

# 不仅是交互平板之王，而是万屏时代“苹果”

## ——视源股份(002841.SZ)跟踪报告之四

公司动态

### 买入(维持)

当前价：63.82元

### 分析师

刘凯 (执业证书编号：S0930517100002)  
021-52523849  
[kailiu@ebsec.com](mailto:kailiu@ebsec.com)

### 联系人

冷玥  
[lengyue@ebsec.com](mailto:lengyue@ebsec.com)

### 市场数据

总股本(亿股)：6.56  
总市值(亿元)：419  
一年最低/最高(元)：48.85/95.00  
近3月换手率：11.50%

### 股价表现(一年)



### 收益表现

%	一个月	三个月	十二个月
相对	-1.59	3.84	64.00
绝对	3.57	5.45	38.34

资料来源：Wind

### 相关研报

- 教育业务：云起龙骧，AI赋能——视源股份(002841.SZ)跟踪报告之三 ..... 2018-06-25
- 再论会议平板业务：宏大市场空间，企业级服务入口——视源股份(002841.SZ)跟踪报告之二 ..... 2018-04-06
- 源远流深，傲视天下——视源股份(002841.SZ)投资价值分析报告 ..... 2018-02-27
- 教育信息化：国家意志，智慧生态——教育行业跨市场研究报告之五 ..... 2018-06-15

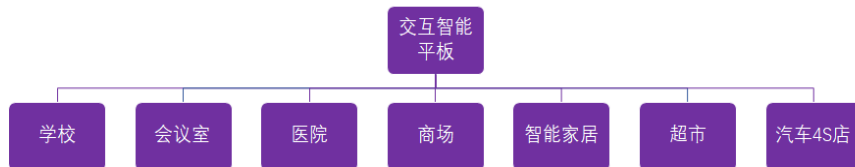
**视源股份：全球智能显示交互领域龙头企业。**公司作为全球电视液晶显示主控板卡第一份额的龙头企业，依托于在智能显示交互行业的深厚积淀，积极布局教育信息化、会议信息化、汽车电子、智能家居、医疗信息化等细分领域。视源股份通过“希沃”交互智能平板布局全国教育信息化市场，通过“MAXHUB”会议交互智能平板布局全球本地和远程会议信息化市场，其中视源股份在教育信息化领域和会议智能交互平板领域均已成为中国市占率第一的龙头公司。根据公司发布的业绩快报，公司预计2018年收入169.97亿元(YoY+56.40%)，归母净利润10.01亿元(YoY+44.81%)，经营活动净现金流与利润高度匹配，高基数下仍实现业绩高质量的快速增长。

**报告源起。**我们2018年陆续外发视源股份相关的5篇深度报告：50页《源远流深，傲视天下》、30页《再论会议平板业务：万亿潜在市场空间，企业级服务重要入口》、50页《教育业务：云起龙骧，AI赋能》、80页《教育信息化：国家意志，智慧生态——教育行业跨市场研究报告之五》、40页《新高考教改：日新月异，鹏程万里——教育行业跨市场研究报告之六》；并撰写了7篇跟踪或点评报告后，众多机构投资者与我们就视源股份的商业模式与发展趋势进行了交流，公司股价最低点至今逆市上涨约50%。由于公司历史高速度高质量的增长且2018年年报表现靓丽，机构投资者普遍关心公司未来的成长性，因此我们撰写此篇动态跟踪报告以供投资者参考。

## 1、长期空间：万屏时代，空间宏大

**长期空间：万屏时代，空间宏大。**智能交互显示行业全球潜在市场空间近万亿元，学校、会议室、医院、商场、智能家居、超市、汽车等众多显示场景都存在着智能显示交互的业务机会。我们预测交互智能平板全球潜在的市场空间将超万亿元。视源股份依托于电视显示板卡的技术积淀，业务向教育、会议、智能家居、汽车、医疗不断延伸。

图1：交互智能平板应用场景



资料来源：公司官网

表 1: 各个行业交互显示应用场景

行业	应用场景
一般企业	会议沟通
教育	教育互动
医疗	远程会诊
汽车	客车、地铁等交通工具显示屏幕
	4S 店内商品信息显示交互
餐饮	电视节目播放、产品展示
	娱乐休闲互动设备
	后厨卫生情况展示
酒店	播放广告
	租赁会议室交互显示设备
零售卖场	产品信息交互展示
	试衣镜
	化妆品试妆
	用户信息跟踪搜集
金融	VIP 室理财产品交互显示
	自助客户服务终端

资料来源：光大证券研究所整理

## 2、教育业务：市场空间不断扩大，业务收入有望保持超过 35% 复合增长

中国教育信息化行业第一龙头。截止 2018 年底，公司的希沃教育交互平板累积出货量约 130 万台。过去十年教育信息化行业的核心是“三通两平台”，其中三通包括宽带网络校校通、优质资源班班通、网络学习空间人人通。视源股份是班班通的最大受益者、也是全中国学校和教室覆盖面最大的企业。2019 年国家财政性教育信息化投入规模约 3400 亿元，2020 年约 3900 亿元，且主要以硬件投入为主、软件和服务为辅。

图 2: 希沃交互智能平板



资料来源：光大证券研究所

图 3: 希沃交互智能平板



资料来源：光大证券研究所

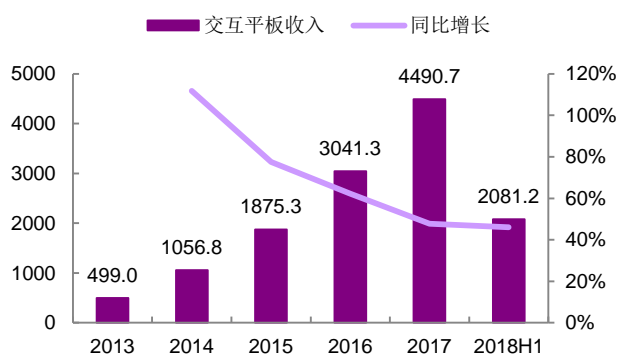
市场预期交互平板渗透率已处高位，我们认为市场空间仍在不断扩大，产品渗透率仅约 10%。2018 年之前，视源股份“希沃”教育智能交互平板主要应用场景集中在中小学教室，根据公司测算，目前全国授课用中小学教室约 800 万间，另有多媒体等其他用途的教室，以及民办学校教室等，我们

估算未来“希沃”智能教育交互平板的潜在市场空间约有 3000~3500 万间。智能教育交互平板全市场历年累计出货约 300 万台，视源股份历史累计出货约 130 万台，行业整体渗透率约 10%，行业渗透率仍处低位。中小学授课教室外，希沃的产品边界有望仍有以下延展空间：

1. 中小学功能教室：包括音乐教室、美术教室、实验教室、辅导教室等等，预计总量 400 多万间；
2. 幼儿园教室：目前全中国约有 25 万所幼儿园，对应约 300 万间幼儿园教室；
3. 高中阶段教室：高中阶段学校约有 2.5 万所，授课教室和功能教室合计对应约 80~100 万间；
4. 培训机构教室：全国培训机构约有 200 万家，预计约有 2000 万间教室。

