

建筑材料及新材料

投资建议： 强于大市（维持）
上次建议： 强于大市

肖特药包：持续创新及全球化成就玻璃药包龙头

相对大盘走势



肖特药包：全球玻璃药用包装龙头，近年增长动能强劲

肖特药包是全球领先的药用注射剂密封解决方案和输送系统提供商，主要产品包括西林瓶、安瓿瓶、卡式瓶和预灌封注射器。公司在聚合物注射器、玻璃安瓿和西林瓶全球市场地位排第一，其他产品均为全球前三。全球排名前30的制药公司均为公司客户，每年提供约130亿个密封和输送解决方案，约占全球供应量的1/3。20-22FY公司收入CAGR+28.6%，EBITDA CAGR+29.0%，收入增长动能强劲，盈利能力持续提升。

作者

分析师：武慧东
执业证书编号：S0590523080005
邮箱：wuhd@glsc.com.cn

成长关键词1：研发投入保持强度，高价值解决方案占比持续提高

产品持续创新和存量产品持续改进是肖特药包百年持续成长的关键驱动力之一。公司重视研发投入，20-22FY公司年均研发费用2,308万欧（高于主要中国药包材企业），研发费用率均超3%。产品的持续创新支撑公司较好把握药企新需求（如近年生物制剂市场快速扩容，截止22Q3，公司已签订mRNA及GLP-1包装订单17亿欧元），同时驱动公司产品附加值持续提升（23H1公司高价值解决方案收入占比45%，中期目标是该比例达到70%）。

成长关键词2：全球化布局持续完善，头部客户粘性持续提升

公司自1959年起加大国际市场开拓力度，2006年进军中国市场，持续拓展服务区域/深化全球化是公司持续成长的另一关键因素。目前公司16个生产基地及销售网络，布点均贴近客户需求。未来公司中短期新增产能规划亦有类似特征（分布于瑞士/德国/美国/墨西哥/匈牙利/塞尔维亚等）。同时新增产能聚焦高价值解决方案或提升产品交付速度和交付能力，对于持续强化头部药企客户粘性 & 提升公司产品附加值均有积极意义。

本土企业启示1：重视全球化及开拓海外大型跨国药企客户

我们将中国本土代表药包材企业主要指标与肖特药包进行对比。中国药包材企业较肖特药包收入及利润规模有较大差距，同时全球化水平偏低（如山东药玻/力诺特玻/正川股份/华兰股份22年出口收入占比分别为25.7%/19.9%/0.2%/12.7%）。肖特药包成长历程显示了全球化对企业持续成长/影响力提升的重要意义，勇敢开拓海外大型跨国药企需求是持续提升药包材企业竞争力及突破成长空间的重要举措。

本土企业启示2：针对客户痛点主动进行产品创新提升产品附加值

肖特药包22FY EBITDA率为28.3%（较20FY +4.8pct, vs 山东药玻/力诺特玻/正川股份/华兰股份22FY分别为23.7%/23.6%/20.2%/27.0%），较中国药包材企业领先较多，关键原因为肖特药包高端产品收入占比更高（且持续提高高端产品占比为公司重点聚焦方面）。此外，20-22FY原燃料价格等成本要素上涨较多背景下，相较中国药包材企业，肖特药包盈利能力更稳定甚至逆势提升，亦佐证公司产品结构调整效果及更高的高端产品占比。

风险提示：注射剂包装市场增长不及预期，供给格局超预期恶化，直接原材料及能源价格波动超预期。

相关报告

- 《建筑材料：聚焦供给新变化和产业新趋势》2024.01.05
- 《建筑材料：住建部年度工作会议对地产/建筑业前景的启示》2023.12.25

正文目录

1. 肖特药包：全球玻璃药用包装龙头，近年增长动能强劲	3
1.1 公司概况：玻璃药包材产品体系完整，全球市场地位领先.....	3
1.2 股权结构：肖特集团控股，普通合伙人全权管理.....	3
1.3 财务数据：20-22FY 业绩增长动能强劲，盈利能力持续提升.....	4
2. 成长关键词：持续产品创新、坚定全球化	6
2.1 研发投入保持强度，高价值解决方案占比持续提高.....	6
2.2 持续完善全球化布局，提升头部客户粘性.....	8
3. 启示：中国药包材企业产品创新及全球化或为成长突围关键	10
3.1 重视开拓海外大型跨国药企客户，坚定全球化经营.....	10
3.2 针对客户痛点主动进行产品创新，提升产品附加值及客户粘性.....	11
4. 风险提示	12

