

友阿股份 (002277)

——全面金融发展与 O2O 布局进

一步打开估值空间

深度报告

编辑：杜新强
电话：0311-66006339
执业证书：S0400512030001
报告日期：2014-02-25 星期二

摘要

公司目前成功运营的长沙奥特莱斯已成为重要的利润增长点，净利润增速达 50-70%，预计 2014 年净利润预计达到 4350 万元；天津奥特莱斯预计 2015 年开业，开业后将带来 7-8 亿元年销售收入；石家庄奥特莱斯 2013 年底成功拿地 184 亩，预计 2016 年启动，将带来 5 亿元左右销售收入。

公司加强电子商务建设，第三方微信平台 and 自有 APP 均已上线，O2O 平台建设规划有序，开始进入新业态培育阶段。

公司金融类业务全面发展：小额贷款公司有望转型民营银行，未来盈利空间在 6000-8000 万元；担保业务正处高速发展阶段，预计两年内年保费收入可达 8,000 万元左右；公司参股浦发村镇银行和长沙银行，其中长沙银行上市预期较强，估算 2013 年长沙银行实现净利约 1 亿元。

盈利预测和投资评级

结合公司最新的业绩表现，预测公司 2013-2015 年实现营业收入较快增长基础上，净利润将实现更快速增长，每股收益分别达到 0.95、1.25 和 1.47 元。对应目前股价的市盈率为 14、16 和 18 倍。给予公司“增持”评级。

投资风险

新建奥特莱斯项目进展不确定因素；长沙商业环境竞争程度超过预期；终端消费低迷；电商平台培育进度低于预期。

002277 [友阿股份] 评级：买入

主要数据

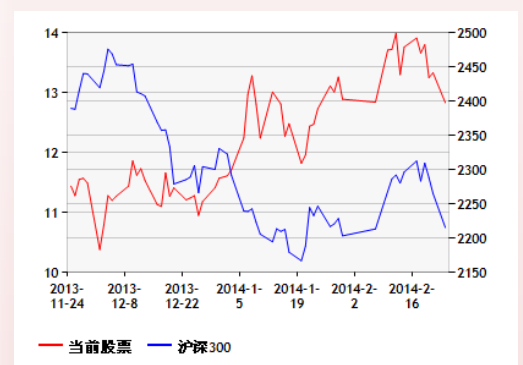
股票价格绝对/相对市场表现 (%)

	1 个月	3 个月	12 个月
	0.08/0.05	0.26/0.12	0.55/0.18
总股本	561578600.000		
流通 A 股	561578600.000		
近 3 月日均成交量	10687649.544		

主要股东

湖南友谊阿波罗控股股份有限公司	41.246560
段嘉溶	4.705670
黄丽云	1.609648

股价表现



公司动态

2014-02-25	友阿股份(002277)进军彩票业
2014-02-25	友阿股份(002277)签署彩票代销协议

目录

1. 投资逻辑.....	3
2. 经营状况分析.....	3
3. 奥特莱斯进军省外市场、省内地级市大力发展购物中心.....	5
3.1 以长沙奥特莱斯为典范，进军省外市场	5
3.2 大力建设湖南省内地级市购物中心	6
4. 稳步推进全面金融发展.....	7
5. 积极布局线上线下业务，尝试 O2O 商业模式	8
6. 估值和投资建议.....	10
7. 风险分析.....	10
8. 指标分析.....	11
9. 报表预测.....	12

1. 投资逻辑

友阿股份位于湖南省长沙市，经营范围包括商品零售业务以及金融类业务。公司目前成功运营的长沙奥特莱斯成为重要的利润增长点，增速达 50%-70%，预计 2013 年长沙奥特莱斯将实现收入 8 亿元左右，以长沙奥特莱斯为成功样本，其他储备项目正在紧锣密鼓建设中，其中天津奥特莱斯住宅部分已封顶，石家庄奥特莱斯 2013 年底成功拿地 184 亩，预计 2016 年开业。

