

## 教育行业2023年中期投资策略

# 教育AI乘风而起，线下培训复苏显著

[www.swsc.com.cn](http://www.swsc.com.cn)

西南证券研究发展中心  
传媒研究团队 刘言  
2023年6月

# 核心观点

- **第一条主线-AI教育：两种结合方式：**1) **提供AI相关课程培训：**由于AI技术兴起，全民提升AI素养需求提升，提供AI相关培训课程的公司或受益于需求增加而招生扩大，进而增厚业绩。2) **AI产品+推广渠道：**公司传统业务积累较好的B端和G端渠道，目前面向C端推出的AI产品，可以复用积累的渠道资源，触达学生，实现变现。
- **政策支持力度大，智慧校园建设中。**目前我国常态化财政教育支出占GPD比例约为4%，其中教育信息化占比不低于8%。2022年末财政贴息贷款面向全国各高校、职业学校和实训基地，支持金融机构以不高于3.2%的利率（财政贴息2.5%，实际利率不高于0.7%）向高校贷款，每所学校贷款项目总投资原则上不低于2000万元，设备更新改造专项再贷款总额度为2000亿元以上。我国高校信息化支出占比教育经费约4.5%，生师均信息化投入整体较欧美仍有差距，信息化升级需求旺盛。
- **相关公司：**少儿编程培训领先企业**盛通股份**；IT培训领军公司**传智教育**；标准化考场建设龙头**佳发教育**；B端学校资源丰富、粘性较强且有C端产品布局的**南方传媒、世纪天鸿**。
- **第二条主线-职业培训：就业困难提升培训需求，线下复苏扩大招生来源。**毕业人数增多，学历升级趋势显著，加剧就业市场竞争。2013-2021年，我国新增就业人口数量维持在千万以上；2021年，新增1269万，城镇就业人口总数达4.7亿，持续攀升。但市场招聘需求并未与求职人数同向增加，自21Q3就业景气度持续下行，2022Q1高校毕业生景气指数仅为0.71，为2018年以来最低点。城镇总失业率稳定在5%左右，青年失业率处于历史高位。就业困难导致职业培训需求旺盛。
- 2023年疫情因素消除，线下培训恢复对招生端有较大积极影响。由于职业培训具有实操性强、互动性强等特点，受疫情影响较大，线上培训或影响授课效果，23年线下培训恢复，职业培训机构一方面能够将过去一年挤压课程正常排出，另一方面线下授课效果较好有利于招生活动开展，职业培训机构业绩修复可期。
- **相关公司：**疫情复苏、就业形势严峻、职教政策明确利好背景下，相关优质标的有管理培训龙头**行动教育**。
- **风险提示：**1) 财政贴息贷款订单落地不及预期的风险；2) 市场竞争加剧导致市占率下降的风险；3) 经济恢复节奏的不确定性导致职业培训付费意愿恢复不及预期的风险。

# 目 录

---

◆ 1 第一条a主线-AI教育

◆ 2 第二条主线-职业培训

# AI教育：两种结合方式

我们按两种逻辑梳理AI对教育的影响：

**1) 提供AI相关课程培训：**由于AI技术兴起，全民提升AI素养需求提升，提供AI相关培训课程的公司或受益于需求增加而招生扩大，进而增厚业绩。相关公司包括提供少儿编程课程的盛通股份和达内教育，以及提供以就业为导向的IT培训的传智教育。

相关公司	业务	品牌	课程	单价	门店布局
盛通股份	针对4-16岁孩子的线上+线下、软件+硬件少儿编程学习平台	乐博乐博	UARO机器人、积木机器人、单片机、Python	客单价7000-15000元/学期，单节价格150-300元左右	直营店约145家，加盟店约500家
达内教育	针对6-18岁青少年的STEM线下教育机构	童程童美	Scratch、Java script、NOIP竞赛、机器人编程	1-2万/年	230+线下门店，覆盖全国50+城市
传智教育	针对应届生和有转换工作需求的在职人士提供IT培训	黑马程序员	前端、C++、Java、Python、人工智能开发	1-3万/每门课（五个半月）	全国19个校区