图表目录

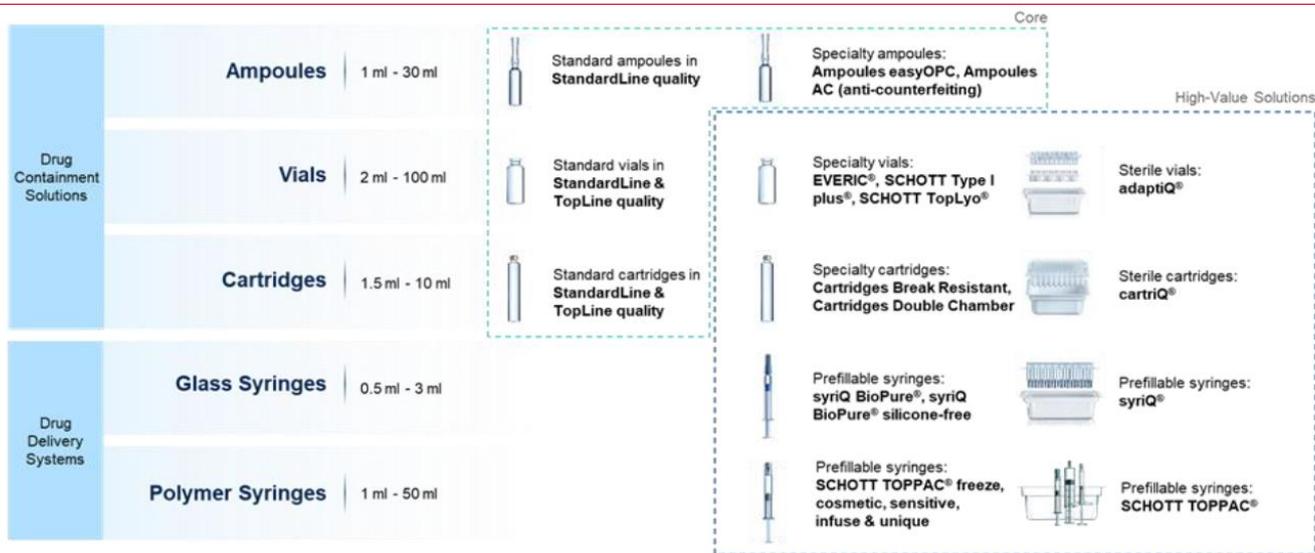
图表 1：公司主要产品示意图	3
图表 2：肖特药包股权结构	4
图表 3：公司收入及增速	5
图表 4：公司利润及增速	5
图表 5：公司收入分部结构	5
图表 6：公司分部 EBITDA 率	5
图表 7：肖特药包发展历程	6
图表 8：公司研发费用及研发费用率	7
图表 9：公司年均研发费用（vs 中国药包材企业）	7
图表 10：DCS 市场规模及增速	7
图表 11：DDS 市场规模及增速	7
图表 12：公司高价值解决方案收入及占比	8
图表 13：公司全球生产基地分布	9
图表 14：公司近年扩产规划	10
图表 15：肖特药包与中国药包材企业收入（百万元）	11
图表 16：中国药包材企业出口收入占比	11
图表 17：肖特与国内同行毛利率对比	12
图表 18：肖特与国内同行 EBITDA 率对比	12

1. 肖特药包：全球玻璃药用包装龙头，近年增长动能强劲

1.1 公司概况：玻璃药包材产品体系完整，全球市场地位领先

肖特药包是全球领先的药用包装供应商，主要产品为西林瓶、安瓿瓶、卡式瓶和预灌封注射器。肖特药包是全球领先的注射剂药品密封解决方案和输送系统提供商，公司主要产品为玻璃材质的西林瓶、卡式瓶和安瓿，以及玻璃和聚合物材质的预灌封注射器。公司预计 22 年在聚合物注射器、玻璃安瓿及西林瓶领域市场地位排名全球第一，卡式瓶、玻璃注射器市场地位分别排第二、第三。按照产品外观可将公司产品分为两类：DCS (Drug Containment Solutions 即药品容器解决方案) 和 DDS (Drug Delivery Systems 即药品递送系统)。DCS 包括标准规格的西林瓶、卡式瓶和安瓿瓶，以及相关的特种产品（如瓶内经过涂层等表面处理）、无菌即用型产品。DDS 包括预洗（玻璃材质）和即用型（COC 聚合物材质）的预灌封注射器。按照产品价值量可将公司产品分为核心产品（Core）和高价值解决方案（High-Value Solutions），核心产品包括标准规格的 DCS 以及特种安瓿瓶，高价值解决方案包括各类特种 DCS（西林瓶、卡式瓶）及 DDS。2022FY 公司 DCS、DDS 收入分别为 6.0、2.2 亿欧元，EBITDA 率分别为 25.8%、32.7%。截止 23H1 末，公司高价值解决方案收入 3.0 亿欧元，占收入比例 45%。

