

主品牌发展迅速, Q1 业绩快速增长

投资要点

- **业绩总结:** 公司发布 2020 年年报和 2021 年一季报, 2020 年公司实现营收 26.4 亿元, 同比增长 35.7%; 归母净利润 5.4 亿元, 同比增长 32%; 扣非净利润 5.1 亿元, 同比增长 31.1%。2021Q1 公司实现营收 5.1 亿元, 同比增长 59.3%; 归母净利润 7859.4 万元, 同比增长 45.8%; 扣非归母净利润 7689.8 万元, 同比增长 61.1%。此外, 公司计划每 10 股派发现金股利 4.5 元, 分红率为 18.6%。
- **主品牌发展迅速, 线上渠道占比提升。** 公司作为国内皮肤学级护肤品龙头, 市场份额位领先, 营收业绩快速提升。**分产品来看,** 护肤品为公司主要营收来源, 2020 年实现营收 23.6 亿元, 同比增长 40.5%。**分渠道来看,** 线上渠道为公司主要销售渠道。2020 年公司线上销售收入 21.7 亿元, 同比增长 46.4%, 其中线上自营营收 16.6 亿元, 同比增长 54.3%。疫情影响下公司线下渠道略有下滑, 线下销售 4.5 亿元, 同比减少 0.4%。
- **盈利能力保持稳定。** 2020 年公司综合毛利率为 76.3%, 同比降低 4pp, 报告期内公司执行了新收入准则, 剔除准则调整影响后, 公司同口径毛利率为 80.5%, 同比提升 0.2pp。随着公司直营占比的提升, 公司毛利率有所优化。2020 年公司直营占比为 63.4%, 同比提升 7.7pp。费用率方面, 2020 年公司销售费用率/管理费用率分别为 42%/8.8%, 同比降低 1.4pp/1pp。综合来看, 2020 年公司净利率为 20.6%, 同比降低 0.6pp, 盈利能力保持稳定。
- **Q1 营收业绩高增长。** 2021Q1 公司实现营收实现高速增长, 我们推测是得益于疫情后线下渠道客流复苏, 线上渠道延续快速增长态势。2021Q1 公司综合毛利率为 78.1%, 基本保持稳定。2021Q1 销售费用率/管理费用率分别为 45.9%/12.5%, 分别同比变动+0.7pp/-1.6pp, 该季度公司全渠道营销投放加强, 线上加强宣传推广、线下开展“3·8 女神节”等营销活动, 销售费用率有所上升。综合来看, 2021 年 Q1 公司净利率为 15.6%, 同比降低 1.4pp。
- **研发持续加码, 加快新品拓展。** 公司持续加大研发投入, Q1 研发费用率为 4.5%, 同比提升 1pp。一方面公司通过产品创新不断优化产品配方, 另一方面通过拓展新产品品类进入新的细分市场, 寻找新的营收增长动力。
- **盈利预测与投资建议。** 预计 2021-2023 年 EPS 分别为 1.87 元、2.57 元、3.39 元, 未来三年归母净利润将保持 38.3%的复合增长率, 首次覆盖, 给予“持有”评级。
- **风险提示:** 行业竞争加剧风险、新品拓展不及预期风险。

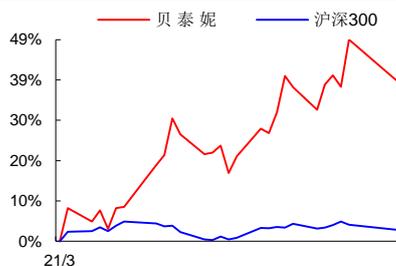
指标/年度	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入(百万元)	2636.49	3844.65	5265.02	6908.82
增长率	35.64%	45.82%	36.94%	31.22%
归属母公司净利润(百万元)	543.51	794.21	1090.25	1436.57
增长率	31.94%	46.13%	37.28%	31.77%
每股收益 EPS(元)	1.28	1.87	2.57	3.39
净资产收益率 ROE	45.24%	16.65%	19.12%	20.76%
PE	177	121	88	67
PB	80.01	20.12	16.83	13.87

