

尽享经济发展红利，省内升级省外开拓

投资要点

- **事件：**公司发布 2023 年三季报，2023 年前三季度实现营业总收入 16.4 亿元，同比增长 25.8%，实现归母净利润 2.3 亿元，同比增长 63.9%。2023 年单三季度，实现营业总收入 4.2 亿元，同比增长 143.9%，实现归母净利润 0.53 亿元，同比增长 363.8%，单三季度业绩符合市场预期。
- **直销占比显著提升，场景恢复动销高增。2023 年单 Q3：**1、分产品结构看：高档、中档、低档分别实现营收 2.8 亿元(+249.8%)、0.88 亿元(+28.6%)、0.41 亿元(+145.8%)，消费场景恢复叠加低基数，营收增速显著，产品结构向上趋势明显。2、分渠道看：批发代理、直销(含团购)、线上销售分别实现营收 2.9 亿元(+130.9%)、0.89 亿元(+507.7%)、0.30 亿元(+22.8%)，渠道结构进一步优化，公司对渠道的掌控力显著增强。3、分区域看：疆内、疆外分别实现营收 3.4 亿元(+300.2%)、0.7 亿元(-13.1%)，疆内市场得到有效夯实。
- **产品结构优化明显，经营质量改善显著。2023 年单 Q3：**1、毛利率：同比提升 9.6 个百分点至 50.6%，同比 2021 年同期提升 7.1 个百分点，产品结构优化显著。2、销售费用率：同比增加 0.8 个百分点至 9.4%，渠道建设、品牌宣传、消费者培育等投入节奏延续。管理费用率：同比下降 3.3 个百分点至 6.4%，降本增效叠加规模效应，管理费用率得到显著优化。3、综合费用率同比下降 3.7 个百分点至 16.5%，销售净利率同比提升 5.5 个百分点至 13.2%，盈利能力大幅改善。4、2023 年前三季度经营现金流净额 2.2 亿元，同比由负转正，经营质量大幅改善。
- **消费升级空间广阔，渠道建设再添动能：**1、新疆百元以下消费占比在 40%左右，主流消费价位在 80-150 元，相比内地省份消费结构相对偏低，新疆处于一带一路经济带核心位置，是亚欧黄金通道和我国向西开放的桥头堡，经济发展红利将有利支撑疆内消费升级，未来产品结构升级空间广阔。2、品牌端：新疆第一酒品牌地位坚实，借助援疆干部、旅游人口等渠道品牌影响力持续输出，凭借新疆文化、英雄文化进行差异化赋能，品牌优势突出。3、产品端：当前公司聚焦资源运作伊利王核心大单品，伊利王的放量将显著带动公司整体吨价提升。4、渠道端，公司借助伊利王代理权收回，积极搭建厂家主导下的经销渠道，促进经营模式由“只产不销”向“产销结合”转型，渠道力增强将构成公司成长的长期驱动力。
- **盈利预测与投资建议。**预计 2023-2025 年 EPS 分别为 0.59 元、0.83 元、1.12 元，对应动态 PE 分别为 37 倍、27 倍、20 倍。公司持续聚焦产品结构升级，积极推进销售模式转型，看好公司长期成长能力，给予公司 2024 年 35 倍估值，对应目标价 29.05 元，首次覆盖给予“买入”评级。
- **风险提示：**经济大幅下滑风险，销售模式转型不及预期风险。

指标/年度	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入(亿元)	16.23	21.52	27.48	33.83
增长率	-16.24%	32.60%	27.68%	23.11%
归属母公司净利润(亿元)	1.65	2.77	3.90	5.31
增长率	-47.10%	67.43%	40.75%	36.08%
每股收益 EPS(元)	0.35	0.59	0.83	1.12
净资产收益率 ROE	4.52%	7.18%	9.30%	11.41%
PE	63	37	27	20
PB	2.82	2.68	2.47	2.23

