



把握行业利润修复的反弹行情

投资要点

- 快递业价值损毁的问题一直出在供给端。**需求端，快递增速中枢下移但仍处于高景气区间，行业件量增速从2016年的51.3%下降至2020年31.2%，疫情加速了商品消费的线上化趋势。供给端，主要快递企业上市后在融资加持下均持续产能扩张，我们测算2017-2020年加盟制快递行业CR4合计资本开支的复合增长率达47%。2020年中通资本开支达92.1亿元(同比+76.2%)，韵达为60亿元(+37.2%)，圆通52.1亿元(+55.2%)，申通24亿元(+20.7%)，疫情带来的线上需求红利尚不足以支撑行业整体的产能扩张。供给>需求的态势导致行业均价下跌，行业ASP从2016年的12.7元降至2020年的10.6元(同比下降10.6%)，4年期复合降幅4.5%，快递企业创造的价值悉数让利于电商产业链。**供给>需求的出清期，上市快递公司短期利润测不准、市值依仗公司长期竞争力是这个阶段的特征。**具体来看，这一阶段特征可归结为：市值集中度>利润集中度>件量集中度，体现了龙头企业的确定性溢价，行业龙一中通快递(2057.HK)占据了加盟制快递业CR4之32.4%的件量(TTM)份额，62.8%的利润(TTM)份额和64.7%的市值份额。
- 平台经济反垄断管控加码，监管改变资本扩张逻辑，供给扩张有望恢复良性。**①浙江省审议通过《浙江省快递业促进条例(草案)》，规定快递经营者不得以低于成本的价格提供快递服务，亦禁止电商及平台对快递企业进行非价格歧视。邮管部门对部分产粮区进行份额管控，直接出手遏制行业恶性价格战，行业内的政策底逐渐清晰。②高层对平台经济反垄断管控加码，2021年4月，阿里因反垄断调查被罚款182.3亿元、同时推迟蚂蚁金服的上市议程。事实上，全世界主权国家都在加速推进对互联网科技巨头的反垄断监管。我们认为在平台经济的治理的新阶段下，监管收紧将直接降低电商资本降维入侵物流产业的意愿，烧钱补贴、跑马圈地的互联网打法不会在快递行业继续上演，行业长期供给展望将趋于理性。
- 恶性价格战告一段落，上市快递企业利润将迎来修复。**从行业总量上看，5月份全国快递平均单价9.37元，同比降幅10.4%，相较于4月快递行业平均单价9.69元，同比降幅12.6%，呈现降幅收窄趋势。**从主要产粮区变化看**，5月金华(义乌)/广州/揭阳地区快递平均单价同比下降分别为11.4%/6.1%/24%，对比4月的14.8%/6.7%/25.2%，产粮区整体价格降幅收窄。**从上市公司层面看**，5月韵达/圆通/申通ASP同比降幅分别为1.0%/2.5%/2.4%；4月相应的数据分别为4.7%/8.3%/16.5%，同比降幅均收窄，行业筑底初步确认。终端揽件价格的回升有助于缓解加盟商经营压力及减少总部补贴。考虑到利润分配的主动权在于总部，我们认为行业利润修复会给上市公司带来极强的利润弹性。
- 投资建议：内循环大趋势下，快递行业需求无虞；供给端政策底已现，价格战缓解会给快递企业带来业绩的逐步修复。我们强调：邮管部门直接的价格/份额管控并不是这轮修复行情的主要逻辑，而政府对平台经济的反垄断加码和监管收紧将约束电商资本扩张的意愿，这将从长期上改变快递业供给增长的预期，提升存量快递公司的估值。**投资策略：1)全面看多加盟制快递，中通快

西南证券研究发展中心

分析师：陈照林

执业证号：S1250518110001

电话：13916801840

邮箱：chzh@swsc.com.cn

行业相对指数表现



数据来源：聚源数据

基础数据

股票家数	125
行业总市值(亿元)	31,151.69
流通市值(亿元)	28,359.47
行业市盈率TTM	19.06
沪深300市盈率TTM	14.3

相关研究

1. 快递行业5月份数据点评：顺丰增速领跑 (2021-06-21)
2. 快递物流研究笔记之二：即时配送市场是否已成红海 (2021-06-20)
3. 快递行业4月份数据点评：单价降幅收窄，顺丰增速环比回升 (2021-05-20)
4. 快递行业2020年及21Q1财报小结：竞争加剧，盈利触底 (2021-05-07)