数据来源: Wind, 西南证券

西南证券研究发展中心

分析师: 龚梦泓
执业证号: S1250518090001
电话: 023-63786049
邮箱: gmh@swsc.com.cn
联系人: 夏勤
电话: 023-63786049
邮箱: xiaqin@swsc.com.cn

相对指数表现



数据来源: 聚源数据

基础数据

总股本(亿股)	4.24
流通 A 股(亿股)	0.54
52 周内股价区间(元)	162.82-242.89
总市值(亿元)	959.37
总资产(亿元)	44.83
每股净资产(元)	9.82

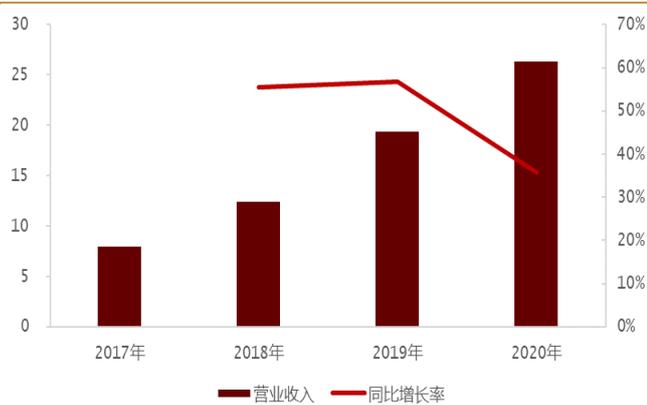
相关研究

1 敏感肌肤护理龙头

成立于 2010 年的贝泰妮是一家集研发、生产、营销为一体的，定位于皮肤健康互联网+的大健康产业集团，主营“薇诺娜”品牌。成立之初的贝泰妮作为化妆品经销商仅从事化妆品销售业务。2011 年滇虹药业为使其 IPO 进程不受到影响，决定将孵化于 2008 年的“薇诺娜”项目系列全部无形资产转卖。2012 年，贝泰妮接手薇诺娜之后，开始独立运营“薇诺娜”品牌。经过多年发展，2021 年，云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司在创业板上市。

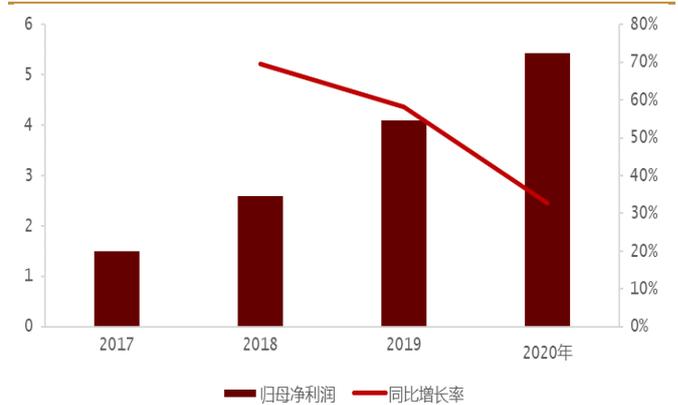
营收净利快速增长。贝泰妮接手之后将“薇诺娜”作为公司的核心项目进行发展，相继研发出备受市场好评的舒敏系列、极润系列。在消费升级、国货热潮的带动之下，贝泰妮成功把握住了化妆品行业快速增长的机遇，凭借薇诺娜品牌的各系列产品在线上、线下渠道积累了良好的品牌口碑，**营业收入和归母净利润均呈现快速上升的态势**。2018-2019 年公司营业收入分别为 12.4/19.4 亿元，同比增长 55.4%/56.7%；归母净利润分别为 2.6/4.1 亿元，同比增长 69.6%/58.1%。受到疫情影响，2020 年公司经营活动受限，业绩增速有所放缓。2020 年公司实现营收 26.4 亿元，同比增长 35.9%；归母净利润 5.4 亿元，同比增长 32.7%。

