



中银国际证券有限责任公司
具备证券投资咨询业务资格

文化传媒

旷实*

证券投资咨询业务证书编号: S1300513100001
(8610) 6622 9343
shi.kuang@bocichina.com

*刘昊涯、冯秀娟为本报告重要贡献者

宝通科技调研纪要: 专注海外手游发行, 拓展游戏发行上下游产业链

事件:

2016年1月19日, 宝通科技(300031.CH/人民币 25.52, 未有评级)在上海中银大厦举办了投资者交流会。

出席高管: 宝通科技董秘, 易幻科技领导

一.基本情况

宝通科技于2009年在深交所创业板上市。2015年6月, 公司为主营业务的升级做了重大收购, 收购了宝通工程。宝通工程是公司目前主营业务高强力输送带带的延伸: 以产品销售为目的, 提供整个系统的整包服务。目前公司在中信的江阴兴澄特钢和湖北大冶特钢分别开展了整包服务, 下一步将在国内扩散布局, 重点面向海外市场。预计今年在这块业务方面会有超过一亿的收入, 目标客户也是中信集团内部的中信矿业在西澳珀斯的矿产。目前合同已经签约完毕, 合同年限为四到五年。整个珀斯的矿需要447条输送线, 公司签约的是其中40几条, 预计在未来3-5年内为公司带来4-5亿人民币的收入规模。项目的前期已经通过公司在当地的分公司进行了零星工程的整包服务, 2016年, 这个项目在当地会顺利展开。

2015年7月, 公司与易幻科技在互联网移动手游的海外发行业务进行合作, 这是易幻科技一直专注并具有核心优势的主营业务。在海外手游发行方面, 无论是海外市场份额还是游戏发行品牌的口碑, 易幻在国内都是数一数二的。在易幻与宝通合作之后, 也会对这块业务进行深耕, 利用易幻先前较好的积累以及上市公司在资金方面的支持, 双方协同将这块业务做精做大。

二.投资者交流互动

Q: 为什么易幻成立于2012年, 在海外游戏发行市场份额上和08年成立的昆仑万维、智明星通差不多? 优势在哪里?

A: 昆仑万维(300418.CH/人民币 35.90, 未有评级)2008年成立, 最早的主营业务是端游; 智明星通最初的主营业务是社交游戏、页游, 在北美和南美都有发行。公司团队原先也是从2009年开始先做页游, 2012年我们的核心团队当时从页游团队带了数十人过来, 成立新公司专做手游。我们的大股东一直从事于游戏行业。页游方面易幻与上述两家公司基本上是同时开始做。手游方面, 昆仑万维转型最早, 2012年6月转型手游。2012年9月公司成立, 11月公司注册成功。公司上线的第一款手游是与艾格拉斯合作发行的《重装武士》, 于2012年11月上线。

Q: 公司的前两大应收账款客户是台湾企业，占公司应收账款 50%份额，是否说明公司海外发行业务以台湾地区为主？

A: 我们给台湾地区联运商的应收账款的账期比较长在 60-90 天左右，所以相对来说应收账款总体比较多。台湾地区公司采用独家联运的方式，相对政策支持会更宽松点。两年期应收账款是另一家公司，目前还有 100 万美金剩余账款。我们跟对方在早前签订协议，双方会在 2016 年的 1 季度将款项全部清完。这家公司是我们早期的合作伙伴，为我们创造了收益，所以我们在他们资金较为困难的时期也不会强行让他们回款。

Q: 易幻剩余 30%的股权怎么安排？未来是否有继续收购的机会？

A: 对于剩余 30%股权的处理，宝通和易幻之前就沟通过，宝通认为易幻科技的整个管理团队是非常优秀的，未来应给予一定的激励措施。因此对于剩余 30%的股权，宝通在不影响上市公司控股的，未来会根据易幻的业绩承诺表现来启动收购剩余 30%股权的计划。收购方式优先考虑现金收购，若未来要股权收购，则还是要考虑到不影响控股股东的控股权。

Q: 易幻在开拓海外市场的同时是否会考虑国内市场？

A: 我们有国内团队，但是我们最先拓展海外的原因是，我们发现海外市场的先发优势，目前大部分国内游戏大厂都想开展海外发展，但是基本上都开展不了了。海外的壁垒目前很高，但是早期是相对空白的。公司前两年不赚钱的原因就是为了打市场，占住市场份额，提高市场准入门槛。以前海外发行一款游戏失败的成本在 30-50 万美金，现在要在海外发一款比较好的产品，起码 500 万美金版权金和 500 万美金预付款等费用，总价超过 1,000 万美金。早期试错成本比较低，我们也碰到过很多困难，这些困难现在别人也会碰到，但是目前试错成本很高。国内我们一直在做，但是目前国内竞争很激烈，是红海市场。