数据来源: Wind, 西南证券

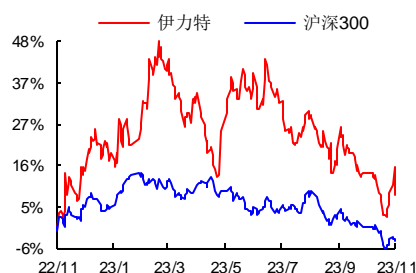
西南证券研究发展中心

分析师: 朱会振
执业证号: S1250513110001
电话: 023-63786049
邮箱: zhzh@swsc.com.cn

分析师: 王书龙
执业证号: S1250523070003
电话: 023-63786049
邮箱: wsl@swsc.com.cn

联系人: 笪文钊
电话: 023-63786049
邮箱: dwzyf@swsc.com.cn

相对指数表现



数据来源: 聚源数据

基础数据

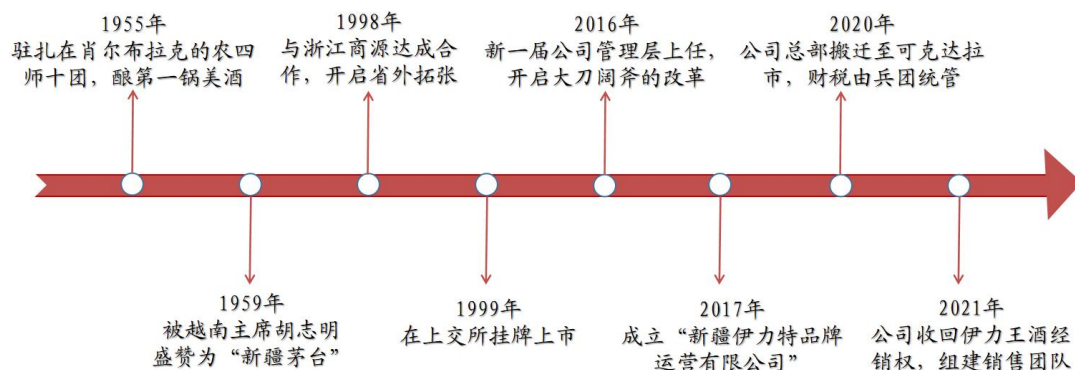
总股本(亿股)	4.72
流通 A 股(亿股)	4.72
52 周内股价区间(元)	20.42-30.44
总市值(亿元)	103.55
总资产(亿元)	46.83
每股净资产(元)	7.75

相关研究

1 西北雄鹰，英雄本色

伊力特品牌起源于新疆建设兵团，公司积极塑造“英雄本色伊力特”的品牌形象，伊力特的文化是英雄文化，英雄本色是这种文化的核心，其“新疆第一酒”的品牌地位坚实。2016 年新一届管理层上任以来，深化改革积极转型，不断夯实疆内市场，积极拓展疆外市场，经营势能强劲。当前公司恰逢新疆经济发展机遇期，顺势而为推进产品结构升级，主动而为构建经销渠道，不断加强渠道掌控力，成长趋势持续向好。

图 1：公司发展历程

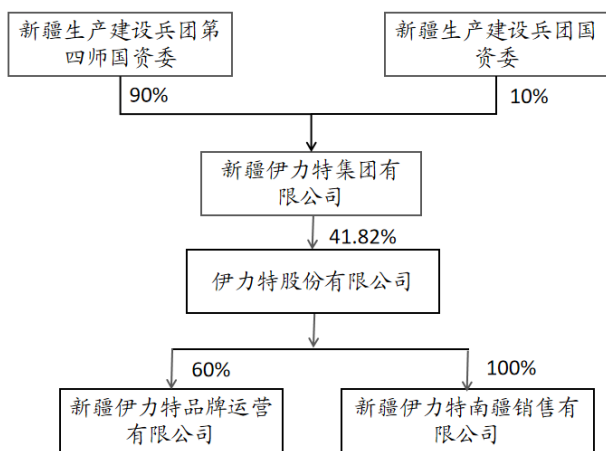


数据来源：公司公告，西南证券整理

1.1 国有控股，激励充分

国有控股，激励充分。公司实际控制人为新疆建设兵团第四师国资委和新疆建设兵团，合计持股比例为 41.82%；2018 年兵团开启财政体制改革，兵团成立财政局、税务局，2020 年公司的税源从自治区新源县转移至四师可克达拉市，兵团对企业的支持意愿和支持力度显著提升。