图 1：2017-2020 公司营业收入及同比增长率（亿元）



数据来源：贝泰妮招股说明书，choice，西南证券整理

图 2：2017-2020 公司归母净利润及同比增速（亿元）



数据来源：贝泰妮招股说明书，choice，西南证券整理

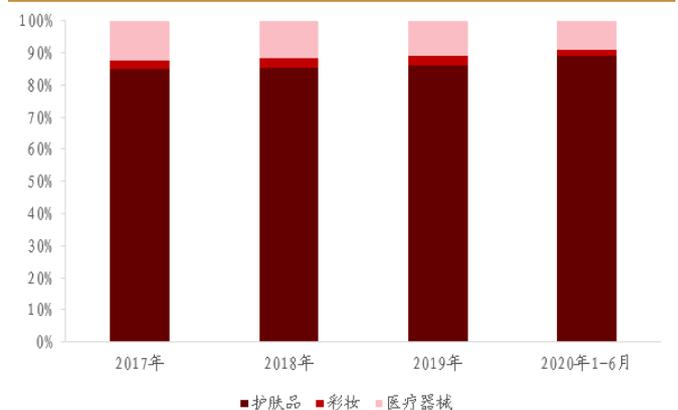
从产品构成来看，**护肤品是公司主要的营收利润来源**。2017-2020，公司护肤品收入占比均在 85% 以上。此外，公司还经营彩妆产品以及以透明质酸修护生物膜等为主的医疗器械产品。目前这两种产品的营收占比相对较小。

图 3：2017-2020 公司产品主营业务收入占比



数据来源：choice，西南证券整理

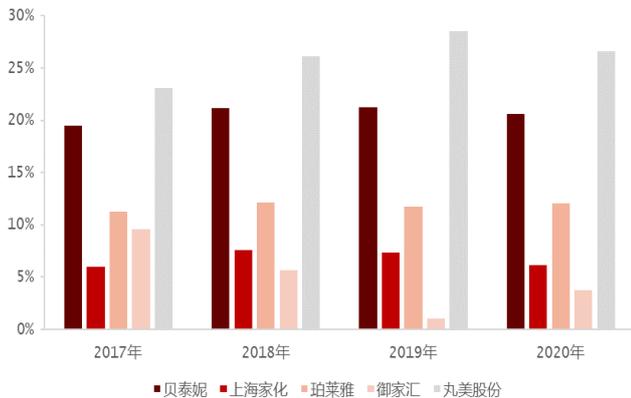
图 4：2017-2020 公司主营产品毛利率占比



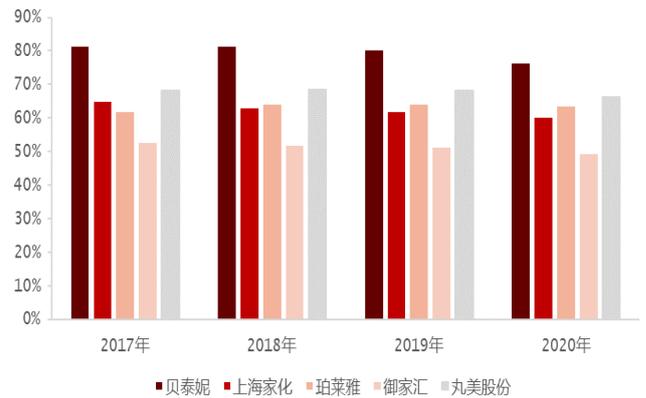
数据来源：贝泰妮招股说明书，西南证券整理

从盈利能力来看，公司综合毛利率维持在 80%左右。横向对比来看，公司综合毛利率国内第一。2020，公司综合毛利率为 76.3%，而同行可比公司毛利率大多位于 50%-70%。

公司盈利能力高于可比公司，原因主要如下：(1) 公司产品定位于专业的敏感肌护理，依靠强大的产品研发实力，塑造了专业的护肤品牌“薇诺娜”，受到消费者广泛认可，消费者粘性较高。整体来看，老客回购客单价较高，带动公司整体销售均价提升。2019 年薇诺娜天猫官方旗舰店复购率接近 30%。(2) 近年来，公司通过天猫、京东等电子平台搭建了完善的线上直营渠道。线上直营模式下，减少了中间流通环节，产品销售均价较高。2020 年，公司线上直营销售额占比为 63.3%。