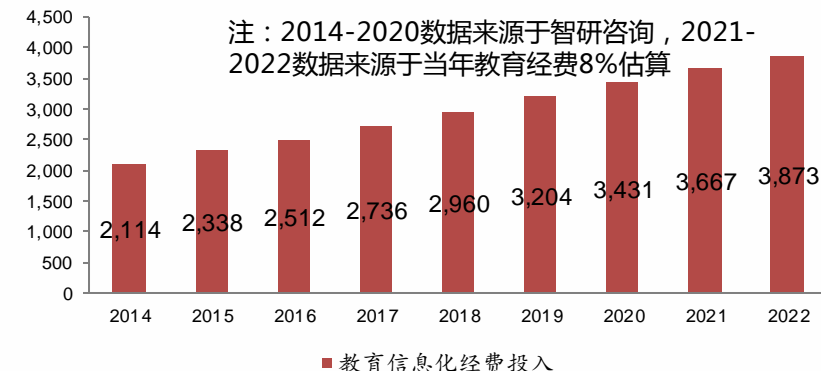
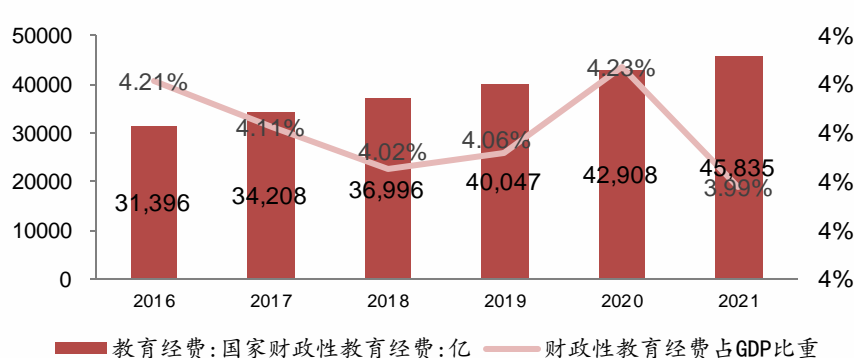
**2) AI产品+推广渠道：**公司传统业务积累较好的B端和G端渠道，目前面向C端推出的AI产品，可以复用积累的渠道资源，触达学生，实现变现。

相关公司	AI产品（2B/G）	AI产品（2C）	渠道资源	推广进展
科大讯飞	因材施教解决方案、考试业务、智慧分层个性化作业方案、课后服务业务、智慧心育、智慧体育	AI学习机、个性化学习手册	-	因材施教累计在50+地区使用；英语听说累计覆盖15个省市高考、99个地市中考；课后服务覆盖超12000所学校
佳发教育	AI英语听说、AI体育、智慧教室	好学英语	TOG标考业务市占率60%，与教育厅有长期稳定合作关系	AI英语听说G端推广进超10个地市，C端在舟山、成都试点
南方传媒	粤教翔云、花城艺测	粤教听说	教材教辅覆盖广东省中小学；校园书店103家	粤教翔云1300万用户、MAU300万；粤教听说200万学生使用
世纪天鸿	精准教学、小鸿助教	笔神作文	覆盖全国26个省份的教委目录、用户遍布60000余所学校；业务人员进校3000余所	精准教学2023年目标进20所学校，实现500万营收；笔神作文用户超1500万，MAU180万

# 教育信息化：政策支持力度大，智慧校园建设中

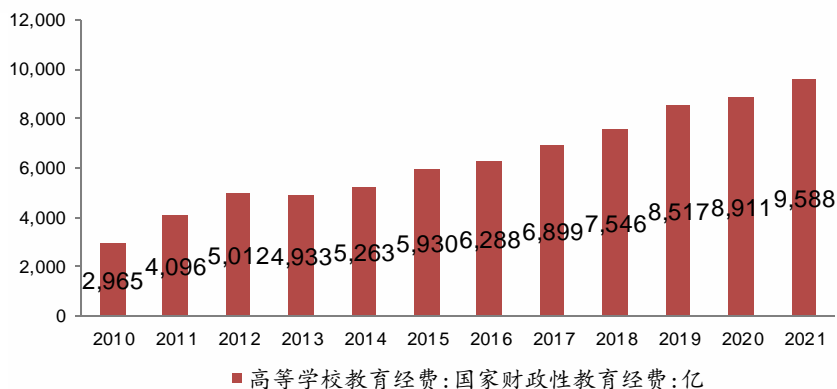
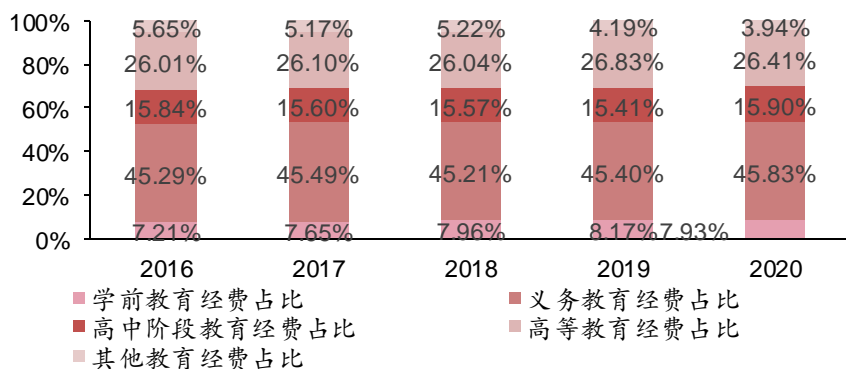
财政教育支出占GDP比例约为4%，其中教育信息化占比不低于8%。2016-2021年，财政性教育经费由3.1万亿元增长至4.6万亿元，占GDP比例稳定在4%左右。2011年6月教育部发布的《教育信息化十年发展规划（2011 - 2020年）（征求意见稿）》提出，“各级政府在教育经费中按不低于8%的比例列支教育信息化经费”，而国家财政性教育经费支出占国内生产总值比例一般不低于4%。