图表1：公司主要产品示意图



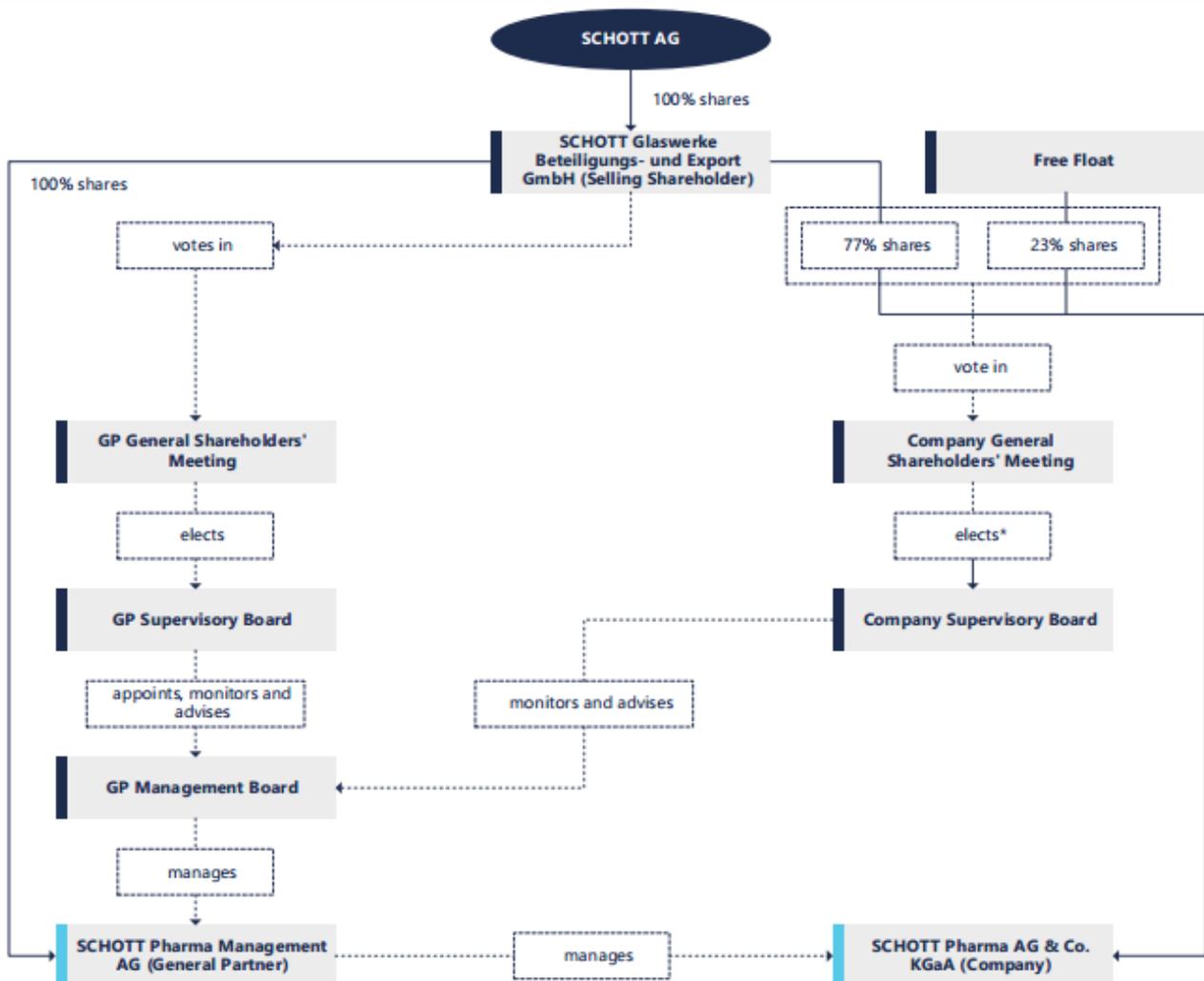
资料来源：公司招股书，国联证券研究所

1.2 股权结构：肖特集团控股，普通合伙人全权管理

肖特药包由肖特集团药用包装部门剥离而来，上市后肖特集团持股 77%。肖特集

团 (Schott AG) 由德国老牌基金会卡尔蔡司基金会全资持有, 1884 年成立于德国耶拿, 总部位于德国美因茨, 是一家以特种玻璃为基础的高科技材料制造商, 主要业务涉及药用玻璃、建筑玻璃、汽车玻璃、航空航天玻璃、消费电子玻璃、家居生活、工业能源、光学、零售食饮、半导体和通信等领域。肖特药包 (Schott Pharma AG&Co. KGaA) 由肖特集团及其合并子公司的药用包装业务部门分拆而来, 2021 年启动剥离流程, 并于 2023 年 6 月完成。分拆上市后, 肖特药包是一家德国的股份两合公司 (KGaA), 由肖特集团 (Schott AG) 间接持有 77% 股份, 并对公司的普通合伙人 Schott Pharma Management AG 有间接控制权 (全资持有), 普通合伙人 Schott Pharma Management AG 全权负责肖特药包公司的管理。

图表2: 肖特药包股权结构

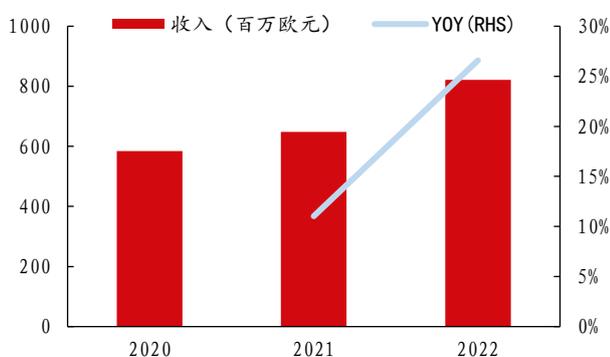


* Company General Shareholders' Meeting only elects shareholder representatives on the Company Supervisory Board.

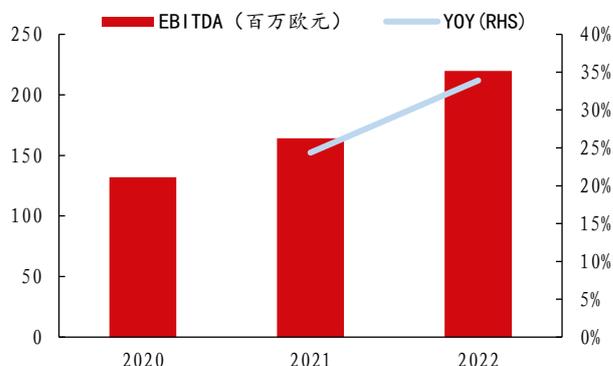
资料来源: 公司招股书, 国联证券研究所

1.3 财务数据: 20-22FY 业绩增长动能强劲, 盈利能力持续提升

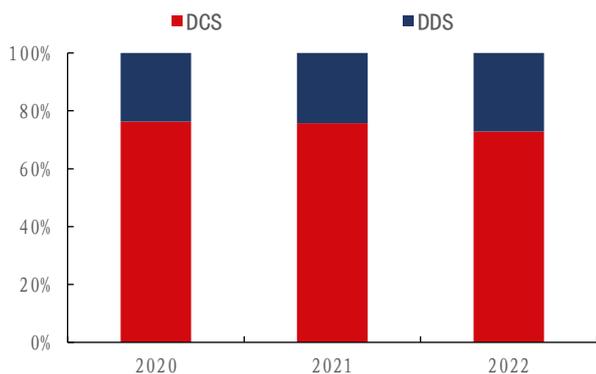
2020FY-2022FY 收入/利润 CAGR 近 30%，盈利能力持续提升。公司 2022FY 收入 8.2 亿欧元，yoy+26.6%，EBITDA 2.2 亿欧元，yoy+33.9%。2020FY-2022FY 两年收入 CAGR+28.6%，EBITDA CAGR+29.0%。2022FY 公司 DCS、DDS 收入分别为 6.0、2.2 亿欧元，分别 yoy+21.9%、41.3%，EBITDA 分别为 1.5、0.7 亿欧元，分别 yoy+25.7%、69.3%。收入结构视角，2022FY DCS、DDS 收入占比分别为 73%、27%，22FY DDS 收入占比较 20FY 提高 2.8pct。2022FY 公司整体 EBITDA 率为 28.3%，其中 DCS、DDS 分别为 25.8%、32.7%。DDS 业务均为高价值解决方案，产品附加值及盈利能力更优。总体来看，20-22FY 公司收入增长保持较好强度、盈利能力稳步提升（主要产品盈利能力均呈提升态势，且盈利能力更高产品收入增速更快）。