递：业务量 Top1，规模效应最强，具备强大且平衡的加盟网络，产能及现金储备充裕。**韵达股份**：业务量 Top2，管理团队稳定、份额优先战略定力强，精细化管理水平突出，利润修复阶段弹性大。**圆通速递**：业务量 Top3，成本改善持续，航空货运业务景气高点造血能力强。2) **顺丰控股**，时效件增速放缓压制了公司利润基本盘，同时叠加网络升级及新业务拓展的投入期带来阶段性的利润低点，但我们认为行业的需求旺盛且顺丰长期竞争壁垒、成长空间并未受损，公司件量/利润将迎来逐季修复，推荐左侧布局。

- **风险提示**：网购增速下滑、加盟商管控风险、人力成本大幅上涨。

重点公司盈利预测与评级

代码	名称	当前价格	投资评级	EPS (元)			PE		
				2020A	2021E	2022E	2020A	2021E	2022E
002120	韵达股份	14.79	买入	0.48	0.61	0.67	30.8	24.3	22.1
002352	顺丰控股	65.69	买入	1.64	1.99	2.20	40.1	33.0	29.9
600233	圆通速递	10.00	买入	0.57	0.59	0.65	17.5	16.9	15.4
2057.HK	中通快递	220.40	买入	5.42	5.50	7.36	40.7	40.1	29.9

数据来源：聚源数据，西南证券

目 录

1 行业出清期，市值差异反应龙头确定性溢价	1
2 政策底已现，平台经济反垄断重塑资本意愿，快递业供给悲观预期缓解.....	3
2.1 快递行业内，浙江省《条例》规范行业竞争	3
2.2 快递行业之外，反垄断监管约束电商资本	3
2.3 极兔进入阶段性增速放缓状态	4
3 价格战风险释放，行业利润修复	5
4 需求无虞：线上消费渗透率提升趋势不改	7
5 投资建议	8
6 风险提示	8

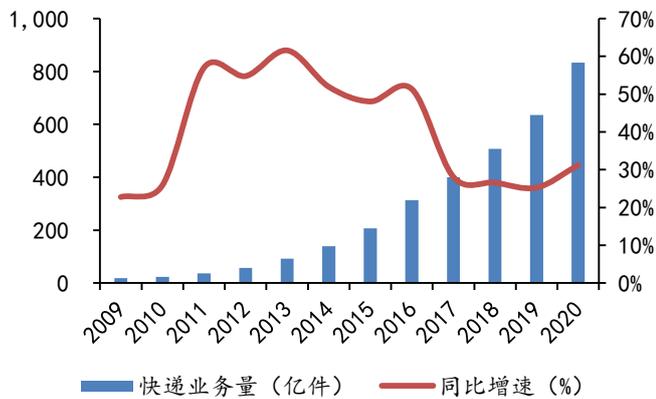
1 行业出清期，市值差异反应龙头确定性溢价

行业处在出清期，供给大于需求是明显特征。

快递件量体现需求增速放缓但仍处于绝对景气区间，行业同比增速从 2016 年的 51.3% 下降至 2020 年 31.2%。疫情加速了商品消费的线上化趋势，2020 年全国实现 833.6 亿件、同比增速 31.2%，2021 年 1-5 月全行业实现 396.5 亿件、同比增速 50.1%。

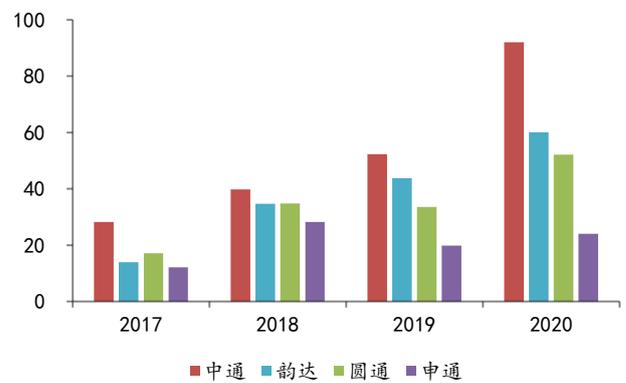
供给端增速提升明显，2020 年中通资本开支达 92.1 亿元(+76.2%)，韵达为 60 亿元(+37.2%)，圆通 52.1 亿元(+55.2%)，申通 24 亿元(+20.7%)，2017-2020 年加盟制快递行业 CR4 资本开支复合增长率达 47.2%。疫情带来的线上需求红利尚不足以支撑行业整体的产能扩张。供给>需求的态势导致行业均价下跌，行业 ASP 从 2016 年的 12.7 元降至 2020 年的 10.6 元（同比下降 10.6%），4 年期复合降幅 4.5%，快递企业创造的价值悉数让利于电商产业链。