义务教育阶段为主要支出，高等教育支出占比稳中有升。横向来看，义务教育支出占比最高，保持在45%以上。纵向来看，各类教育支出占比保持稳定，学前、义务和高教均有小幅上升趋势，其中高教经费占比由2016年26.01%提升至2020年26.41%。



资料来源：教育部，西南证券整理

资料来源：智研咨询、教育部，西南证券整理



www.swsc.com.cn

资料来源：教育部，西南证券整理

资料来源：教育部，西南证券整理

# 教育信息化：政策支持力度大，智慧校园建设中

**财政贴息支持高校设备更换，教育信息化板块迎来新机。**2022年9月7日，国务院常务会议提出对高校、职业院校和实训基地等领域的设备购置和更新改造专项贷款，规模达1.7万亿；后续，人民银行宣布设立不低于2000亿元设备更新改造专项再贷款，支持金融机构以不高于3.2%的利率（财政贴息2.5%，实际利率不高于0.7%）向高校贷款，每所学校贷款项目总投资原则上不低于2000万元。教育信息化板块有望受政策驱动获得订单增量。

日期	政策	部门	内容
9月7日	国务院常务会议	-	<ul style="list-style-type: none"><li>对<b>高校、职业院校和实训基地</b>、医院、地下综合管廊、新型基础设施、产业数字化转型和中小微企业、个体工商户等设备购置和更新改造新增贷款，实施阶段性鼓励政策，<u>中央财政贴息2.5个百分点，期限2年。</u></li><li>申请贴息截至今年12月31日。</li><li>相应增加货币政策对商业银行配套融资的支持。</li><li>（本次贷款总额达1.7万亿，中央财政贴息2.5%，期限2年；贷款利息不多于3.2%，补贴后利息小于等于0.7%。）</li></ul>
9月13日	《关于抓紧做好项目储备工作的预通知》	教育部	<ul style="list-style-type: none"><li>重点支持职业院校、高等学校教学科研、实验实训等重大设备购置和配套设施建设，以及依托职业院校建设的高水平、专业化、开放型产教融合实训基地重大设备购置。</li><li>设备更新购置必要的配套设施建设，可整合打包一并申请贷款，原则上一小申请一个项目。</li><li><u>每所学校贷款项目总投资原则上不低于2000万元。</u></li></ul>
9月14日	《关于教育领域扩大投资工作有关事项的通知》	教育部	<ul style="list-style-type: none"><li>学校数字化转型建设：包括校园网络及信息管理系统提档升级，高性能计算系统（如AI计算系统），信息中心建设，<u>智慧校园、智慧教室、智慧实验室、智慧图书馆建设</u>，信息系统、计算机终端、数据中心的国产化替代等。</li><li>要求各高校于9月18日前将初步计划方案发送至教育部发展规划司。</li></ul>
9月28日	《中国人民银行设立设备更新改造专项再贷款支持制造业等领域设备更新改造》	中国人民银行	<ul style="list-style-type: none"><li>人民银行设立设备更新改造专项再贷款，专项支持金融机构以不高于3.2%的利率向制造业、社会服务领域和中小微企业、个体工商户等设备更新改造提供贷款。</li><li><u>设备更新改造专项再贷款2000亿元以上，利率1.75%，期限1年，可展期2次，每次展期期限1年</u>，发放对象包括国家开发银行、政策性银行、国有商业银行、中国邮政储蓄银行、股份制商业银行等21家金融机构，按照金融机构发放符合要求的贷款本金100%提供资金支持。</li><li>专项再贷款政策支持领域为<b>教育</b>、卫生健康、文旅体育、实训基地、充电桩、城市地下综合管廊、新型基础设施、产业数字化转型、重点领域节能降碳改造升级、废旧家电回收处理体系等10个领域设备购置与更新改造。</li></ul>