图 5：2017-2020 公司以及可比公司销售净利率情况


数据来源：choice，西南证券整理

图 6：2017-2020 公司以及可比公司销售毛利率情况


数据来源：choice，西南证券整理

由于渠道以及广告宣传费投入较多，公司的销售费用率高于可比公司。2020，公司销售费用率为 42%，而可比公司销售费用率普遍位于 30%-45%之间。较高的费用投放，一定程度上侵蚀了公司的盈利空间，但是整体来看，公司盈利水平仍位于行业前列。2020，公司净利率为 20.6%，位于可比公司前列。

从销售模式来看，线上成为公司主销渠道。公司主要通过线下和线上两种渠道对外销售。线上通过多元化的渠道覆盖，优化公域流量，建设私域流量，线上渠道销售收入快速增长。其中，公域流量以薇诺娜官方旗舰店（天猫）、薇诺娜官方旗舰店（京东）以及薇诺娜网上商城等为代表的线上推广自营店铺；私域流量以薇诺娜专柜服务平台为代表；公域流量和私域流量相结合以微信小程序为代表。随着电商平台的快速发展，公司持续完善线上渠道建设，线上销售占比呈现上升趋势。2017-2019 年，公司线上销售占比从 62.1%上涨至 76.8%。2020 年，公司线上销售规模为 21.7 亿元，销售占比为 83%。

此外，公司采用专业化的线下渠道覆盖，聚焦敏感性肌肤护理，专注品牌专业化形象。线下销售主要通过商业公司、直供客户以及区域经销商对外销售；供客户主要是大型连锁药店，报告期内，公司产品已覆盖全国逾万所连锁药店渠道。

表 1：贝泰妮不同销售渠道销售收入及占比

销售渠道	销售模式	销售类型	2017 年		2018 年		2019 年		2020 年 1-6 月	
			销售收入 (亿元)	占比 (%)	销售收入 (亿元)	占比 (%)	销售收入 (亿元)	占比 (%)	销售收入 (亿元)	销售收入 (亿元)
线上销售	线上自营	线上自营	3.6	46.2	6.3	51.1	线上销售	线上自营	线上自营	3.6
	线上分销	大型 B2C 平台分销	1.0	13.1	2.0	16.1	3.5	线上分销	大型 B2C 平台分销	1.0
		线上经销商分销	0.2	2.8	0.6	4.5	0.6	3.0	线上经销商分销	0.2
		小计	1.3	15.9	2.5	20.6	4.1	21.2	小计	1.3
	小计	4.9	62.1	8.8	71.7	14.8	76.8	小计	4.9	
线下销售	线下自营	线下自营	0.1	1.8	0.1	0.6	线下销售	线下自营	线下自营	0.1
	线下分销	商业公司	1.3	16.9	1.7	14.2	2.1	线下分销	商业公司	1.3
		直供客户	0.9	11.7	1.2	9.8	2.0	10.4	直供客户	0.9
		区域经销	0.6	7.5	0.5	3.8	0.4	2.1	区域经销	0.6
		小计	2.8	36.1	3.4	27.8	4.5	23.1	小计	2.8
	小计	3.0	37.9	3.5	28.4	4.5	23.3	小计	3.0	

数据来源：贝泰妮招股说明书，西南证券整理

管理团队经验丰富。以郭振宇、高绍阳、马骁为代表的管理层人员，此前曾在滇虹药业担任重要职位，对于行业有深刻的理解，从业经验丰富。管理层汇集医药、化工等专业人才，具备较强的研发实力。优秀的高管团队奠定了公司未来发展坚实的基础。

针对化妆品行业特点，公司建立了完善的供应链管理体系。从产品研发、原材料采购、组织生产到产品销售，公司致力于业务的各个环节进行深耕细作，确保公司在快速更迭的行业市场环境中具备全方位的快速反应能力。针对线上渠道销售的特点，为应对如“双 11”、“双 12”等大促期间井喷式的成交量和个性化消费带来的大数据分析挑战，公司建立了相应的信息化管理体系，从数据抓取、系统开发、平台对接、数据分析、会员运营等方面更好的服务于公司线上销售业务。