公司金融类业务全面发展：小额贷款公司有望转型民营银行，未来盈利空间在 6000-8000 万元；担保业务正处高速发展阶段，预计两年内年保费收入可达 8,000 万元左右；公司参股浦发村镇银行和长沙银行，其中长沙银行上市预期较强，估算 2013 年长沙银行实现净利约 1 亿元。

公司加强电子商务建设，第三方微信公众平台“友阿微购 youa-wego”和自有 APP“玩购友阿”均已上线，O2O 平台建设规划有序，开始进入新业态培育阶段。

图 1：友阿股份投资逻辑

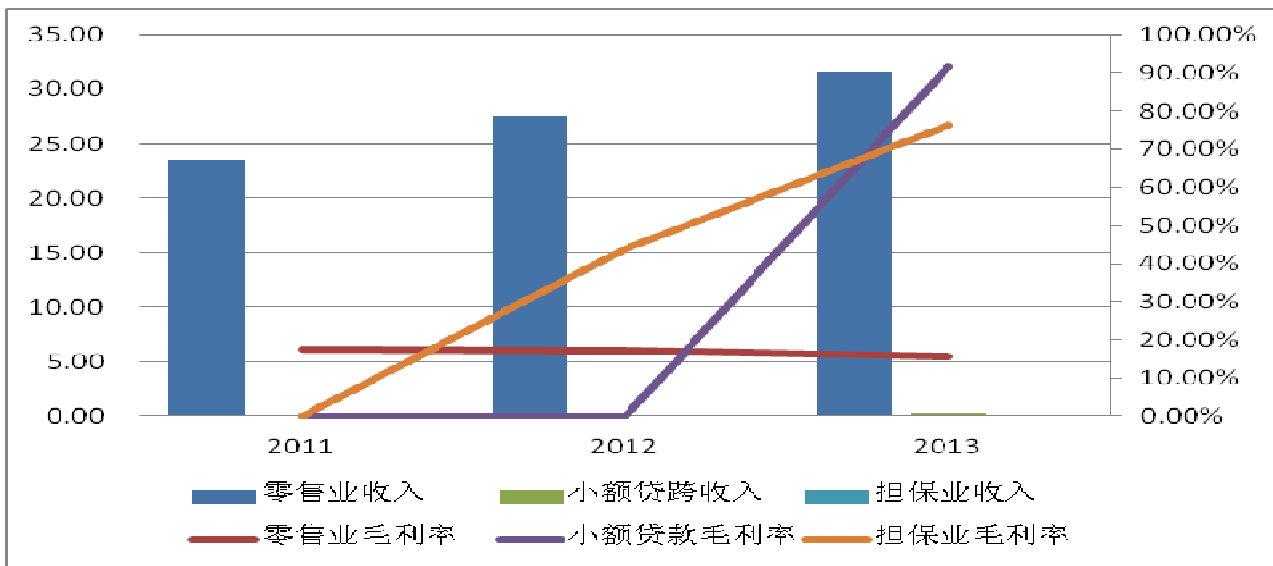


数据来源：公司公告 财达研究

2. 经营状况分析

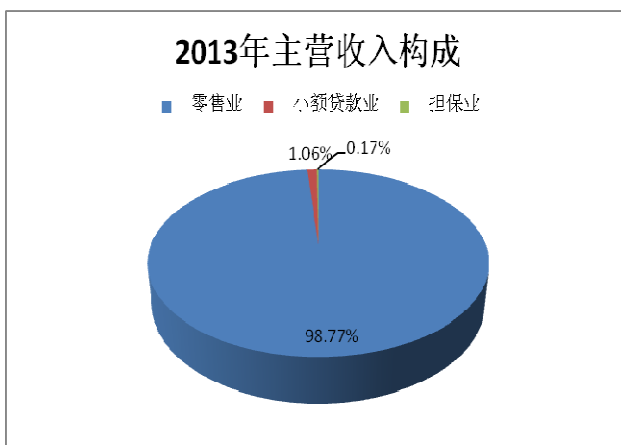
截至 2013 年 6 月底，公司实现营业收入 3,234,77.25 万元，较上年同期数增长 15.19%，主要源于同店内生增长以及黄金珠宝销售增加所致；零售业务中营收 3,153,28.53 万元，比上年同期增加 14.72%；小额贷款业务营业收入 33,94.56 万元，毛利率为 91.63%；担保业务营业收入 5,32.43 万元，毛利率为 76.42%。由下图可以看出，公司零售业呈收入逐年上升趋势，而零售业毛利率呈缓慢下滑趋势，主要源于长沙市激烈竞争的商业环境；担保业毛利率上升速率较快，发展强劲有力。