# 目 录

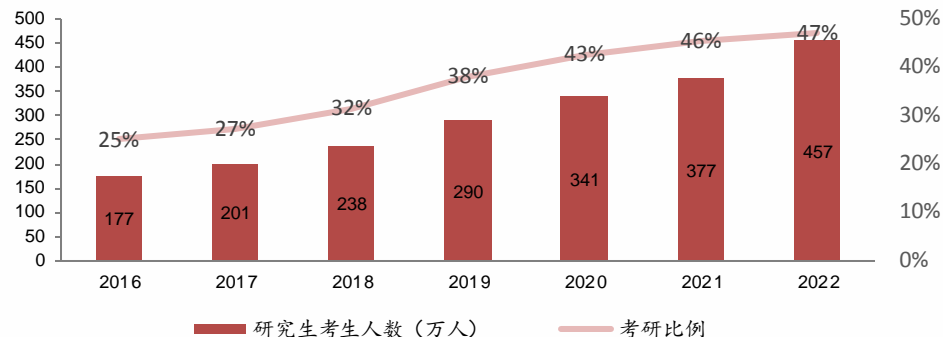
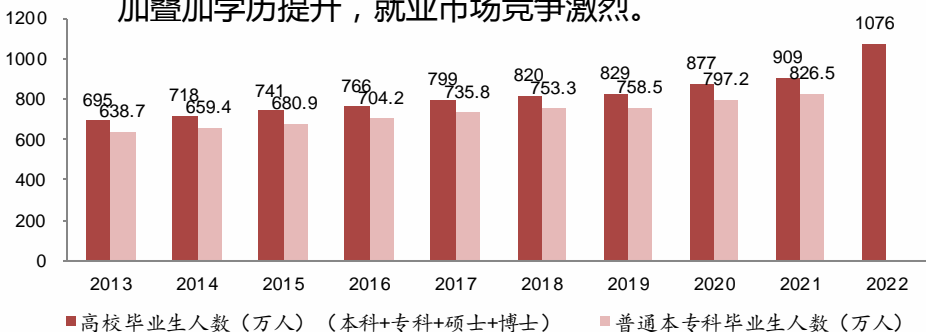
---

◆ 1 第一条a主线-AI教育

◆ 2 第二条主线-职业培训

# 职业培训：就业困难提升培训需求，线下复苏扩大招生来源

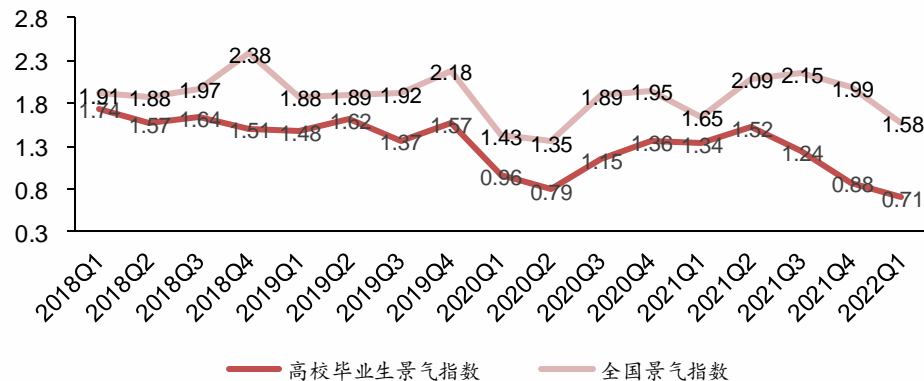
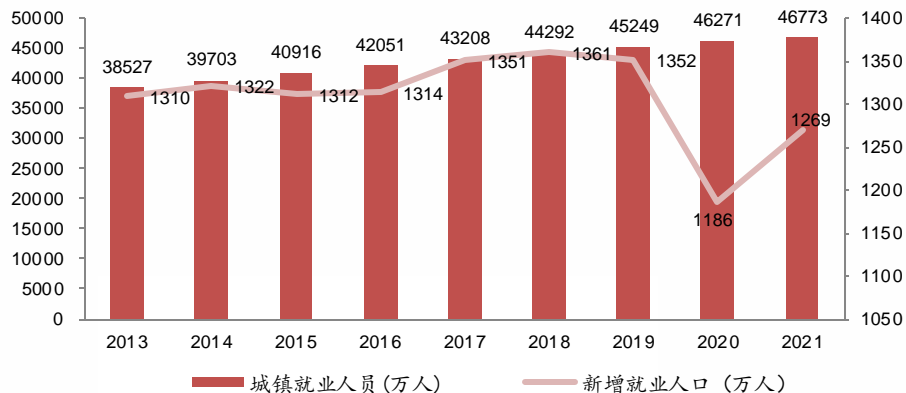
**毕业人数增多，学历升级趋势显著，加剧就业市场竞争。**2021年，我国本专科毕业生人数为826.5万人；2022年，我国高校（本科+专科+硕士+博士）毕业生人数1076万人，较2021年大幅增长167万。同时，整体学历提升趋势显著，2016-2022年，研究生考生人数由177万增加至457万，考研比例由16年的25%大幅提升至22年的47%。毕业生人数增加叠加学历提升，就业市场竞争激烈。