表 2：公司现任高管履历表

姓名	职务	从业经历	教育背景
郭振宇	董事长、总经理	曾任滇虹药业股份集团有限公司董事长、总裁	曾任加拿大蒙特利尔临床医学研究所高级研究员 曾任美国乔治华盛顿大学工学院助理教授、副教授、终身教授
周逵	董事	2005 年至今担任红杉资本中国基金合伙人； 现任菲鹏生物董事	毕业于清华大学经管学院，MBA 硕士
周薇	董事	2016 年至 2019 年任公司及公司前身项目经理	植物保护专业研究员
马骁	董事、副总经理	曾任滇虹药业研发主管、研发经理； 2013 年至 2017 年任贝泰妮有限研发与供应链负责人	化学工程专业硕士、工商管理硕士、执业药师、高级工程师
董俊姿	董事、副总经理	曾任滇虹药业人事主管、阳光城集团股份有限公司人力资源总经理	工商管理专业硕士
高绍阳	董事、副总经理	曾任滇虹药业技术员、部门经理、项目总监； 曾任上海康王日用化妆品有限公司副总经理	化学制药专业本科学历

姓名	职务	从业经历	教育背景
汪莹	独立董事	曾任三九医药贸易有限公司浙江办事处主管； 现任中国非处方药物协会秘书长	药学专业本科学历
余仕汝	监事会主席	曾任昆明八达植物化工有限公司技术员、滇虹药业技术副总裁	有机化工专业本科学历、执业药师、高级工程师
王龙	董事会秘书、财务总监	曾任江苏先声药业有限公司财务经理、财务总经理助理； 曾任亿腾医药（中国）有限公司高级财务总监	会计学专业本科学历、澳洲注册会计师

数据来源: choice, 西南证券整理

2 盈利预测与估值

2.1 盈利预测

关键假设:

假设 1: 皮肤学级行业潜力较大, 未来发展空间广阔。公司作为细分赛道龙头, 假设公司 2021-2023 年护肤品销量增速分别为 45%/35%/30%。随着公司不断推出新品优化终端销售均价, 假设 2021-2023 年护肤品销售均价同比增长 3%/3%/2%。

假设 2: 随着公司加强广告营销投放, 假设公司 2021-2023 年销售费用率略有提升, 分别为 42%/42.4%/42.7%, 管理费用率保持为 8%。

基于以上假设, 我们预测公司 2021-2023 年分业务收入成本如下表:

表 3: 分业务收入及毛利率

单位: 百万元		2020A	2021E	2022E	2023E
护肤品	收入	2360.28	3525.07	4901.61	6499.54
	增速	40.47%	49.35%	39.05%	32.60%
	毛利率	76.00%	76.00%	76.50%	77.00%
彩妆	收入	65.33	84.11	107.24	135.39
	增速	2.55%	28.75%	27.50%	26.25%
	毛利率	66.00%	66.00%	66.00%	66.00%
医疗器械	收入	194.98	218.77	238.63	255.48
	增速	2.35%	12.20%	9.08%	7.06%
	毛利率	85.00%	85.00%	85.00%	85.00%
其他业务	收入	15.91	16.70	17.54	18.42
	增速	71.05%	5.00%	5.00%	5.00%
	毛利率	48.86%	48.00%	48.00%	48.00%
合计	收入	2636.5	3844.6	5265.0	6908.8
	增速	35.6%	45.8%	36.9%	31.2%
	毛利率	76.3%	76.2%	76.6%	77.0%

数据来源: Wind, 西南证券

2.2 相对估值

我们选取了行业内三家主流企业作为可比公司，2021 年可比公司估值为 60 倍。公司作为敏感肌护肤市场龙头，管理层以及核心技术人员具备专业化背景，研发实力较强；线上布局较早，精准营销实现新客数量快速增长。长期来看，公司有望通过多元化品牌布局以及多品类拓展打开想象空间。预计公司 2021-2023 年归母净利润分别为 7.9 亿元、10.9 亿元、14.4 亿元，未来三年归母净利润的复合增速为 38.3%，参考行业一致预期，首次覆盖给予“持有”评级。