图表3：公司收入及增速


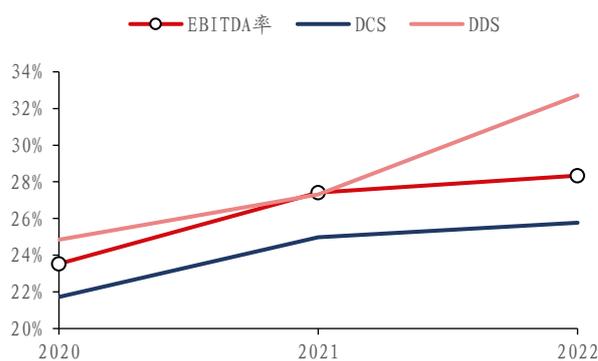
注：肖特会计年度为每年 10/01 至次年 09/30；后文同
 资料来源：公司招股书，国联证券研究所

图表4：公司利润及增速


资料来源：公司招股书，国联证券研究所

图表5：公司收入分部结构


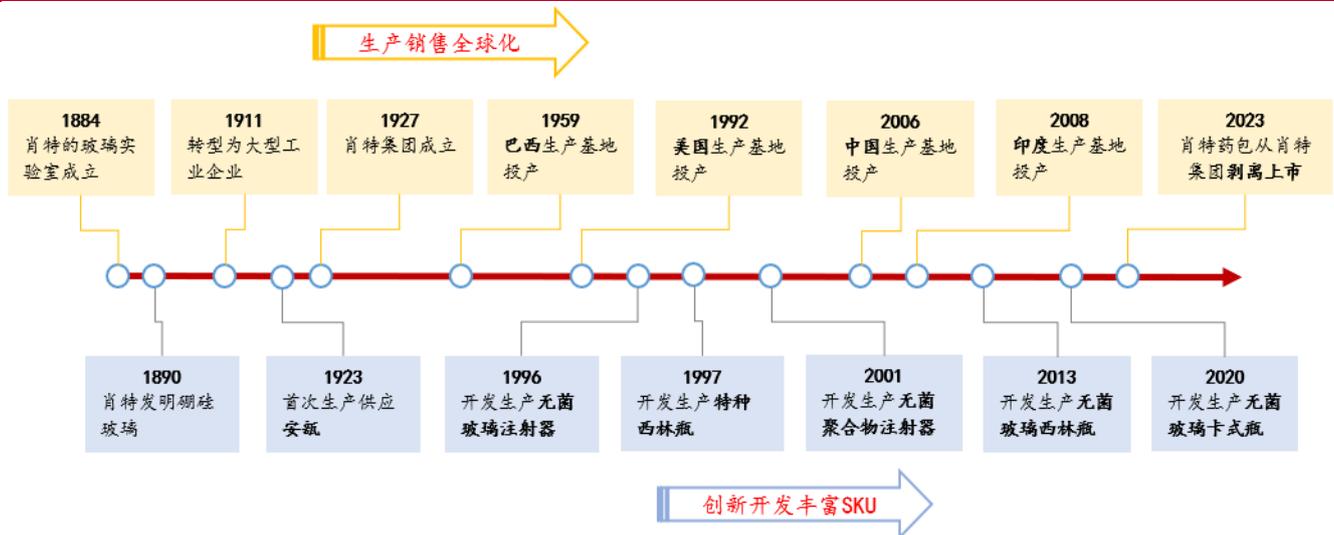
资料来源：公司招股书，国联证券研究所

图表6：公司分部 EBITDA 率


资料来源：公司招股书，国联证券研究所

2. 成长关键词：持续产品创新、坚定全球化

图表7：肖特药包发展历程



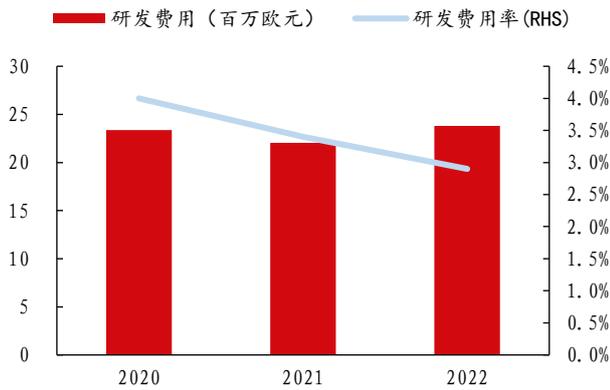
资料来源：肖特官网，肖特药包招股书，国联证券研究所

2.1 研发投入保持强度，高价值解决方案占比持续提高

肖特药包的成长伴随着持续的新产品创新。肖特集团的起源可追溯至 1884 年，玻璃化学家肖特及其合作伙伴开发了特种玻璃，在德国耶拿成立了玻璃技术实验室。1890 年肖特发明了硼硅酸盐玻璃，并于 1911 年以 FIOLAX® 品牌销售。1923 年肖特集团首次生产供应安瓿。纵观发展历程，肖特集团不断创新开发新的药品密封解决方案和输送系统、丰富产品 SKU。1996 年公司开始生产玻璃材质的预灌封注射器，1997 年开始生产基于涂层技术的特种西林瓶，2001 年生产聚合物预灌封注射器，2013 年首次提供具有优越表面性能的无菌玻璃西林瓶，随后在 2020 年扩展到无菌玻璃卡式瓶。

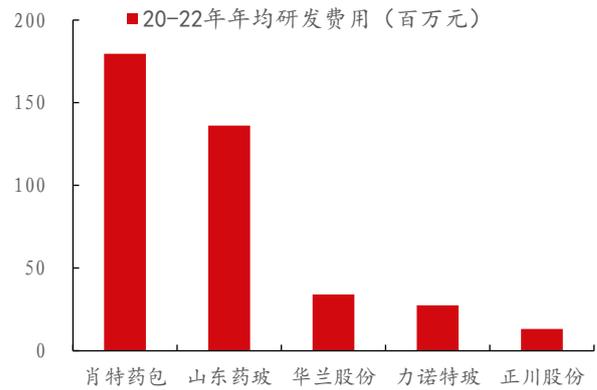
研发投入保持强度，支撑业内持续领先的产品竞争力。追溯肖特集团及肖特药包百年历史，我们发现革命性新产品的开发和存量产品的不断改进是公司持续成长的关键驱动力，也是公司持续保持卓越市场竞争力的最重要原因之一，背后是持续的高强度研发投入。据肖特药包招股书，公司近年研发费用率维持在 3%-4%，20-22FY 肖特药包年均研发费用约 2,308 万欧。高强度的研发投入及高素质的研发队伍支撑公司较好把握了近年新型注射剂（如 mRNA 制剂等）包装需求的快速增长机遇，同时支撑公司产品附加值持续提升。

图表8：公司研发费用及研发费用率



资料来源：公司招股书，国联证券研究所

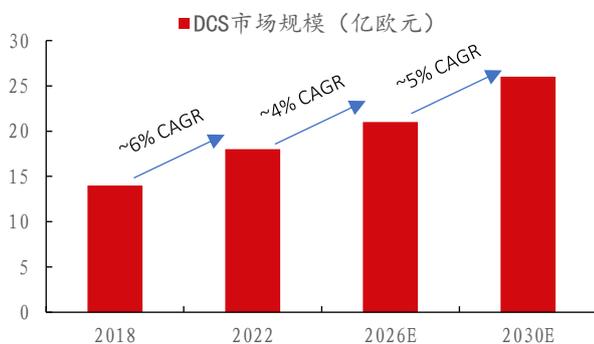
图表9：公司年均研发费用 (vs 中国药包材企业)



注：欧元按 2024/01/10 汇率进行换算，1 欧元=7.7809 元；后文同
资料来源：公司招股书，wind，国联证券研究所

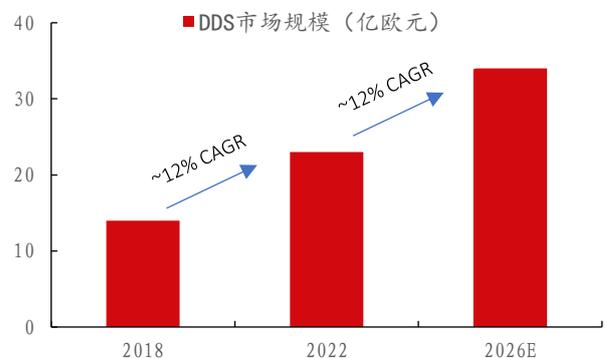
全球注射剂包装需求较好增长有持续性，公司牢牢卡位头部药企，同时受益新型注射剂需求快速增长。据公司招股书，全球注射剂包装市场规模预计从 2022 年 39 亿欧元增长至 2026 年 55 亿欧元，CAGR+9%。全球人口老龄化、慢性病流行率上升、罕见病诊断技术提升、新兴市场的医疗条件改善、患者自我注射场景逐步普及，注射剂需求增长是长期趋势。据肖特药包招股书，全球注射剂市场 2022-2026 年 CAGR+8%，2022 年 FDA 批准的药物中注射剂占比超 50%。mRNA 制剂、GLP-1 等药物开发加速及需求高景气度使得生物制剂市场快速扩容，是驱动注射剂市场快速增长的关键因素。截止 22Q3，公司已与 mRNA 主要两家生产企业签订合同，预计到 2030 年销售额累计 7 亿欧元，与两家制药企业签订 GLP-1 包装销售合同，预计到 2030 年销售额约 10 亿欧元。

图表10：DCS 市场规模及增速



资料来源：IQVIA, Global Injectable Market Analysis, 公司招股书，国联证券研究所

图表11：DDS 市场规模及增速

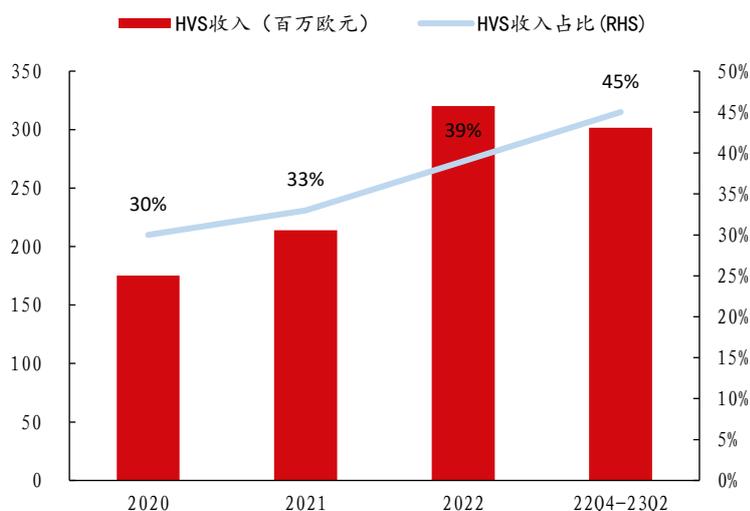


资料来源：IQVIA, Global Injectable Market Analysis, 公司招股书，国联证券研究所

高价值解决方案占比近年持续提升佐证公司卓越的产品竞争力。据公司招股书，全球高价值解决方案市场规模预计从 2022 年 23 亿欧元增长至 2026 年 36 亿欧元，

CAGR+12%。据公司估计，截止 22Q3 末，全球超 75%的新型生物制剂使用公司的高价值解决方案进行包装。公司客户包括全球排名前三的制药公司，占全球 mRNA 市场份额达 73%。公司高价值解决方案收入占比由 2020FY 30%提升至 2022FY 39%，23H1 该比例已提升至 45%（2030FY 公司目标达到 70%）。高价值解决方案占比持续提升源于公司持续的高强度研发投入及公司卓越的产品竞争力，驱动公司盈利能力持续提升（近年数据可同时参考 1.3 节）。

图表12：公司高价值解决方案收入及占比



资料来源：公司招股书，国联证券研究所整理

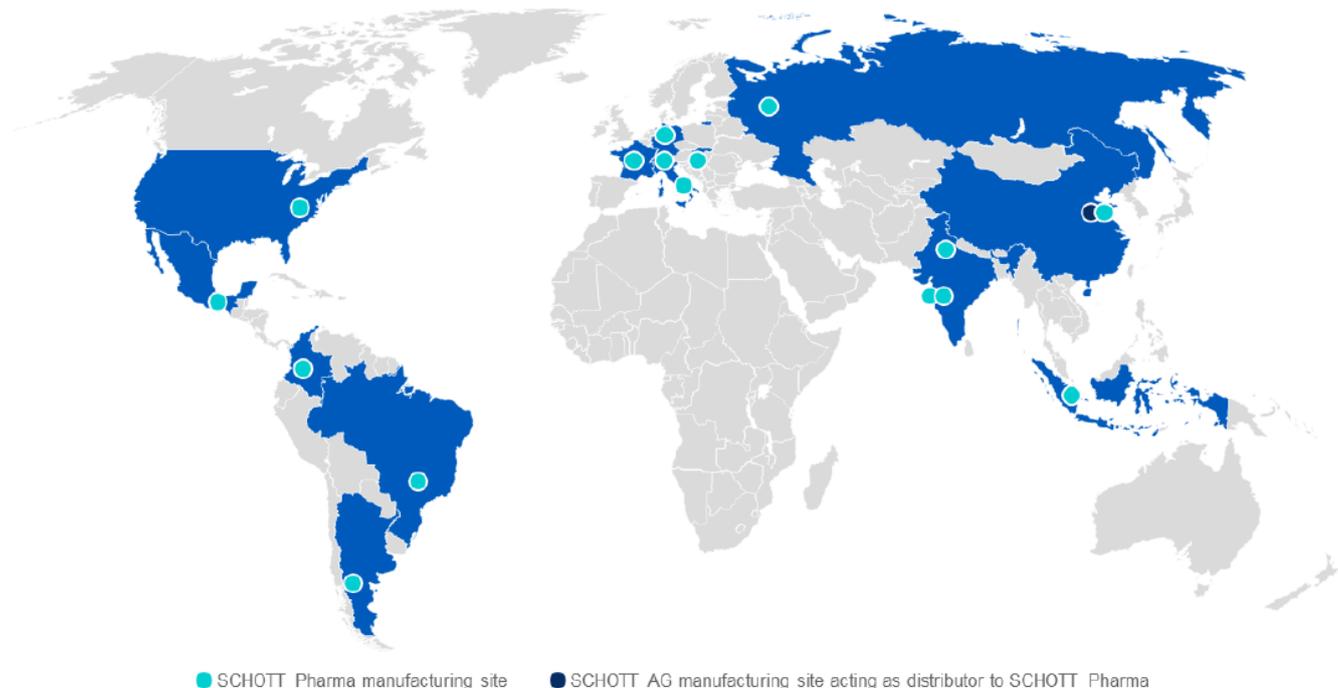
2.2 持续完善全球化布局，提升头部客户粘性

并购/合资等多种形式持续提升全球化水平，06 年进入中国市场。1959 年在巴西收购了两家当地安瓿瓶制造商，巴西成为其在德国以外第一个生产基地。20 世纪 60 年代加大了产品的国际销售力度，在欧洲、北美和亚洲设立了分支机构，包括纽约(1963 年)、东京(1966 年)和巴黎(1967 年)。1992 年，肖特在美国宾夕法尼亚州成立了一家合资企业，开始生产药用包装产品。肖特于 2006 年进入中国市场，在苏州控股投建了一个生产基地，随后于 2012 年在浙江省缙云成立了一家控股合资企业，该合资企业于 2017 年迁至缙云的新生产基地，肖特于 2018 年收购了合资企业的剩余股份。

16 个生产基地遍布欧美亚，头部药企全覆盖，药品密封和递送解决方案全球市场份额约三成。公司在欧洲、北美、南美和亚洲的 14 个国家拥有 16 个生产基地，产品和服务在 80 多个国家销售。除了经营公司自身的生产基地外，公司与肖特集团的子公司肖特玻璃技术(苏州)签订了在中国的独家分销协议，以交付其生产的药用包

装产品。公司产品的下游客户包括制药公司、生物技术公司和 CDMO 公司，客户覆盖全球排名前 30 的制药公司，每年提供约 130 亿个密封和输送解决方案，约占全球供应量的三分之一。

