



2026年全球并购趋势展望： 消费市场

2026年1月



目录

前言	3
1. 概览	4
2. 2026年消费市场并购关键议题	7
3. 焦点关注：日本消费市场并购	13
4. 2026年消费市场并购重点关注行业	16
5. 2025年全球消费市场并购交易量价表现	23
6. 2026年消费市场并购趋势展望	25



“

对消费市场并购交易者而言，
2026年的核心命题将通过
并购重塑投资组合、强化核心
能力——聚焦结构性竞争优势
构建，而非坐等理想市场环境的
到来。

- Hervé Roesch

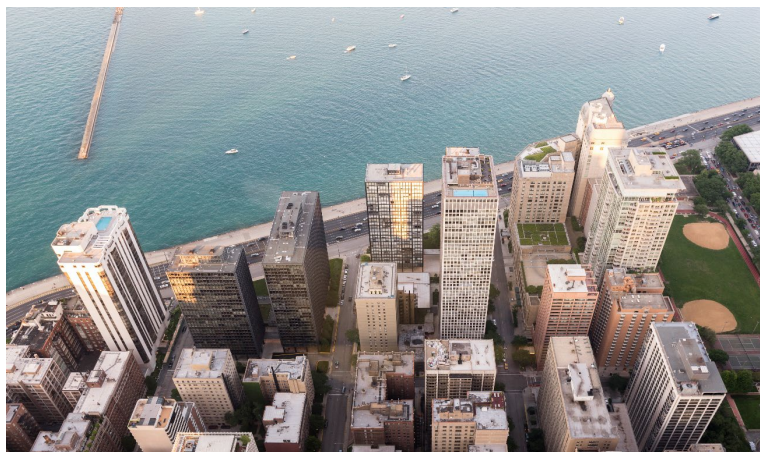
1

概览

稳健、审慎、迈向战略再平衡



尽管宏观经济信号错综复杂、增长预期喜忧参半，但消费市场并购在2026年的开局态势仍比多数人预期更为稳健。众多消费品类的增长持续承压，经合组织（OECD）消费者信心指数在2025年全年始终低于100的荣枯线，反映出消费者态度趋于谨慎、更倾向于储蓄而非消费的市场特征。在此背景下，那些深耕运营纪律、优化成本结构、精简投资组合并始终以消费者为核心的企业，正逐渐占据更有利的市场地位——信心的回升正转化为2026年推进战略并购的更强意愿。



2025年，全球消费市场并购交易金额增长41%，而交易数量基本持平。这一态势与全球并购市场整体表现一致：市场交易活动日益受到数量更少、规模更大、高信念度交易的驱动，战略收购方和私募股权基金正投入更大量资本，成为此类交易的主导者。此类大型交易多集中于美国市场，而欧洲和亚洲则保持着以品牌及渠道为核心的中小型交易稳健节奏，凸显市场“重质不重量”的审慎特征。展望2026年，随着收购方信心回升、对变革性交易的兴趣重燃，我们预计交易活跃度将逐步提升，估值水平也将有所改善。



这一向好预期的背后，是宏观经济环境企稳带来的消费信心增强：实际国内生产总值（GDP）预期向好、利率逐步下行、监管摩擦（尤其在美国市场）有所缓和。上市消费企业整体估值仍处于低估状态，为私有化交易、剥离交易及其他战略重组创造了充足的交易储备。在人工智能正快速重塑竞争格局的当下，并购已成为重组投资组合、紧跟消费者行为变迁的核心工具。

“

人工智能正在改写消费市场的竞争规则。那些优化投资组合、通过并购获取自身难以快速构建的核心能力的企业，将具备更强的灵活性——能够快速调整战略方向，超越当前竞争对手及未来潜在的未知挑战者。