表 4：可比公司估值

证券代码	可比公司	市值 (亿元)	EPS (元)				PE			
			20A	21A	22E	23E	20A	21A	22E	23E
603605	珀莱雅	350	2.37	2.98	3.69	4.48	75.21	60.24	48.63	40.06
603515	上海家化	399	0.63	0.76	1.15	1.54	54.73	78.01	51.53	38.56
300740	水羊股份	98	0.34	0.59	0.91	1.43	53.04	41.70	26.92	17.01
平均值							60.99	59.98	42.36	31.88

数据来源：Wind，西南证券整理（数据截至 2021.05.06）

3 风险提示

- 1) 行业竞争加剧；
- 2) 新品拓展不及预期。

附表：财务预测与估值

利润表 (百万元)					现金流量表 (百万元)				
	2020A	2021E	2022E	2023E		2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入	2636.49	3844.65	5265.02	6908.82	净利润	543.75	794.57	1090.75	1437.23
营业成本	626.06	916.11	1233.25	1588.82	折旧与摊销	24.88	12.59	12.59	12.59
营业税金及附加	46.06	70.15	94.46	124.11	财务费用	-0.88	-8.56	-16.36	-19.69
销售费用	1107.13	1614.75	2232.37	2950.07	资产减值损失	-9.11	-8.00	-8.00	-9.00
管理费用	168.65	307.57	421.20	552.71	经营营运资本变动	-118.78	99.73	-65.82	-78.86
财务费用	-0.88	-8.56	-16.36	-19.69	其他	-8.84	6.80	8.80	6.80
资产减值损失	-9.11	-8.00	-8.00	-9.00	经营活动现金流净额	431.03	897.13	1021.96	1349.06
投资收益	3.13	1.20	1.20	1.20	资本支出	-97.72	0.00	0.00	0.00
公允价值变动损益	0.00	0.00	0.00	0.00	其他	11.40	1.20	1.20	1.20
其他经营损益	0.00	0.00	0.00	0.00	投资活动现金流净额	-86.32	1.20	1.20	1.20
营业利润	649.70	953.82	1309.29	1723.00	短期借款	-14.96	0.00	0.00	0.00
其他非经营损益	-1.86	-0.79	-0.99	-1.07	长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	647.84	953.03	1308.30	1721.94	股权融资	0.00	2883.90	0.00	0.00
所得税	104.08	158.46	217.55	284.71	支付股利	-100.80	-108.70	-158.84	-218.05
净利润	543.75	794.57	1090.75	1437.23	其他	-5.29	8.56	16.36	19.69
少数股东损益	0.25	0.36	0.50	0.65	筹资活动现金流净额	-121.05	2783.76	-142.49	-198.36
归属母公司股东净利润	543.51	794.21	1090.25	1436.57	现金流量净额	223.66	3682.08	880.67	1151.90
资产负债表 (百万元)					财务分析指标				
	2020A	2021E	2022E	2023E		2020A	2021E	2022E	2023E
货币资金	751.95	4434.04	5314.71	6466.61	成长能力				
应收和预付款项	225.73	320.11	432.83	571.74	销售收入增长率	35.64%	45.82%	36.94%	31.22%
存货	253.75	371.31	497.85	642.97	营业利润增长率	29.40%	46.81%	37.27%	31.60%
其他流动资产	159.74	29.26	40.07	52.58	净利润增长率	31.64%	46.13%	37.28%	31.77%
长期股权投资	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA 增长率	29.25%	42.18%	36.30%	31.43%
投资性房地产	0.00	0.00	0.00	0.00	获利能力				
固定资产和在建工程	109.29	104.68	100.07	95.45	毛利率	76.25%	76.17%	76.58%	77.00%
无形资产和开发支出	55.16	49.23	43.29	37.35	三费率	48.36%	49.78%	50.09%	50.41%
其他非流动资产	46.24	44.20	42.16	40.13	净利率	20.62%	20.67%	20.72%	20.80%
资产总计	1601.87	5352.82	6470.97	7906.82	ROE	45.24%	16.65%	19.12%	20.76%
短期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	ROA	33.95%	14.84%	16.86%	18.18%
应付和预收款项	291.36	479.72	633.88	814.60	ROIC	97.93%	113.74%	135.45%	140.72%
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA/销售收入	25.55%	24.91%	24.80%	24.84%
其他负债	108.69	101.52	133.60	169.56	营运能力				
负债合计	400.05	581.24	767.48	984.16	总资产周转率	1.96	1.11	0.89	0.96
股本	360.00	423.60	423.60	423.60	固定资产周转率	41.21	58.04	85.44	121.18
资本公积	25.71	2846.00	2846.00	2846.00	应收账款周转率	17.64	17.05	16.99	16.67
留存收益	813.30	1498.80	2430.22	3648.74	存货周转率	2.77	2.93	2.83	2.78
归属母公司股东权益	1199.00	4768.41	5699.82	6918.35	销售商品提供劳务收到现金/营业收入	102.38%	—	—	—
少数股东权益	2.81	3.17	3.67	4.32	资本结构				
股东权益合计	1201.82	4771.58	5703.49	6922.67	资产负债率	24.97%	10.86%	11.86%	12.45%
负债和股东权益合计	1601.87	5352.82	6470.97	7906.82	带息债务/总负债	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
					流动比率	3.56	9.01	8.29	7.93
					速动比率	2.91	8.36	7.63	7.27
					股利支付率	18.55%	13.69%	14.57%	15.18%
业绩和估值指标					每股指标				
	2020A	2021E	2022E	2023E					
EBITDA	673.70	957.85	1305.52	1715.90	每股收益	1.28	1.87	2.57	3.39
PE	176.51	120.80	87.99	66.78	每股净资产	2.83	11.26	13.46	16.33
PB	80.01	20.12	16.83	13.87	每股经营现金	1.02	2.12	2.41	3.18
PS	36.39	24.95	18.22	13.89	每股股利	0.24	0.26	0.37	0.51
EV/EBITDA	119.87	95.50	69.39	52.13					
股息率	0.11%	0.11%	0.17%	0.23%					

