

2011年5月18日

天泽信息

快速成长的车联网第一股

A

未有评级

300209.SZ - 人民币 28.60

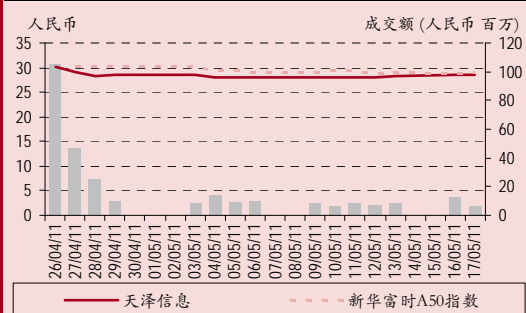
胡文洲, CFA*

(8621) 6860 4866 分机 8520

eric.hu@bocigroup.com

证券投资咨询业务证书编号: S1300200010035

股价相对指数表现



资料来源: 彭博及中银国际研究

股价表现

	今年至今	1个月	3个月	12个月
绝对(%)	-	-	-	-
相对新华富时A50指数(%)	-	-	-	-

资料来源: 彭博及中银国际研究

重要数据

发行股数(百万)	80
流通股(%)	25
流通股市值(人民币 百万)	572
3个月日均交易额(人民币 百万)	19
净负债比率(%)	净现金
主要股东(%)	
无锡中住集团	30

资料来源: 公司数据, 彭博及中银国际研究

*周中为本报告重要贡献者

中银国际证券有限责任公司
具备证券投资咨询业务资格

天泽信息是A股车联网上市第一股。公司采取平台运营服务+终端软硬件销售的模式。一方面,公司向工程机械、商用车厂商等客户销售车载信息终端软硬件,另一方面,公司通过终端获取数据,经过加工分析处理,依托“天泽星网”平台向客户提供功能强大的工程机械/车辆管理信息服务,收取服务费用。公司两种运营模式相互支撑,互相强化,形成一定的规模效应,构筑公司的市场竞争壁垒。我们看好公司的高成长性。

主要发现

- 工程机械领域的需求依然旺盛。大型挖掘机产品单位价值高,是车联网应用的首选。公司在挖掘机领域市场占有率约为50%,公司正在从挖掘机行业逐步向单价较低的其他工程机械产品渗透,市场容量将成倍扩张。公司拥有日立、卡特彼勒、神钢等持续增长的品质标杆客户,在挖掘机这一高端市场地位稳固,增长确定。新客户开拓又是公司另一重要看点,中联重科、三一重工等都是公司的重要潜在客户,由于前装客户普遍体量较大,一旦市场开拓获得成功,收入增长空间将打开。
- 公司在商用车领域可能复制工程机械业务的成功路径。传统上公路物流以后装为主,公司试图复制在工程机械领域取得较大成功的前装模式,同国内主要商用车生产厂商(重卡为主)合作开拓公路货运车辆信息管理市场。我国2010年重卡年销量约为101.5万辆,车辆信息管理市场空间远大于工程机械。
- 传统的公司物流领域市场需求稳步增长。物流公司和管理的大型企业集团下属物流业务对运输车辆进行精细化管理的渴求激发了对车辆远程信息管理的需求。公司2010年相继开拓了中外运、雨润食品、苏宁电器等高端客户,公司为客户定制开发软件平台,在此基础上逐步销售终端设备和终端软件,以点带面,不断扩大收入规模。
- 公司的长期投资价值在于信息服务平台。依托“天泽星网”,公司2010年远程信息服务付费客户数达到8.1万台,未来随着平台带来的附加值得到越来越多客户的认可以及公司在前装市场的大力开拓,我们预计远程信息服务付费客户数将大幅上升。“天泽星网”的平台价值将逐步凸显。
- 公司股权结构简单。实际控制人孙伯荣先生和董事长徐进先生合计拥有公司75%的股权,公众股东拥有剩余25%的股权,没有财务投资者解禁后的减持压力。
- 初步结论:公司是物联网领域具有长期投资价值的投资标的。建议投资者密切关注公司前装大客户市场开拓进展以及天泽星网的平台价值。

