力是快递柜行业的核心竞争要素，从团队、技术、运营和股东支持等方面来看，丰巢有望成为行业的绝对龙头

业务进展

- 公司继续保持快速增长趋势，快递柜数量、派件量、寄件量以及收入等指标均保持良好的发展趋势
- 2018年全年集团收入10.1亿元，同比增长181%，同时亏损率大幅收窄，这主要取决于业务量的提升以及收费率及收费单价的提升
- 互联网媒体广告取得较大突破，2018年收入达到1.44亿元，其中Q4营收占比提升至16%
- 公司柜机数量与格口数量稳定增长，截止到2018年年底，覆盖99个城市，总柜机数量数量达到14.5万个，同比增长92.5%
- 总格口数量达到1507万个，同比增长112%；全网存量单柜平均格口103个，相较于2017年平均单柜格口90个有较大提升
- 2018年12月，日均派件量达到987万件，同比增长98.2%，业内领先



北京东润环能科技股份有限公司



公司介绍

- 东润环能成立于 2009 年，主要从事新能源电力领域的的数据信息服务，公司的传统业务是为大型新能源发电厂及电网提供并网与营运技术、给微网或分布式电源所有者提供营运管理系统等，业务覆盖全国，通过提供资源评价服务、并网管理、营运管理、气象数据等系统产品，搭建新能源大数据中心。
- 公司近年来也开展新能源电站的投资开发业务，已建成山西浑源集中式风电项目，正在开发江西万安集中式风电项目。

投资详情

项目执行团队	投资日	投资方式	董事会代表	投资金额	持股比例 (%)
应伟\赵怀英\ 刘尚\王超凡\ 林毅坤	2017年5月	受让老股	应伟\赵怀英\ \刘尚\王超 凡\林毅坤	1,992万元 (鼎晖孚临)	1.49% (鼎晖孚临)

项目投资要点

- 东润从事新能源大数据服务应用与投资服务，属于当前行业热点发展方向，获得政府大力支持
- 东润通过早期业务积累了较多行业数据和政府资源，为未来业务发展奠定基础
- 公司有能力强寻找行业内最优质的电站资源并进行投资开发，已在浑源、尚义等多个项目取得成功。东润未来从事的优质电站项目、技术公司投资，可与外部资本联合设立基金投资或运营，撬动资源实现良好运作和退出
- 本次交易有回购、拖售等保护性条款，且有董事会席位，交易条款对投资人较为有利

业务进展

- 公司 2018 年前三季度实现总收入 5,742.2 万元，同比增长 9.2%，归母净利润-1,179.7 万元，同比增长 55.1%。公司在 2018 年三季度基本做到盈亏平衡，其中数据科技业务运营及盈利逐步趋于正常。公司在新三板挂牌，预计 2019 年 4 月披露 2018 年全年的财务报告
- 数据科技业务：鼎晖在 2018 年下半年全面接管公司数据科技业务，经组织结构调整、绩效考核方案调整等改革，数据科技事业部业绩快速提升，已经在 2018 年下半年扭亏为盈，实现约 600 万净利润，预计 2019-2020 年将保持继续向好和快速增长
- 投资开发业务：江西万安88MW项目已经具备进场开工条件，正在与合作方商谈最终的交易方式。考虑到投资开发业务近两年来没有实质性业务成果，持续烧钱，公司计划由创始人邓建清买走该业务，保证母公司层面的盈利能力。已有的开发项目留在母公司体

投资项目报告

系内

- 公司聚焦数据科技业务，业务开拓上继续增加销售人员、改善激励方式；开展3.0产品的开发，保证预测产品的精度处于国内领先