我们寄希望于两个趋势：1) 未来谷歌要进入中国，意味着整个安卓市场要重塑，对我们来说是个优势，因为我们与谷歌、苹果都保持对接，而国内厂商不知道如何去与谷歌对接，这方面有一定的标准；2) 目前 360 在做手机，小米在做产品闭环，华为、中兴也都有各自的系统，各大手机厂商成立了硬核联盟，建立硬件与软件的闭环。华为、vivo 手机在东南亚的销量都不错，我们都在考虑合作的探讨，比如未来将我们的游戏预装到手机里。国内团队一直留着的原因就是寻找资金和时间去做起来。

Q: 宝通科技传统产业目前情况如何？

A: 主营业务方面，虽然受宏观影响，但是由于宝通历年以来都是做高附加值的技术产品且性价比很高，盈利能力目前属于全行业最强。这个产品是工业消耗品，存量市场也足够支撑，再加上我们进行了主业升级，做系统整合我们认为未来宝通的主营业务将保持 30%增长，这个增长来源于商业模式的变化，原先的低价竞标方式对我们不利，但是通过整合模式之后，这个不利因素将不存在。

Q: 澳洲业务的情况是怎样的？

A: 目前合同已经签订完成，这次主要是和 GPM 去谈，提供整合服务；跟必和必拓的合作是成为它的合作供应商。它的供应商的要求比较高。这次为 GPM 合作之后，将公司的其他潜在合作伙伴力拓等提供广告示范效应，吸引更多订单。

Q: 公司大健康产业目前是否有具体项目？

A: 医疗健康方面, 2014年, 公司接触到了高分子弹性体的一个研究课题, 有意于签订协议, 合作发展。后来公司接触到了高分子弹性体在医疗方面的应用, 当时宝通也在寻求发展转型是否往医疗器械, 该项目合同在2015年底已经签订。整个过程比较漫长, 在2014年成立宝通医疗合作平台以来, 公司已经看了很多医疗项目。医疗项目我们也会继续进行, 但是目前不是重点。而对于与易幻的合作, 我们觉得当下的互联网产业的背景下, 这个合作的切合时点非常好, 因此未来我们主要还是考虑和易幻的合作业务。

Q: 公司这个合作项目何时上会?

A: 这月底或下月初。

Q: 昆仑万维目前在做多元化布局, 易幻目前什么打算?

A: 每个的战略不一样, 昆仑万维是公司值得学习的对象。易幻在16、17年主要还是以海外市场的游戏发行为主, 海外的市场还非常大。整个国内移动游戏市场规模13年100亿, 14年250亿, 15年500亿, 非常具有爆发性。对于我们发行的游戏流水, 13年为200万美金, 14年300多万美金, 15年像六龙打破了我们的心理预期, 是有史以来港台游戏的最高流水记录, 所以这个市场比我们想象的更开阔。

第二个趋势在于中国的游戏厂商未来一定会拓展海外市场, 会横扫全球。以前国内没有端游, 对韩国厂商膜拜, 都是海外的; 而现在页游方面中国自己开发的页游在北美具有市场, 已经出海, 代表中国有能力去生产全球化产品去海外竞争。手游方面, 智明星通生产的COK已经打遍全球, 跟COC和“战争年代”相比评。包括刀塔传奇、HOC, 这些在美国、欧洲和俄罗斯都能排上畅销榜前几名。取得这些成就的原因在于: 1) 中国市场足够大, 有足够的人口红利去帮助中国厂商调试产品, 2) 技术方面已经和国外相差无几, 人才方面已经有很多原先在国外的技术人才回国发展。3) 在做游戏方面, 中国人足够勤劳, 足够微创新, 学习曲线非常快。

所以, 结合这些因素, 未来中国游戏一定会出海。而且市场又那么大, 所以未来易幻还是会专注于海外手游的发行业务, 并且开展游戏产业链的布局, 如对产品内容的掌控, 海外流量和媒体资源的掌控, 来为游戏发行保驾护航。

Q: 易幻在联运和独代方面最主要的几款游戏的流水情况如何?

A: 台湾是个很好的市场, 公司旗下有6-7支港台游戏, 这些游戏在台湾都要走联运渠道, 但是具体比例并不清楚。

Q: 手游的寿命都比较短, 公司16年对旗下高品质游戏如“六龙”在联运方面的预期如何?

A: 手机游戏的生命周期一般都在1-2年, 公司更倾向于发行长生命周期的手游。公司有一款游戏叫《三国英雄》, 已经上线三年, 目前三个地区总共由几十万美金流水, 意味着这些都是纯利润。《神雕侠侣》2013年11月上线, 到目前已经26个月; 《一统天下三国志PK》2014年1月上线, 到现在刚好24个月, 可是这款游戏在2015年2月却达到了营收的高峰。所以我们更倾向于选择生命周期更长的游戏, 未来这些游戏的获利部分也会更大。今年公司的利润会爆发的很重要原因就是这些游戏累计的未来利润正在慢慢地释放。我们16年上半年的产品都已布局完毕, 我们合作的厂商都包括完美、畅游、网易等, 产品类型涉及各个层面。所以根据目前的现状, 我们对16年的发展持乐观态度。

Q: 中国游戏海外发行市场的增长, 是因为我们在这些地区的占比越来越高还是我们挺进了更多的国家?

A: 海外游戏市场目前很难统计，但是我们可以去根据谷歌和 Apple 的畅销榜、免费榜发现，在港台地区，除了 coc 和 candy crash 这样的全球游戏上榜外，其他基本都被中国的游戏霸占了。东南亚地区基本没有自己的游戏厂商，因此情况与港台相近。韩国方面除了榜单之外，有韩国最大的游戏厂商来 ChinaJoy 拿产品。意味着中国的产品品质已经和国际厂商相差无几。

Q: 未来海外发行市场的规模到底有多大，能长成怎样的状态？

A: 公司业绩能保持每年 30-50% 的增长率，在两到三年后将增长到 20-30 亿业绩规模。但是由于这个手游的市场变化非常快，我们也无法看到 5 年后市场是怎样的状态。比较肯定的一点是目前还没有其他的设备来取代手机这个端。手机游戏正在慢慢取代端游和页游，在没有新的端口出现之前，手机端的生长至少能保持 3-5 年。

Q: 是否海外发行业务还是偏向于港台地区和东南亚？如何保证游戏发行的成功率和公司业绩的可持续性？为何海外发行市场那么分散，未来是否会有集中的趋势？

A: 趋势方面的数据是否靠谱有待考虑，游戏发行市场是恒者恒强的局面，发展好的公司会留在第一梯队，发展不好的公司一定会落后。中国的产品创意不多，但是创造速率非常快。2014 年由于资本的注入，出现的上万个 CP，这些 CP 大部分都有海外发行。国内游戏榜单固化现象很严重，因此大部分新的游戏都希望有海外发行但是能在海外发行游戏的发行商就这些，因此在游戏选择方面根本不用担心。在游戏作品方面，不用担心大制作游戏不会出现，小制作游戏如跳舞等也非常适合东南亚地区。中国元素在亚洲还是比较有影响力。像未来要推出的《风云》还有之前推出的《神雕》虽然在国内市场影响并不大，但是在东南亚市场的影响非常大。老一辈的人会对这些游戏题材有感情，很愿意去花钱玩这些游戏。

所以 2016 年公司的战略布局还是港台、韩国和东南亚三块，扎根下去，争取做到当地地区第一名。未来中国的文化一定会出去，但这是个比较漫长的过程。中国产品足够多，国内也可以生产适应国外题材的作品。作为发行商，未来哪类产品市场好就选择发行哪类产品。

Q: 海外游戏发行在东南亚、韩国的壁垒是否已越来越高？是否会影响公司的业务运营？

A: 目前来说，越南管制多，韩国需要执照，其他国家没有产业限制。游戏产业已经发展多年，只是目前从端游变成了手游，因此政策方面不会有太大变化。从公司三个市场来看，港台市场增速还可以但是盘子较小；韩国本身是个很大的游戏市场，盘子大，增速缓慢，中国游戏占比较小。由于公司处于游戏发行业第一梯队，因此公司的增长速度会比产业增长速度快很多。昆仑万维在韩国地区做得最好，但是流水不是很高，一年 1-2 亿美金。对公司来说韩国市场的空间很大。东南亚市场是公司未来主要发展的市场。公司目前积极拓展欧洲的一些市场。公司整个发展格局比较健康，有守有攻，形成多层次市场格局

Q: 谷歌未来进入中国对安卓平台的市场有什么影响？

A: 毁灭性影响，因为在海外，安卓只有谷歌的平台就好像 iOS 平台一样。硬核联盟有它的生存之道，但是单纯的安卓平台未来没什么发展空间。

Q: 公司在欧美、日本的市场是否有尝试。这些与公司目前的市场是否有区别？

A: 欧美我们尝试, 日本也在尝试, 但是比较失败, 日本的市场比较封闭。我们用英文产品试欧美。美国的玩家喜欢玩比较具有策略类的游戏, 比较理性, 消费的情节和文化差异较大。用户的体验不同。美国的很多畅销榜前十名有博弈类游戏, 但是中国没有。我们用某款产品去这个市场上尝试, 去发行哪款产品在某个市场上效果最好, 用最小的代价去发行一个市场的特质。

Q: 宝通未来除了易幻科技还会有哪些互联网产业方向上的尝试?

A: 目前围绕易幻来做, 投资上游的 cp, 媒体导流等业务, 公司会全力支持, 未来还是会围绕和配合易幻的海外游戏发行来开展互联网产业建设。

Q: 过会后宝通科技会改名吗?

A: 目前不会。

Q: 我们未来是否会自营游戏?

A: 我们以前做过自营游戏, 目前主要是通过参股等合作开发游戏的方式, 风险可控。

Q: 昆仑万维目前做了很多不相关的很多多元化, 公司是否未来在游戏海外发行产业的市场份额会超过昆仑?

A: 拭目以待。两家公司战略不一样, 昆仑上市后, 投资互联网较多。说不定现在是我们发展超越的很好的机会。

Q: 现在海外发行的版权金比较高, 我们相对于其他竞争对手的优势在哪里?

A: 版权金高是跟 2013 年比, 15 年行情的比较疯狂, 16、17 年会回归理性。公司买《六龙》的花费比较贵, 但是公司有一支专业的团队去分析产品的质量, 有很多的数据去说明产品是否适合在某个地区市场发行。我们因为发行了很多产品, 有很多的数据积累, 所以风险把控能力比较强。易幻的行业地位, 过去三年客户口碑和认同度适合公司去拿大产品。

Q: 昆仑是否目前拿项目价格很高?

A: 不清楚, 但是公司会理性去拿产品。拿下产品只是发行的第一步, 还有产品的本地化、对接等。很多好的产品去海外发行失败的案例很多。

Q: 海外流量布局是怎样的方向?

A: 加固用户量, 减少发行成本, 入股国外媒体, 降低流量成本

Q: 是否大型游戏厂商会自己发行?

A: 完美端游发行做的非常好, 但是其他很多大厂商还是交给发行商在做。

Q: 2016 年流水预测?

A: 14 亿左右, 20 几只产品占我们总流水的 60-70%, 但是总体比较健康, 流水的占比比较分散, 前三名大约 30% 左右。

Q: 公司前两年毛利不高的原因?

A: 前两年公司没有融资, 主要做市场份额, 所以资产负债比很高。宝通增资后, 公司负债比会下降。

Q: 流水分成情况是怎样?

A: 海外游戏平台 30% 游戏厂商分成具体看议价能力。公司的毛利率在 50-60%, 包含 CP 的分成, 版权金的摊销、IDC 的费用等。公司的毛利率比同行稍低的原因是公司没有自营游戏。公司的费用包括渠道费用和市场推广费用。公司收入用总流水法确认收入。

Q: 我们渠道的布局? 如何看待 VR 游戏

A: 我们还未去布局 VR 游戏, 目前我们还在认识学习中, VR 应该会成为游戏的一个分支。但是目前要求比较高。VR 目前的硬件质量还不行。**VR 游戏目前不会对手游产生负面影响。**

Q: 公司是否对游戏发行行业的上下游有所投资?

A: 我们投资了一些游戏的开发商, 有深度的合作, 主要以参股为主, 但不排除完全收购。对内容、媒体和流量资源的把控。海外是价值洼地, 但是具体事务还是需要具体的人员去管理。等与宝通科技的合作正式落地后, 下一步的战略布局会开展下去。

Q: 国内游戏市场是否红利已经过去?

A: 国内游戏市场仍然后很大的空间, 只是增速放缓。随着硬件设备的完善和内容的提升, 仍然有较大的空间。

Q: 公司的 ARPU 值怎么样?

A: 游戏的 ARPU 值受到地区、市场、游戏类型、用户等不同的影响, 很难去对比统计, 公司 99% 的发行收入来自于海外。公司的主要收入来自于港台、韩国和东南亚, 这三个地区比较平均。

Q: 公司股权激励是怎样的?