图表 1. 投资摘要

年结日: 12月31日	2008	2009	2010	2011E	2012E
主营业务收入(百万元)	70.06	89.15	142.64	207.62	292.53
增长率(%)		27.24	60.01	45.56	40.89
归属母公司股东净利润(百万元)	20.9	27.82	48.03	70.75	99.62
增长率(%)		33.09	72.68	47.3	40.8
市盈率(倍)	82.03	61.63	35.69	32.3	22.94
每股经营现金流量	0.41	0.5	1.04	0.97	1.52

数据来源: 中银国际研究部

工程机械是核心，重卡是爆发点

工程机械

公司主营业务涵盖工程机械和公路运输等专业应用领域，是国内工程机械车辆远程管理信息服务领域最主要和最有竞争力的企业之一，在挖掘机车辆远程管理信息服务细分领域公司的市场占有率第一，市场占有率大约 50%。公司拥有一批优质的客户，包括：日立建机、卡特彼勒、沃尔沃、久保田、洋马、维特根、普茨迈斯特、山东临工等高端客户。

公司在工程机械领域未来成长主要来自于：

- 1) 对工程机械远程管理信息服务的需求逐步从高单价的挖掘机等产品向中低单价的小型挖掘机、装载机、混凝土机、推土机等方向扩展。
 - 2010 年我国挖掘机年销量为 17 万台，目前远程信息管理终端装载率约为 35% 左右，在工程机械细分领域中渗透率最高。
 - 2010 年装载机年销量为 21.7 万台，公司在装载机领域已经开始出货，但是量很少。根据估计，装载机目前远程信息管理终端渗透率约为 3~5%，装载机单价不低，有较强的移动资产管理需求，未来成长空间较大。
 - 叉车 2010 年销量大约 16.8 万台，混凝土机械约 3.7 万台，卡车起重机 3.5 万台，压路机约 2.5 万台。以上几种设备除了混凝土机械中泵车装载率较高之外，其他由于设备本身单价较低，厂商装配欲望并不强烈。但是随着信息终端逐步成为厂商提高产品性能，提升产品价值的重要手段之一，我们判断其装载率也会逐步攀升。
- 2) 大力开拓新客户。公司上市之前就不断加大客户开拓的力度，目前公司在中联重科、现代等重要客户领域取得了一定的进展。
 - 中联重科：我们对公司同中联重科的合作前景比较乐观。中联重科的混凝土机械和吊车等单价较高的工程机械设备对远程信息化管理有较强的需求。

■ 三一重工：以前一直使用自主开发的系统，我们推测三一重工目前也在试用公司的产品，未来不排除进行深入合作的可能。

3) 原有客户的内生增长。挖掘机行业整体销量在 2010 年超预期增长，从 2011 年 1 季度的数据来看，挖掘机行业增长依然可观，四月份数据虽然有所下滑，但是全年来看，我国挖掘机行业 2011 年增速预计依然可以达到 20%~30%。公司的主要客户如日立建机、卡特彼勒、神钢等等处于国内挖掘机行业第一集团，公司将继续受益于挖掘机行业的快速增长。