Hervé Roesch

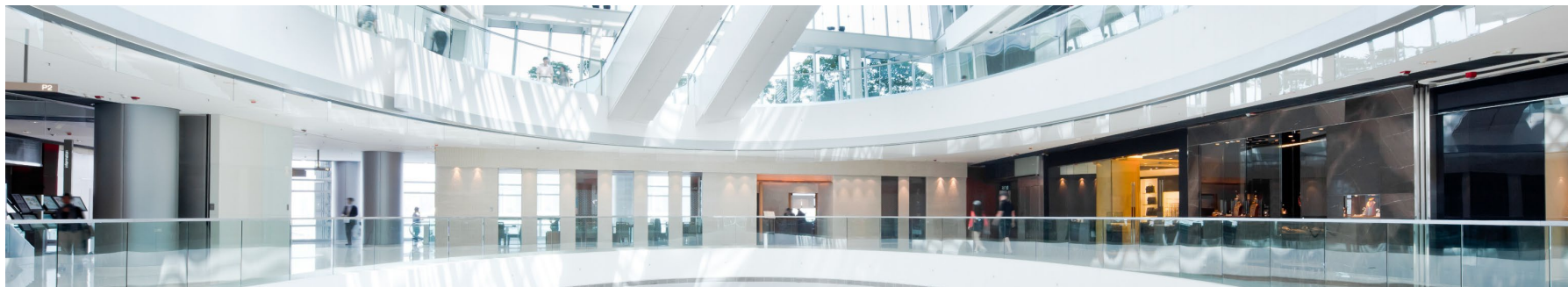
普华永道英国全球消费市场并购业务负责人

2026年消费市场并购 关键议题

2

2026年消费市场并购关键议题

优化投资组合 聚焦规模与核心业务



消费及零售企业正通过“双向发力”优化投资组合：一方面剥离缺乏规模优势或不再契合核心战略的品牌及业务，另一方面在具备明确竞争优势的强势品牌与平台上加大投入。企业首席执行官（CEO）们将全球品牌与可跨市场高效运营的规模化平台列为优先事项，推动运营模式向更精简的方向转型。英国等地区出现的局部经营困境，进一步增加了交易流量。预计2026年企业分拆与资产剥离交易将加速，私募股权基金与战略收购方将共同参与承接。

联合利华（Unilever）拆分冰淇淋业务、针对性剥离欧洲地区的本土食品品牌（包括素食屠夫The Vegetarian Butcher与健康零食品牌 Graze），正是这种“大胆变革与渐进调整相结合”的战略重组典型案例。宝洁（Procter & Gamble）、利洁时（Reckitt）、科蒂（Coty）等企业也采取了类似行动，剥离规模较小的本土品牌、细分品类、整体业务线及不再适配战略的传统业态。

尽管这些剥离交易大多规模较小、不及巨额交易引人注目，但整体影响深远。通过持续清理低回报或非核心资产，企业正强化资本纪律、简化运营流程，并为布局更高增长、更高利润率的机会奠定基础。投资组合精简将仍是2026年及未来长期的核心战略主题。

2026年消费市场并购关键议题

私募股权通过私有化交易瞄准消费品牌

2025年，私募股权机构完成了多项标志性私有化交易，包括：DBay Advisors收购消费健康企业联盟制药（Alliance Pharma）、梧桐资本（Sycamore Partners）私有化美国医药零售集团沃尔格林联合博姿（Walgreens Boots Alliance）、MCR酒店集团协议收购全球酒店及私人会员俱乐部运营商Soho House & Co、3G资本收购全球鞋履品牌斯凯奇（Skechers），以及由TriArtisan Capital Advisors牵头的投资集团宣布私有化美国家庭式餐饮连锁品牌Denny's。

这些交易反映出私募股权行业充足的资金储备、融资成本下降，以及对品牌强势但估值低估的消费企业重燃兴趣。2026年，随着消费者习惯变迁与零售行业结构性变革对上市消费企业构成持续压力，预计此类交易将持续活跃。



2026年消费市场并购关键议题

核心市场整合势头再起



2025年，面对持续的成本压力与日益注重性价比的消费者，消费市场企业加速推进以规模扩张为核心的并购，以提升抗风险能力、释放运营效率。预计这一趋势将在2026年延续，企业将在需求敏感型品类中积极寻求竞争优势与运营杠杆。