资料来源：统计局，西南证券整理

资料来源：统计局，西南证券整理

**新增就业人口维持在千万以上，就业景气度自2021下半年持续下行。**2013-2021年，我国新增就业人口数量维持在千万以上；2021年，新增1269万，城镇就业人口总数达4.7亿，持续攀升。但市场招聘需求并未与求职人数同向增加，自21Q3就业景气度持续下行，2022Q1高校毕业生景气指数仅为0.71，为2018年以来最低点。



www.swsc.com.cn

资料来源：统计局，西南证券整理

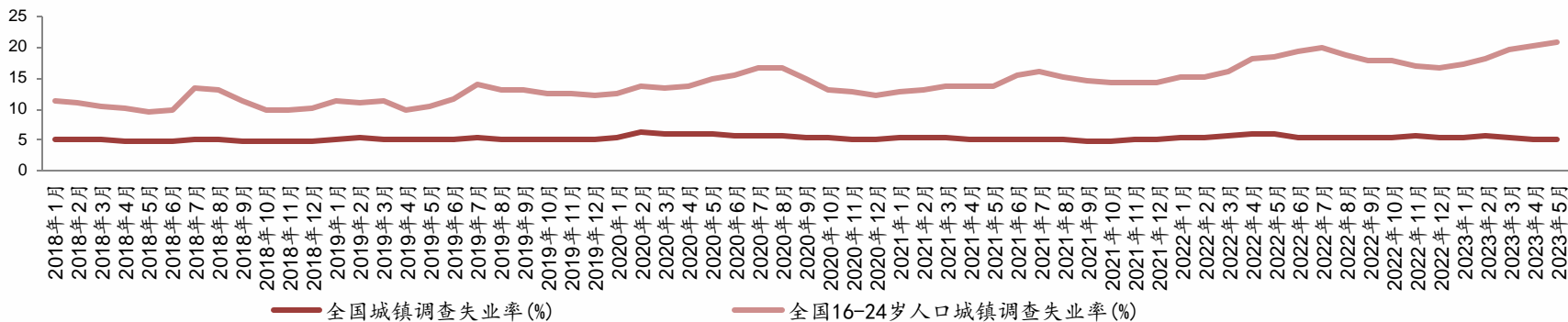
注：景气指数=市场招聘需求人数/市场求职申请人数。指数<1时，表明就业市场竞争趋于激烈