图表 2. 挖掘机行业和公司销售情况

	2006	2007	2008	2009	2010	2011 Q1	备注
挖掘机	45,702	66,764	77,851	95,820	170,850	74,662	
增速 (%)		46.1%	16.6%	23.1%	78.3%		预计 2011 年增速约为 20%~30%
日立建机	0	9,022	10,519	11,302	17,581	7,669	最早的客户
卡特彼勒	0	5,053	4,964	5,935	10,326	4,581	主要客户
神钢	0	4,242	5,253	7,690	14,777	6,021	小型挖掘机客户
沃尔沃	0	1,609	2,181	3,094	7,533	3,928	重要客户
玉柴	0	3,459	4,107	4,424	7,483	4,329	重要客户
斗山工程	0	11,594	12,755	14,620	22,074	7,711	
小松	0	9,950	11,829	14,549	24,020	9,729	天远（小松代理厂商）
现代	0	9,704	8,517	10,096	18,429	7,360	吉美思，公司逐步进入
山河智能	0	2,591	2,849	2,926	4,730	1,943	
三一重工	0	1,853	3,217	6,126	14,154	8,200	自行开发
柳工	0	2,114	2,550	3,005	5,595	2,756	
龙工	0	0	675	2,027	4,173	448	
福田雷沃	0	0	0	3,099	5,068	2,108	博创兴工
厦工	0	0	0	1,210	2,801	2,009	

资料来源：中银国际研究部

图表 3. 主要工程机械销售量情况

	单位	2005	2006	2007	2008	2009	2010
装载机	辆	105,381	119,868	158,942	165,115	143,272	216,597
混凝土机械	辆	na	na	na	251,956	323,744	37,015
卡车起重机	辆	na	na	na	21,908	27,360	35,423
履带起重机	辆	na	na	na	1,686	1,185	1,750
压路机	辆	na	8,303	9,841	13,407	16,194	25,478
叉车	辆	na	na	na	167,401	103,913	168,461
推土机	辆	na	6,082	7,382	8,662	8,513	13,918

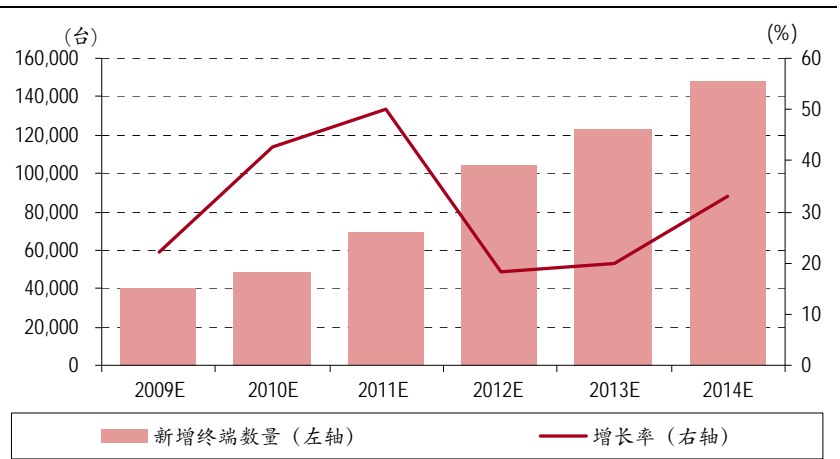
资料来源：中银国际研究部

图表 4. 竞争对手情况

工程机械领域主要参与者与市场份额		
公司名称	主要客户	市场占有率
天泽信息	日立建机、成都神钢（小型挖掘机）、卡特彼勒、沃尔沃、玉柴、山重建机、阿特拉斯等	50%左右
石家庄开发区天远科技有限公司	小松（中国）、成都神钢（大型挖掘机）	25%左右
南京吉美思系统集成公司	现代（江苏）工程机械有限公司	10%左右
北京博创兴工科技有限公司	福田雷沃国际重工股份有限公司	低于 10%