数据来源: Wind, 西南证券

分析师承诺

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，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。

投资评级说明

公司评级	买入：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在 20%以上
	持有：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于 10%与 20%之间
	中性：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于-10%与 10%之间
	回避：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅介于-20%与-10%之间
行业评级	卖出：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 指数涨幅在-20%以下
	强于大市：未来 6 个月内，行业整体回报高于沪深 300 指数 5%以上
	跟随大市：未来 6 个月内，行业整体回报介于沪深 300 指数-5%与 5%之间
	弱于大市：未来 6 个月内，行业整体回报低于沪深 300 指数-5%以下

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，本报告仅供本公司客户中的专业投资者使用，若您并非本公司客户中的专业投资者，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

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：北京市西城区南礼士路 66 号建威大厦 1501-1502

邮编：100045

重庆

地址：重庆市江北区桥北苑 8 号西南证券大厦 3 楼

邮编：400023

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

西南证券机构销售团队

区域	姓名	职务	座机	手机	邮箱
上海	蒋诗烽	地区销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	张方毅	高级销售经理	021-68413959	15821376156	zfyi@swsc.com.cn
	吴菲阳	销售经理	021-68415020	16621045018	wfy@swsc.com.cn
	付禹	销售经理	021-68415523	13761585788	fuyu@swsc.com.cn
	黄滢	销售经理	18818215593	18818215593	hying@swsc.com.cn
	蒋俊洲	销售经理	18516516105	18516516105	jiangjz@swsc.com.cn
	刘琦	销售经理	18612751192	18612751192	liuqi@swsc.com.cn
	崔露文	销售经理	15642960315	15642960315	clw@swsc.com.cn
	陈慧琳	销售经理	18523487775	18523487775	chhl@swsc.com.cn
王昕宇	销售经理	17751018376	17751018376	wangxy@swsc.com.cn	
北京	李杨	地区销售总监	18601139362	18601139362	yfly@swsc.com.cn
	张岚	地区销售副总监	18601241803	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn
	彭博	销售经理	13391699339	13391699339	pbyf@swsc.com.cn
广深	王湘杰	地区销售副总监	0755-26671517	13480920685	wxj@swsc.com.cn
	林芷璇	高级销售经理	15012585122	15012585122	linzw@swsc.com.cn
	陈慧玲	高级销售经理	18500709330	18500709330	chl@swsc.com.cn
	郑龔	销售经理	18825189744	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn