



中银国际证券有限责任公司
具备证券投资咨询业务资格

社会服务：教育

旷实*

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

*杨艾莉为本报告重要贡献者

开元仪器调研纪要：收购线下职教龙头，战略转型对接职业教育产业

事件：

开元仪器(300338.CH/人民币 22.88, 未有评级)收购恒企教育、中大英才获证监会通过。公司组织机构投资者对恒企教育校区进行调研，并与公司董事长、总经理以及恒企教育董事长江勇，中大英才董事长赵君等进行了交流。

事件回顾：

开元仪器分别以 12 亿元交易对价收购恒企教育 100% 股权，以 1.82 亿元交易对价收购中大英才 70% 股权，同时募集配套资金 4.7 亿元。其中，恒企教育支付现金 4.8 亿元，股份支付 7.2 亿元；支付中大英才 9,100 万现金，9,100 万股份。

业绩承诺方面，恒企教育承诺 2016 年扣非后净利润不低于 8,000 万，2016 年和 2017 年度恒企教育扣非后净利润累计不低于 18,400 万；2016 年、2017 年和 2018 年度扣非后净利润累计不低于 31,920 万元；中大英才承诺，2016 年度中大英才扣非后净利润不低于 1,500 万，2016 年和 2017 年度扣非后净利润累计不低于 3,500 万，2016 年、2017 年和 2018 年度扣非后净利润累计不低于 6,500 万元；若两家公司超额完成业绩承诺，公司将对两家公司管理团队进行业绩奖励，奖励标准为超出业绩承诺部分的 25%。

恒企教育-多迪芙蓉校区调研环节

多迪教育芙蓉校区副总经理欧阳总发言

我是 2014 年 9 月加入多迪教育。多迪芙蓉校区 2015 年 4 月成立，400 平方米，去年收入 400 多万。目前主要是做 PHP，UI 设计的培训。业务模式，主要是招收，社会人士和在校大学生。社会人士，主要是为了求职，为了进入互联网行业，最终落地学习。校招，和学校建立工作室的模式，让学生在校期间就接触多迪，在毕业前进入多迪来培训。

和恒企相比，恒企是学生利用课余时间培训；多迪是全日制培训，早 9 晚 6，半天系统理论培训，半天实操培训。为了帮助学生更好就业，我们主要是为了培训他实操能力。

学习周期，正常的 804 个课时，分为 4 个阶段开展。我们最终要确定学生能够上岗。整个周期培养周期 4-5 个月。学生的年龄主要是在 90-95 年出生的，25 岁最多。其中，60% 有社会工作经验，需要再次培训的，进入互联网行业。剩下 40% 为在校大学生。

多迪是恒企教育 2014 年收购了 58% 的股权，2014 年多迪有 9 家校区，2015 年 18 家。2017 年全年，多迪预计校区数量会达到 40 家。多迪去年的收入在 8,000-9,000 万。今年收入规模会超过 1 个亿。去年净利润 1,000 多万，今年预计到 2,500 万左右。

Q:成本构成?

A:学生现金缴费 1.6 万，助学贷款模式是 1.98 万。IT 业务净利率低于会计培训的原因是一方面需要扣掉利息。另外，IT 为全日制培训，学生的住宿餐饮有补贴，每个学生大约有 2,500 元/4 个月（长沙市）。而在上海、北京开设的校区，补贴则可能会更多。同时，多迪的校区开设是新开设的，盈利能力还处于上升阶段。2017、2018 年净利率肯定有提升空间。

成熟校区，多迪的净利率水平可以达到 20%。

Q:芙蓉校区招生人数?

A:2015 年 4 月成立，2015 年全年招生 200 人。2016 年招生人数 430 人。2017 年计划希望能招生人数再次翻倍。总共有 6 间教室，每间教室可以容纳 30 人左右。芙蓉校区扣掉补贴，利息等，回款为 1.3 万/人。

Q:新办校区的开办成本?

A:40-60 万左右。包括所有设备和装修。

Q:就业情况?

A:总部有就业专员和就业督导；另一方面是鼓励学生自行就业。长沙地区，平均的就业工资是 3,000-5,000 元。一线城市是 4,000-6,000 元。学生主要以本地为主，以湖南省内为主。无论公司推荐，还是自行就业，公司都会跟踪到最后的数据。恒企教育一般是大专及大专以下的学生，多迪一般是大专以上的学生。

Q:师资?

A:主讲师资工资较高，一般在 1 万以上；负责实操的助教，则主要是 5,000-7,000 元。

Q:目前长沙的课程?

A:长沙校区主要是三大类：UI 设计，PHP，web 前端。多迪有专门的教研团队，和当地的市场需求挂钩。

Q:和招聘企业的合作?

A:学生，以老带新。就业专员，和用人单位随时沟通，企业的需求。从而反馈到主讲老师处。

Q:竞争对手?

A:长沙本地主要是达内科技。我们的优势，我们在寻找客户更有优势。达内主要靠百度搜索。我们这边以动手能力和实际操作为主，要让学生可以做项目。

Q:招生获客成本?

A:达内科技的招生成本是几千元。我们的获客成本大概是接近千元。我们有自己的网络平台，SEO 的技术团队。

公司总部投资交流环节

二、公司董事长罗建文发言

1、个人背景：

文革前的大学生，电子科技大学毕业。国企工作 24 年，创业 24 年。开元创业从一个产品，一个区域到多个产品，多个区域。我在创业过程中，核心的是，求变并与时俱进。公司上市后，我个人的工作压力更大了，并希望尝试新的领域，这其中也碰了不少钉子。

现在我们的制造业发展空间的确有限，我们在调研之后，认为职业教育是一个新兴发展的行业。到 2016 年初，我们和中大英才、恒企教育达成了协议。

此次收购前，我的想法是，收购团队、收购人才。我们和恒企、中大英才都是把大家的利益绑定在一起。

此次并购后，我们还可以在教育领域内持续并购，要做教育行业的第一。

我定的目标是，2017 年市值达到 150 亿，2019 年市值达到 300 亿。10 年后市值达到 1,000 亿。

三、公司副总经理彭民发言：战略转型对接职业教育产业，新征程、新未来

1、战略转型基本情况介绍

1) 上市公司 2011-2016 年上半年的数据，我们公司营收过去基本停留在 3 亿的规模。利润上，由于一些外部的原因，我们 2015 年利润有了一个比较大的滑坡。从仪器仪表行业来看，我们在 2014、2015 年行业增速、公司增速上都比较有压力。从公司毛利率、行业毛利率来看，公司毛利率稳定在 50%，行业毛利率稳定在 20%。因为行业的影响，仪器仪表行业在放缓，我们公司是行业内优秀的公司。我们可以维持收入不变，但是净利润是在往下滑。

在 3,000 家上市公司中，我们规模比较小，但是要寻找新的利润增长点。这就是此次转型的背景。

此次转型的目的：

- 转型职教，寻找新的利润增长点。
- 逐步建立线上线下深度融合的职业教育培训服务平台。打造第一梯队的职教产业运营集团。

2) 此次交易结构：

开元仪器分别以 12 亿元交易对价收购恒企教育 100% 股权，以 1.82 亿元交易对价收购中大英才 70% 股权，同时募集配套资金 4.7 亿元。其中，恒企教育支付恒企教育现金 4.8 亿元，股份支付 7.2 亿元；支付中大英才 9,100 万现金，9,100 万股份。

恒企+中大英才的整体估值为 14.62 亿元。其中，发行股份 12.8 亿，剩余的资金有自筹。

做完此次交易后，总是 2.5 亿股本增加值 3.39 亿。之前，罗总三父子持股比例从 60% 降至 45%。教育团队持股比例 18%。

3) 为了稳定核心团队，上市公司委派董事到子公司，但是不干预具体运营。标的实际控制人和主要团队，需要至少服务至 2020、2021 年。

4) 此次交易完成后, 职教的收入占整体收入比达到 60% 以上, 利润占比 80%。成为纯粹的职业教育标的。

2、职业教育行业前景分析

从大的背景来看, 国家持续加强对教育行业的投入, 整体行业规模超过 4 万亿元。我们之所以选择职业教育培训和服务, 是因为人群需求旺盛。教育行业的政策法规逐渐健全。而互联网技术的发展也促进了教育行业的变革。

职业教育分为, 学历职业教育、培训职业教育。中大英才做的是培训职业教育, 做职业资格证书考试培训。恒企做的是实践技能的培训。都是在非学历职业教育市场。

市场的规模: 每年 1,400 万高中毕业生, 真正进入大学本科的数量是几百万。其他的人则进入了职业教育体系。每 4 个初中毕业生, 大约有 1 个人进入了本科, 剩余 3 个人进入了职业教育。

国务院, 2020 年, 职业教育培训市场规模要达到 9,800 个亿。这个市场年均复合增速将达到 15%。

在线教育有 1,000 亿的市场, 其中市场规模最大的是职业教育。

从行业格局来看, 2000 年有 1.5 万家职业培训机构, 2008 年达到 2 万家, 到 2012 年培训教育培训机构逐渐减少至 1.9 万家。行业格局在逐渐向规模、品牌、龙头集中。

2013 年, 在职业教育中, IT、建筑、会计、艺术设计是最大的四个细分领域。这是一个上万亿的市场。最有想象力的是在非学历的职业培训。

3、教育业务战略发展规划

公司的未来发展目标与思路

- 1) 围绕 18-35 岁的潜在培训需求的客户, 约 4 亿; 围绕数千万家的企业用户;
- 2) 完成两网的建设: 线上的互联网职教平台建设, 线下基础设施网络建设
- 3) 建设职业教育生态圈

两大目标:

- 1) 职业教育领域的新东方
- 2) 两年后净利润达到 3 亿; 3 年后净利润达到 5 亿。未来净利润达到 10 亿。

如何做:

- 1) 线上的互联网职教平台建设: 以中大英才为核心
- 2) 线下基础设施网络建设, 帮助用户、企业客户进行实操和转化: 以恒企教育为核心和依托。
- 3) 建立企业培训平台、企业大学, 乃至未来的产业对接

公司长远的愿景: 三大主要业务: 仪器、教育、投资平台

四、恒企教育江勇发言

恒企教育未来 5 年发展规划

1、公司发展历史:

2008 年开始创业, 用了 4 年时间从 1 个校区到了 200 个校区。当前是在恒企从 200 个校区到 2,000 个校区的阶段。

恒企定位是为中国的中小企业服务。中小企业要生存和发展，就是需要开源节流。企业家把这个开源节流的职能赋予了会计人才。中小型企业也都面临互联网转型的痛点，企业既发挥会计的作用开源节流，又需要互联网人才。

因此，恒企做的是会计、IT培训，就是定位于为中国中小企业解决两大痛点。

这两类人才，首先需要学历，其次需要职称，更重要的是需要实战技能。这都是恒企的主要教育产品。优秀的人才是有专业、有职称、有实践技能、有素质。

职业教育下，目前有两大趋势：

- 互联网趋势：1.0 纯线上的互联网教育；2.0 纯互联网教育机构走向线下。3.0 纯线下教育走向线上。这三种机构目前同时存在，他们在开办不同的学科、不同的专业。
- 职业教育围绕着上岗教育+后续教育：上岗教育人群广泛，刚性需求，学生起点类似。在上岗教育做好之后，就需要企业的后续教育、终身职业教育。

我们要构建终身职业教育的生态。基于这些，我们对未来职业教育的发展规划是，两大引擎。

2、两大引擎的双驱动

引擎一：两大基础设施

1) **构建基础设施建设**：从一线城市到四线城市的，构建 700 个自营校区，1,500 个加盟校区。建立起终端校区管理体系。互联网时代下，校区的体验、功能发生的变化。要做为互联网平台上的出口和入口。

2) **构建线上云网校平台**：线上基础设施建设，从学员的职业规划开始，到最终学员的终身教育的互联网平台建设。这个会和中大英才进行深度融合，加大平台的建设。这个云网校平台可以提供两大资源，第一，学员全生命周期的智慧课堂，第二，学员能力评价体系。通过能力评价的数据，产生和企业对接的就业资源。

引擎二：产融结合，加快内容建设，实现跨赛道复制

目前已经做了会计、IT、自考业务，即将开设 CFA、ERP 等业务。恒企是做内容为核心代表的企业，内容建设已经获得了方法论。这样的跨赛道复制，我们有了深刻的体会。

实现，线上云网校+线下实体校区的智慧课堂模式。

我们开设的程序开发、产品经理、UI 专业，都是围绕着互联网转型展开的。

3、全国步调一致、资源协同

未来构建 3 个 BG（事业群）：会计、IT、学历及职业资格考试三大事业群。总部下设 6 个事业部，9 个中心作为大的底层支持（就业中心、市场商务中心、加盟授权中心、品牌中心、人力资源、财务、行政、法务中心）。

五、中大英才赵君发言

1、公司有三条产品线：中大网校、准题库、中大云校。

1) **中大网校**：录播课程，教育资讯。目前百度（搜索权重为 8），360、搜狗带给我们很多流量。日 PV90 万。共 160 个频道，有效会员量加起来约 30 多万。

流量来源，包括百度、360、搜狗的新闻源。

视频课程合作上面，有百度传课、腾讯课堂、网易课堂进行合作。

目前运营项目包括，财经、取证、医药、工程、外语类等多种门类。

2) **准题库**：2016年9月上线的的项目。到12月底，大概12万安装量，主要是**移动端的题库模式**。我们做了很多大数据积累，对用户行为进行标签化。同时进行知识点标签化。主要是帮助学员缩短复习时间，提高效率。2017年计划上线60个准题库。我们的数据有160万题目，有足够大的数据量。

3) **中大云校**：公司所有资源打包，面向中小学培训机构、图书公司进行的一体化解决方案。

- **图书公司**：为图书公司进行免费服务，用我们积累6年的视频课件，百万题目与他们进行合作。我们和20多家公司签订了合作协议。我们和他们进行免费合作，从而获得免费线下的用户。且这样的购书用户非常精准。
- **传统培训机构**：在职业教育中，很少机构做如K12的“双师课堂”模式。因为这样的成本非常高。我们用自己的直播系统来解决传统直播机构的问题。有内容的培训机构，我们来帮助他们做双师的模式。没有相关课程的，我们帮他们进行品类扩充。同时还可以给企业进行培训，我们与北汽、交通银行进行了合作。包括与学校进行的职业护士、职业医师的培训。从而带来了客观的收入。

2、与恒企教育的融合

O2O引流，线上数据的共享，包括恒企教育校区品类的扩充可以利用我们的资源；

我们的会计类数据，可以提供给恒企拿到线下校区去转化。把低价的消费用户转化到线下。

在百度关键词、广告资源合作（联合签大的广告框架协议）、新闻源的推广、视频、植入广告等资源的相互合作。

我们可以帮助恒企线下的内容进行数字化，形成移动端的准题库APP。

六、问答环节

Q:恒企教育如何选择新的校区地址？未来的扩张国产中是自建还是并购？

A:网点选择标准，人口、行政区域布局、考证市场需求，大学数量。类似长沙，一个30万人口的行政区域就可以开一个网点。主要的市场是自营为主，部分的县级市市场可能会有加盟。并购不排除，目前还没有具体去考虑。

Q:恒企教育的学员收入水平？

A:25-35岁左右，年收入5万左右。

Q:未来人口出口的布局？

A:公司对于学员的培训已经有布局了。对于未来人才输出的端口是我们的下一个重点。未来考虑做企业培训平台，围绕企业端客户做就业中心。包括自有资源的整合等多种方式。这是未来2-3年的重点。

Q:上市公司2015年的利润下滑？

A:2015年收入2.8亿，净利润380万，同比有较大的下滑。主要原因是，我们有比较大的研发投入。固定资产投资、募投项目完工、折旧、税费增加等。2016年、2017年利润水平会逐步恢复到正常水平。

Q:恒企教育未来利润增长?

A:每年保持不低于 30%的增长。在跨赛道复制上，主要是基于三个方向，1) 多品牌多品类运作，独立品牌独立校区独立团队。2) 专业化运营，注重人才的梯队培养；3) 标杆式理念扩张：先试点再全面复制。确保每个项目风险降到最低。

Q:在线教育方向?

A:K12 在线教育盈利能力比较差。而成人市场上，随着智能终端的发展，在线教育学习人群在逐年增加。未来形式肯定是线上线下结合，直播录播结合。线上、线下，直播、录播都各有优劣。**未来的职业教育方向就是线上+线下，直播+录播的充分结合。**

Q:恒企在上市公司未来发展中扮演的角色?

A:我增持了开元 2.3 亿的股票，这也表明了我自己对公司的信心。首先我要保证恒企的发展，在此基础上，上市公司需要我们配合的时候，我会全力配合。

Q:恒企在区域拓展中的区域考虑? 校长老师的储备?

A:我们已经覆盖了除了北京的大多数省会城市。2017 年重点布局的区域是省会城市，对重点省份进行大面积覆盖；我们的校长、老师储备是完全可以覆盖目前的拓展需求的。

Q:会计及 IT 培训行业的空间? 恒企在其中的定位?

A:行业空间天花板还很远。两大细分领域中，恒企的目标是做中国第一的品牌。

Q:上市公司后续的并购思路?

A:开元产业转型的思路，不是“慢慢买”的思路。我们希望把职业教育做到国内最有影响力的职业教育集团。我们需要并购。但首先我们要保证收购两家公司每年保证 50%以上的增长，这样远优于纯粹的继续并购。

在我们已有公司发展又快又稳的基础上，可以考虑新的标的。这样的标的要满足，这个标的我自己没有，我们自己也很难做，以及可以产生化学反应的标的。通过并购，我们要把已有产业做到更大和更强。

Q:除了会计和 IT，其他公司感兴趣的方向?

A:我们目前主要考虑：提升恒企的集中度，增加中大的用户流量以及用户变现。

Q:公司未来在 TO B 培训上的营收规划? 企业客户拓展的计划?

A:目前中大英才、恒企教育主要还是以做 to C 业务。

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。所有本报告期内使用的商标、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8层
邮编: 100032
电话: (8610) 8326 2000
传真: (8610) 8326 2291

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

美国纽约市美国大道1045号
7 Bryant Park 15楼
NY 10018
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) 6692 6829 / 6534 5587
传真: (65) 6534 3996 / 6532 3371