资料来源：招股说明书，中银国际研究部

图表 5. 挖掘机新增终端测算

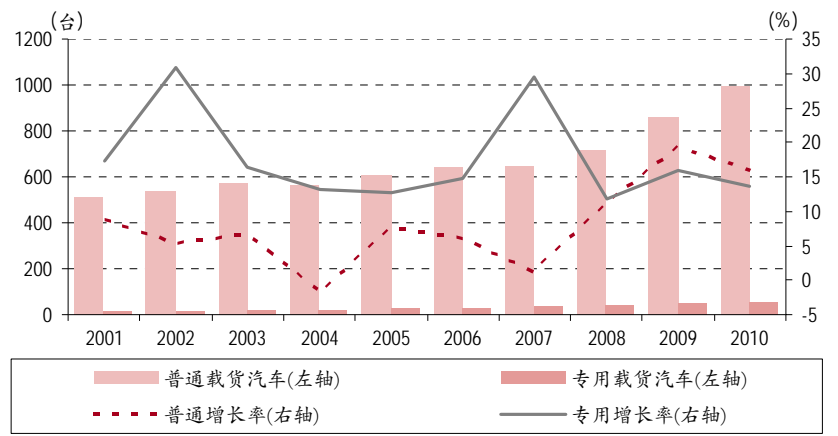


资料来源：工程机械协会挖掘机分会，中银国际研究部
一辆挖掘机对应一台终端设备

重卡将成为商用车领域的突破口

2008 年我国国内公路载货车车载信息终端市场规模大约为 23 万辆，安装渗透率不足 3%。目前国内物流企业对提升物流车辆管理的需求非常迫切：如车辆调度，监控，安全保障等。艾瑞咨询预计到 2014 年我国安装车载信息终端的公路货运车辆将突破 120 万辆，年复合增长率超过 30%。

图表 6. 市场增速

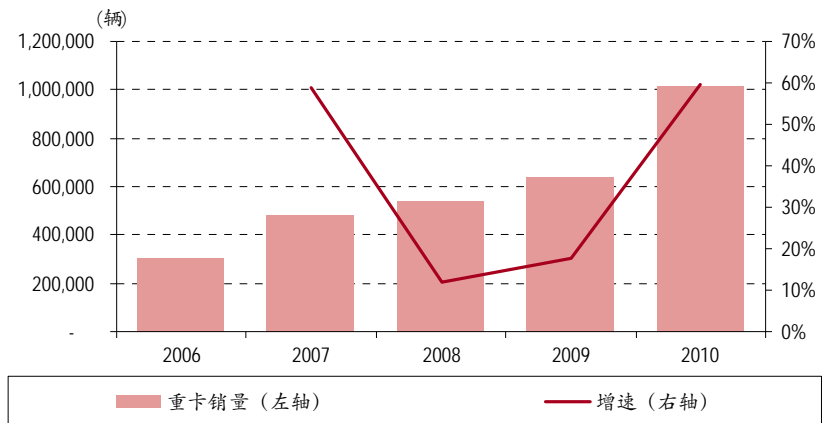


资料来源：中银国际研究部

我们认为公司有较大可能在重卡领域复制公司在工程机械领域的快速增长的路径。

- 重卡同工程机械属性较为接近，产品单位价值较高，有较多销售量是通过金融租赁的形式，利用车辆网技术进行信息化管理的需求较为强烈。
- 重卡领域是蓝海市场，目前开展该业务的公司很少，公司在工程机械远程管理领域拥有多年的产品开发和服务经验，切入重卡市场具有得天独厚的技术优势和服务优势。

重卡是公司在商用车领域的最重要突破口。由于市场格局同工程机械类似，公司采取从后装到前装的模式，瞄准重要客户进行突破。我们认为公司 2011 年有望从北汽福田、红岩依维柯、东风裕隆等重要重卡生产厂商取得一些订单，此外公司同以一汽为代表的其他重卡厂商保持紧密的接触，未来不排除将客户范围进一步扩大的可能。车联网在重卡领域成长空间非常大，2010 年我国重卡年销售量达到 101 万辆，其中仅北汽福田一家 2010 年的年产量大约为 10 万辆，同工程机械相比市场空间扩大数倍。而目前公司车载信息终端在重卡领域以后装为主，总量仅为数千台，基数较低。公司从去年开始到今年 1 季度，在重卡市场开拓方面投入了较多资源，我们认为如果重卡市场能够如期启动，将对今年的业绩产生较大正面影响。

图表 7. 我国过去 5 年重卡年销量


资料来源：中银国际研究部

图表 8. 重卡厂商销量

(辆)	2006	2007	2008	2009	2010
东风汽车	64,011	88,711	106,490	116,033	192,770
一汽集团	65,299	96,247	106,945	141,563	230,272
中国重汽	60,947	99,819	111,345	124,726	198,178
陕西重汽	32,611	60,090	65,084	67,416	108,826
北汽福田	31,852	56,646	57,107	82,234	102,988
上汽红岩	18,078	24,031	22,338	20,582	33,371
北方奔驰	9,909	15,068	26,114	28,018	45,547
湖北三环	3,053	5,940	7,745	9,958	11,973
安徽华菱	5,430	11,233	12,828	18,271	30,452
安徽江淮	3,065	10,285	10,788	12,899	25,633
其他	11,141	16,296	14,726	14,039	34,956
重卡销量总计	305,396	484,366	541,510	635,739	1,014,966

资料来源：中银国际研究部

物流企业需求旺盛

公司在物流公司以及大型企业集团下属物流公司领域也进行积极开拓。公司对客户采取先行试用，在付费购买的模式，取得了良好的市场效果。2009 年公司开拓了：雨润食品、江铜物流、可口可乐等大客户。2010 年公司又同太古饮料（全国共 7 个灌装厂），中外运山东公司，苏宁电器等业务达成合作意向。同时目前还有多个企业在试用公司的产品，公司还积极同多家大型企业集团进行接触。大型企业集团和大型物流公司单个采购量都在几百个终端单位到上千个终端不等。每一个客户成功开拓都将带动公司的整体平台业务处理软件和终端的销售。

图表 9. 竞争对手情况

公司名称	公路物流领域主要参与者与主要客户 主要客户
天泽信息	太古饮料、雨润食品、江铜物流、中国外运山东有限公司等
上海飞田通信技术有限公司	上海联华超市股份有限公司等
厦门雅迅	双丰物流、厦门银鹭等
武汉翼彩科技有限公司	福记食品、蒙牛乳业等

