

中国中免 VS 新罗 (韩) VS 王府井

2021 年 7 月跟踪，免税行业深度梳理

今天，我们对免税行业的近期情况，做一些跟踪。

中国中免——2021Q1，实现营业收入 181.34 亿元，同比增长 127.48%，较 2019Q1 增长 32.4%；实现归母净利润 28.49 亿元，剔除收购海免影响后上年同期同口径利润为-0.22 亿元，扭亏为盈，较 2019Q1 增长 23.5%，主要是海南离岛免税的驱动。

2021 年 7 月 6 日，其公告半年度业绩快报，上半年实现营业收入 355.01 亿元，同比增长 83.85%，归母净利 54.35 亿元，同比增长 484.12%。Q2 天气转热，海南旅游进入淡季，且受到部分地区卫生事件的影响。

新罗酒店——2021Q1，营业收入 42.25 亿元，同比下降 23.5%，净利润-870 万元，同比下降 98%。

王府井——2021Q1，实现营收 24.87 亿元，同比增长 63.60%，相比 2019Q1 下降 65.30%；归母净利润 2.63 亿元，增幅 230.10%，相比 2019Q1 下降 34.75%。

环比 2020Q4，营收和净利润增幅分别为-4.06%、+50.69%。受去年同期低基数影响，Q1 利润上升幅度较大。

从机构对行业的预期情况来看：

中国中免——2021-2023 年，机构一致预测营业收入大约为 808.51 亿元、1108.62 亿元、1397.5 亿元，同比增速分别为 53.72%、37.12%、26.06%，归母净利润分别大约为 115.5 亿元、156.12 亿元、199.85 亿元，同比增速分别为 88.14%、35.15%、28%。

新罗酒店——2021-2023 年，彭博一致预期收入分别大约为 3418 百亿韩元、4512 百亿韩元、5429 百亿韩元，同比增速为 7%、32%、20%；净利润分别大约为 66 百亿韩元、155 百亿韩元、207 百亿韩元，同比增速分别为 123%、135%、34%。

王府井——2021-2023 年，机构一致预测收入规模为 111.6 亿元、132.7 亿元、135.14 亿元，同比增速分别为 35.7%、18.94%、1.8%；

归母净利润分别为 9.38 亿元、11.25 亿元、11.77 亿元，同比增速分别为 142.6%、20%、4.63%。

产业链上，参与者有：

上游——免税品供应商，以及场地提供方。

免税品，主要包括烟草制品、葡萄酒、香水化妆品、腕表珠宝、糖果食品等，其中，根据全球免税销售额品类分布，香化、烟酒、精品和电子产品的比例分别为 40%、25%、21%和 7%。代表公司有 LV 集团、开云集团、雅诗兰黛、资生堂等。

场地提供方，主要是机场、口岸，以及市内物业，代表公司有上海机场、白云机场、首都机场、美兰机场等。

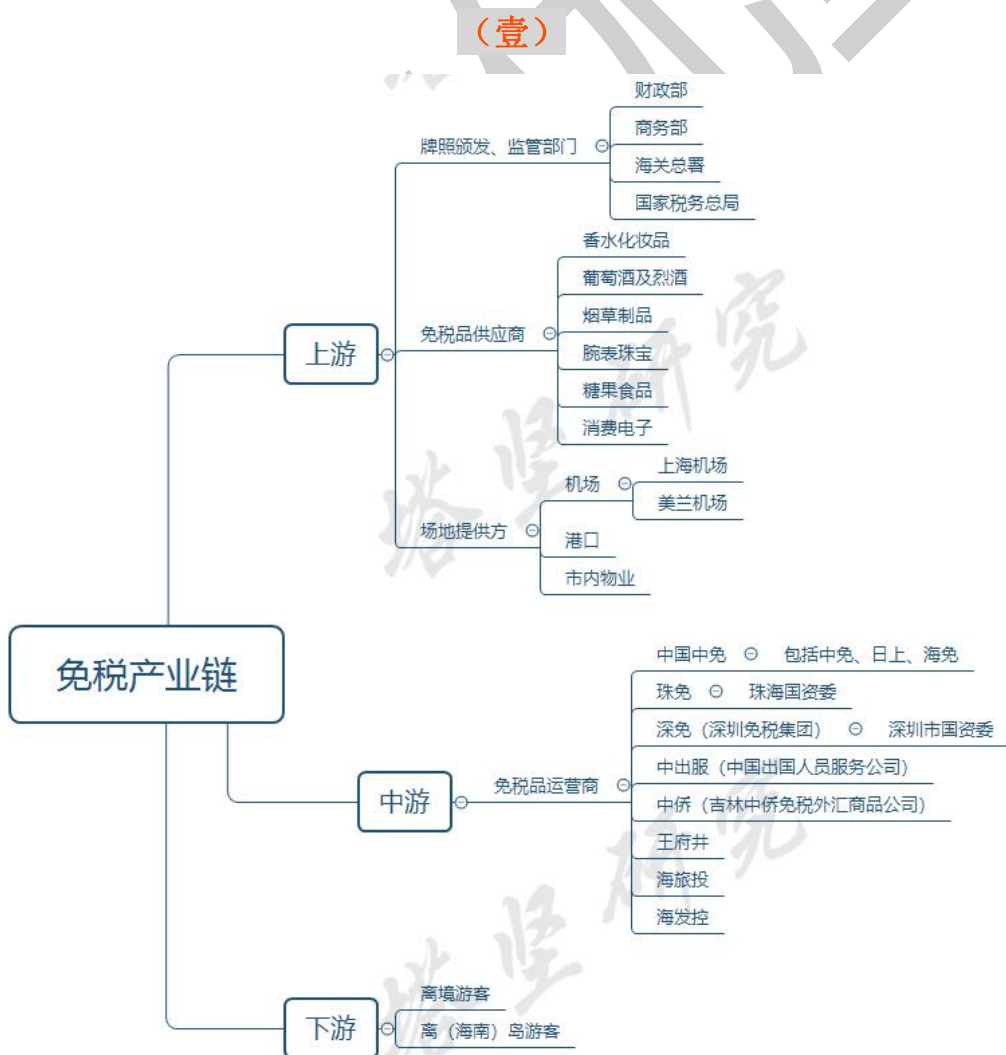
中游——免税运营商，是经批准具备开展免税品业务经营资格的企业。购买海关总署核准的经营品种，可免去进口环节的关税、消费税和增值税。

目前国内拥有免税牌照的 8 家公司，分别是中免（包括日上免税、海南免税）、珠免、深免、中出服、中侨、王府井、海旅投、海发控。

下游——销售对象主要以离境和离（海南）岛游客为主。

看到这里，有几个值得思考的问题：

- 1) 行业近期的业绩变化有什么异同点，是怎样的经营逻辑？
- 2) 从关键经营数据看，各家的竞争力如何？什么样的业务布局，能够更加具备长期竞争优势？



图：免税行业产业链图谱

来源：塔坚研究

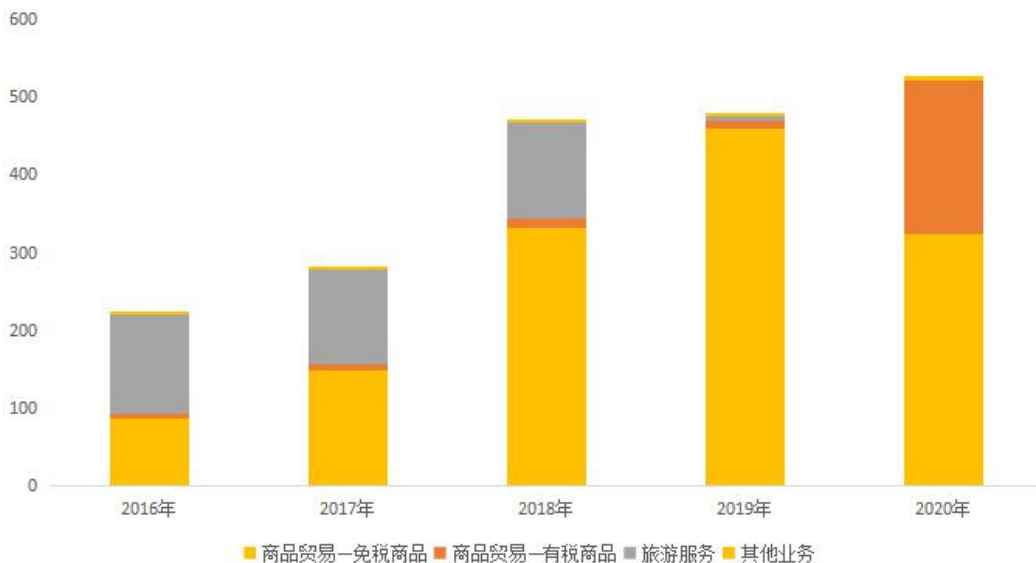
首先，我们先从收入体量和业务结构对两家公司，有一个大致了解。

以 2020 年收入为例，中国中免（526 亿元）> 新罗酒店（折合人民币大约 186.6 亿元）> 王府井（82 亿元）。其中，王府井收入口径为提供服务收入，销售额口径收入 GMV 为 235 亿元。

从收入构成看：

中国中免——业务主要包括商品商贸和旅游服务，2019 年，国旅总社剥离后，其收入来源主要是商品商贸，占比总收入的 97% 以上。

2020 年，商品商贸中，免税商品收入占比 61.5%，有税商品收入占比 37.5%，有税品占比提升明显，主要得益于卫生事件期间，其推出“海南离岛免税补购”、“日上直邮”、“CDF 会员购”等线上渠道。

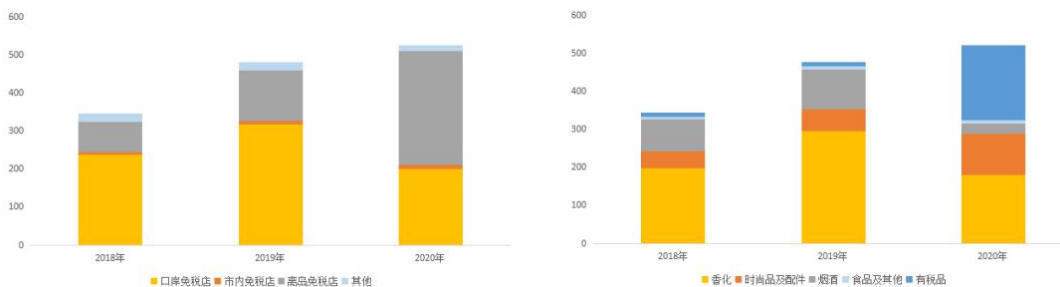


图：中国中免收入结构（单位：亿元）

来源：塔坚研究

点位方面，截至 2020 年底，免税店共 194 家，其中口岸 126 家、离岛 5 家、市内 9 家、其他 54 家。

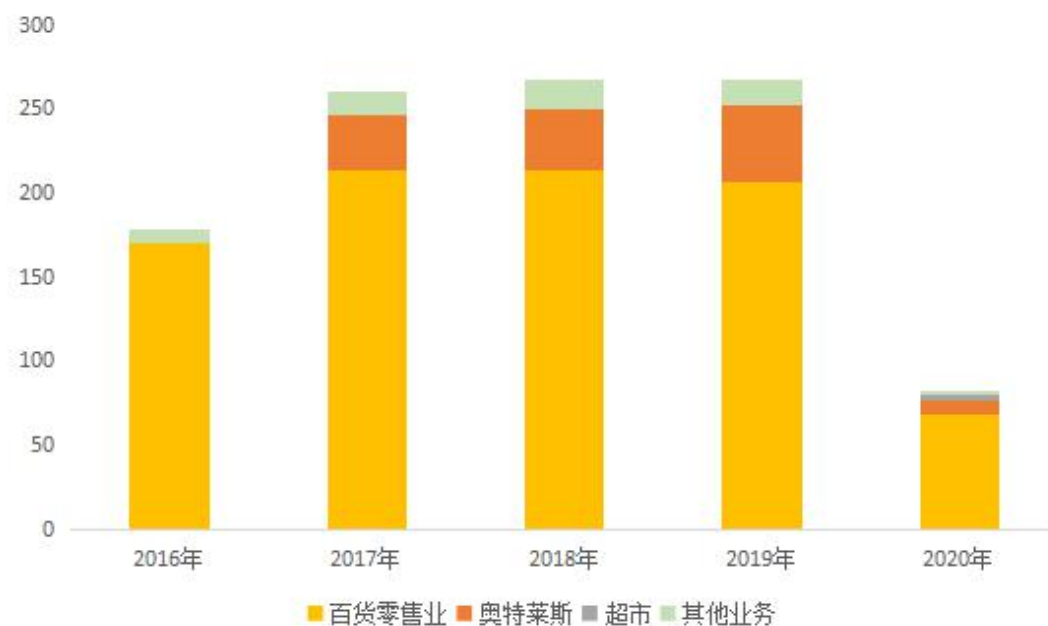
分渠道看，2020 年，口岸免税店占比 38%，离岛免税店占比 57%，增长较多，市内免税店占比 2%。分品类看，免税品结构中，香化（56%）> 时尚品及配饰（33%）> 烟酒（8%）> 其他（2%），时尚品及配饰提升较多。



王府井——主要业务为商品零售、商业物业出租，覆盖百货、购物中心、奥特莱斯及超市等业态，同时拥有线上零售渠道，其中，百货零售收入占比 83%，奥特莱斯占比 9%，超市收入占比 5%。此外，其于 2020 年取得免税品经营资质。

截至 2020 年底，其在全国共运营 55 家大型综合零售门店，总经营建筑面积 328.6 万平方米，涉及各地 33 个城市。

经营模式由重到轻依次是自营、联营、外租，而毛利率依次提升。其主要经营业态中的百货和奥莱业态，均以联营模式为主，2020 年，联营模式的销售占销售总额比重达到 76%。自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则后，联营收入由“总额法”变更为“净额法”核算，从原商品销售重新定义为提供服务，主要利润表项目均发生重大变化。



图：王府井收入结构（单位：亿元）

来源：塔坚研究

新罗酒店——隶属于韩国三星集团旗下，为韩国第二大免税运营商，仅次于乐天，免税店收入占比 90%左右，酒店及休闲服务占比 10%左右。



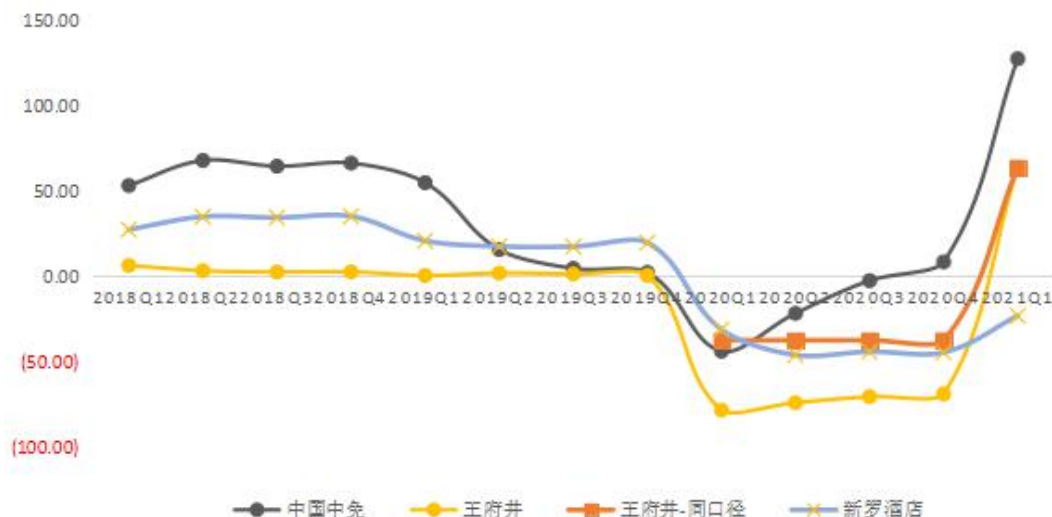
图：新罗酒店收入结构（单位：亿元）

来源：塔坚研究

(贰)

接下来，我们将近期季度的收入和利润增长情况放在一起，来感知增长趋势：

1) 收入增长



图：收入增速（单位：%）

来源：塔坚研究

从收入增速看，中国中免>新罗酒店>王府井，其中：

中国中免——2018年，收入增速66%，主要受收购日上上海影响，剔除并表影响，收入增速为29%，受益于离岛免税（三亚海棠湾）业务优化，以及首都机场业务增长。

2019年，收入增速放缓至2.04%，主要是剥离国旅总社所致，剔除此影响，收入增速为37.35%。

2020年上半年，受卫生事件影响，其收入增速下降20.7%，但是下半年明显回升至40%以上，主要是三亚店增长、以及海免并表带动，二者均受益于政策红利逐步释放，以及海南旺季。

单位: 亿元	2019H1	2020H1	YOY	2019H2	2020H2	YOY
国旅总社	5.99	0.00	-	0.00	0.00	-
中免集团	235.64	192.71	-18.2%	237.98	331.62	39.3%
——三亚免税店	53.29	59.77	12.2%	51.36	153.39	198.7%
——海南免税 (51%)	0.00	30.31	-	0.00	68.8	-
——北京日上 (51%)	37.66	16.1	-57.2%	37.11	15.92	-57.1%
——上海日上 (51%)	77.34	68.67	-11.2%	74.15	68.62	-7.5%
——其他免税渠道	61.36	17.85	-70.9%	81.35	24.88	-69.4%
其他 (国旅投资等)	1.82	0.38	-79.1%	-1.75	1.25	170.0%
合计	243.44	193.09	-20.7%	236.22	332.87	40.9%

图：中国中免收入拆分及增速

来源：塔坚研究

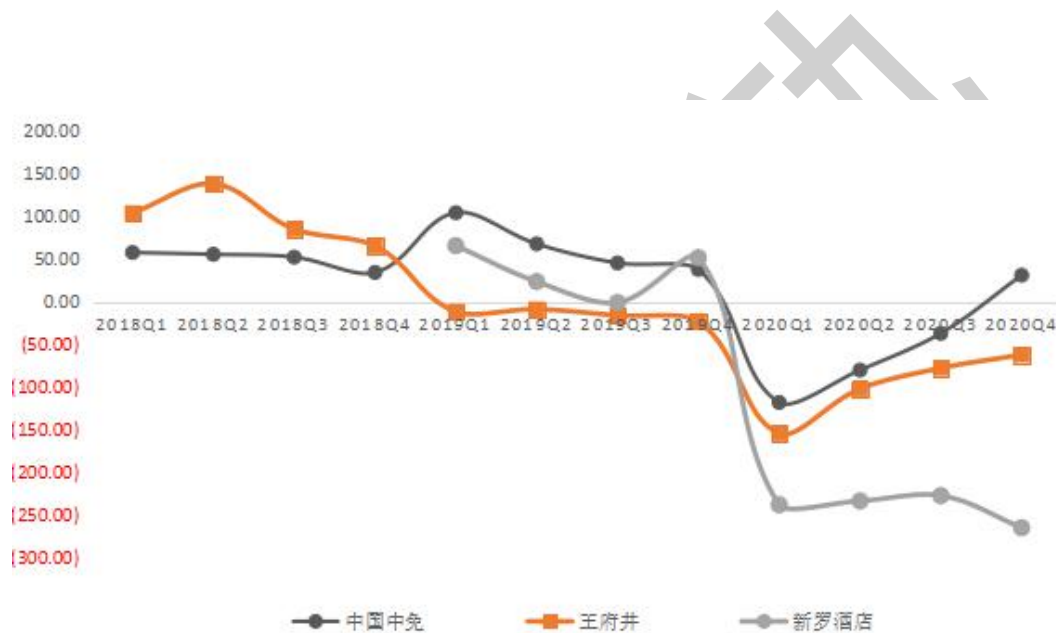
政策方面，自 2020 年 7 月 1 日起，实施海南离岛免税新政，即：离岛旅客（包括岛内居民旅客）每人每年累计免税限额提至 10 万元，取消单件商品 8000 元免税限额规定；新增天然蜂蜜、茶及茶制品、酒类、手机等七大类免税商品；除化妆品单次限购 30 件、手机 4 件、酒类合计不超 1500 毫升以外，其他不限件数，所购商品需一次性随身携带离岛。

新罗酒店——2019 年，增速较高，主要得益于与中国关系的改善，和中国大型代购商采购；受卫生事件影响，2020 年收入增速下降 45%，2021Q1 尚未恢复。

王府井——2018 年-2019 年，收入增速分别为 2.38%、0.29%，主要受百货业务影响。受关店及部分门店装修影响，2019 年，百货收入同降 3.52%。宏观经济走势影响，以及交易次数及客单价增幅均较前期均呈回落态势。

2020 年，其采用新收入准则，导致收入降幅较大，可比口径下，受卫生事件影响，收入同比下降 5.87%。

2) 归母净利润增长



图：归母净利润增速（单位：%）

来源：塔坚研究

对比来看，利润增速上，中国中免 > 王府井 > 新罗酒店，其中：

中国中免——2019 年，其利润增速（49.58%）高于收入增速，主要是处置国旅总社等股权取得投资收益增加所致。剔除投资收益扰动，扣非利润增速 22%，基本与收入同步。

新罗酒店——其收入主要来自市内免税业务，且对中国大陆代购业务依赖度较高，受卫生事件影响较大，利润增速降幅明显大于收入增速，主要是降价促销以及机场高扣点等所致。

王府井——2018 年，利润增速较高，主要是财务费用下降，2017 年收购王府井国际，财务费用基数较高。2019 年，利润增速持续下降，主要是毛利率下降，以及财务费用增加所致。

2020 年，受卫生事件影响，收入下降，且减租让利及促销活动等因素，导致归母净利润增速下降 59.77%。

(叁)

对增长态势有感知后，我们接着再将三家公司的收入和利润情况拆开，看近期财报数据。

2021Q1	营业收入	归母净利润	收入增速	净利润增速	毛利率	净利率
中国中免	181.34	28.49	127.5%	13129.5%	39.1%	18.8%
王府井	24.87	2.63	63.6%	230.10%	40.1%	10.3%

1) 中国中免——

2020 年，实现营业收入 525.97 亿元，较 2019 年追溯调整后营收增长 8.2%（2020 年 5 月收购海免 51%股权），实现归母净利润 61.4 亿元，同比增长 32.6%。

其中，Q4 单季度，实现营收 174.58 亿元（+41%），环比增加 10.3%；归母净利润 29.76 亿元，同比提升 586.6%，环比增加 33.2%，主要是将上海机场租金减免 73%，冲回之前计提的租金（浦东机场全年国际旅客吞吐量同比降 87.37%）。



图：单季度收入（左）、归母净利润（右）（单位：亿元）

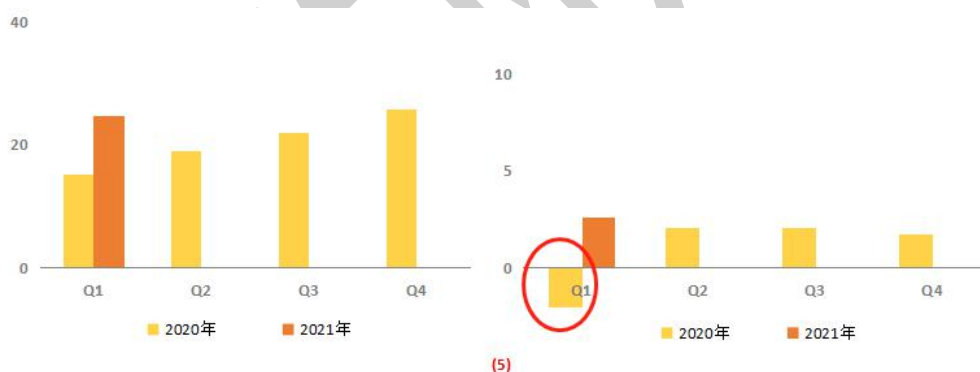
来源：塔坚研究

2021Q1，实现营业收入 181.34 亿元，同比增长 127.48%，较 2019Q1 增长 32.4%；实现归母净利润 28.49 亿元，剔除收购海免影响后上年同期同口径利润为-0.22 亿元，扭亏为盈，较 2019Q1 增长 23.5%，主要是海南离岛免税的驱动。

2021年7月6日，其公告2021年上半年业绩快报，其中，实现营业收入355.01亿元，同比增长83.85%，归母净利润54.35亿元，同比增长484.12%。Q2天气转热，海南旅游进入淡季，且受到部分地区卫生事件的影响。

2) 王府井——

2020年，实现营业收入82.2亿元，同比-69.3%（按新准则同口径同比-5.9%）；归属净利润3.9亿元，同比-59.8%。受收到销售款及支付供应商货款减少共同影响，经营性现金流量净额8.2亿元，同比-39.1%。



图：单季度收入（左）、归母净利润（右）（单位：亿元）

来源：塔坚研究

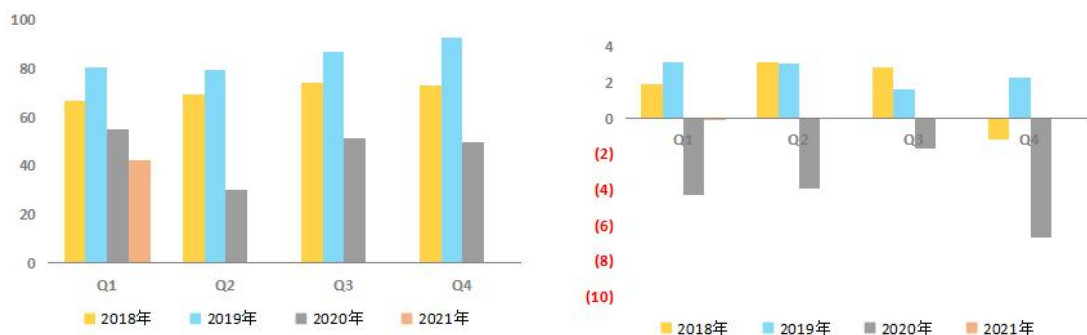
2021Q1，实现营收24.87亿元，同比增长63.60%，相比2019Q1下降65.30%；归母净利润2.63亿元，增幅230.10%，相比2019Q1下降34.75%。

环比 2020Q4，营收和净利润增幅分别为-4.06%、+50.69%。受去年同期低基数影响，Q1 利润上升幅度较大。

3) 新罗酒店——

2020 年，营业收入 191 亿元，同比下降 44%，归母净利润-17 亿元，同比下降 266%，主要是卫生事件期间，韩国免税业通过低价批发的代购模式，带动销售额恢复。根据穆迪相关报告，韩国免税商针对大型代购商的折扣返点高达 50%。

2021Q1，营业收入 42.25 亿元，同比下降 23.5%，净利润-870 万元，同比下降 98%，主要是卫生事件影响。

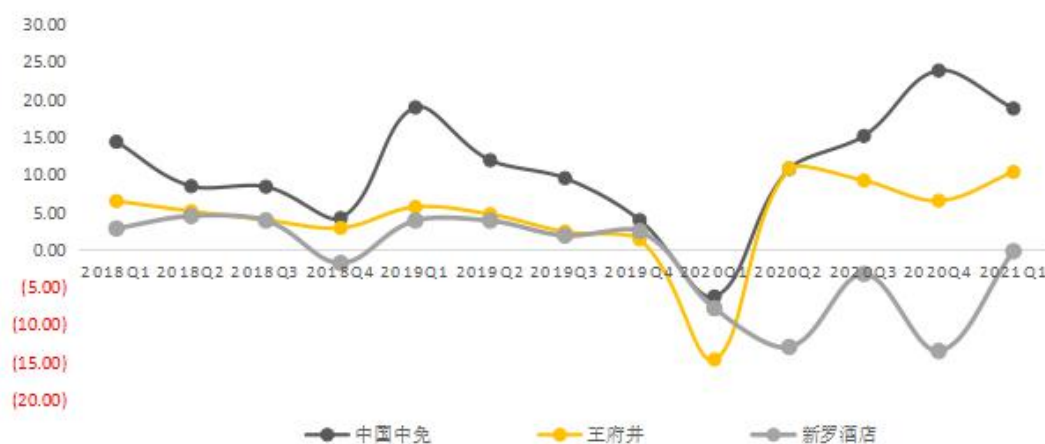


图：单季度收入（左）、归母净利润（右）（单位：亿元）

来源：塔坚研究

(肆)

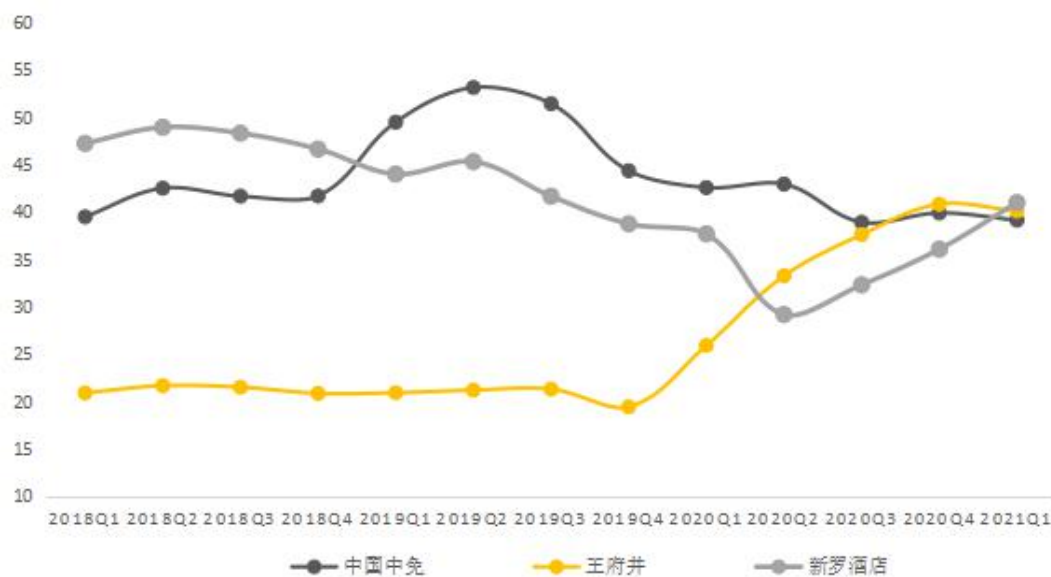
净利率上，中国中免>王府井>新罗酒店，主要是前者毛利率较高，新罗酒店的利润率较低，一方面与其机场免税高扣点相关，另一方面与中国代购返点较高有关。



图：净利率（单位：%）

来源：塔坚研究

毛利率方面，两家公司未披露具体的成本结构，其中：



图：毛利率（单位：%）

来源：塔坚研究

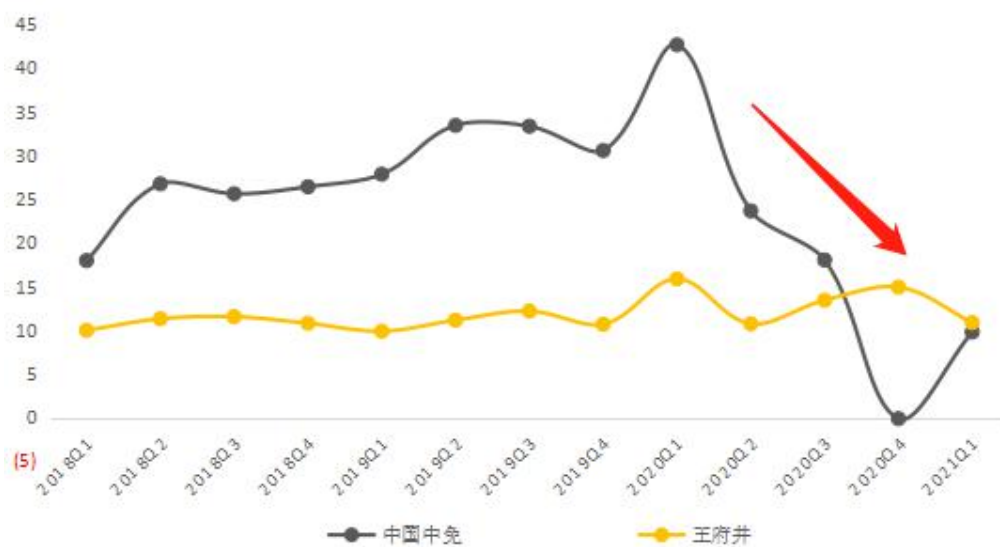
中国中免——2019年，毛利率明显上升（+7.96pct），主要是剥离毛利率较低（10%左右）的旅游服务业务所致。单看免税毛利率为50%，同比下降3.09pct（人民币贬值致采购成本提高，以及免税店促销影响）。

王府井——自2020年1月1日执行新收入准则，将联营业务由原全额法，改为按净额法确认收入，从原商品销售重新定义为提供服务，毛利率明显提升。

销售费用率方面，中国中免 > 王府井，**中国中免**销售费用较高，主要是机场免税店的租赁费及扣点较高（扣点率40%以上），尤其是国际客流量大的国际枢纽机场，议价力强。

2019 年、2020 年，其销售费用中，租赁费的占比分别为 81.6%、68.5%。

2020 年，上海机场租金减免，销售费用率大幅下降。



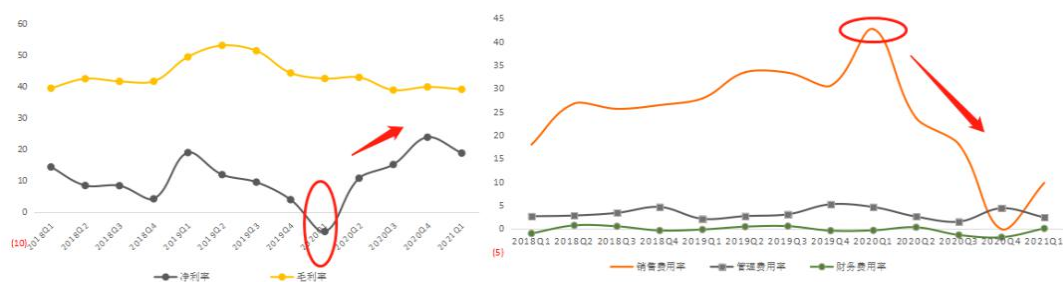
图：销售费用率（单位：%）

来源：塔坚研究

(伍)

对利润率变动情况有感知后，我们再将各家公司拆开，分别看利润率和费用率的变动情况：

1) 中国中免



图：利润表比率（单位：%）

来源：塔坚研究

期间费用率——2020年，销售费用率为16.8%，同比下降14.3pct，主要是上海机场租金减免，浦东机场免税租金收入为11.56亿元，较原协议保底租金减少30.02亿元。其与上海机场于2021年1月签订全新的租金协议，新方案实施时间为2020年3月至2025年12月，未来5年租金以实际客流为计算依据，保底租金封顶。

2021Q1，销售费用率仅9.8%，同比下降32.6pct，较2019Q1下降18.1pct，预计主要因上海机场新协议下的租金下降；管理费用率为2.4pct，同比下降2.2pct，较19Q1增加0.3pct。

图 31：中免与各大机场关于免税店的相关协议

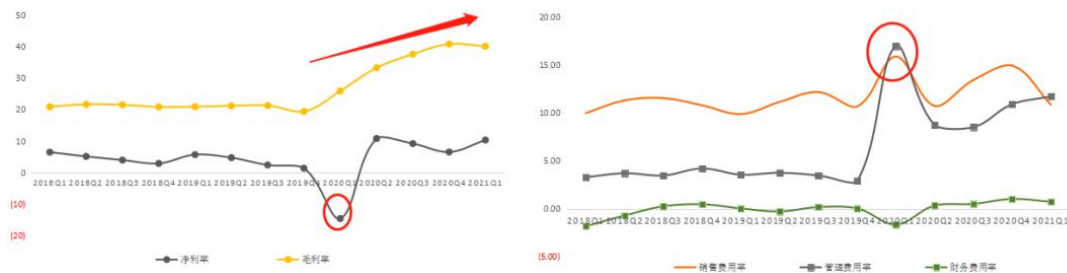
机场	标段	中标人	中标日期	面积(m ²)	保底销售额	综合扣点率	分类扣点率	合同期
浦东机场	T1入境	日上上海	2018年7月	821	合同期内保底销售提成410亿	42.50%	百货类：25% 香化、烟酒、 食品类：45%	2022年1月1日-2025年12月31日
	T1出境	日上上海	2018年7月	2465		42.50%		
	T2入境	日上上海	2018年7月	1136		42.50%		
	T2出境	日上上海	2018年7月	3431		42.50%		
	S1卫星厅出境	日上上海	2018年7月	4678		42.50%		
虹桥机场	S2卫星厅入境	日上上海	2018年7月	4384	合同期内保底销售提成20.71亿	42.50%		启用日-2025年12月31日
	T1入境	日上上海	2018年7月	2088		42.50%		
大兴机场	烟酒、食品标段	中免公司	2019年3月	1666	基准保底费用2.3亿，按实际年客流量比基准年客流量增减率调整	-	49%	10年
	香化、精品标段	中免公司		3467	基准保底费用4.16亿，按实际年客流量比基准年客流量增减率调整	-	香化46%、精品20%	
首都机场	T2入境	中免公司	2017年6月	417	首年保底费用8.3亿元	47.50%		8年
	T2出境	中免公司		3196				
	T3入境	日上中国		1939				
	T3出境	日上中国		9461				
广州机场	T1入境 (T2启用前)	中免公司	2017年5月	400	首年保底销售额3244万元/月	39%	T2启用日起六年 (2024年2月底，通过协议的考核评定，同意协议延长三年)，经营总期限最长不得超过10年	
	T1入境 (T2启用后)	中免公司		400	首年保底销售额2356万元/月	42%		
	T2入境	中免公司		700	首年保底销售额3533万元/月	42%		
	T2出境	中免公司		3544	首年保底销售额从3292万元/月	35%		T2启用日起六年 (2024年2月底，通过协议的考核评定，同意协议延长三年)

资料来源：公司公告、采购与招标网、财信证券

图：中国中免与各大机场协议

来源：财信证券

2) 王府井



图：利润表比率（单位：%）

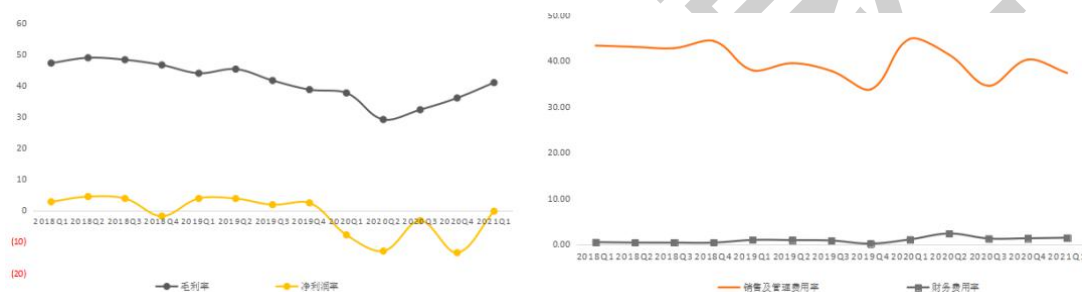
来源：塔坚研究

期间费用率——2020年，销售费用率 13.7%，同比提升 2.8pct，管理费用率 10.9%，同比提升 7.5pct，主要是收入基数变小所致。从绝对值

看，受执行新收入准则影响，销售费用中的租赁费、房屋及设备折旧费等项目重分类至营业成本，因此，同比会减少。

2020Q1，财务费用率下降，主要是利息收入、汇兑收益增加影响所致。

3) 新罗酒店



图：新罗酒店利润表项目对比

来源：塔坚研究

2020年，其净利率为-8.89%，同比下降12个百分点，主要是毛利率下降，以及销售费用率上升所致。毛利率为34.35%，同比下降8个百分点。

以上，基本数据情况分析清楚后，我们来看各家的关键经营数据。

(陆)

从资本支出看，中国中免的绝对值更大，但相比经营业绩，王府井的扩张力度更大，其中：

资本性支出:亿元	2018年	2019年	2020年
中国中免	15.82	14.98	12.34
王府井	10.71	10.46	6.22
资本性支出/经营现金流			
中国中免	58.1%	51.2%	15.0%
王府井	70.4%	77.8%	76.0%
资本性支出/毛利			
中国中免	8.1%	6.3%	5.8%
王府井	18.9%	18.9%	21.4%

图：资本支出情况

来源：塔坚研究

中国中免——

免税业务方面，其在海南的两个建设项目，随着销售面积的增加以及配套购物设施的完善，有望引入更多顶奢品牌，同时精品 SKU 将持续丰富。

分别为：

海口国际免税城——2019年8月开工建设，预计2022年下半年开始运营（销售面积约15万m²，目前的海棠湾免税城仅为7.2万m²）。

其扩建项目（购物设施及酒店，总建面约69.5万m²）预计将尽快开工，竣工日期预计为2026年，整体将成为一个以免税业务为核心，有税零售、餐饮、娱乐、休闲、酒店等业务协同的旅游零售综合体。

三亚国际免税城（海棠湾一期2号地项目）——自2021年3月起开工建设（总建面约7.7万m²），以免税购物+高级酒店的形式开发，预计将于2023年开始运营。

酒店的建设工程（总建面约9.6万m²）预计于2021年12月开工，竣工日期预计为2026年。

供应链方面，其海口物流中心，分两期开发：

1期物流中心自2020年起开工建设，预计于2022年开始运营，估计建筑面积为6万m²；二期物流中心预计于2021年开工建设，2023年竣工，估计建筑面积为4.3万m²。

此外，中国中免已向港交所提交上市申请，除了保障上述项目外，融资所得款项还将用于拓展海外渠道（开设海外市内免税店、亚洲机场免税店）、巩固国内免税渠道等。

王府井——资本支出主要用于零售物业购置及建设投入。

2020年6月9日，王府井取得免税品经营资质，成为国内零售企业中首家具有免税、有税经营资质的企业，有关资本支出尚未披露。

(柒)

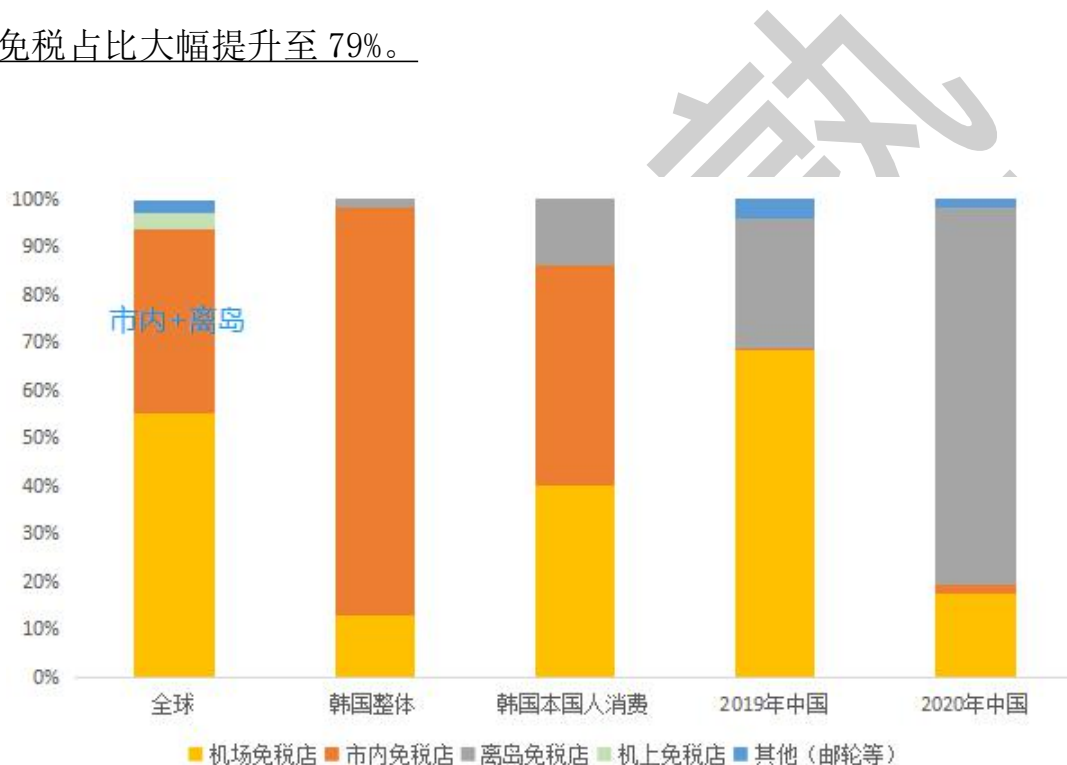
国内免税行业的发展驱动来自：1) 海外消费回流的顶层设计，免税政策不断完善；2) 人均可支配收入、旅游需求增长，叠加新世代消费者崛起。

免税店渠道可以分为：机场免税店、离岛免税店、市内免税店、机上免税店等，预测公式分别为：

机场免税店销售规模=旅客吞吐量×购物渗透率×客单价
离岛免税销售总额=海南岛过夜游客人次×离岛购物渗透率×客单价
市内免税店销售额=潜在客流量*购物渗透率*客单价

那么，三类中，哪个渠道的空间更大呢？

2019 年，国内机场免税店为占比 68%，其次是离岛免税店（26%）、市内免税店（0.6%）等，2020 年受卫生事件，以及海南岛政策驱动，离岛免税占比大幅提升至 79%。



图：免税渠道结构对比

来源：塔坚研究

对照韩国，市内免税店占比较高，其市内免税店（占比 85%）>机场免税店（13%）>离岛免税店（2%），主要是市内免税店价格更具优势，以及离岛免税店限额较低（600 美元）所致。

国内，从空间上是：离岛免税>机场免税>市内免税。我们分客流、购物额度角度分别看。

项目	出境市内免税店		入境市内免税店		离岛免税		机场免税	
	韩国	中国	韩国	中国	韩国	中国	韩国	中国
针对人群	国内外旅客	外国及港澳台	国内外旅客	入境起180日内的中国籍游客	国内外旅客	国内外旅客	国内外旅客	国内外旅客
免税额度	5000美元	无限制	600美元	8000元	600美元	10万元	出境无限制, 600美元	出境无限制, 入境8000元

图：中韩各免税渠道人群及购物额度对比

来源：塔坚研究

先看客流：机场免税>离岛免税>市内免税。

机场免税——针对人群为离境的国内外旅客，短期受卫生事件影响。

离岛免税——适用对象是年满 18 周岁、乘飞机离开海南本岛，但不离境的国内外旅客，包括海南省居民。

市内免税——目前国内没有强大的外部客流（如中国游客之于韩国），国内的现有市内免税店，一种是针对中国籍旅客的归国人员入境市内免税店（由中出服运营），二是针对即将出境的港澳台/外籍人士的境外

人员离境市内免税店（中国中免运营），针对国人离境市内免税政策还未放开，整体受众仍然较窄。

再看额度：离岛免税 > 机场免税 ≈ 市内免税

从购物额度上看，海南离岛免税额度 10 万元，大于市内与出入境免税渠道购物限额（5000-8000 元）。

因此，从市场空间上，国内大概率是离岛免税 > 机场免税 > 市内免税。

(捌)

明确了三个渠道的优先顺序后，我们来看具体的行业增长空间。测算增长方法，有两个口径来看，一是消费回流角度，二是中国中免招股书测算。

1) 消费回流

远期总市场规模 = 现市场规模 + 回流市场规模

我们从免税品市场与奢侈品市场分别来看：

.....

以上, 仅为本报告部分内容, 仅供试读。

如需获取本报告全文及其他更多内容, 请订阅产业链报告库。

一分耕耘一分收获, 只有厚积薄发的硬核分析, 才能在关键时刻洞见未来。

· 订阅方法 ·

长按下方二维码, 一键订阅



扫码了解核心产品-产业链报告库

了解更多, 可咨询工作人员: bgysyxm2018

【版权、内容与免责声明】 1) 版权: 版权所有, 违者必究, 未经许可不得翻版、摘编、拷贝、复制、传播。2) 尊重原创: 如有引用未标注来源, 请联系我们, 我们会删除、更正相关内容。3) 内容: 我们只做

产业研究，以服务于实体经济建设和科技发展为宗旨，本文基于各产业内公众公司属性，据其法定义务内向公众公开披露之财报、审计、公告等信息整理，不采纳非公开信息，不为未来变化背书，不支持任何形式决策依据，不提供任何形式投资建议。我们力求信息准确，但不保证其完整性、准确性、及时性，亦不为任何个人决策和市场变化负责。内容仅服务于产业研究需求、学术讨论需求，不提供证券期货市场之信息，不服务于虚拟经济相关人士、证券期货市场相关人士，以及无信息甄别力之人士。如为相关人士，请务必取消对本号的关注，也请勿阅读本页任何内容。4) 格式：我们仅在微信呈现部分内容，标题内容格式均自主决定，如有异议，请取消对本号的关注。5) 主题：鉴于工作量巨大，仅覆盖部分产业，不保证您需要的行业都覆盖，也不接受任何形式私人咨询问答，请谅解。6) 平台：内容以微信平台为唯一出口，不为任何其他平台负责，对仿冒、侵权平台，我们保留法律追诉权力。7) 完整性：以上声明和本页内容构成不可分割的部分，在未仔细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面做任何形式的浏览、点击、转发、评论。

【数据支持】部分数据，由以下机构提供支持，特此鸣谢——国内市场：Wind 数据、东方财富 Choice 数据、智慧芽、理杏仁、企查查；海外市场：Capital IQ、Bloomberg、路透，排名不分先后。想做海内外研究，以上几家必不可少。如果大家有购买以上机构数据终端的需求，可和我们联系。