整合主要集中在食品杂货、美容个护、宠物及兽医服务、运输物流等领域——这些行业的碎片化特征与不断上升的运营成本，使得规模效应的战略价值愈发凸显。例如，玛氏（Mars）于2025年12月完成对Kellanova的收购，进一步扩充了品牌组合并拓展了全球市场覆盖范围。



2025年最大规模交易之一——联合太平洋铁路公司（Union Pacific）与诺福克南方铁路公司（Norfolk Southern）的合并提案，充分展现了整合的变革性潜力，其影响将延伸至消费品分销、零售补货、电商履约及供应链可靠性等多个维度。供应链韧性仍是消费企业的核心优先级，这一需求部分源于关税影响，更得益于整体环境波动性的提升。

2026年消费市场并购关键议题



能力导向型收购打破行业边界

随着零售商、平台企业及品牌方着力强化技术、物流与数据基础，能力导向型并购预计将持续增加。人工智能赋能的客群精细化运营、持续升级的履约服务预期，叠加电商业态的成本结构特性，正促使企业选择“收购而非自建”这些核心能力——尤其在市场响应速度决定竞争力的赛道。

行业融合正加速推进：企业纷纷拓展至物流、医疗健康、媒体、电子等相邻领域，以拓宽运营与商业能力边界。这些举措不仅提升了履约可靠性、深化了客户洞察，更助力企业实现更高效的数字商务运营。

近期案例包括：京东（JD.com）收购Ceconomy，为这家中国电商平台切入欧洲消费电子零售市场奠定基础；宜家（IKEA）收购人工智能物流软件公司Locus；联合包裹服务公司（UPS）收购Andlauer，强化医疗健康物流与冷链能力。在家居装修领域，家得宝（Home Depot）收购专业建筑产品分销商GMS、劳氏（Lowe's）收购Foundation Building Materials，均体现了企业深化专业承包商市场布局的战略意图。这些交易共同表明，2026年企业将积极通过并购获取支撑长期增长与韧性的关键能力及客户资源。

2026年消费市场并购关键议题



创始人重掌品牌控制权

2025年消费行业的一大显著趋势是“创始人回购”兴起——企业家重新收回此前出售给企业集团或财务投资者的品牌所有权。典型案例包括：胡达·卡顿（Huda Kattan）全额回购美妆品牌Huda Beauty、亚当·米勒（Adam Miller）回购自行车品牌Revel Bikes、斯特拉·麦卡特尼（Stella McCartney）赎回路威酩轩（LVMH）持有的其时装品牌少数股权，以及澳大利亚美妆零售商RY的创始人回购品牌。

预计2026年此类交易将进一步增多，原因在于企业集团与私募股权机构仍在持续优化投资组合，而非培育腰部成长型标的。创始人回购本质上是一种战略重置，与消费者偏好高度契合——如今消费者愈发重视品牌真实性及创始人独特倡导的品牌初心。

3

焦点关注：
日本消费市场并购

焦点关注：日本消费市场并购

充满活力的并购市场崛起

在公司治理改革、人口结构变化以及大型企业集团投资组合重组浪潮的推动下，日本正成为全球最具活力的并购市场之一。零售与消费品行业不仅受益于这些宏观结构性变革，更得益于消费者行为的演变——这促使消费品牌与零售商通过战略收购强化自有品牌与数字化能力，同时推进国内与国际扩张。

2025年，日本消费行业并购交易金额从2024年的185亿美元增至230亿美元，同比增长24%；金额超5亿美元的交易达11笔，较上年的7笔显著增加。跨境投资兴趣持续上升，日元疲软进一步凸显日本资产的估值吸引力，吸引来自美国、欧洲和亚洲的境外买家加大布局，这些投资者日益倾向于通过少数股权参股或合资形式与日本企业（尤其零售及食品饮料运营商）合作。