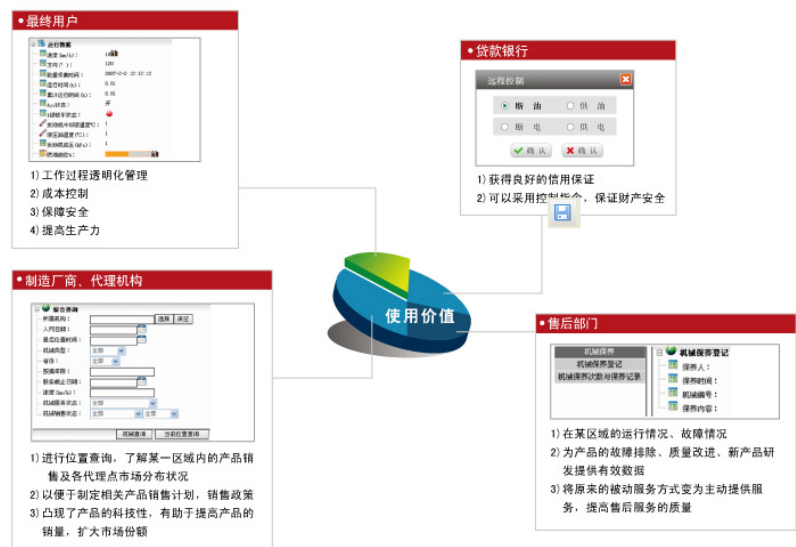
资料来源：招股说明书，中银国际研究部

优质平台型公司

公司长期价值在于“天泽星网”的平台价值。使用“天泽星网”车辆远程管理信息服务平台的车辆和机械设备数量越多，公司的平台价值就将越发显现。借助“天泽星网”平台，公司掌握了巨大的行业和产品数据库，目前“天泽星网”帮助客户对设备进行监控管理只是其中一种应用形式，“天泽星网+终端”所获得的数据能够帮助客户进行有效的商业决策，例如帮助厂商获取地区开工率数据以决定设备厂商的销售策略；帮助维护保养企业获取车辆保养方面的信息。公司2011年将加大研发方面的投入，不断在“天泽星网”加入更多的增值服务产品，提高平台的附加值。目前公司的运营平台服务收费约为平均每客户每月75元人民币，未来随着公司服务项目的增加，平台附加值的提高，ARPU值存在上升的空间。

另一方面，公司目前的服务平台收费客户以厂商、代理商、4S店、设备拥有者等需要对机械/车辆进行管理的企业级客户为主。公司未来目标客户群体还包括规模庞大的设备/车辆使用者，通过附加更多对终端使用者有价值的信息和服务，从而将设备使用者纳入公司收费客户的范围，使得公司客户群体大大扩展。随着公司产品能够给客户带来的价值不断提升，天泽星网作为一个平台的价值边界也将快速扩张。

图表 10. 平台使用价值



资料来源：公司资料，中银国际研究部

公司的竞争优势：

公司的产品涉及卫星定位导航、传感器、数据处理、数据收发等很多核心环节的设计整合，具有较高的技术门槛。主要的优势还体现在：（1）行业经验：作为信息服务提供商，要能够深刻认识客户的需求，能够确实为客户提供价值，公司2003年进入工程机械行业，是最早进入的厂商，积累了丰富的远程车辆信息管理服务的经验；（2）产品质量：对设备的稳定性和抗干扰性要求较高。无论工程机械还是长距离运输车辆，其使用环境都较为恶劣，需要公司的产品能够在恶劣的自然环境下稳定的工作，公司通过同国际一流厂商的合作开发，在质量控制方面有了很好的基础；（3）标杆项目：公司拥有日立建机、卡特彼勒等世界一流的工程机械厂商的成功标杆，对进一步开拓客户有非常大的帮助。日前，公司在卡特彼勒的采购体系中已经升级为全球采购合作伙伴。（4）客户黏性：公司参与了多家知名工程机械制造商整车电子信息系统的研发与设计，获得其车辆数据交换协议，出于保密的需要，客户不可能让很多下游厂商了解其产品的总线协议，端口规格等技术规格。客户粘性大。

初步结论

我们认为公司是物联网领域具有长期投资价值的投资标的。工程机械市场的稳定增长保证了公司的安全边际，重卡、物流等领域的开拓将给公司未来的业绩带来较大上升空间。平台运营服务则是公司长期投资价值的核心。建议投资者密切关注公司前装大客户开拓进展以及天泽星网的平台价值。

主要风险：

- 1) 前装市场开拓不及预期；
- 2) 竞争加剧引发产品价格下跌。

公司简介及股权结构

公司简介:

公司是一家提供车辆远程管理信息服务及配套软硬件的高新技术企业，车辆远程管理信息服务是物联网在商业领域的典型运用，是物联网发展最快的领域之一。

公司集运营服务、软硬件研发、系统集成为一体，通过车载信息终端采集车辆及随车人、物的状态信息，并通过 GPRS、GSM、CDMA 等无线通信网络传输至天泽星网数据中心进行归类、存储和分析，最终将用户需要的信息以 Web、Client、E-Mail、SMS、WAP、Call-Center 等方式提供给用户，帮助用户实现控制成本、透明管理、保障安全的目的。