资料来源：智联招聘，西南证券整理



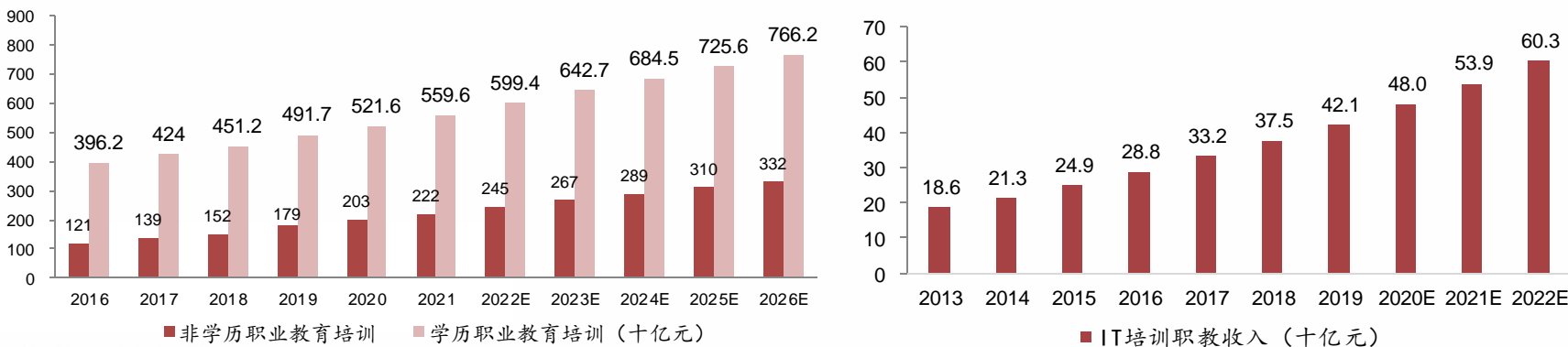
# 职业培训：就业困难提升培训需求，线下复苏扩大招生来源

城镇总失业率稳定在5%左右，青年失业率较高。中国从2018年至今的城镇失业率总体控制在5%左右，但16-24岁人口城镇失业率呈现上升趋势，2023年5月达20.8%。在宏观经济承压、高校毕业生人数新高的多重因素下，2022年我国就业市场竞争激烈，就业涉及共同富裕的基本国策，国家层面或将更加重视，建议关注提升人口求职就业素养的商业模式，比如招录培训、考研培训和职业技能培训。



资料来源：统计局，西南证券整理

职业技能培训需求旺盛，职教机构布局学历教育打开第二增长曲线。职业培训需求较为旺盛，职业技能培训包括IT培训、烹饪、汽修和财会等，根据沙利文预计，2023年非学历职业教育市场规模预计达2670亿元；单IT培训职业教育收入来看，2021年为539亿元。职业培训机构也在积极布局学历教育，吸引不同需求的用户，传智教育旗下大同互联网职业技术学院已获得初步办学批文；截至2021年10月，中国东方教育已拥有43个中职牌照，其中7所为高级技工学校。



www.swsc.com.cn

资料来源：沙利文，西南证券整理

资料来源：艾媒咨询，西南证券整理

# 政策：职业教育利好政策频出

**职业技能培训方面，政策维持鼓励态势**，21年4月职业教育大会提出培养更多高素质技术技能人才、能工巧匠、大国工匠；12月国务院常务会议通过“十四五”职业技能培训规划，支持各类职业院校和职业培训机构开展培训，发挥企业培训主体作用，并加强财政支出对公共实训基地建设的支持。

政策	时间	部门	具体内容
《中华人民共和国民办教育促进法实施条例》	2021. 5. 14	国务院	国家鼓励企业以独资、合资、合作等方式依法举办或者参与举办实施职业教育的民办学校。实施职业教育的公办学校可以吸引企业的资本、技术、管理等要素，举办或者参与举办实施职业教育的营利性民办学校。
《关于加强社会成人教育培训管理的通知》	2021. 7. 5	教育部办公厅	围绕使用名称、招生管理、培训内容、师资团队、培养模式、经费管理、行业自律、安全管理和专项治理等方面加强对成人教育培训机构的管理。
“十四五”职业技能培训规划	2021. 12. 1	国务院常务会议	<b>企业培训：</b> 支持各类职业院校和职业培训机构开展培训，发挥企业培训主体作用； <b>财政投资：</b> 加强中央预算内投资对公共实训基地建设等的支持。落实培训经费税前扣除政策。对购买用于培训的相关设备，予以税收支持。 <b>高技能人才：</b> 加强先进制造业、现代服务业等高技能人才培养。提升高校毕业生等重点群体就业创业能力，培训农民工3000万人次以上。提高面向就业创业的职业教育 and 培训质量。
《中华人民共和国职业教育法》修订	2022. 4. 20 5. 1实行	教育部	<b>明确我国职业教育体系，强调职业教育与普通教育具备同等重要地位：</b> 我国职业教育体系包括职业学校教育和职业培训。其中，职业学校教育分为中等和高等职业学校教育，职业培训包括就业前培训、在职培训、再就业培训及其他职业性培训。 <b>支持企业深度参与及举办职业教育，深化校企合作：</b> 国家鼓励发展多种层次和形式的职业教育，推进多元办学，支持社会力量广泛、平等参与职业教育；推动企业深度参与职业教育，鼓励企业举办高质量职业教育，并明确企业可以利用资本、技术、知识、设施、设备、场地和管理等要素，举办或者联合举办职业学校、职业培训机构。
《扩大内需战略规划纲要》	2022. 12. 14	中共中央、国务院	完善职业技术教育和培训体系，增强职业技术教育适应性。 <b>鼓励社会力量提供多样化教育服务，支持和规范民办教育发展</b> ，全面规范校外教育培训行为， <b>稳步推进民办教育分类管理改革</b> ，开展高水平中外合作办学。
《关于深化现代职业教育体系建设改革的意见》	2022. 12. 21	中共中央、国务院	<b>1) 资金：</b> 探索地方政府和社会力量支持职业教育发展投入新机制，吸引社会资本、产业资金投入；将符合条件的职业教育项目纳入地方政府专项债券、预算内投资等的支持范围。鼓励金融机构提供金融服务支持发展职业教育。 <b>2) 招生：</b> 完善职教高考制度；扩大应用型本科学校在职教高考中的招生规模；完善专升本考试办法和培养方式。 <b>3) 多项支持：</b> 制定支持职业教育的金融、财政、土地、信用、就业和收入分配等激励政策的具体举措。