私募股权在日本市场加码布局

私募股权机构在日本市场同样表现活跃，尤其聚焦食品杂货与专业零售领域。标志性案例包括：KKR于2025年7月出售全国性连锁超市西友（Seiyu）、贝恩资本（Bain Capital）于2025年9月从柒和伊控股（Seven & i）收购约克控股（York Holdings）的超市及专业门店业务。这些交易反映出投资者对受益于日本人口老龄化、国内消费模式演变等结构性趋势的资产抱有浓厚兴趣。

日本大型企业集团正加速布局高附加值消费食品品类，以推进全球化扩张并抢占高增长市场份额。例如，三菱集团通过旗下Cermaq集团收购格里格海鲜（Grieg Seafood）在挪威与加拿大的三文鱼养殖资产，强化了全球市场地位；其他日本食品企业则通过跨境收购拓展配料、调味品及即食食品组合，包括丸红（Marubeni）收购美国麻薯冰淇淋品牌Bubbies。



焦点关注：日本消费市场并购

入境旅游驱动体验型酒店并购

除零售与消费领域外，受入境旅游复苏、向高附加值“体验式”旅游转型以及日本知名服务标准（Omotenashi）国际化推广的推动，日本酒店及休闲行业预计将在2026年迎来增长势头。近期交易包括：西武集团（Seibu）收购京都探险旅游运营商Oku Japan，标志着行业从“住宿导向”向“定制化体验旅游”的战略转型；西武王子酒店（Seibu Prince Hotels）收购精品酒店集团Ace Hotel，则体现了对生活方式型酒店的重视日益提升。



国际化扩张重塑餐饮并购战略

尽管特许经营模式具备经济优势，但受日本人口下降导致国内消费萎缩的长期压力影响，餐饮行业正积极寻求变革。近期交易（如Colowide收购澳大利亚高端牛排馆品牌“The Meat & Wine Co”的运营方Seagrass Holdco），彰显了日本企业拓展海外业务的努力。展望未来，出境并购仍将是日本餐饮运营商的核心战略杠杆——通过多元化收入来源、切入增长更快的消费市场，在结构性受限的本土市场之外构建规模化平台。



4

2026年消费市场 并购重点关注行业

以下将概述驱动2026年消费市场各细分领域并购活动的核心趋势

2026年消费市场并购重点关注行业

1

消费健康：需求韧性支撑并购活跃

在人口老龄化、医疗体系承压以及消费者健康意识提升、追求更好健康成果的多重驱动下，消费健康领域对战略投资者与私募股权机构持续保持吸引力。预计2026年该领域仍将是消费行业并购最活跃的板块之一。

金佰利（Kimberly-Clark）于2025年11月宣布以487亿美元收购Kenvue，旨在整合双方互补品牌，打造全球健康与福祉领域领导者。其他收购方则聚焦供应链韧性、创新能力与精准增长，而非大规模整合——例如，Prestige Consumer Healthcare收购眼科药品制造商Pillar5 Pharma，以保障短期供应并为应对未来需求储备长期产能。

私募股权机构对该领域的信心持续显现：CapVest投资德国史达德（STADA Arzneimittel）、沃尔格林联合博姿（Walgreens Boots Alliance）与Alliance Pharma的私有化交易，均反映出行业参与者对行业稳定需求、品类增长潜力及利润率水平的积极预期。

2

美妆行业：网红驱动型品牌成并购热点

受益于刚性复购需求、快速创新周期与深厚品牌忠诚度，美妆行业仍是最具韧性的消费品类之一。但当前行业增长放缓、竞争加剧，对实力较弱或规模不足的品牌构成压力。因此，2026年美妆行业并购将呈现“战略扩张”与“投资组合优化及困境资产处置”并存的特征，同时吸引战略投资者与中小型收购方的关注。

小众独立品牌仍是热门收购目标，企业通过收购此类品牌获取差异化定位与忠实客群。欧莱雅（L’Oreal）收购护肤品牌Medik8多数股权、与Kering Beauté达成香水及美妆战略合作，凸显消费企业持续通过高增长、高端化、科技赋能型品牌扩充产品组合的战略方向。