图表 12. 发展历程



资料来源: 中银国际研究部

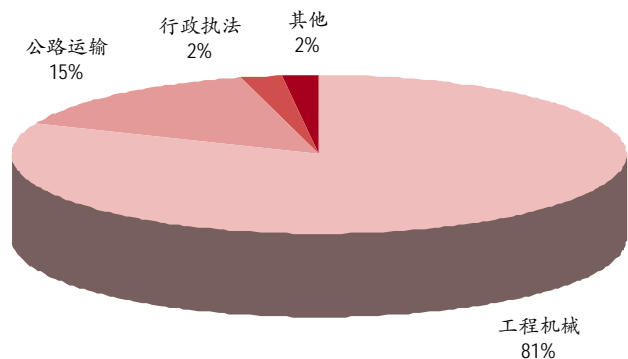
公司前身江苏天泽成立于 2000 年 5 月 25 日，公司于 2009 年 8 月 21 日整体变更设立股份有限公司。2011 年 4 月经证监会核准，公司向社会公众发行人民币普通股 2000 万股，并于 2011 年 4 月 26 日在深圳证券交易所创业板上市交易。

2001 年公司开始进入行政执法领域，其全球卫星定位信息公众网客户服务中心投入运营，业务涉及各行政执法单位 GPS 系统建设；2002 年公司进入公路运输领域，参股专门从事公路运输车辆远程管理信息服务的苏州天泽；2003 年进入工程机械车辆远程管理信息服务领域，是国内最早进入工程机械前装市场的公司。

目前工程机械车辆远程管理信息服务是公司的核心业务领域，公路运输中的公路物流车辆远程管理信息服务是公司未来重点发展的领域。

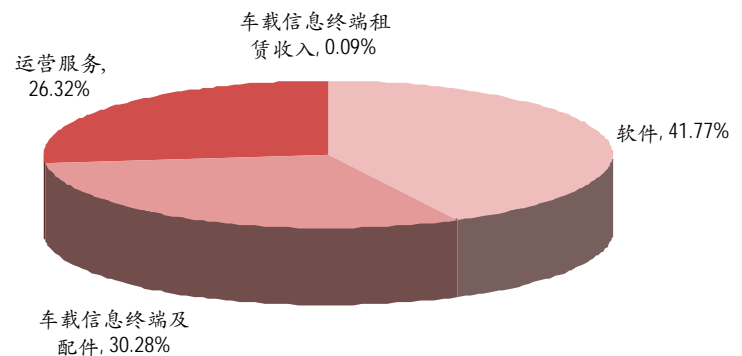
公司主营业务涵盖工程机械和公路运输等专业应用领域，是工程机械车辆远程管理信息服务领域最主要和最有竞争力的企业之一，在挖掘机车辆远程管理信息服务细分领域公司的市场占有率第一。最近三年，公司营业收入、净利润的年复合增长率分别为 42.69%、54.84%。