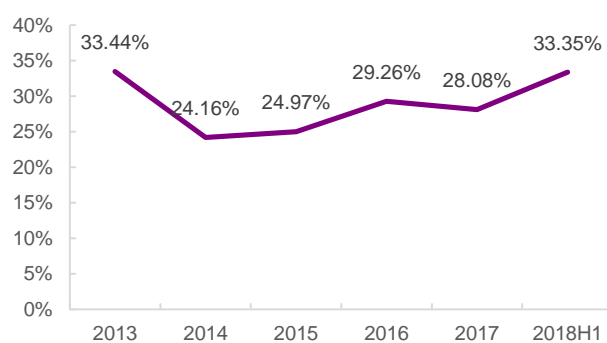
**教育业务收入仍有望保持超过 35% 复合增长。**由于教育交互平板的标准化程度高，契合教育信息化采购需求的同时，更易于形成规模化销售。前期文章《这块屏幕可能改变命运》刷屏朋友圈，交互平板作为学校核心硬件入口，未来软件和服务合作空间巨大，未来教育整体收入有望过百亿元。目前视源股份“希沃”教育信息化业务设备销售主要有两个增长维度：（1）教室数量不断增加；（2）单教室产品线扩张。我们预计视源股份 2018-2020 年教育交互智能平板收入将达 57.6、78.3 和 103.4 亿元，未来有望保持约 35% 的复合增速。

图 4：视源股份交互智能平板收入（单位：百万元）



资料来源：Wind、光大证券研究所

图 5：视源股份交互智能平板毛利率（单位：%）



资料来源：Wind、光大证券研究所

**教育业务短期布局：提高交互平板行业渗透，升级平板产品性能。**交互智能平板作为班班通和教室教学环节的核心组成部分，产品壁垒主要体现在（1）硬件产品可靠性、精确性、易用性和智能性；（2）工具应用软件的用户粘性。目前行业渗透率不足 10%，希沃交互平板增长动力持续。视源股份 2019 年战略目标“小场景、小数据、小应用”，以期通过更差异化的产品力拉开与竞争对手的差距。公司目前已经针对幼教市场、培训机构等新场景开发了新的交互平板产品线。此外，希沃将持续深耕大尺寸交互显示设备和录播平板等高配置设备，普通平板均价约 1 万元，而录播平板均价约 2-3 万元，未来普通平板向录播平板升级将驱动公司收入规模持续增长。

**教育业务中期布局：由“三教”向“三务”转变。**三教战略聚焦教室中

的教学场景，三务关注校园全方位信息化需求。

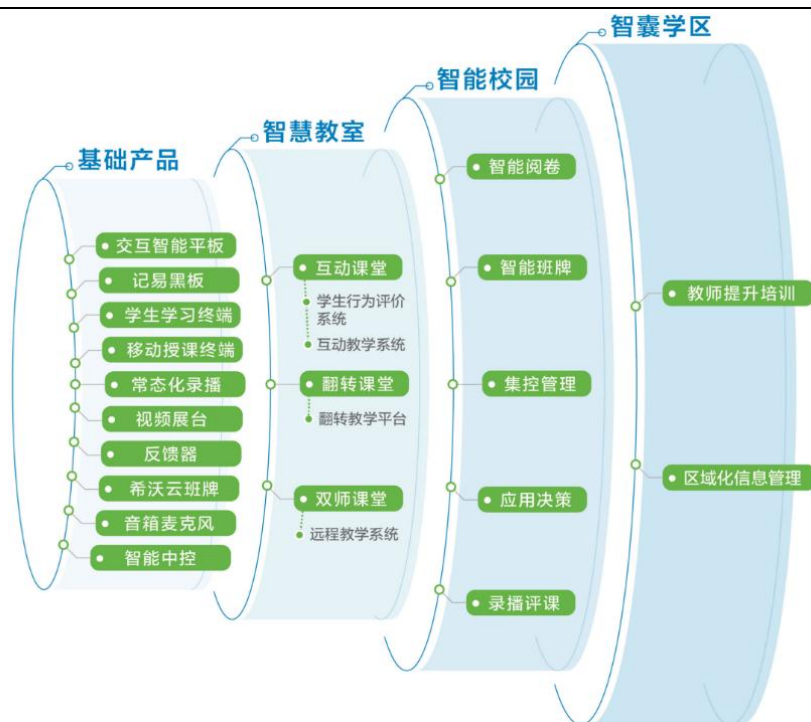
(1) 学务：推出电子班牌、电子书包等产品，希沃电子班牌单价约 4000 元，2018 年预计贡献 2 亿元收入；电子书包单价约 2000-3000 元，每个班级约需配备 50 台，单教室收入可提升至 10-15 万元。

(2) 教务：通过提供软件应用来提升教学管理水平，如能够对教室信息化水平进行分析的“希沃信鸽”、对学生在校数据进行家长端推送的“班级优化大师”。班级优化大师 2018 年付费用户规模有望突破 300 万人，贡献超过 3000-5000 万元收入。

(3) 校务：通过信息管理系统对校园信息进行管理整合，利用“希沃”硬件设备的入口优势，对学生及教师的物理数据和教学行为数据进行搜集管理，提供更为多元的数据增值服务。

**教育业务长期布局：AI 赋能助力精准教学。**希沃产品已覆盖全国各省份 130 万间教室，数据来源广度和累积数据规模全国领先。希沃通过研发多款教学应用“发现教学小数据”，在贵阳一中等学校，希沃提供的分析数据已成为管理者决策的重要参考，为未来希沃进行 AI 赋能的精准教学奠定基础。

图 6：视源股份教育信息化希沃系列产品布局



资料来源：希沃官网

### 3、会议业务：市场仍处萌芽期，业务收入未来保持近 100%复合增长

**会议交互智能平板行业：**会议和门店拥有万亿市场，企业级服务打开广阔空间。(1) 从潜在空间的角度看：交互智能平板在企业运营方面，可用于会议沟通场景和门店服务场景；(2) 从发展趋势的角度看，据 IDC 预测 2020 年企业级服务市场规模将超过 1800 亿元。交互智能平板作为在企业级



服务的重要硬件入口，是“硬件+软件+数据+服务”的企业级服务生态的重要组成部分。

**会议交互智能平板行业：本地会议市场规模渐起，远程会议交互需求提升。**智能会议系统可分为本地会议和远程会议两种形式。（1）本地会议：交互平板可以替代“投影仪+PC+白板”的解决方案，按照全球会议室规模在 6000 万间左右计算，我们预计全球潜在市场规模达 6000 亿元；（2）远程视频会议：按可分为硬件、软件、云端三种视频会议系统，部署难度依次降低，部署成本依次减少。华为、思科、宝利通领跑远程视频会议市场。交互平板作为重要的显示交互单元，可以和专网、平台、音频等集成商深度合作。

图 7：交互智能平板在本地会议中的应用



资料来源：万维家电网

图 8：交互智能平板在远程会议中的应用



资料来源：搜狐科技

**什么是 MAXHUB：**视源股份于 2017 年推出的领先性会议交互智能平板。MAXHUB 类似会议和门店场景的 iPad，不仅在摄像头和处理器等硬件方面性能较高，在尺寸方面更符合会议和门店场景的显示要求，并基于 Windows 和 Android 系统进行二次开发，布局产品生态。作为交互显示平板，MAXHUB 产品性能领先于国内市场竞争对手，“硬件+软件+数据+服务”四位一体，具有书写流畅、远距离拾音、人脸识别、无线传屏、云服务等技术优势。

图 9：MAXHUB 双人精细书写功能



资料来源：MAXHUB 官网

图 10：MAXHUB 无线传屏功能



资料来源：MAXHUB 官网

图 11: MAXHUB 远程会议功能



资料来源: MAXHUB 官网

表 2: MAXHUB 产品性能

产品名称	分辨率	触控技术	摄像技术	书写技术	音效技术	系统配置
MAXHUB 旗舰版	4K	电容+电磁	2 个 800 万像素	1024 灵敏度压感	4 个麦克风 3D 降噪	Windows 10
MAXHUB 增强版	4K	红外+电磁	2 个 800 万像素	1024 灵敏度压感	4 组扬声器	Windows 10
MAXHUB 标准版	4K	红外触摸	2 个 800 万像素	1024 灵敏度压感	4 组扬声器	Windows 10