图表13：公司全球生产基地分布



资料来源：公司招股书，国联证券研究所

全球化持续深化，扩产聚焦高价值解决方案，客户粘性持续提升。公司于 2019 年制定持续多年的投资计划，2020FY-2022FY 公司累计资本支出 3.37 亿欧元用于生产基地产能扩张，主要用于扩大高价值解决方案的产能。目前公司 16 个生产基地及配套的销售网络均贴近客户需求进行布点。供应高价值解决方案的生产基地包括德国米尔海姆（生产特种西林瓶和聚合物注射器）、瑞士圣加仑（生产无菌卡式瓶，无菌玻璃和聚合物注射器）、美国黎巴嫩（生产特种和无菌西林瓶）、墨西哥韦拉克鲁斯（生产特种卡式瓶）生产基地，均面向全球销售产品。公司短期扩产规划围绕已有布局进行完善，主要扩充高价值解决方案的产能以匹配需求及公司战略发展，扩产规划大多于 2023、2024 年底完成。全球化的生产基地与销售网络降低物流成本，提高产品交付能力和交付速度，同时持续强化客户粘性。

图表14：公司近年扩产规划

业务	类别	产品	生产基地	预计建成/投产时间
DCS	HVS	无菌即用型卡式瓶	瑞士圣加仑	2023年下半年投产
			德国米尔海姆	2023年底第一条产线投产，预计2025年下半年全面投产
	HVS	特种西林瓶	美国黎巴嫩	2023年底第一条产线投产，预计2025年下半年全面投产
			墨西哥维拉	
	Core	标准西林瓶	克鲁斯	2023年投产
	Core	标准卡式瓶	匈牙利	2023年底
	Core	标准和特种安瓿	塞尔维亚	2025年上半年投产
DDS	HVS	聚合物预灌封注射器	德国米尔海姆	2023年上半年第一条产线投产，预计2026年底全面投产
			瑞士圣加仑	2022年底开始生产
	HVS	玻璃预灌封注射器	匈牙利	2024年投产

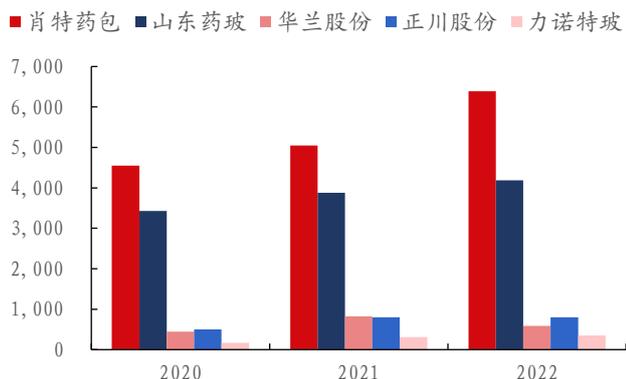
资料来源：公司招股书，国联证券研究所整理

3. 启示：中国药包材企业产品创新及全球化或为成长突围关键

3.1 重视开拓海外大型跨国药企客户，坚定全球化经营

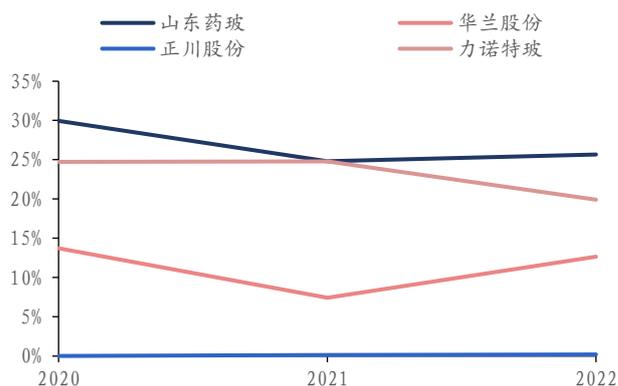
全球化/开拓海外大型跨国药企客户或为中国药包材企业继续成长突围的重要思路。肖特药包收入、利润规模较中国药包材企业有较大领先优势（山东药玻与肖特药包收入规模较接近，应注意山东药玻贡献核心盈利的模制瓶/棕色瓶产品 22 年收入约 26 亿元，占整体收入比例约 63%），同时中国药包材企业总体全球化水平偏低（如山东药玻、力诺特玻、正川股份、华兰股份 22 年出口收入占比分别为 25.7%、19.9%、0.2%、12.7%），全球化/开拓海外大型跨国药企客户或为中国药包材企业未来继续成长的重要思路。

图表15: 肖特药包与中国药包材企业收入(百万元)