图 2：公司股权结构图

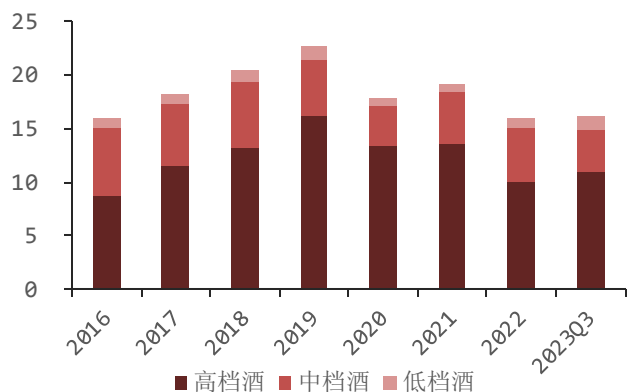


数据来源：公司公告(截至 2023Q3)，西南证券整理

1.2 产品结构不断优化，盈利能力持续增强

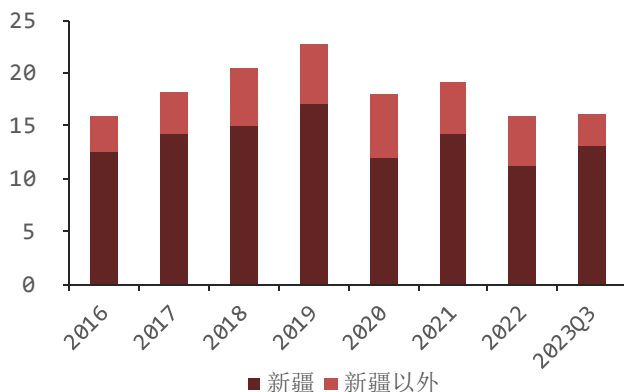
主营业务构成：得益于公司“新疆第一酒”的品牌地位，有力支撑产品结构优化。2020-2022 年，疫情原因产品结构升级趋势有所放缓，在此期间公司收回伊利王酒代理权，积极布局高价位产品，积极蓄力长远。2023 年前三季度，受益宴席、旅游等消费场景复苏，营收端恢复显著，产品结构拐点向上。1998 年公司与浙江商源合作，开启了省外布局，目前省外营收占比约 20%，主要集中在浙江。2017 年，公司成立品牌运营公司，由厂家主导搭建销售渠道，厂商共建、共同管理、共谋全国，全国化迈入了新阶段。

图 3：2016 年以来各价位营收情况(单位:亿元)



数据来源：公司公告，西南证券整理

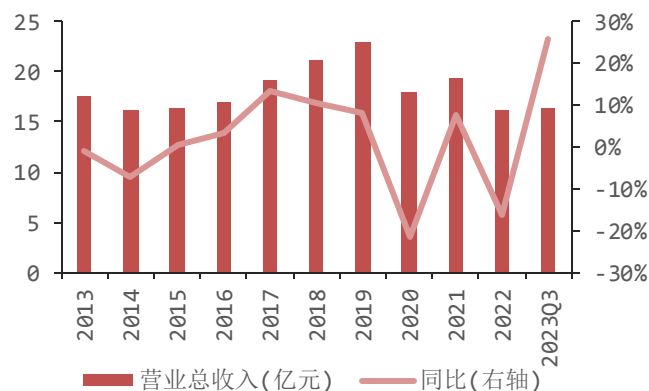
图 4：2016 年以来公司营收区域分布情况(单位:亿元)