渠道导向型交易的重要性也在提升。Ulta Beauty收购Space NK，反映出行业的一大趋势：掌控高端零售渠道、与品牌供应商构建全球规模合作、实现全渠道覆盖，正成为竞争力的核心要素。随着品类进一步全球化，预计并购活动将持续聚焦品牌升级、高端化转型与分销规模扩张。

2026年消费市场并购重点关注行业

食品饮料：并购催生细分赛道领跑者

受需求韧性、品牌优势与可预测的现金流驱动，食品饮料仍是最受瞩目的并购细分领域。但当前行业销量增长日益受限，消费模式正被健康与减重趋势重塑，传统品类面临压力。这些因素推动企业通过并购追求规模扩张、投资组合转型与地理覆盖拓展，同时加大对表现持续优于传统主流消费品的健康及“有益身心（Better for you）”品类的布局。

玛氏以359亿美元收购Kellanova，旨在打造全球零食领域领导者，凭借更丰富的品牌组合、更广泛的分销网络与更强的采购议价能力抢占市场。类似地，费列罗（Ferrero）收购WK Kellogg Co，强化了北美市场布局，并将业务从糖果延伸至早餐及家庭主食等更多消费场景。

饮料领域，Keurig Dr Pepper拟收购JDE Peet's，随后启动战略分拆，拆分为两家独立企业，标志着行业向“品类领先+战略聚焦”转型。该交易旨在打造全球咖啡专业运营商（在采购、烘焙及零售分销领域具备规模优势），同时组建北美饮料市场挑战者（覆盖碳酸饮料、补水饮品及其他细分品类）。

在亚洲及中东地区，政府与投资者持续将食品韧性与健康产品组合列为优先事项。区域型行业参与者与全球战略投资者正积极布局能够实现采购多元化、保障供应稳定并契合消费者偏好变化的资产。这些主题将持续主导2026年食品饮料行业并购格局。

3



2026年消费市场并购重点关注行业

4

零售行业：并购加速整合与融合

面对利润率压力、注重性价比的消费者及不断上涨的投入成本，零售商积极通过并购寻求突破，规模效应与运营效率的重要性愈发凸显。整合趋势在食品杂货、折扣零售、专业零售及宠物零售等业态中尤为显著——这些市场的碎片化特征与微薄利润率，正加速推动行业向更大规模、更具韧性的平台整合。

这一趋势同时体现在线下与线上渠道：食品杂货领域，区域超市连锁的整合持续推进，企业通过合并提升采购能力与成本控制水平；与此同时，食品配送平台的整合也在加剧，规模不足的运营商在结构性低利润率环境中举步维艰。DoorDash收购户户送（Deliveroo）与SevenRooms、优步（Uber）投资Trendyol Go，均体现了行业构建更大的配送网络、提升路线密度，以及利用技术与数据驱动消费者洞察的战略方向。随着竞争加剧，具备规模、密度与数据优势的平台将占据更有利地位，2026年并购将成为企业加速构建这些优势的核心工具。

即时零售正成为零售与电商融合的关键领域。据《财富商业洞察》数据，2025-2032年该领域预计将实现9%的复合年增长率，凸显其在零售并购战略中的重要地位。技术驱动型配送平台的数字化渗透与扩张，将使美国持续成为核心增长市场；而在印度与中东地区，城市化进程加速与科技型消费者兴起，使得该地区正成为即时零售快速增长的新兴市场。并购正日益成为企业实现规模扩张、提升履约密度、将电商与即时零售能力整合至综合零售平台的重要路径。

更广泛的零售融合正打破零售、物流、技术与媒体行业的边界。京东收购Ceconomy、宜家收购Locus，均体现了领先零售商在供应链技术、人工智能履约及全渠道基础设施领域获取核心能力的战略意图——这些举措旨在构建能够与亚马逊（Amazon）等全球电商平台直接竞争的整合生态系统。