图 2: 公司近年主业收入及毛利率



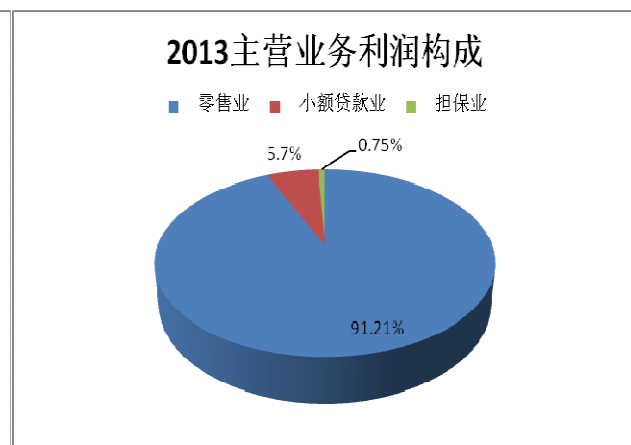
资料来源: 公司公告 财达研究

图 3: 公司 2013 年上半年主业收入构成



资料来源: 公司公告 财达研究

图 4: 公司 2013 年上半年主业毛利率构成



资料来源: 公司公告 财达研究

根据 2013 年上半年主业收入构成来看, 零售业务占到 315328.53 万元, 约占总营业收入 98.77%; 小额贷款业务实现收入 3394.56 万元, 占到 1.06%; 担保业务所占比例最小为 0.17%。2013 年主营业务利润构成中, 零售业务所占比重最大达到 91.21%, 小额贷款业务达到 5.7%, 担保业务贡献最少, 仅有 0.75%。

3. 奥特莱斯进军省外市场、省内地级市大力发展购物中心

3.1 以长沙奥特莱斯为典范，进军省外市场

长沙友阿奥特莱斯：长沙奥特莱斯是湖南地区规模最大、品类最全的奥莱直营店，地处长株潭三市中心结合点，地理位置优越，从长沙、株洲、湘潭三市中心区出发，均可在 25 至 30 分钟内到达。长沙奥特莱斯拥有免费停车位 3000 多个，能很好满足消费者停车需求。长沙地铁 1 号线也直达奥特莱斯，方便消费者出行购物。长沙奥特莱斯主题购物广场于 2011 年 1 月部分试营业，2012 年实现销售 5 亿元，全年实现利润总额 1643.63 万元，占公司利润总额的 3.18%。从目前经营情况来看，预计 2014 年奥特莱斯将实现收入 8 亿元左右，净利润预计增长 50-70%，净利润预计达到 4350 万元。

表 1：长沙奥特莱斯运营分析

长沙奥特莱斯运营分析	2011	2012	2013E	2014E	2015E
营业成本	147.9	385	800	950	1155
主营收入	170	440	690	821	1000
主营利润	22.1	55	110	129	155
成本和折旧费用	46	46	46	46	46
利润总额	-23.9	9	64	83	109

资料来源：公司公告

公司目前成功运营的长沙奥特莱斯已成为重要的利润增长点，其他储备项目正在紧锣密鼓建设中，天津奥特莱斯住宅部分已封顶，8 月份已开始预售，项目主体正在进行桩基工程；石家庄项目于 2013 年 11 月签约，购地成本在 1.84 亿以内，建筑面积达 12.27 万平米，预计将于 2016 年后开业。目前公司正在筹建针对奥特莱斯的电子商务平台，“友阿特品会”，打造类似“维品会”的平台，成功运营后可以实现奥特莱斯与网络的无缝对接，吸引顾客网上逛奥特莱斯。

天津奥特莱斯：天津奥特莱斯项目占地面积 14 万多平方米，其中商业用地面积 11 万多平方米，住宅用地面积 3 万多平方米。项目于 2010 年底启动，项目预计投资约 10 个亿，预计年实现销售收入 7 个亿，截至 2013 年 3 季度末，项目住宅部分已封顶，8 月份已开始预售；项目“奥特莱斯”部分正在进行桩基工程。2013 年 3 季度内公司为其提供财务资助共计 1 亿元，包括延期归还的前次财务资助款 3.5 亿元在内，公司已累计向“天津奥特莱斯”项目提供财务资助 4.5 亿元。按现阶段奥特莱斯盈利情况来看，建成成功运营后预计带来 7-8 亿元年销售收入。

石家庄奥特莱斯：公司于 2013 年 11 月签下石家庄项目，项目位于石家庄正定新区，地理位置优势显著，项目距石家庄正定国际机场直线距离 15 公里，距石安、石太、石黄、张石高速公路石家庄北出口不到 3 公

里，距高铁正定出口不到 10 公里，在首都“一小时交通圈”范围之内。新区距市区北二环仅有 7 分钟车程，距离核心市区 30 分钟车程离核心市区 30 分钟车程。项目占地 184 亩，正定新区管委会按照相关政策执行 100 万元/亩的优惠地价，购地成本在 1.84 亿以内，建筑面积最多达 12.27 万平米，预计将于 2016 年后开业，按照现阶段奥特莱斯盈利情况估算，开业后将带来 5 亿元年销售收入。

3.2 大力建设湖南省内地级市购物中心

(1) **长沙市五一广场地下购物中心项目**：公司获得五一广场绿化用地超过 6 万平方米地下空间 30 年的经营权，用于开设“五一广场地下购物中心”。五一广场项目位处于五一商圈，在地下一共有三层。其中两层为商商业，公司拟将其打造成为商业轴心、地铁、城市广场多概念的为广大市民服务的新型现代 shoppingmall。广场地下购物中心预计在 2015 年春节开出，公司承诺一次性支付不低于 5.4 亿元的项目建设投资款，经营期内每年度支付 3,000 万元经营权转让费，成功开业后，预计将带来 3 亿元的年收收入。

(2) **投资湖南省郴州城市综合体项目**：2011 年股东大会通过了《关于投资“郴州友阿购物中心”城市综合体项目的议案》，同意公司投资设立合资公司，共同开发建设和经营“郴州友阿购物中心”城市综合体，项目于 2012 年 12 月 27 日开工奠基，预计营业后将带来 8000 万左右年收入。

(3) **湖南省“邵阳友阿购物中心”项目**：公司购买了位于湖南邵阳核心商业区宝庆路的在建商业房产，用于开设“邵阳友阿购物中心”，所购房产的总面积约为 32,490.33 平方米，购房总金额约为 31,900 万元，预计 2014 年 9 月 30 日交付，预计成功营业后将带来 1 亿元左右年销售收入。

(4) **长沙市国货陈列馆**：公司目前正在实施国货陈列馆的恢复工程，项目完工后，中山路百货大楼将恢复国货陈列馆原貌，用于经营黄金、珠宝、玉器的专卖店。改造投入为 2000 多万元，经营面积达到 10000 平方米。国货陈列馆 1—3 层整体定位于珠宝、玉器、黄金、钱币、文物等商品为主的主题经营。翡翠、玉器、奇石等商品定价较高，毛利率丰厚可观。同时公司计划以国货陈列馆为基础，发展省内地州市黄金珠宝的连锁经营。

(5) 公司挖掘现有门店的物业增长空间、寻求新的拓展物业，下半年歇业的**长沙春天百货店**已完成第一期改造，其经营面积扩大至 3 万余平方米，新装后的“友阿新春天”于 2013 年 1 月 30 日重新营业；从 5 月份开始对友谊商城进行闭店提质改造，预计国庆节前后完工开业。

综上所述 (3.1-3.2) 未来 3 年内公司省外有天津、石家庄奥特莱斯，省内有长沙五一广场、郴州友阿购物中心、邵阳友阿购物中心、长沙国货陈列馆，友谊商店扩建共 7 个大型项目，未来 2-3 年将新增商业面积 34 万平米，较当前商业面积增长约一倍。未来 5 年还计划在省内二、三线城市新开门店 8 家左右，公司储备项目开发梯队合理，资金回笼灵活，而公司突出的项目选址和商业运营能力也为门店培育保驾护航，持续开业的优质项目将提升公司的盈利能力和影响力。

4. 稳步推进全面金融发展

(1) **小额贷款公司有望转型民营银行**: 2010 年成立的小额贷款公司发展迅猛, 截至 2013 年 6 月底, 小贷公司贷款利息收入达到 33,94.56 万元, 毛利率高达 91.63%, 占公司净利润 6.45%。2014 年 1 月, 省政府主管部门已受理了公司提交的友阿小额贷款公司改制设立区域性民营银行的申请材料, 若成功改制设立为村镇银行, 将大幅提升公司业绩, 未来盈利空间在 6000-8000 万元。

表 2: 小额贷款公司主要经营指标 (万元)

项目	2011	2012	2013E	2014E	2015E
总资产	27,843.07	36,382.49	38,438.53	38,438.53	38,438.53
营业收入	4,086.54	7,122.45	3,394.56	5,000.00	9,200.00
营业利润	3,031.14	5,252.97	2,571.82	4,000.00	7,300.00
净利润	2,276.03	3,937.33	1,943.86	2,000.00	2,300.00

资料来源: 公司公告

(2) **担保公司增速明显**: 友阿股份于 2012 年成立担保公司, 2013 年 2 月将担保公司增资至两亿元, 公司持股比例 97.45%。2013 年担保公司实现营业收入 1510.72 万元, 净利润 12501.53 万元, 净利润 908.5 万元, 占净利润 3.02%。2013 年前三季度公司担保业务收入同比增长 147.86%。担保业务正处高速发展阶段, 预计发展成熟后, 年保费收入可达 8,000 万元左右。

(3) **参股银行, 受益颇多**: 友阿股份的金融业务在湖南省非金融企业中规模最大, 运营经验最为丰富, 有望成长为民营金融集团。公司参股浦发村镇银行和长沙银行, 其中浦发村镇银行参股比例 9%, 持有长沙银行为 136,859,749 股, 持股比例为 7.57%。2011 年, 2012 年长沙银行分红比例为 1572.57 万元和 2052.9 万元, 占净利润为 5.32%和 5.38%, 长沙银行上市预期较强, 预计 2013 年全年金融业务实现净利约 1 亿元, 占净利润的 22%。

表 3: 持有金融企业股权情况

公司名称	公司类别	最初投资成本 (元)	期末持股数量 (股)	期末持股比例 (%)	期末账面值 (元)	报告期损益 (万元)	股份来源
长沙银行	商业银行	175,635,654.90	180,027,581	7.79%	203,523,822.90	113,608.34	增资扩股
资兴浦发村镇银行	商业银行	14,220,000.00	13,500,000	9%	14,220,000.00	1,735.47	发起人股份
合计		189,855,654.90	193,527,581	--	217,743,822.90	115,343.81	--

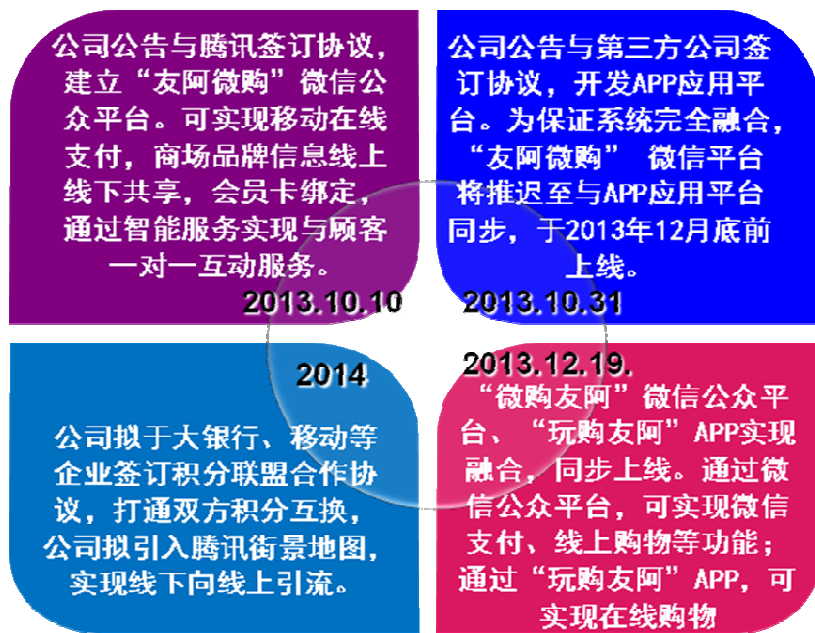
资料来源: 公司公告

5. 积极布局线上线下业务，尝试 O2O 商业模式

友阿股份作为业内第一批探索线下渠道和线上资源 O2O 结合的企业，目前其第三方微信平台 and 自有 APP 均已上线，O2O 平台建设规划有序，开始进入新业态培育阶段。消费者需求在移动互联网时代呈现出个性化特征，零售业线上线下布局能将线上的快捷性与线下的体验效果完美结合，将互联网的技术充分应用到商品零售上，从而更全面地满足顾客需求。对消费者行为具体分析如下：

大部分顾客并不只是在网上或者实体店购物，他们根据自己的需要选择购物渠道，这两种购物渠道的互动有着非常强大的效用，有数据显示，使用两种渠道购物的顾客比使用单一渠道购物的顾客购买额超出一倍。一般在电子商务创立初期，企业在网店营造出实体店的体验，等到网上商城火了以后，零售商再把网上销售经验一直到实体店中，友阿股份积极促进线上线下业务融合，能够为消费者提供无缝的购物体验，满足消费者需求。

图 5：友阿股份线上线下布局进展



资料来源：公司公告 财达研究

公司于 2013 年 10 月 10 日与腾讯签订合作协议，依托腾讯微信平台 and 会员入口，建设“友阿微购 youa-wego”微信公众平台。此平台通过腾讯微信可实现移动在线支付；实现商场品牌和服务信息线上线下共享，让顾客轻松获取公司旗下商场资讯；实现会员卡绑定，使公司已有的 40 多万会员无需持卡即可享受会员服务；通过智能服务实现与顾客一对一的互动和一键呼叫公司客服等。在微信“特品屋”内，用户还可以购买“奥莱特价折扣商品”，并由签约快递公司送达，真正实现线下门店商品线上销售的一站式体验平台。

“微购友阿”二期将根据上线后用户的反馈和微信平台的产品升级，通过接入腾讯街景地图，实现扫码支付，终端设备自助选付一体化。

2013年12月19日，“玩购友阿”APPA上线，通过大量原创游戏提高对会员的粘性。会员玩游戏可以获得金币，而金币则可以兑换成公司积分甚至商品；会员可用电子卡代替实体会员卡，并利用积分兑换喜欢的礼品。“玩购友阿”同时可以模拟商场实景地图，消费者在手机上可一键直达心仪品牌，更多的品牌介绍、优惠信息和商场路线导航可让会员的购物体验更智能。

2014年公司拟进行跨界合作，打造生活圈类公共服务平台。公司拟与各大银行、移动等行业巨头签订积分联盟合作协议，充分利用共同的客户资源，打通双方积分互换，向目标客户提供个性化的信息促销和服务功能性平台。联盟单位会员的巨量积分可在友阿旗下门店购买商品，友阿会员也可以在积分联盟单位享受到多种专享服务和延伸服务，通过合作外延拓展来为O2O跨渠道引流。

表 4： O2O 功能对比：友阿股份 vs 天虹商场

O2O 功能	友阿股份	天虹商场
活动通知和预约	有（内容较少）	有（类型十分丰富）
优惠券与红包发放	有（扫码关注土豪礼等）	无
动态导购	“友友”客服	微客服“小天”
会员绑定服务	支持	支持
移动购物及支付	全闭环（特品屋+微信支付+线下配送）	仅限礼品卡购买与转赠
实体店数字营销	即将建成	已建成
线下扫描转线上购买	二期在建	在建中
线下提货或配送	支持	不支持
与微信合作	友阿微购	天虹专用服务号
线下移动 APP	友阿玩购	天虹微店
优惠信息推送与订阅	在建	有
线下品牌展示与推荐	有	有（分门店展示）
自营电商网站	暂无	网上天虹

资料来源：公司公告 财达研究

与国内首家联手微信实施O2O的天虹商场相比，友阿股份的闭环系统建设上处于领先地位，竞争对手天虹商场目前支付仅限礼品卡购买与转赠，而友阿股份已实现特品屋+微信支付+线下配送全闭环支付。从海外百货公司梅西百货全渠道模式成功运营可以看到，物流和仓储对于零售企业涉足电商意义重大，友阿股份支持线上线下提货或配送能够高效利用自身物流和仓储。整合购物渠道，能够改善购物体验，顾客可以在商场试用后再购买，减小退货几率；若是通过网上购买的商品不合适，可以直接拿到实体店退货，简化退货流程，提高顾客满意度；线上购买的商品可以直接从商店送到消费者手中，减少中间专门仓储环节，降低库存成本。

我们认为，O2O 商业模式有望大幅改善传统零售原有的购物体验，公司还可以利用自身线下的品牌优势，把线上的顾客通过微信平台带到线下来消费，通过线下活动与线上推广的相互映射，进而逐步提升其盈利能力。

6. 估值和投资建议

我们略调整 2013/14/15 年每股盈利至每股收益分别达到 0.95、1.25 和 1.47 元。应目前股价的市盈率为 14、16 和 18 倍。给予公司“增持”评级。

7. 风险分析


- (1) 新建奥特莱斯项目进展不确定因素；
- (2) 长沙商业环境竞争程度超过预期；
- (3) 终端消费低迷；
- (4) 电商平台培育进度低于预期。

8. 指标分析

	2011A	2012 A	2013F	2014F	2015F
业绩表现					
收入增长率	34.17%	21.17%	25.00%	20.00%	20.00%
净利增长率	34.51%	29.00%	40.47%	31.86%	18.23%
EBITDA 增长率	30.11%	28.70%	32.11%	20.69%	19.52%
EBIT 增长率	31.63%	33.12%	37.23%	23.13%	21.27%
主营业务利润率	19.23%	18.64%	18.55%	18.90%	19.00%
EBITDAMargin (%)	9.46%	9.17%	9.74%	10.30%	10.36%
ROE	14.15%	15.86%	19.16%	20.30%	21.13%
每股指标					
报表 EPS	0.83	0.67	0.95	1.25	1.47
每股经营现金流	5.00	14.63	14.86	1.66	1.99
每股净资产	5.73	4.67	5.25	6.01	6.92
流动性					
净负债 / 权益	97.45%	95.76%	96.26%	96.77%	97.21%
总负债 / 总资产	46.28%	59.25%	49.68%	77.85%	76.09%
流动比率	0.91	1.10	1.06	1.10	1.14
速动比率	0.80	0.85	1.01	1.04	1.08

9. 报表预测

	2011A	2012 A	2013F	2014F	2015F
利润表 (百万元)					
主营业务收入	4781.80	5794.23	7242.79	8691.35	10429.61
销售费用	210.61	216.82	267.98	321.58	385.90
管理费用	242.21	293.45	355.07	429.64	519.86
财务费用	0.68	(4.23)	(53.30)	(97.56)	(105.10)
营业利润	520.99	680.86	858.01	1100.90	1329.78
投资收益	35.14	26.83	3.17	35.15	26.82
利润总额	399.75	517.34	723.80	954.36	1128.32
净利润	295.58	381.29	535.61	706.23	834.95
资产负债表 (百万元)					
流动资产	2587.96	2758.30	10893.09	11699.98	12729.42
货币资金	1874.56	1752.90	9908.08	10604.87	11415.28
应收帐款	129.28	61.71	72.43	86.91	104.30
存货	305.85	607.89	521.48	625.78	750.93
固定资产	975.69	989.83	992.97	1010.38	1043.95
无形资产	363.76	354.57	345.35	336.37	327.63
总资产	4907.32	5180.38	13231.42	14046.73	15100.99
少数股东权益	1508.37	2907.47	2573.52	10300.20	10687.83
股东权益	1999.85	2606.85	2931.22	3358.91	3864.56
净营运资本	(264.17)	242.21	662.43	1095.59	1593.11
现金流量表 (百万元)					
净利润	295.58	381.29	535.61	706.23	834.95
折旧摊销	73.36	78.28	78.51	78.49	79.47
净营运资金增加	1410.69	7734.96	7734.96	263.64	312.89
经营活动现金流	1747.26	8175.58	8304.70	929.54	1112.08
投资活动现金流	507.48	70.94	8.41	(51.77)	(77.47)
融资活动现金流	1194.14	1227.08	(157.94)	(180.97)	(224.20)
现金净增 (减)	3448.88	9473.60	8155.18	696.80	810.41

 **评级定义**

【市场指数评级】


看多——未来 6 个月内上证综指上升幅度达到或超过 20%
看平——未来 6 个月内上证综指波动幅度在-20%—20%之间
看空——未来 6 个月内上证综指下跌幅度达到或超过 20%

【行业指数评级】

超配——未来 6 个月内行业指数相对强于上证指数达到或超过 10%
标配——未来 6 个月内行业指数相对上证指数在-10%—10%之间
低配——未来 6 个月内行业指数相对弱于上证指数达到或超过 10%

【公司股票评级】

买入——未来 6 个月内股价相对强于上证指数达到或超过 15%
增持——未来 6 个月内股价相对强于上证指数在 5%—15%之间
中性——未来 6 个月内股价相对上证指数在-5%—5%之间
减持——未来 6 个月内股价相对弱于上证指数 5%—15%之间
卖出——未来 6 个月内股价相对弱于上证指数达到或超过 15%

 **免责条款**

本报告基于本公司研究所及其研究人员认为可信的公开资料或实地调研获取的资料，但本公司及其研究人员对这些信息的真实性、准确性和完整性不做任何保证。本报告反映研究人员个人的不同设想、见解、分析方法及判断。本报告所载观点并不代表财达证券有限责任公司，或任何其附属或联营公司的立场，且报告中的观点和陈述仅反映研究员个人撰写及出具本报告期间当时的分析和判断，本公司可能发表其他与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告可能因时间和其他因素的变化而变化从而导致与事实不完全一致，敬请关注本公司就同一主题所出具的相关后续研究报告及评论文章。本报告中的观点和陈述不构成投资、法律、会计或税务的最终操作建议，本公司不就报告中的内容对最终操作建议做出任何担保。

本报告旨在发给本公司的特定客户及其他专业人士，但该等特定客户及其他专业人士并不得依赖本报告取代其独立判断。在法律允许的情况下，本公司的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易，并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务，本公司的关联机构或个人可能在本报告公开发布之间已经了解或使用其中的信息。

本报告版权归“财达证券有限责任公司”所有，未经本公司书面授权，任何人不得对本报告进行任何形式的翻版、复制、刊登、发表或者引用。

财达证券有限责任公司是经中国证监会核准的合法证券经营机构，我们欢迎社会监督并提醒广大投资者，参与证券相关活动应当审慎选择具有相当资质的证券经营机构，注意防范非法证券活动。

 **联系方式**

地址： 石家庄市桥西区自强路 35 号庄家金融大厦 25 层
电话： 0311-66006330 传真： 0311-66006364 邮编： 050000