图 1：全国快递业务量及同比



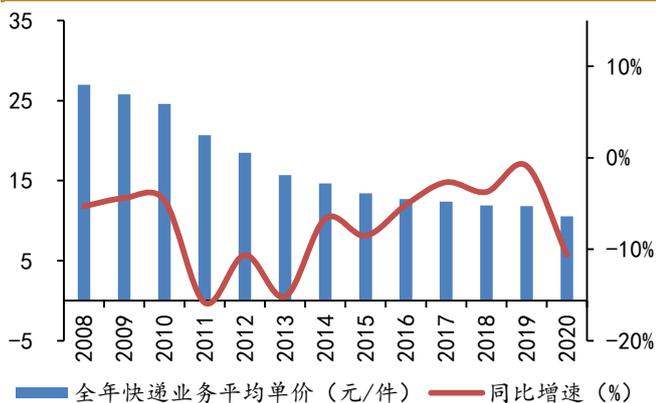
数据来源：国家邮政局，西南证券整理

图 2：通达系快递资本开支情况（单位：亿元）



数据来源：公司公告，西南证券整理

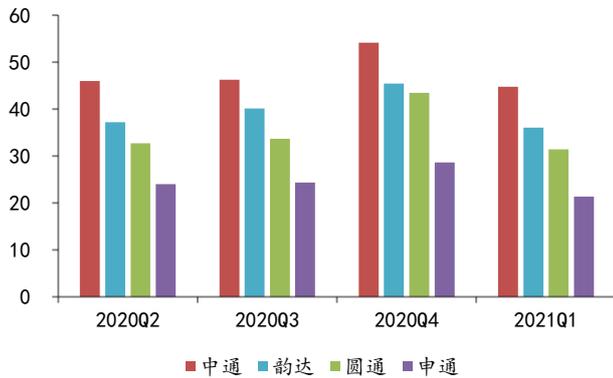
图 3：全国快递平均单价及同比



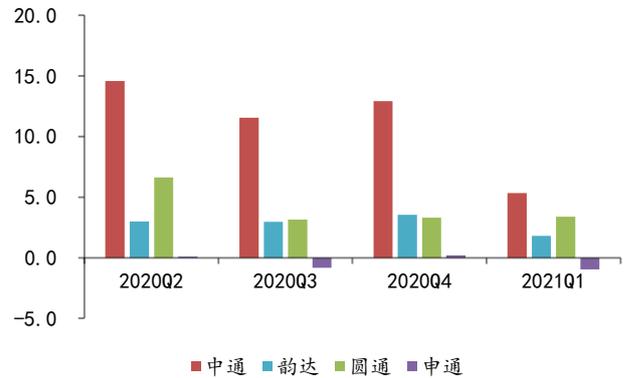
数据来源：国家邮政局，西南证券整理

供给>需求的出清期，上市快递公司短期利润测不准、市值依仗公司长期竞争力是这个阶段的特征。具体来看，这一阶段特征可归结为：市值集中度>利润集中度>件量集中度，体现了龙头企业的确定性溢价。截至2021年Q1，中通包裹量（TTM）159亿件，韵达141亿件，圆通141亿件，申通98亿件；2021Q1中通的净利（TTM）为44.4亿元，韵达11.3亿元，圆通16.4亿元，申通亏损1.5亿元；对应2021年7月8日市值，中通1570亿元，韵达429亿元，圆通316亿元，申通113亿。

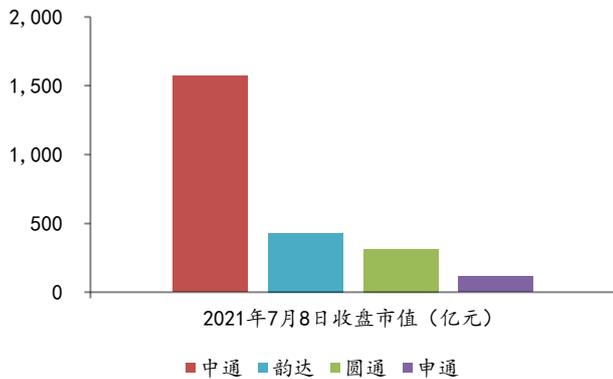
行业龙一中通快递（2057.HK）占据了加盟制快递业CR4之32.4%的件量（TTM）份额，62.8%的利润（TTM）份额和64.7%的市值份额。