# 行动教育 (605098.SZ)

**推荐逻辑：**1) 管理培训行业空间较大：管理培训行业市场规模为千亿级别，19-22年CAGR达16%，竞争格局分散，尚未形成龙头。2) 客户资源池较大，复购+转介绍率高：公司深耕管理培训近20年，累计服务15万+企业学员、7万家企业，其中包括上市公司超600家，学员复购+转介绍率较高，可达80%。3) 估值洼地：公司目前股价对应2023年业绩预期PE为20倍，公司2023年业绩受线下培训恢复有望实现翻倍增长，历史PE中枢为25x。

**研发+师资+渠道+品牌，创管理培训核心竞争力。**1) 研发方面：公司设立研发管理中心，拥有标准化研发流程，自主和合作研发两种方式确保教学内容实效性，目前已拥有多项研发成果，包括校长EMBA和浓缩EMBA的课程体系，以及56套管理书籍和40套教材（发行量均是千万级别）。2) 师资方面：内部师资多为产业高管，如曾任顺丰速运营销副总裁的陈军和曾任复星子集团原财务总监的付小平；外部师资为学术大咖，比如哈佛商学院教授罗伯特卡普兰。3) 渠道方面：公司线下渠道已呈网状，主要分布在东南沿海和中部等经济较为发达的地区，覆盖近30个城市；线上渠道方面，公司通过行动商学院APP提供在线EMBA课程，为线下课程引流。4) 品牌方面：公司7万+企业构建丰富客户资源池，超90%课程获得好评，良好口碑助力高复购率和转介绍率，达80%。

**核心培训业务量价齐升。**公司培训业务主打产品为校长EMBA和浓缩EMBA，剔除疫情因素，校长EMBA约占总体排课量50%，浓缩EMBA占30%。在价的方面，公司2021年9月宣布浓缩EMBA学费提价，由2.88万上调至3.58万，2023年排课享受提价红利；在量的方面，公司2023年加大排课密度，2-3月共排7场浓缩EMBA和24场校长EMBA，均较以往水平有所加密，且公司扩充销售团队计划推进中，持续深耕现有市场，增加课程销量。

**盈利预测与投资建议：**预计公司2023-2025年净利润分别为2.2、2.9、3.5亿元，对应的PE分别为19倍、15倍、12倍。我们看好公司在管理培训领域的业务拓展能力，维持对公司的“买入”评级。

**风险提示：**1) 校长、浓缩、在线EMBA等课程招生人数不达预期的风险；2) 公司销售人员创收不及预期的风险；3) 公司高复购率不能维持的风险。

指标/年度	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入（百万元）	450.92	763.71	925.69	1061.38
增长率	-18.78%	69.37%	21.21%	14.66%
归属母公司净利润（百万元）	110.86	220.99	289.19	349.67
增长率	-35.10%	99.34%	30.86%	20.91%
每股收益 EPS（元）	0.94	1.87	2.45	2.96
净资产收益率 ROE	10.48%	17.84%	19.49%	19.68%
PE	38	19	15	12
PB	3.95	3.38	2.83	2.36