图表 13. 2010 年天泽信息主营业务收入构成（按行业分）



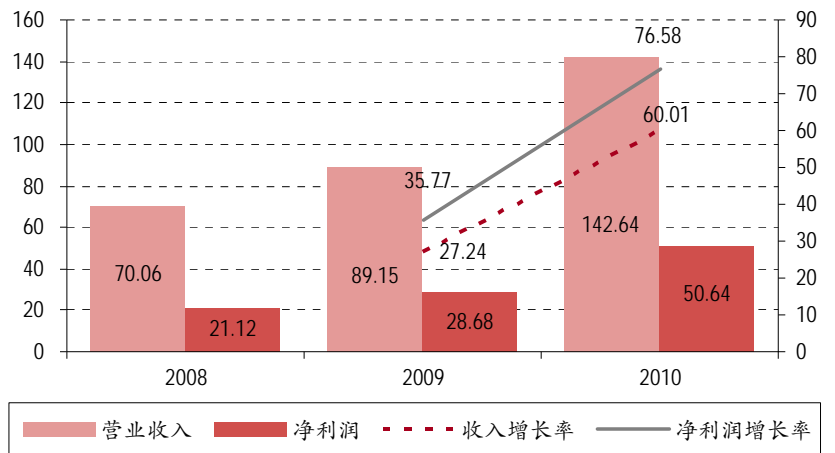
资料来源：中银国际研究部

图表 14. 2010 年天泽信息主营业务收入构成（按产品分）



资料来源：中银国际研究部

图表 15. 天泽信息最近 3 年经营业绩



资料来源：中银国际研究部

公司抓住了物联网应用市场快速发展的机遇，持续研发符合市场需求的车辆远程管理信息服务产品及配套软硬件，提高公司的核心竞争力，不断完善、巩固和深化公司在车辆远程管理信息服务市场的地位，成为中国车辆远程管理信息服务行业的领导者和行业标准制定者。

公司未来三年的具体发展目标是进一步巩固和提高公司在工程机械车辆远程管理信息服务领域领先的市场地位，在公路物流车辆远程管理信息服务领域及其他相关业务领域进行拓展，增强公司的核心竞争力，为公司增加新的利润增长点。

车辆远程管理信息服务产业链主要包括定位模块提供商、通讯模块提供商、车载信息终端提供商、电子地图数据提供商、电子地图引擎提供商、车辆远程管理信息服务软件提供商、电信运营商、ISP 运营商、车辆远程管理信息服务运营商等。

图表 16. 产业链概况



资料来源：中银国际研究部

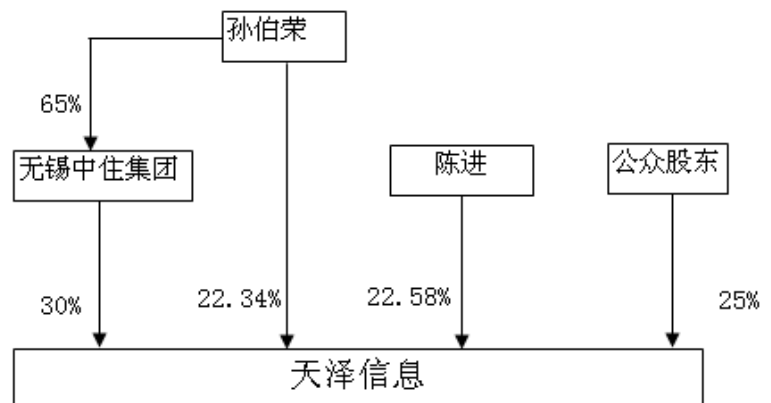
股权结构:

上市后股权分布

公司由中住集团、孙伯荣和陈进共同持有，此次上市发行后，三者的持股比例分别为 30%、22.43%、22.57%。

中住集团为公司的控股股东，但孙伯荣持有中住集团 65%的股权，因此孙伯荣一共持有公司 52.43%股份，为公司的实际控制人。另外，其配偶持有中住集团剩余 35%的股权。陈进为公司董事长、总经理，孙伯荣为公司董事。

图表 17. 股权结构情况



资料来源：中银国际研究部

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，其本人或其关联人士都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其本人或其关联人士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声明，其员工均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；在本报告发布前的十二个月内，与本报告评论的上市公司不存在投资银行业务关系；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中银国际证券有限责任公司提供与本报告有关的任何补偿或其它利益。

根据中国证券监督管理委员会《发布证券研究报告暂行规定》等法律法规和监管规定，中银国际证券有限责任公司确认以下事项：在本报告首次发布时，中银国际证券有限责任公司证券自营账户持有本报告评论的上市公司股份未达到/或超过该上市公司已发行股份的1%。

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客户发布。

本报告期内含保密信息，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，或将此报告全部或部分内容发表。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中银国际集团成员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 2011 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) 2867 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) 2867 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
金融大街 28 号
盈泰中心 2 号楼 15 层
邮编: 100032
电话: (8610) 6622 9000
传真: (8610) 6657 8950

中银国际(英国)有限公司

英国伦敦嘉能街 90 号
EC4N 6HA
电话: (4420) 7022 8888
传真: (4420) 7022 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