图4：“通达系”快递公司包裹量（单位：亿件）


数据来源：公司公告，西南证券整理

图5：“通达系”快递公司扣非净利（单位：亿元）


数据来源：公司公告，西南证券整理；注：中通采用归母净利，其他为扣非净利

图6：通达系上市公司市值


数据来源：Choice，西南证券整理；港元人民币汇率：0.8329

2 政策底已现，平台经济反垄断重塑资本意愿，快递业供给悲观预期缓解

2.1 快递行业内，浙江省《条例》规范行业竞争

2021年4月，义乌邮政管理局出台规定划分市场份额，直接出手遏制行业恶性价格战。这一监管变化对于缓解快递业价格战囚徒困境释放了积极信号。2021年4月22日，浙江省通过了《浙江省快递业促进条例（草案）》，规定快递经营者不得以低于成本的价格提供快递服务，亦禁止电商及平台对快递企业进行非价格歧视，行业内的政策底逐渐清晰。

表 1：义乌邮政局规划份额

义乌邮政局规划份额	2021年4月底	2020年8月初-2020年8月中
中通	22.5%	24.3%
韵达	19.5%	23%
圆通	16.5%	21.4%
极兔	16.5%	0
百世	14.5%	16.8%
申通	13.5%	14.5%

数据来源：南方周末，西南证券整理

表 2：浙江省快递业促进条例（草案）

浙江省快递业促进条例（草案）
明确快递经营者的分支机构和末端网点开办实行备案制；在同一县（市、区）申请设立分支机构实行“一照多址”。
明确将快件投递到智能信包箱等末端服务设施的，应当征得收件人同意，并及时告知投递情况及收费标准。
规定应当加强从业人员规范化管理，实施从业人员信用管理制度，完善职业教育培训制度，落实公共卫生安全防范措施。
规定用户可以对服务质量投诉和申诉；投诉和申诉不成立的，不纳入服务质量评价管理。
规定快递经营者因从业人员过错给其造成损失要求其赔偿的，应当提前告知并说明理由。
规定快递经营者应当建立并执行实名收寄、收寄验视、安全检查制度，对电子运单中的个人信息作匿名化处理。
规定快递经营者不得以低于成本的价格提供快递服务；
电子商务平台经营者不得利用技术手段阻断快递经营者正常服务；
平台型快递经营者不得禁止或者附加不合理条件限制其他快递经营者进入。

数据来源：浙江省邮管局，西南证券整理

2.2 快递行业之外，反垄断监管约束电商资本

自2020年年末起，高层对平台经济管控加码。国家层面不断喊话并出台措施对平台经济进行管控，平台型互联网企业相继受挫。2021年4月阿里因反垄断调查被罚款182.3亿元，蚂蚁金服的上市议程也被推迟。事实上，全世界主权国家都在加速推进对互联网巨头垄断管控和平台经济的监管，我们认为在移动互联网产业高度成熟的历史背景下，平台经济作为民生基础设施被纳入整体监管是大势所趋。在这个新的监管周期之下，电商资本降维入侵物流产业的意愿将显著降低，烧钱补贴、跑马圈地的互联网打法不可能在快递行业继续上演，行业长期供给展望将趋于理性。

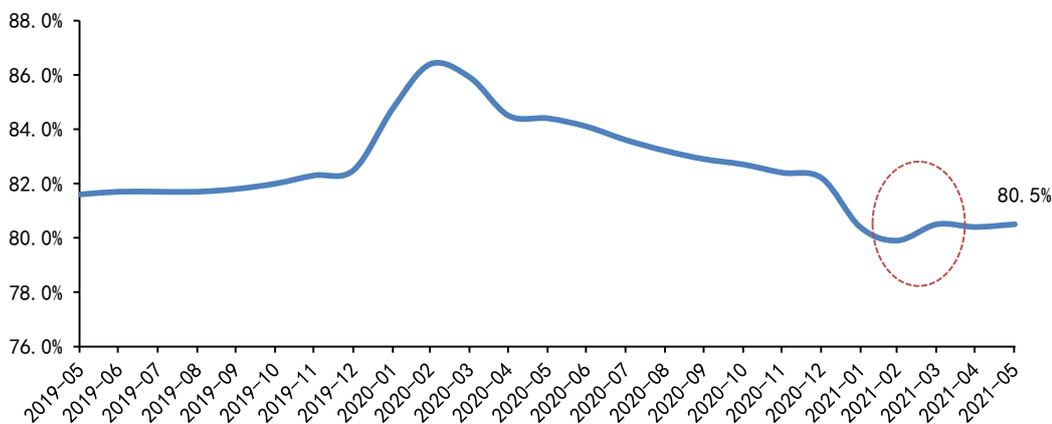
表 3：高层对平台经济监管

时间	事件	主要内容
2020 年 11 月 10 日	《关于平台经济领域的反垄断指南（征求意见稿）》	从“垄断协议”“滥用市场支配地位行为”“经营者集中”“滥用行政权力排除、限制竞争”四个方面作为切入点，定义了平台经济领域的垄断行为。
2021 年 3 月 16 日	习近平主持召开中央财经委员会第九次会议强调：推动平台经济规范健康持续发展	健全完善规则制度，加快健全平台经济法律法规，及时弥补规则空白和漏洞，加强数据产权制度建设，强化平台企业数据安全责任。
		提升监管能力和水平，优化监管框架，实现事前事中事后全链条监管，充实反垄断监管力量，增强监管权威性，金融活动要全部纳入金融监管。
		推动平台经济为高质量发展和高品质生活服务，加速用工业互联网平台改造提升传统产业、发展先进制造业，支持消费领域平台企业挖掘市场潜力，增加优质产品和服务供给。
		加强平台各市场主体权益保护，督促平台企业承担商品质量、食品安全保障等责任，维护好用户数据权益及隐私权，明确平台企业劳动保护责任。
		加强关键核心技术攻关，支持和引导平台企业加大研发投入，加强基础研究，夯实底层技术根基，扶持中小科技企业创新。
	加强网络基础设施建设。	

数据来源：西南证券整理

2.3 极兔进入阶段性增速放缓状态

极兔在经历四个季度的爆发式增长后阶段性放缓上量速度以巩固和优化网络。2020 年初，极兔起网以来开始爆发式增长，截至 2021 年 1 月，极兔在全球拥有超过 240 个大型转运中心、600 组智能分拣设备、8000 辆自有车辆，同时还运营超过 23000 个网点，员工数量近 35 万人。极兔 2020 年双十一实现日均单量 2000 万件，同时，快递行业集中度 CR8 自 2020 年 2 月起下降，直至 2021 年 3 月回升，可以判断系是极兔速递依靠挤压其他同行市场份额成功站上快递业务前八强。我们认为极兔早期依赖非专营网店扩张的形式将无法持续，行业底色依然是运营功力的比拼而非资本投入的胆量，阶段性产能扩张的放缓有利于行业盈利修复。

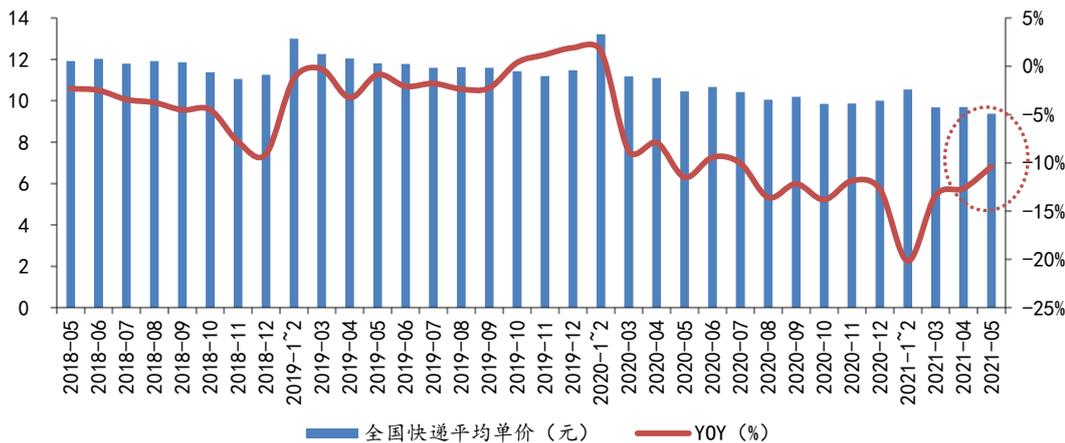
图 7：快递行业集中度 CR8


数据来源：国家邮政局，西南证券整理

3 价格战风险释放，行业利润修复

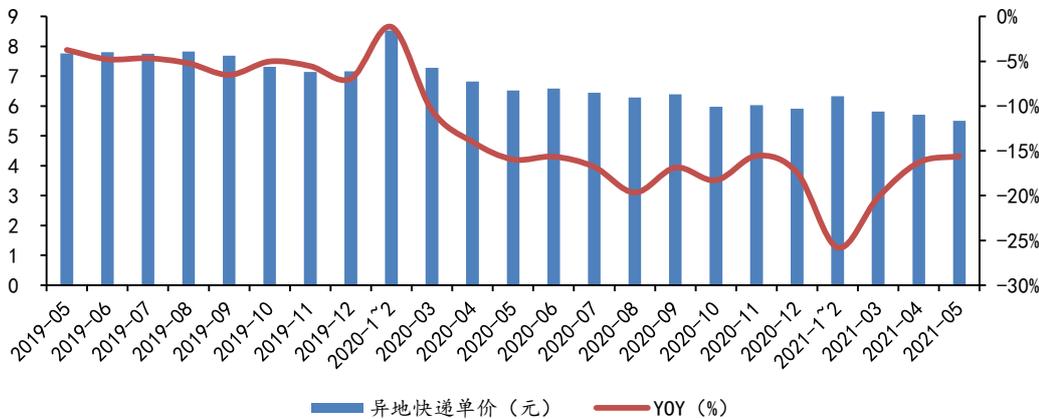
市场此前担心恶性价格战的价值损毁，随着政策推进、价格战大幅改善，行业利润逐步修复。5 月份全国快递平均单价 9.37 元，同比降幅 10.4%，相较于 4 月快递行业平均单价 9.69 元，同比降幅 12.6%，呈现降幅收窄趋势。

图 8：全国快递平均单价及同比



数据来源：国家邮政局，西南证券整理

图 9：异地快递平均单价及同比



数据来源：国家邮政局，西南证券整理

从快递主要产粮区数据来看，受邮政局价格管制，金华（义乌）、揭阳、广州等地平均快递单价同比降幅收窄。5 月金华（义乌）地区快递平均单价 2.67 元，同比下降 11.4%，广州地区快递平均单价 8.31 元，同比下降 6.1%，揭阳地区快递平均单价 4.84 元，同比下降 24%，对比 4 月金华（义乌）地区快递平均单价同比下降 14.8%，广州地区快递平均单价同比下降 6.7%，揭阳地区快递平均单价同比下降 25.2%，产粮区整体快递同比降幅收窄。

表 4: 2021 年 4 月/5 月主要产粮区快递平均单价情况

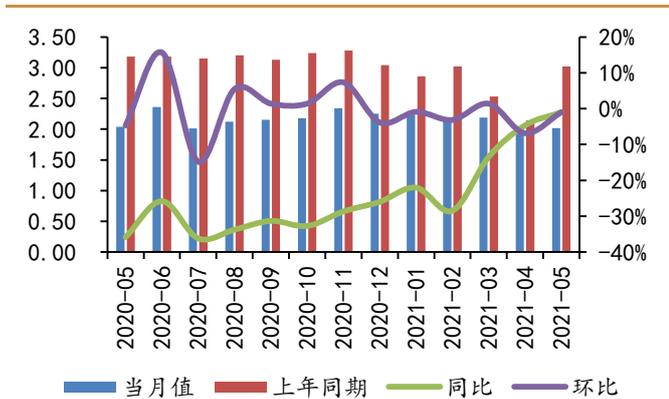
地区	2020 年 4 月快递 平均单价	2021 年 4 月快递 平均单价	YOY	2020 年 5 月快递 平均单价	2021 年 5 月快递 平均单价	YOY
金华 (义乌)	3.23	2.76	-14.8%	3.01	2.67	-11.4%
广州	9.13	8.52	-6.7%	8.90	8.36	-6.1%
深圳	14.83	11.54	-22.2%	12.44	10.94	-12.1%
上海	41.99	46.90	11.7%	41.69	45.43	9.0%
杭州	12.76	10.24	-19.8%	12.21	9.73	-20.4%
揭阳	6.48	4.85	-25.2%	6.37	4.84	-24.0%
东莞	13.29	11.04	-16.9%	11.82	10.18	-13.9%
苏州	11.49	9.85	-14.3%	10.29	9.42	-8.5%
北京	14.97	14.02	-6.3%	14.01	14.20	1.4%
泉州	7.22	5.68	-21.3%	6.42	5.23	-18.6%

数据来源: 国家邮政局, 西南证券整理

公司同比降幅收窄, 价格战改善, 盈利情况有望修复。从公司角度看, 2021 年前 5 月韵达 ASP 为 2.12 元/票 (-10.2%), 申通 ASP 2.28 元/票 (-14.4%), 圆通 ASP 2.24 元/票 (-8.0%), 反应了价格战期间的价值损毁。

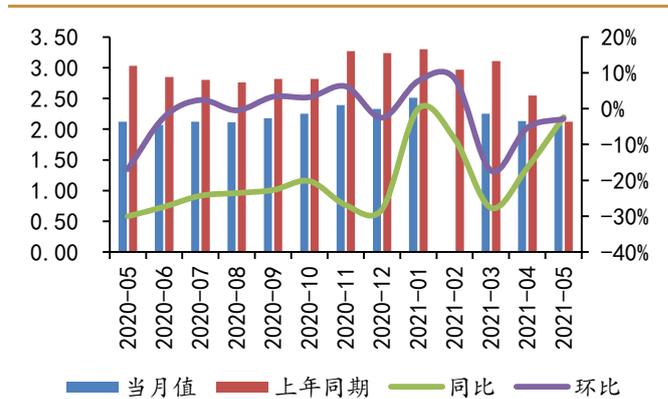
边际看, 5 月韵达/圆通/申通 ASP 同比分别为 -1.0%/-2.5%/-2.4%; 4 月相应的数据分别为 -4.7%/-8.3%/-16.5%, 同比降幅均收窄, 行业筑底初步确认。终端揽件价格的回升有助于缓解加盟商经营压力及减少总部补贴。考虑到利润分配的主动权在于总部, 我们认为行业利润修复会给上市公司带来极强的利润弹性。

图 10: 韵达 ASP (元/件)

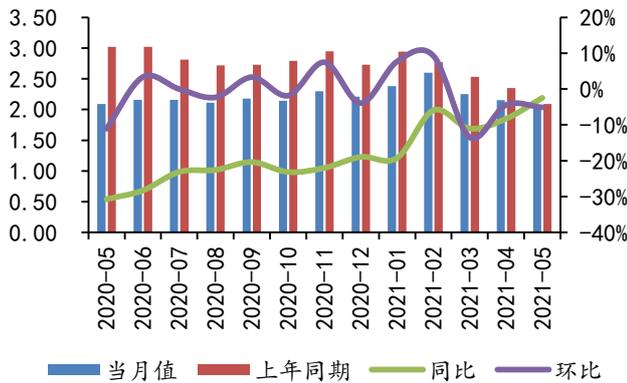


数据来源: 公司公告, 西南证券整理

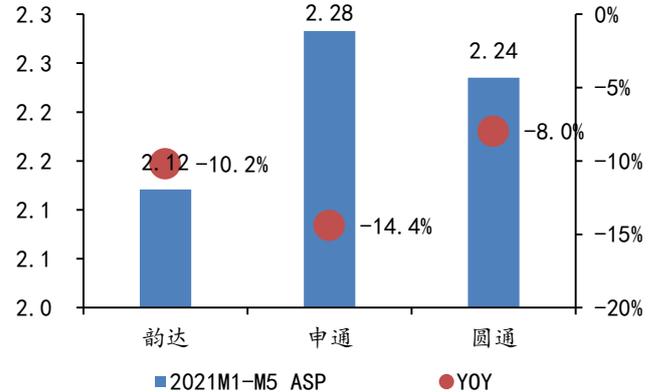
图 11: 申通 ASP (元/件)



数据来源: 公司公告, 西南证券整理

图 12: 圆通 ASP (元/件)


数据来源: 公司公告, 西南证券整理

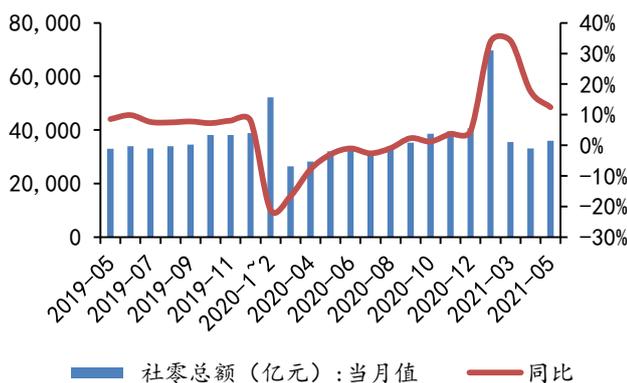
图 13: 2021 前 5 月通达系 A 股公司 ASP 情况 (元/票)


数据来源: 公司公告, 西南证券整理

4 需求无虞: 线上消费渗透率提升趋势不改

线上消费增长强劲, 社零中最亮眼一极, 快递需求无虞。2021 年 1-5 月中国实物商品网上零售额 3.94 万亿, 相比较 2019 年同期的符合增长率达到 13.78%, 而相应的社零总额的两年期符合增长率仅有 3.95%。2021 年 5 月网购渗透率 23.9%, 相比 2020 年疫情高点略有下降但仍处于上升轨道。从公司角度看, 2021 年前 5 月韵达累计包裹量为 66.2 亿件 (+51.8%), 申通累计包裹量 39.2 亿件 (48%), 圆通 59.2 亿件 (+57.4%)。

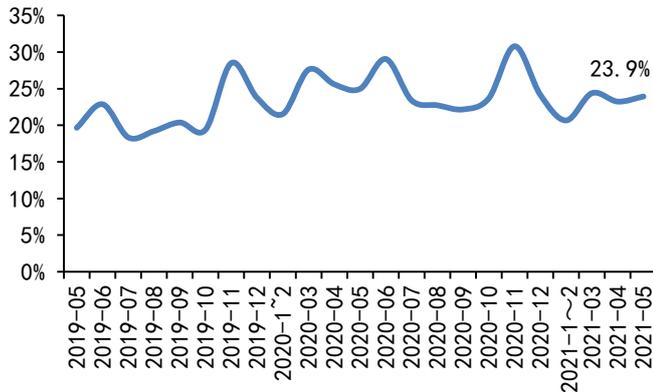
上游电商方面, 阿里、京东、拼多多等主流电商平台稳健增长, 2020 年阿里/京东/拼多多 GMV 分别达到 8.1/2.6/1.7 万亿元, 同比+15%/+25%/+66%。考虑到抖音、快手为代表的直播电商销售额已达万亿级别并且增速高于传统电商, 该类平台销售额并未完全计入网上零售统计, 实际网购率提升速度将更高。

图 14: 社会零售总额及同比 (亿元)


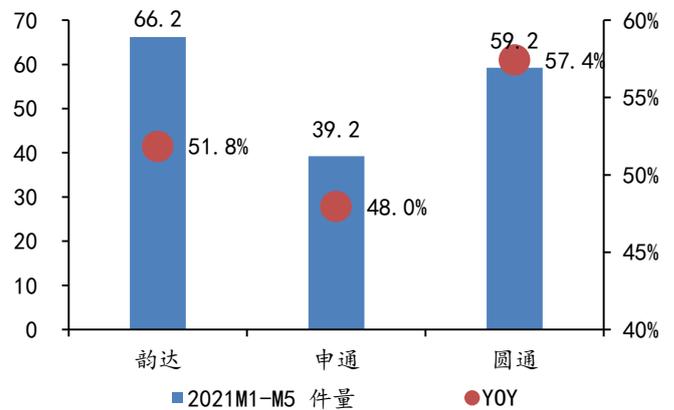
数据来源: 国家邮政局, 西南证券整理

图 15: 实物商品网上零售额及同比 (亿元)


数据来源: 国家邮政局, 西南证券整理

图 16: 实物商品网购月度渗透率


数据来源: 国家邮政局, 西南证券整理

图 17: 2021 前 5 月通达系 A 股公司包裹量情况 (亿件)


数据来源: 公司公告, 西南证券整理

5 投资建议

内循环大趋势下, 快递行业需求无虞; 供给端政策底已现, 价格战缓解会给快递企业带来业绩的逐步修复。我们强调: 邮管部门直接的价格/份额管控并不是本轮修复行情的主要逻辑, 而政府对平台经济的反垄断加码和监管收紧将约束电商资本扩张的意愿, 这将从长期上改变快递业供给增长的预期, 提升存量快递公司的估值。

1) 全面看多加盟制快递板块。

中通快递: 业务量 Top1, 规模效应最强, 具备强大且平衡的加盟网络, 产能及现金储备充裕, 盈利水平行业领先。预计公司 2021/2022 年净利润分别为 47/63 亿元, 同比增长 7.0%/33.8%。

韵达股份: 业务量 Top2, 管理层稳定、份额优先战略定力强, 精细化管理水平突出, 利润修复阶段弹性大。预计公司 2021/2022 年净利润分别为 18/19 亿元, 同比增长 25.4%/10.1%。

圆通速递: 业务量 Top3, 成本改善持续, 航空业务景气高点造血能力强。预计公司 2021/2022 年净利润分别为 19/21 亿元, 同比增长 5.3%/10.1%。

2) 推荐**顺丰控股**, 时效件增速放缓压制了公司利润基本盘, 同时叠加网络升级及新业务拓展的投入期带来阶段性的利润低点, 但我们认为行业的需求旺盛且顺丰长期竞争壁垒、成长空间并未受损, 公司件量/利润将迎来逐季修复, 推荐左侧布局。

6 风险提示

- 1) 网购增速下滑
- 2) 加盟商管控风险
- 3) 人力成本大幅上涨

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
	卖出：未来 6 个月内，个股相对沪深 300 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	林芷毓	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