数据来源：公司公告，西南证券整理

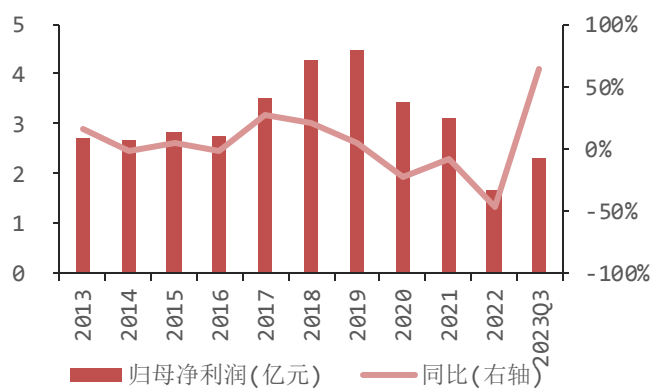
业绩情况：2012 年行业调整对白酒行业产生较大冲击，2015 年起逐渐进入复苏阶段。2016 年以来，缩减 SKU、聚焦核心大单品；成立品牌运营公司，自建销售网络；收回伊利王代理权，布局高端，积极推进产品结构升级，深度调整下，公司经营势能显著改善，成长动力持续增强。

图 5：2013 年以来公司营收及增速



数据来源：公司公告，西南证券整理

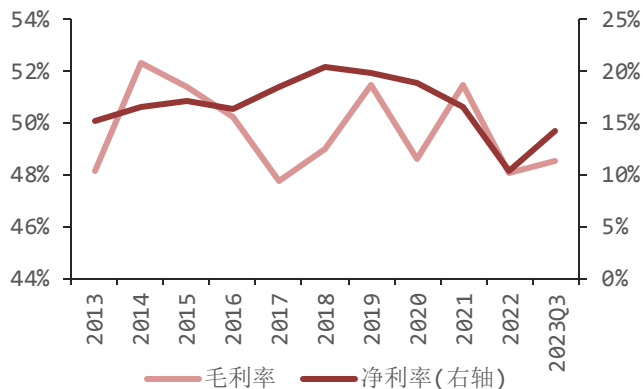
图 6：2013 年以来公司归母净利润及增速



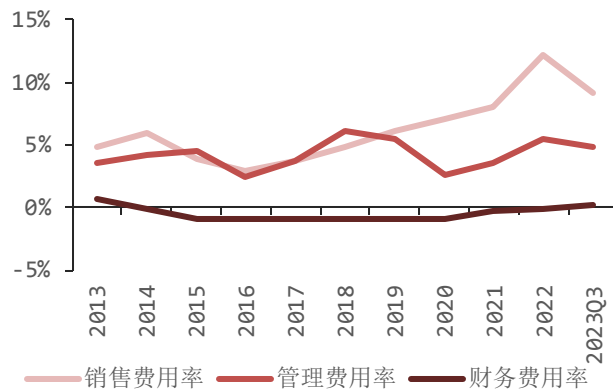
数据来源：公司公告，西南证券整理

2013-2019 年，高档酒营收占比持续提升，带动公司整体吨价和营收持续增长，净利率整体趋势向上，盈利能力不断增强。2020 年以来，高档酒销量有所下降，有所拖累盈利能力。2023 年以来，伴随新疆经济的复苏，高档酒销量的恢复性增长显著带动盈利能力拐点向上。从费用率方面看，近年公司加大消费者培育力度、积极推进产品结构升级、不断强化

渠道掌控力，费用支出有所增加，叠加消费场景缺失情况下营收规模有所下降，销售费用率呈上升趋势，随着省内外布局逐步完善和体量进一步增大，规模效应下销售费用率将边际递减。在管理费用方面，公司通过理顺管理职能、优化管理结构、制定有效的激励机制等举措，管理费用率始终控制在较低水平。

图 7：2013 年以来公司毛利率和净利率


数据来源：公司公告，西南证券整理

图 8：2013 年以来公司三费率


数据来源：公司公告，西南证券整理

2 盈利预测与估值

2.1 盈利预测

关键假设：

1) 受益于省内消费升级和公司聚焦产品结构升级，伊力王酒、老窖系列将持续放量，高档酒量价齐升，预计高档酒系列 2023-2025 年营收同比增长 43.8%、34.4%、27.7%，吨价分别提升 15.0%、12.0%、11.0%，毛利率为 57.1%、58.6%、60.1%。

2) 因中档酒采取稳价限量政策，预计中档酒系列 2023-2025 年营收同比增长 8.2%、9.2%、10.3%，吨价同比增长 3.0%、4.0%、5.0%，毛利率为 41.7%、42.3%、43.4%。

3) 受益于新疆市场的积极开拓以及大众普通聚饮消费场景恢复，预计低档酒系列 2023-2025 年营收同比增长 57.5%、36.5%、20.8%，吨价分别提升 5.0%、5.0%、5.0%，毛利率分别为-2.4%、-1.4%、-0.4%。

4) 伴随公司体量扩大规模效应凸显，管理和销售效率将持续改善，整体费用率有望边际递减。

表 1：分业务收入及毛利率情况

分业务情况		2021A	2022A	2023E	2024E	2025E
合计	收入(亿元)	19.4	16.2	21.5	27.5	33.8
	yoy	7.5%	-16.2%	32.6%	27.7%	23.1%
	成本(亿元)	9.4	8.4	11.1	13.7	16.2
	毛利率	51.4%	48.0%	48.6%	50.3%	52.2%

分业务情况		2021A	2022A	2023E	2024E	2025E
高档酒系列	收入(亿元)	13.49	10	14.4	19.3	24.7
	yoy	0.5%	-25.9%	43.8%	34.4%	27.7%
	销量(吨)	6919	4778	5973	7167	8243
	yoy	-14.6%	-30.9%	25.0%	20.0%	15.0%
	吨价(万元/吨)	19.5	20.9	24.1	27.0	29.9
	yoy	11.7%	7.3%	15.0%	12.0%	11.0%
	吨成本(万元/吨)	7.8	9.0	10.3	11.2	11.9
	yoy	25.4%	14.7%	15.0%	8.0%	7.0%
	毛利率	59.8%	57.1%	57.1%	58.6%	60.1%
中档酒系列	收入(亿元)	4.8	5.0	5.5	6.0	6.6
	yoy	30.9%	4.4%	8.2%	9.2%	10.3%
	销量(吨)	9278	10215	10725	11261	11825
	yoy	10.1%	10.1%	5.0%	5.0%	5.0%
	吨价(万元/吨)	5.2	4.9	5.1	5.3	5.6
	yoy	11.4%	-5.2%	3.0%	4.0%	5.0%
	吨成本(万元/吨)	3.0	2.9	3.0	3.1	3.1
	yoy	-3.7%	-4.3%	3.0%	3.0%	3.0%
	毛利率	42.3%	41.7%	41.7%	42.3%	43.4%
低档酒系列	收入(亿元)	0.834	0.89	1.40	1.91	2.31
	yoy	2.1%	7.4%	57.5%	36.5%	20.8%
	销量(吨)	2955	3168	4752	6178	7104
	yoy	-19.1%	7.2%	50.0%	30.0%	15.0%
	吨价(万元/吨)	2.8	2.8	2.9	3.1	3.3
	yoy	26.2%	-0.5%	5.0%	5.0%	5.0%
	吨成本(万元/吨)	2.7	2.9	3.0	3.1	3.3
	yoy	23.6%	8.6%	4.0%	4.0%	4.0%
	毛利率	5.3%	-3.4%	-2.4%	-1.4%	-0.4%
其他业务	收入(亿元)	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
	yoy	144.4%	31.8%	0.0%	0.0%	0.0%
	成本(亿元)	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
	毛利率	36.7%	-31.7%	0.0%	0.0%	0.0%

数据来源：公司公告，西南证券

预计公司 2023-2025 年营业收入分别为 21.5 亿元(+32.6%)、27.5 亿元(+27.7%)和 33.8 亿元(+23.1%)，归母净利润分别为 2.8 亿元(+67.4%)、3.9 亿元(+40.8%)和 5.3 亿元(+36.1%)，EPS 分别为 0.59、0.83 和 1.12 元，对应 PE 分别为 37、27 和 20 倍。

2.2 相对估值

伊力特聚焦产品结构升级和全国化布局，此处选取积极蓄力全国化布局的金徽酒、老白干酒、天佑德酒，以及快节奏推进产品结构升级的迎驾贡酒作为可比估值对象，这四家公司 2023-2025 年平均 PE 分别为 40 倍、28 倍、22 倍。