A: 我们有股权激励, 但是在没有证券化成功的情况下都是虚无缥缈的, 有很多公司在证券化的路上倒下, 团队流散, 目前公司股权激励比较保守, 待公司正式证券化后在正式讨论这个问题。

Q: 海外拓展方面我们在新地区拓展难度是否与其他新进入行业的企业差不多?

A: 我们有一定的优势。1) 我们目前在东南亚市场发行的产品可以去全球发行; 2) 公司非常熟悉整个海外发行的体系和市场状况, 人员可以容易派去拓展新市场; 3) 我们目前开拓市场的方法相当于我们在复制我们现有的业务模式。

Q: 易幻除了游戏还会有别的业务推广?

A: 公司未来一年只会做海外游戏发行。

Q: 易幻对于海外团队的单飞问题怎么解决?

A: 主力团队都在中国, 实行中央集权制, 我们会将有能力的人召回中国使其融入团队。我们的团队目前非常稳定, 海外团队目前主要负责媒体方面的业务, 外国员工比例不大。

Q: 目前海外手游发行市场的规模在 12 亿美金左右, 未来会怎样增长?

A: 市场规模的增长不能保证, 但是公司未来会以 30-50% 的增长率。

Q: 我们跟昆仑的份额差不多, 但是为什么昆仑万维净利润比较大?

A: 我们前两年更加注重市场份额的获取, 昆仑有页游和端游, 数据没有公布, 但是昆仑的投资收益比较大。公司还是很看好海外游戏发行产业。

披露声明

本报告准确表述了证券分析师的个人观点。该证券分析师声明，本人未在公司内、外部机构兼任有损本人独立性与客观性的其他职务，没有担任本报告评论的上市公司的董事、监事或高级管理人员；也不拥有与该上市公司有关的任何财务权益；本报告评论的上市公司或其它第三方都没有或没有承诺向本人提供与本报告有关的任何补偿或其它利益。

中银国际证券有限责任公司同时声明，未授权任何公众媒体或机构刊载或转发本研究报告。如有投资者于公众媒体看到或从其它机构获得本研究报告的，请慎重使用所获得的研究报告，以防止被误导，中银国际证券有限责任公司不对其报告理解和使用承担任何责任。

评级体系说明

公司投资评级：

买入：预计该公司股价在未来 12 个月内上涨 20% 以上；
谨慎买入：预计该公司股价在未来 12 个月内上涨 10%-20%；
持有：预计该公司股价在未来 12 个月内在上下 10% 区间内波动；
卖出：预计该公司股价在未来 12 个月内下降 10% 以上；
未有评级（NR）。

行业投资评级：

增持：预计该行业指数在未来 12 个月内表现强于有关基准指数；
中立：预计该行业指数在未来 12 个月内表现基本与有关基准指数持平；
减持：预计该行业指数在未来 12 个月内表现弱于有关基准指数。

有关基准指数包括：恒生指数、恒生中国企业指数、以及沪深 300 指数等。

风险提示及免责声明

本报告由中银国际证券有限责任公司证券分析师撰写并向特定客户发布。

本报告发布的特定客户包括：1) 基金、保险、QFII、QDII 等能够充分理解证券研究报告，具备专业信息处理能力的中银国际证券有限责任公司的机构客户；2) 中银国际证券有限责任公司的证券投资顾问服务团队，其可参考使用本报告。中银国际证券有限责任公司的证券投资顾问服务团队可能以本报告为基础，整合形成证券投资顾问服务建议或产品，提供给接受其证券投资顾问服务的客户。

中银国际证券有限责任公司不以任何方式或渠道向除上述特定客户外的公司个人客户提供本报告。中银国际证券有限责任公司的个人客户从任何外部渠道获得本报告的，亦不应直接依据所获得的研究报告作出投资决策；需充分咨询证券投资顾问意见，独立作出投资决策。中银国际证券有限责任公司不承担由此产生的任何责任及损失等。

本报告内含保密信息，仅供收件人使用。阁下作为收件人，不得出于任何目的直接或间接复制、派发或转发此报告全部或部分内容予任何其他人士，或将此报告全部或部分内容发表。如发现本研究报告被私自刊载或转发的，中银国际证券有限责任公司将及时采取维权措施，追究有关媒体或者机构的责任。所有本报告内使用的商标、服务标记及标记均为中银国际证券有限责任公司或其附属及关联公司（统称“中银国际集团”）的商标、服务标记、注册商标或注册服务标记。

本报告及其所载的任何信息、材料或内容只提供给阁下作参考之用，并未考虑到任何特别的投资目的、财务状况或特殊需要，不能成为或被视为出售或购买或认购证券或其它金融票据的要约或邀请，亦不构成任何合约或承诺的基础。中银国际证券有限责任公司不能确保本报告中提及的投资产品适合任何特定投资者。本报告的内容不构成对任何人的投资建议，阁下不会因为收到本报告而成为中银国际集团的客户。阁下收到或阅读本报告须在承诺购买任何报告中所指之投资产品之前，就该投资产品的适合性，包括阁下的特殊投资目的、财务状况及其特别需要寻求阁下相关投资顾问的意见。

尽管本报告所载资料的来源及观点都是中银国际证券有限责任公司及其证券分析师从相信可靠的来源取得或达到，但撰写本报告的证券分析师或中银国际集团的任何成员及其董事、高管、员工或其他任何个人（包括其关联方）都不能保证它们的准确性或完整性。除非法律或规则规定必须承担的责任外，中银国际集团任何成员不对使用本报告的材料而引致的损失负任何责任。本报告对其中所包含的或讨论的信息或意见的准确性、完整性或公平性不作任何明示或暗示的声明或保证。阁下不应单纯依靠本报告而取代个人的独立判断。本报告仅反映证券分析师在撰写本报告时的设想、见解及分析方法。中银国际集团成员可发布其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦有可能采取与本报告观点不同的投资策略。为免生疑问，本报告所载的观点并不代表中银国际集团成员的立场。

本报告可能附载其它网站的地址或超级链接。对于本报告可能涉及到中银国际集团本身网站以外的资料，中银国际集团未有参阅有关网站，也不对它们的内容负责。提供这些地址或超级链接（包括连接到中银国际集团网站的地址及超级链接）的目的，纯粹为了阁下的方便及参考，连结网站的内容不构成本报告的任何部份。阁下须承担浏览这些网站的风险。

本报告所载的资料、意见及推测仅基于现状，不构成任何保证，可随时更改，毋须提前通知。本报告不构成投资、法律、会计或税务建议或保证任何投资或策略适用于阁下个别情况。本报告不能作为阁下私人投资的建议。

过往的表现不能被视作将来表现的指示或保证，也不能代表或对将来表现做出任何明示或暗示的保障。本报告所载的资料、意见及预测只是反映证券分析师在本报告所载日期的判断，可随时更改。本报告中涉及证券或金融工具的价格、价值及收入可能出现上升或下跌。

部分投资可能不会轻易变现，可能在出售或变现投资时存在难度。同样，阁下获得有关投资的价值或风险的可靠信息也存在困难。本报告中包含或涉及的投资及服务可能未必适合阁下。如上所述，阁下须在做出任何投资决策之前，包括买卖本报告涉及的任何证券，寻求阁下相关投资顾问的意见。

中银国际证券有限责任公司及其附属及关联公司版权所有。保留一切权利。

中银国际证券有限责任公司

中国上海浦东
银城中路 200 号
中银大厦 39 楼
邮编 200121
电话: (8621) 6860 4866
传真: (8621) 5888 3554

相关关联机构:

中银国际研究有限公司

香港花园道一号
中银大厦二十楼
电话: (852) 3988 6333
致电香港免费电话:
中国网通 10 省市客户请拨打: 10800 8521065
中国电信 21 省市客户请拨打: 10800 1521065
新加坡客户请拨打: 800 852 3392
传真: (852) 2147 9513

中银国际证券有限公司

香港花园道一号
中银大厦二十楼
电话: (852) 3988 6333
传真: (852) 2147 9513

中银国际控股有限公司北京代表处

中国北京市西城区
西单北大街 110 号 7 层
邮编: 100032
电话: (8610) 6622 9000
传真: (8610) 6657 8950

中银国际(英国)有限公司

2/F, 1 Lothbury
London EC2R 7DB
United Kingdom
电话: (4420) 3651 8888
传真: (4420) 3651 8877

中银国际(美国)有限公司

美国纽约美国大道 1270 号 202 室
NY 10020
电话: (1) 212 259 0888
传真: (1) 212 259 0889

中银国际(新加坡)有限公司

注册编号 199303046Z
新加坡百得利路四号
中国银行大厦四楼(049908)
电话: (65) 6412 8856 / 6412 8630
传真: (65) 6534 3996 / 6532 3371