综上，2026年零售并购市场将呈现三大核心驱动因素：规模扩张、能力获取与端到端商业链路掌控。

2026年消费市场并购重点关注行业

5

旅游行业：并购融合体验与技术

旅游、休闲及酒店行业的需求分化趋势持续加剧：消费者向高端与性价比两端集中，中端市场压力日益凸显。年轻的高收入旅行者愈发重视“特色旅行”，推动豪华度假村、赌场及体验式旅游概念的发展；而预算敏感型客群则更倾向于青年旅社与经济型生活方式品牌。近期交易充分反映了这一分化：高端市场方面，MCR收购Soho House；性价比市场方面，Brookfield收购Generator Group的欧洲业务（混合型青年旅社 + 酒店平台）。

酒店运营商也在选择性地运用并购强化战略聚焦——重点投资技术、数据与平台能力，而非增量扩张自有不动产。尽管轻资产运营模式已在酒店行业广泛普及，而企业近期的资产剥离动作，愈发体现出其在经历并购驱动的增长阶段后，对资产组合优化与资本循环的战略布局。

技术投资主要聚焦于提升宾客体验与后台运营效率：Mews收购人工智能分析公司DataChat，旨在推进“全自主酒店系统”研发（实现预订、定价及运营的自动化）；Hotel Communication Network收购Crave Interactive，为豪华酒店增添人工智能赋能的客房服务能力；Safara收购预订平台Skipper，则体现了数字化能力为先的中介机构通过并购强化目的地发现、个性化服务及端到端旅行规划能力的战略方向。

2026年，旅游行业预计将出现更多技术导向型并购，包括人工智能预订代理、企业差旅工具及金融科技 + 旅游混合模式。在线旅游代理商正积极开展应用程序开发合作、打造专属人工智能代理、与云服务提供商协作，加速人工智能在搜索、定价及客户服务领域的应用。旅游、金融科技与软件行业的边界正逐渐模糊，预计支付提供商与旅游企业将通过合作与并购进一步深化协同。



2026年消费市场并购重点关注行业

7

游戏领域：并购交易凸显内容与数据的深度融合

游戏行业正围绕规模化人工智能赋能平台展开行业整合。全球私募股权机构阿波罗（Apollo Global）收购IGT游戏与数字业务及Everi、希腊游戏技术公司英特尔特（Intralot）收购美国娱乐集团Bally's Corp旗下国际互动业务（Bally's International Interactive）、英国博彩运营商Allwyn International与希腊博彩公司OPAP的业务合并，以及法国娱乐及游戏集团Banijay收购欧洲游戏平台公司Tipico少数股权，上述交易印证了数字游戏、彩票、传媒与体育博彩领域的跨界融合趋势；2026年该领域的并购动作将聚焦于获取内容、数据及支付能力，以在数字化程度持续提升的市场中构筑竞争优势。

6

餐饮行业：规模化特许经营模式受青睐

餐饮行业并购仍保持审慎态度，交易核心集中于成熟品牌与规模化特许经营模式。在中国市场，本土快速崛起的餐饮企业加剧了市场竞争，促使西方餐饮品牌重新审视在华布局——日益倾向于本土合作与部分退出策略。星巴克（Starbucks）协议向博裕投资（Boy Capital）出售60%股权、汉堡王（Burger King）与CPE源峰组建合资公司，均体现了这一向“特许经营主导 + 本土管理”转型的趋势。



2026年消费市场并购重点关注行业



交通运输：聚焦专业物流与技术并购

受行业融合驱动，交通运输与物流行业正突破传统边界——企业通过并购获取产能、提升韧性、实现网络现代化。战略协同仍是并购核心主题，收购方重点瞄准专业物流、高壁垒市场及能够提升可视化、路线优化与利用率的技术。

在北美地区，铁路行业整合（包括Union Pacific与Norfolk Southern的合并提案）正引发市场对铁路相关资产的关注，如维修服务、检测技术与转运设施。与此同时，技术驱动型交通解决方案持续获得溢价估值，企业纷纷寻求更灵活的轻资产模式。航运与货运企业正投资核心铁路基础设施，以拓展客户服务范围——马士基（Maersk）收购巴拿马运河铁路公司PCRC便是典型案例，通过整合战略铁路资产强化核心多式联运集装箱服务。