注: 力诺特玻为药用玻璃业务收入, 其余为整体收入;
资料来源: Wind, 肖特药包招股书, 国联证券研究所

图表16: 中国药包材企业出口收入占比

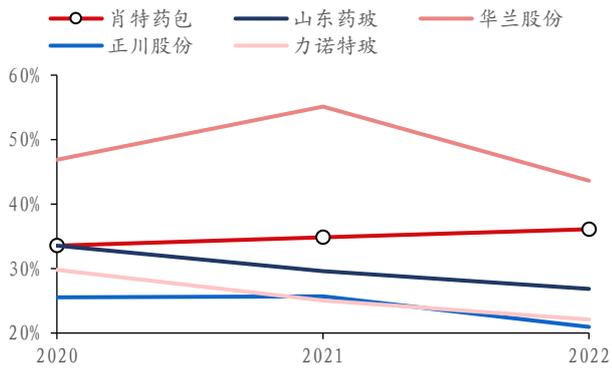


资料来源: Wind, 国联证券研究所

3.2 针对客户痛点主动进行产品创新, 提升产品附加值及客户粘性

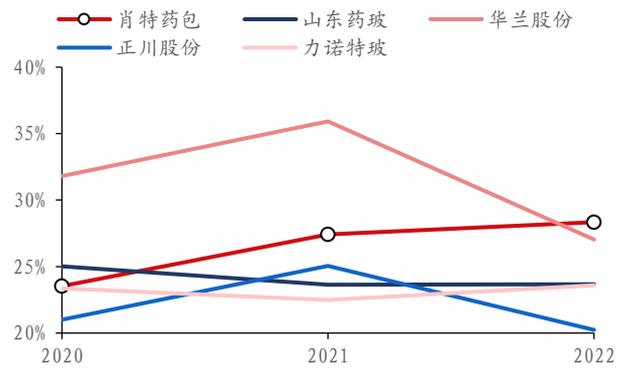
持续针对药企客户痛点主动进行产品创新, 提升高附加值产品占比及头部药企客户粘性, 或为中国药包材企业持续提升竞争力的关键举措。肖特药包 22FY EBITDA 率为 28.3%, 较 20FY 提升 4.8pct, 近年盈利能力较多提升的关键原因为公司高端产品(如高价值解决方案)收入占比持续提升, 另外新冠疫情期间公司中硼硅玻璃管供给偏紧/价格阶段较多上涨或亦有一定贡献。国内代表药包材企业山东药玻、力诺特玻、正川股份、华兰股份 22FY EBITDA 率分别为 23.7%、23.6%、20.2%、27.0%, 均低于肖特药包(华兰股份 EBITDA 率较高, 其产品聚焦非玻璃制品或为主要原因), 核心原因或在于高端产品占比偏低。另一个角度, 我们注意到 20-22FY 中国药包材企业 EBITDA 率总体承压, 主要反应原燃料等区间较多上涨(如纯碱、能源价格等), 肖特药包同样面临类似困境, 但 EBITDA 压力或稍小, 或源于更积极的产品结构调整及更高的高端产品占比(原燃料等成本占比更低)。综合来看, 我们认为中国药包材企业未来成长突围的另一个重要方面在于持续针对药企客户痛点主动进行产品创新, 进而持续提升头部药企客户粘性并双向赋能, 对于提升药包材企业产品均价、盈利能力水平及稳定性等均有积极意义。

图表17: 肖特与国内同行毛利率对比



资料来源: wind, 肖特药包招股书, 国联证券研究所

图表18: 肖特与国内同行EBITDA率对比



资料来源: wind, 肖特药包招股书, 国联证券研究所

4. 风险提示

注射剂包装市场增长动能不及预期, 供给竞争明显加剧, 直接原材料及能源价格超预期波动。

分析师声明

本报告署名分析师在此声明：我们具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，本报告所表述的所有观点均准确地反映了我们对标的证券和发行人的个人看法。我们所得报酬的任何部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体投资建议或观点有直接或间接联系。

评级说明

投资建议的评级标准		评级	说明
报告中投资建议所涉及的评级分为股票评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6到12个月内的相对市场表现，也即：以报告发布日后的6到12个月内的公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。其中：A股市场以沪深300指数为基准，新三板市场以三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）为基准；香港市场以摩根士丹利中国指数为基准；美国市场以纳斯达克综合指数或标普500指数为基准；韩国市场以柯斯达克指数或韩国综合股价指数为基准。	股票评级	买入	相对同期相关证券市场代表指数涨幅20%以上
		增持	相对同期相关证券市场代表指数涨幅介于5%~20%之间
		持有	相对同期相关证券市场代表指数涨幅介于-10%~5%之间
	行业评级	卖出	相对同期相关证券市场代表指数跌幅10%以上
		强于大市	相对同期相关证券市场代表指数涨幅10%以上
		中性	相对同期相关证券市场代表指数涨幅介于-10%~10%之间
		弱于大市	相对同期相关证券市场代表指数跌幅10%以上

一般声明

除非另有规定，本报告中的所有材料版权均属国联证券股份有限公司（已获中国证监会许可的证券投资咨询业务资格）及其附属机构（以下统称“国联证券”）。未经国联证券事先书面授权，不得以任何方式修改、发送或者复制本报告及其所包含的材料、内容。所有本报告中使用的商标、服务标识及标记均为国联证券的商标、服务标识及标记。

本报告是机密的，仅供我们的客户使用，国联证券不因收件人收到本报告而视其为国联证券的客户。本报告中的信息均来源于我们认为可靠的已公开资料，但国联证券对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告中的信息、意见等均仅供客户参考，不构成所述证券买卖的出价或征价邀请或要约。该等信息、意见并未考虑到获取本报告人员的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。客户应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专家的意见。对依据或者使用本报告所造成的一切后果，国联证券及/或其关联人员均不承担任何法律责任。

本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断。该等意见、评估及预测无需通知即可随时更改。过往的表现亦不应作为日后表现的预示和担保。在不同时期，国联证券可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。

国联证券的销售人员、交易人员以及其他专业人士可能会依据不同假设和标准、采用不同的分析方法而口头或书面发表与本报告意见及建议不一致的市场评论和/或交易观点。国联证券没有将此意见及建议向报告所有接收者进行更新的义务。国联证券的资产管理部门、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见或建议不一致的投资决策。

特别声明

在法律许可的情况下，国联证券可能会持有本报告中提及公司所发行的证券并进行交易，也可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问和金融产品等各种金融服务。因此，投资者应当考虑到国联证券及/或其相关人员可能存在影响本报告观点客观性的潜在利益冲突，投资者请勿将本报告视为投资或其他决定的唯一参考依据。

版权声明

未经国联证券事先书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、转载、刊登和引用。否则由此造成的一切不良后果及法律责任有私自翻版、复制、转载、刊登和引用者承担。

联系我们

北京：北京市东城区安定门外大街208号中粮置地广场A塔4楼
无锡：江苏省无锡市金融一街8号国联金融大厦12楼
 电话：0510-85187583

上海：上海市浦东新区世纪大道1198号世纪汇二座25楼
深圳：广东省深圳市福田区益田路6009号新世界中心大厦45楼