资料来源: MAXHUB 官网

**MAXHUB: 价格、营销、渠道优势显著, 开启云计算等企业级服务市场广阔空间。**MAXHUB 价格仅为国外品牌同类产品的 1/5~1/3, 性价比优势明显。公司采用体验式营销模式, 针对企业高管开展免费试用计划, 并从大客户、渠道合作、电子商务三个部分拓展渠道网络, 目前腾讯、阿里、民生银行、格力、美的、华为等均已成为公司的客户。视源股份借助 MAXHUB 硬件入口, 已布局软件应用和数据分析平台, 并与阿里云展开合作, 打造企业级服务生态。我们预计视源股份的会议交互智能平板业务 2018-2020 年收入为 6.5、13.0 和 20.2 亿元, 复合增速接近 100%。且会议业务毛利率超过 30%, 高于教育业务 20-25%、液晶板卡业务 13-15%, 随着会议业务收入占比的增加, 公司盈利能力有望不断提升。

图 12: MAXHUB 部分客户



资料来源: 视源股份官网

## 4、电视板卡业务: 全球市占率已近极限, 贡献稳定现金流, 利润占比仅约 20%

**出货量: 全球市占率超过 35%, 短期触及天花板。**作为 TCL、海信、康佳、长虹、创维、小米等品牌电视厂商的液晶主控板卡供应商, 公司液晶显示主控板卡 2017 年约出货 6300 万片, 全球市场份额约 30%, 行业地位持续领先。2018 年电视板卡业务超预期增长, 短期基本触及天花板。我们预计未来每年全球电视总出货量约 2.2 亿台, 视源股份未出货的电视品牌厂包

括三星、LG 和 Sharp，结合 IHS Technology 数据，我们预估三家企业 2018 年分别出货 4200、2850 和 1210 万台，三家合计全球市占率 40%。视源股份 2018 年出货量约 8000-8500 万片，全球市占率超过 35%，已经超过已供客户 50% 的供应商份额。除非三家日韩系品牌厂获得突破，否则 2019 年之后出货量很难再获得大幅度增长。

**产品单价：智能板卡占比逐步提升是未来该业务收入增长的主要驱动力。**随着品牌电视厂商智能电视液晶主控板卡外包比例的持续提升，2017 年公司智能电视板卡出货量占公司板卡出货量的比例已提升至 15%。由于智能电视显示板卡的单价（125-160 元/片）约为非智能板卡（60-75 元/片）的 2-3 倍，随着智能电视板卡占比的持续提升，公司的液晶显示主控板卡业务的收入规模、毛利率水平和平均单价水平也有望小幅提升。

**表 3：视源股份 2016~2018H1 板卡业务出货情况**

	2016	2017	2018H1
板卡出货量 (万)	6166.59	6208.9	3585
智能板卡出货量占比	15%	25%	35%
板卡业务收入 (亿)	47.15	54.95	35.96
智能板卡收入占比		53.41%	60.68%
板卡平均单价 (元)	76	88.5	100.3
非智能板卡单价 (元)		63	61
智能板卡平均单价 (元)		163	172

资料来源：公司公告、光大证券研究所

虽然电视行业出货量保持平稳，考虑到视源股份市占率的持续提升和板卡单价逐步提升，我们预计 2018-2020 年液晶显示板卡收入将达到 85.7、92.2 和 100.8 亿元，未来有望保持约 5-10% 的复合增速。

## 5、投资建议

**投资建议。**电视板卡虽然全球市占率超过 35%，但是作为现金流业务，2018 年盈利贡献仅约 20%；教育和会议业务出货旺季在下半年，未来将是公司成长主要驱动力。公司 2018 年限制性股票激励计划已授予完成，实现员工利益和公司发展的深度绑定。一季度是公司收入和利润低点，我们认为可以淡化季节性的业绩波动。我们维持公司 18~20 年净利润 10.01、13.07 和 17.41 亿元，目前约 400 亿市值对应 PE 为 42X/32X/24X，维持“买入”评级。长期维度，全球智能显示交互行业拥有万亿市场空间，公司业务规模提升空间巨大，远期具备较大的成长空间。

**表 4：视源股份 2016-2020 年盈利预测**

指标	2016	2017	2018E	2019E	2020E
营业收入 (百万元)	8,237.94	10,867.61	16,996.45	20,889.46	25,759.45
营业收入增长率	37.39%	31.92%	56.40%	22.90%	23.31%
净利润 (百万元)	741.96	691.08	1,000.76	1,306.71	1,740.59
净利润增长率	109.32%	-6.86%	44.81%	30.57%	33.20%
EPS (元)	1.13	1.05	1.53	1.99	2.65
ROE (归属母公司) (摊薄)	59.60%	27.56%	29.44%	30.00%	30.87%
P/E	56	61	42	32	24

资料来源：公司公告、光大证券研究所 注：股价为 2019 年 2 月 11 日收盘价

表 5：视源股份 2016-2020 年液晶显示板卡业务收入预测

产品 1:液晶显示板卡	2016	2017	2018E	2019E	2020E
液晶显示板卡出货量 (万片)	6166.6	6208.9	8133.7	8296.3	8545.2
增长率	12.8%	0.7%	31.0%	2.0%	3%
液晶板卡平均单价 (元)	76.5	88.5	105.3	111.1	118.0
增长率	9.7%	15.7%	19.0%	5.5%	6%
液晶板卡销售收入 (百万元)	4715.0	5495.0	8566.2	9218.0	10083.2
增长率	23.8%	16.5%	55.9%	7.6%	9.4%

资料来源：公司公告、光大证券研究所

表 6：视源股份 2016-2020 年交互智能平板业务收入预测

产品 2:交互平板	2016	2017	2018E	2019E	2020E
交互平板出货量 (万片)	28.8	41.7	58.4	82.4	110.4
增长率	73.4%	44.7%	40.0%	41.1%	34.0%
交互平板平均单价 (元)	10548.0	10767.0	10974.2	11083.9	11193.0
增长率	-6.4%	2.0%	2.0%	1.0%	1.0%
交互平板销售收入 (百万元)	3041.0	4490.8	6409.7	9133.9	12356.2
其中：国内教育		3473.0	4792.7	6518.1	8603.9
海外 ODM		700.0	966.0	1313.8	1734.2
国内会议		317.8	651	1302	2018.1
增长率-交互平板销售收入 (%)			38%	36%	32%
增长率-国内教育销售收入 (%)			38%	36%	32%
增长率-海外 ODM 销售收入 (%)			105%	100%	55%
增长率-国内会议销售收入 (%)	62.2%	47.7%	42.7%	42.5%	35.3%

资料来源：公司公告、光大证券研究所

表 7：视源股份 2016-2020 年其他业务收入预测

产品 3:其他	2016	2017	2018E	2019E	2020E
销售收入 (百万元)	482.0	883.0	2020.5	2537.5	3320.1
增长率	55.0%	83.2%	128.8%	25.6%	30.8%

资料来源：公司公告、光大证券研究所

表 8：视源股份 2016-2020 年销售收入预测

销售收入合计 (百万元)	2016	2017	2018E	2019E	2020E
液晶显示板卡	4715.0	5495.0	8566.2	9218.0	10083.2
交互平板	3041.0	4490.8	6409.7	9133.9	12356.2
其他	482.0	883.0	2020.5	2537.5	3320.1
合计	8238.0	10868.0	16996.4	20889.4	25759.5
增长率	37.4%	31.9%	56.4%	22.9%	23.3%

资料来源：公司公告、光大证券研究所

表 9：视源股份 2016-2020 年毛利率预测

毛利率	2016	2017	2018E	2019E	2020E
液晶显示主控板卡	15%	13%	12%	12%	12%
交互平板	29%	28%	33%	32%	32%
其他	26%	25%	24%	24%	24%
合计	21%	20%	21%	22%	23%

资料来源：公司公告、光大证券研究所



表 10：视源股份 2016-2020 年销售费用率和管理费用率预测

	2016	2017	2018E	2019E	2020E
销售费用率	4.57%	4.63%	5.15%	5.25%	5.40%
管理费用率	6.73%	7.80%	8.40%	8.60%	8.60%

资料来源：公司公告、光大证券研究所

**风险提示：**原材料成本大幅提升、人民币汇率大幅波动、交互智能平板业务拓展不及预期。

## 行业及公司评级体系

评级	说明
买入	未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15%以上;
增持	未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5%至 15%;
中性	未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差-5%至 5%;
减持	未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5%至 15%;
卖出	未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15%以上;
无评级	因无法获取必要的资料, 或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件, 或者其他原因, 致使无法给出明确的投资评级。

**基准指数说明:** A 股主板基准为沪深 300 指数; 中小盘基准为中小板指; 创业板基准为创业板指; 新三板基准为新三板指数; 港股基准指数为恒生指数。

## 分析、估值方法的局限性说明

本报告所包含的分析基于各种假设, 不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性, 估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。

## 分析师声明

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师, 以勤勉的职业态度、专业审慎的研究方法, 使用合法合规的信息, 独立、客观地出具本报告, 并对本报告的内容和观点负责。负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证, 本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。负责准备本报告的分析师获取报酬的评判因素包括研究的质量和准确性、客户的反馈、竞争性因素以及光大证券股份有限公司的整体收益。所有研究分析师或工作人员保证他们报酬的任何一部分不曾与, 不与, 也将不会与本报告中的具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

## 特别声明

光大证券股份有限公司(以下简称“本公司”)创建于 1996 年, 系由中国光大(集团)总公司投资控股的全国性综合类股份制证券公司, 是中国证监会批准的首批三家创新试点公司之一。根据中国证监会核发的经营证券期货业务许可, 光大证券股份有限公司的经营经营范围包括证券投资咨询业务。

本公司经营范围: 证券经纪; 证券投资咨询; 与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问; 证券承销与保荐; 证券自营; 为期货公司提供中间介绍业务; 证券投资基金代销; 融资融券业务; 中国证监会批准的其他业务。此外, 公司还通过全资或控股子公司开展资产管理、直接投资、期货、基金管理以及香港证券业务。

本证券研究报告由光大证券股份有限公司研究所(以下简称“光大证券研究所”)编写, 以合法获得的我们相信为可靠、准确、完整的信息为基础, 但不保证我们所获得的原始信息以及报告所载信息之准确性和完整性。光大证券研究所可能将不时补充、修订或更新有关信息, 但不保证及时发布该等更新。

本报告中的资料、意见、预测均反映报告初次发布时光大证券研究所的判断, 可能需随时进行调整且不予通知。报告中的信息或所表达的意见不构成任何投资、法律、会计或税务方面的最终操作建议, 本公司不就任何人依据报告中的内容而最终操作建议做出任何形式的保证和承诺。在任何情况下, 本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。客户应自主作出投资决策并自行承担投资风险。本报告中的信息或所表述的意见并未考虑到个别投资者的具体投资目的、财务状况以及特定需求。投资者应当充分考虑自身特定状况, 并完整理解和使用本报告内容, 不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。对依据或者使用本报告所造成的一切后果, 本公司及作者均不承担任何法律责任。

不同时期, 本公司可能会撰写并发布与本报告所载信息、建议及预测不一致的报告。本公司的销售人员、交易人员和其他专业人员可能会向客户提供与本报告中观点不同的口头或书面评论或交易策略。本公司的资产管理部、自营部门以及其他投资业务部门可能会独立做出与本报告的意见或建议不相一致的投资决策。本公司提醒投资者注意并理解投资证券及投资产品存在的风险, 在做出投资决策前, 建议投资者务必向专业人士咨询并谨慎抉择。

在法律允许的情况下, 本公司及其附属机构可能持有报告中提及的公司所发行证券的头寸并进行交易, 也可能为这些公司提供或正在争取提供投资银行、财务顾问或金融产品等相关服务。投资者应当充分考虑本公司及本公司附属机构就报告内容可能存在的利益冲突, 勿将本报告作为投资决策的唯一信赖依据。

本报告根据中华人民共和国法律在中华人民共和国境内分发, 仅供本公司的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告仅向特定客户传送, 未经本公司书面授权, 本研究报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品, 或再次分发给任何其他人, 或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。如欲引用或转载本文内容, 务必联络本公司并获得许可, 并需注明出处为光大证券研究所, 且不得对本文进行有悖原意的引用和删改。

## 光大证券股份有限公司

上海市新闻路 1508 号静安国际广场 3 楼 邮编 200040

总机：021-22169999 传真：021-22169114、22169134

机构业务总部	姓名	办公电话	手机	电子邮件	
上海	徐硕	021-52523543	13817283600	shuoxu@ebscn.com	
	李文渊		18217788607	liwenyuan@ebscn.com	
	李强	021-52523547	18621590998	liqiang88@ebscn.com	
	罗德锦	021-52523578	13661875949/13609618940	luodj@ebscn.com	
	张弓	021-52523558	13918550549	zhanggong@ebscn.com	
	黄素青	021-22169130	13162521110	huangsuqing@ebscn.com	
	邢可	021-22167108	15618296961	xingk@ebscn.com	
	李晓琳	021-52523559	13918461216	lixiaolin@ebscn.com	
	郎珈艺	021-52523557	18801762801	dingdian@ebscn.com	
	余鹏	021-52523565	17702167366	yupeng88@ebscn.com	
	丁点	021-52523577	18221129383	dingdian@ebscn.com	
	郭永佳		13190020865	guoyongjia@ebscn.com	
	北京	郝辉	010-58452028	13511017986	haohui@ebscn.com
梁晨		010-58452025	13901184256	liangchen@ebscn.com	
吕凌		010-58452035	15811398181	lvling@ebscn.com	
郭晓远		010-58452029	15120072716	guoxiaoyuan@ebscn.com	
张彦斌		010-58452026	15135130865	zhangyanbin@ebscn.com	
鹿舒然		010-58452040	18810659385	pangsr@ebscn.com	
中青雯		021-22169527	15921857444	shenqw@ebscn.com	
深圳		黎晓宇	0755-83553559	13823771340	lix1@ebscn.com
		张亦潇	0755-23996409	13725559855	zhangyx@ebscn.com
		王渊锋	0755-83551458	18576778603	wangyuanfeng@ebscn.com
	张靖雯	0755-83553249	18589058561	zhangjingwen@ebscn.com	
	苏一耘		13828709460	suy1@ebscn.com	
	常密密		15626455220	changmm@ebscn.com	
国际业务	陶奕	021-52523546	18018609199	taoyi@ebscn.com	
	梁超	021-52523562	15158266108	liangc@ebscn.com	
	金英光		13311088991	jinyg@ebscn.com	
	周梦颖	021-52523550	15618752262	zhoumengying@ebscn.com	
私募业务部	安玲娴	021-52523708	15821276905	anlx@ebscn.com	
	张浩东	021-52523709	18516161380	zhanghd@ebscn.com	
	吴冕	0755-23617467	18682306302	wumian@ebscn.com	
	吴琦	021-52523706	13761057445	wuqi@ebscn.com	
	王舒	021-22169419	15869111599	wangshu@ebscn.com	
	傅裕	021-52523702	13564655558	fuyu@ebscn.com	
	王婧	021-22169359	18217302895	wangjing@ebscn.com	
	陈潞	021-22169146	18701777950	chenlu@ebscn.com	
	王涵洲		18601076781	wanghanzhou@ebscn.com	
	黄小芳	021-52523715	15221694319	huangxf@ebscn.com	