物流提供商也在深化垂直领域能力：UPS拓展医疗健康物流业务、零售商收购履约与自动化技术，均体现了企业通过融合物理网络与数字平台，实现更快、更可靠配送的战略意图。

航空行业并购目前仍较为有限，但随着监管环境日益清晰，2026年有望成为值得关注的新兴领域——审慎活跃的投资者与持续推进的重组讨论将催生新的并购机会。

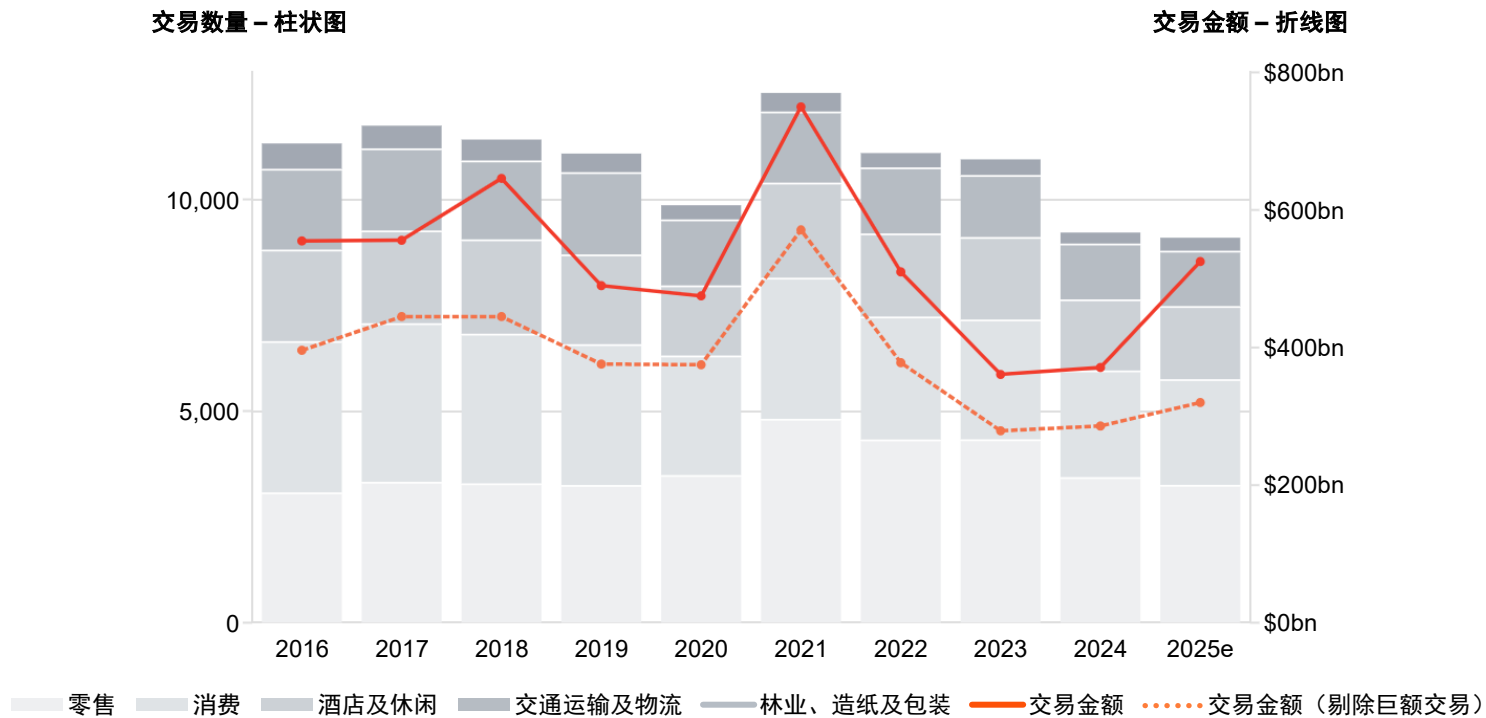
总体而言，2026年交通运输与物流行业并购将保持审慎性与战略导向性，交易数量并非核心关注点，重点将是通过精准收购强化供应链韧性、支持近岸外包、借助技术实现运营现代化。