西南证券  
SOUTHWEST SECURITIES

分析师：刘言  
执业证号：S1250515070002  
电话：18008367544  
邮箱：liuyan@swsc.com.cn

## 西南证券投资评级说明

报告中投资建议所涉及的评级分为公司评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6个月内的相对市场表现，即：以报告发布日后6个月内公司股价（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；香港市场以恒生指数为基准；美国市场以纳斯达克综合指数或标普500指数为基准。

### 公司 评级

买入：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在20%以上  
持有：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于10%与20%之间  
中性：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-10%与10%之间  
回避：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-20%与-10%之间  
卖出：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在-20%以下

### 行业 评级

强于大市：未来6个月内，行业整体回报高于同期相关证券市场代表性指数5%以上  
跟随大市：未来6个月内，行业整体回报介于同期相关证券市场代表性指数-5%与5%之间  
弱于大市：未来6个月内，行业整体回报低于同期相关证券市场代表性指数-5%以下

## 分析师承诺

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，报告所采用的数据均来自合法合规渠道，分析逻辑基于分析师的职业理解，通过合理判断得出结论，独立、客观地出具本报告。分析师承诺不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接获取任何形式的补偿。

## 重要声明

西南证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具有中国证券监督管理委员会核准的证券投资咨询业务资格。

本公司与作者在自身所知知情范围内，与本报告中所评价或推荐的证券不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

《证券期货投资者适当性管理办法》于2017年7月1日起正式实施，本报告仅供本公司签约客户使用，若您并非本公司签约客户，为控制投资风险，请取消接收、订阅或使用本报告中的任何信息。本公司也不会因接收人收到、阅读或关注自媒体推送本报告中的内容而视其为客户。本公司或关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行或财务顾问服务。

本报告中的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌，过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告，本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告仅供参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，本公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

本报告及附录版权为西南证券所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用须注明出处为“西南证券”，且不得对本报告及附录进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本报告及附录的，本公司将保留向其追究法律责任的权利。



# 西南证券研究发展中心

## 西南证券研究发展中心

### 上海

地址：上海市浦东新区陆家嘴东路166号中国保险大厦20楼

邮编：200120

### 北京

地址：北京市西城区金融大街35号国际企业大厦A座8楼

邮编：100033

### 深圳

地址：深圳市福田区深南大道6023号创建大厦4楼

邮编：518040

### 重庆

地址：重庆市江北区金沙门路32号西南证券总部大楼

邮编：400025

## 西南证券机构销售团队

区域	姓名	职务	手机	邮箱	姓名	职务	手机	邮箱
上海	蒋诗烽	总经理助理/销售总监	18621310081	jsf@swsc.com.cn	汪艺	销售经理	13127920536	wyf@swsc.com.cn
	崔露文	销售经理	15642960315	clw@swsc.com.cn	张玉梅	销售经理	18957157330	zymf@swsc.com.cn
	谭世泽	销售经理	13122900886	tsz@swsc.com.cn	陈阳阳	销售经理	17863111858	cyyf@swsc.com.cn
	薛世宇	销售经理	18502146429	xsy@swsc.com.cn	李煜	销售经理	18801732511	yfliyu@swsc.com.cn
	刘中一	销售经理	19821158911	lzhongyi@swsc.com.cn	卜黎旻	销售经理	13262983309	bly@swsc.com.cn
	岑宇婷	销售经理	18616243268	cyryf@swsc.com.cn	龙思宇	销售经理	18062608256	lsyu@swsc.com.cn
北京	李杨	销售总监	18601139362	yfly@swsc.com.cn	徐铭婉	销售经理	15204539291	xumw@swsc.com.cn
	张岚	销售副总监	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn	胡青璇	销售经理	18800123955	hqx@swsc.com.cn
	杨薇	高级销售经理	15652285702	yangwei@swsc.com.cn	王宇飞	销售经理	18500981866	wangyuf@swsc.com.cn
	王一菲	销售经理	18040060359	wyf@swsc.com.cn	路漫天	销售经理	18610741553	lmtyf@swsc.com.cn
广深	姚航	销售经理	15652026677	yhang@swsc.com.cn	巢语欢	销售经理	13667084989	cyh@swsc.com.cn
	郑龔	广深销售负责人	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn	张文锋	销售经理	13642639789	zwf@swsc.com.cn
	杨新意	销售经理	17628609919	yxy@swsc.com.cn	陈紫琳	销售经理	13266723634	chzlyf@swsc.com.cn
	龚之涵	销售经理	15808001926	gongzh@swsc.com.cn	陈韵然	销售经理	18208801355	cyryf@swsc.com.cn
	丁凡	销售经理	15559989681	dingfyf@swsc.com.cn				