2025年全球消费市场 并购交易量价表现

5

2025年全球消费市场并购交易量价表现

2025年，全球消费市场并购交易金额同比增长41%，而交易数量同比下降1%。这一表现主要得益于12笔巨额交易（交易金额超50亿美元），较2024年的6笔显著增加。



欧洲、中东及非洲地区（EMEA）的交易数量占全球近半数，且交易活跃度同比增长10%，为全球最高；亚太地区交易数量基本持平；美洲地区交易数量同比下降19%。

美洲地区的交易数量占全球消费市场并购总量不足四分之一，但交易金额占比超半数。该地区交易金额同比增长89%，主因是针对美国标的企业的巨额交易数量增多——包括大型企业收购方与私募股权机构宣布的多笔上市企业私有化交易。亚太地区与EMEA地区的交易金额增长相对温和，分别同比增长11%与4%。

注：2025年数据为普华永道预估数，旨在优化同比可比性，已对2025年12月的报告滞后情况进行调整。详见“数据说明”部分。

来源：伦敦证券交易所集团（LSEG）及普华永道分析

普华永道 2026年全球并购趋势展望：消费市场

2026年消费市场 并购趋势展望

6

2026年消费市场并购趋势展望

对并购参与方而言，2026年并非坐等完美市场环境的一年，而是通过并购获取核心能力、重组投资组合、构建结构性竞争优势的关键之年。那些以交易纪律为指导方针果断行动、提前规划价值创造、在整合过程中追求卓越的交易策划者，将在坚定战略信念、把握消费经济再平衡带来的市场机遇方面处于最佳位置。

数据说明

本报告对并购趋势的分析基于行业公认数据源及普华永道独立研究分析结果。为与普华永道行业分类标准保持一致，可能已对原始数据进行适当调整。所有金额均以美元计价。巨额交易定义为交易金额超50亿美元的并购交易。

本报告引用的全球消费市场并购交易金额及数量数据，基于伦敦证券交易所集团（LSEG）提供的官方宣布并购交易（不含传闻及已撤回交易）。数据截至2025年12月31日，获取时间为2026年1月1日-8日。2025年预估数（2025e）旨在优化同比可比性，已对2025年12月的报告滞后情况进行调整，并非普华永道对未来的预测。因四舍五入原因，部分数据可能无法精确求和。

消费者信心数据基于经合组织（OECD）2025年12月消费者信心指数，获取时间为2026年1月21日。网址：

<https://www.oecd.org/en/data/indicators/consumer-confidence-index-cci.html>

即时零售市场增长预期数据源自《财富商业洞察》2026年1月5日发布的信息，获取时间为2026年1月6日。网址：

<https://www.fortunebusinessinsights.com/quick-commerce-market-111868>

关于作者

Hervé Roesch是普华永道全球消费市场并购业务负责人、普华永道英国合伙人。

作者衷心感谢以下普华永道及思略特（Strategy&）同事的贡献：Dominik Baumeister, Mide Coker, Sabine Durand-Hayes, Fabrizio Franco de Belvis, Anne-Lise Glauser, Lisa Hooker, Daisuke Nodera, Andrew Nolan, Emanuela Pettenò, Mike Ross, Brooke Valentine, and Christian Wulff。特别感谢Elena Girlich提供的全程支持。

联系我们

施道伟

普华永道中国交易服务主管合伙人

+852 2289 2202

sam.tw.sze@hk.pwc.com

吴可

普华永道中国交易服务市场主管合伙人

+86 (10) 6533 2956

carol.k.wu@cn.pwc.com

乔来智

普华永道中国企业并购服务主管合伙人

+86 (21) 2323 3832

annie.lz.qiao@cn.pwc.com

谢谢