公司渠道力持续增强，伊利王列品牌势能持续增强，老窖系列基本盘不断夯实，疆外边际贡献持续提升，公司长期成长动力充足。总的来看，未来 3-5 年是公司快节奏的产品结构升级和全国化扩张的黄金时期，伴随着毛利率提升叠加费用率递减，业绩弹性将持续释放。公司是兼具稳健性和成长性的优质标的，给予 2024 年 35 倍 PE，对应目标价 29.05 元，首次覆盖，给予“买入”评级。

表 2：可比公司估值

证券代码	可比公司	总市值 (亿元)	股价 (元)	EPS (元)				PE (倍)			
				22A	23E	24E	25E	22A	23E	24E	25E
603919.SH	金徽酒	138	27.22	0.55	0.74	0.98	1.26	49	37	28	22
002646.SZ	天佑德酒	70	14.72	0.16	0.23	0.37	0.52	92	63	39	28
600559.SH	老白干酒	213	23.27	0.78	0.71	0.93	1.22	30	33	25	19
603198.SH	迎驾贡酒	600	75.00	2.13	2.81	3.51	4.32	35	27	21	17
平均值								52	40	28	22
600197.SH	伊力特	104	21.94	0.35	0.59	0.83	1.12	63	37	27	20

数据来源：wind，西南证券整理

3 风险提示

- 1) 经济大幅下滑风险：经济发展是居民消费升级的基础，宏观经济运行受到多种因素影响，具有较高的不确定性，一旦经济大幅下滑将影响消费升级节奏；
- 2) 销售模式转型不及预期风险：对渠道强有力的掌控是推进产品结构升级的重要抓手，若销售模式转型不及预期将影响公司业绩释放节奏。

附表：财务预测与估值

利润表（亿元）	2022A	2023E	2024E	2025E	现金流量表（亿元）	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入	16.23	21.52	27.48	33.83	净利润	1.70	2.84	4.00	5.44
营业成本	8.43	11.07	13.66	16.16	折旧与摊销	1.09	1.15	1.21	1.26
营业税金及附加	2.70	3.52	4.53	5.57	财务费用	-0.01	0.13	0.11	0.10
销售费用	1.97	2.15	2.75	3.38	资产减值损失	-0.05	0.00	0.00	0.00
管理费用	0.74	0.86	1.10	1.35	经营营运资本变动	-4.36	5.37	-2.39	-3.57
财务费用	-0.01	0.13	0.11	0.10	其他	0.14	-0.05	1.91	-0.97
资产减值损失	-0.05	0.00	0.00	0.00	经营活动现金流净额	-1.50	9.44	4.83	2.27
投资收益	0.01	0.02	0.02	0.02	资本支出	-0.39	-1.00	-0.50	-0.30
公允价值变动损益	0.00	0.00	0.00	0.00	其他	1.29	0.02	0.02	0.02
其他经营损益	0.00	0.00	0.00	0.00	投资活动现金流净额	0.90	-0.98	-0.48	-0.28
营业利润	2.39	3.82	5.36	7.28	短期借款	0.00	0.00	0.00	0.00
其他非经营损益	0.02	-0.03	-0.03	-0.03	长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	2.41	3.79	5.33	7.25	股权融资	0.07	0.00	0.00	0.00
所得税	0.71	0.95	1.33	1.81	支付股利	-1.94	-0.33	-0.55	-0.78
净利润	1.70	2.84	4.00	5.44	其他	-0.50	-0.62	-0.11	-0.10
少数股东损益	0.04	0.07	0.10	0.13	筹资活动现金流净额	-2.37	-0.95	-0.66	-0.88
归属母公司股东净利润	1.65	2.77	3.90	5.31	现金流量净额	-2.96	7.50	3.69	1.11
资产负债表（亿元）	2022A	2023E	2024E	2025E	财务分析指标	2022A	2023E	2024E	2025E
货币资金	7.31	14.81	18.50	19.61	成长能力				
应收和预付款项	1.81	2.39	3.03	3.69	销售收入增长率	-16.24%	32.60%	27.68%	23.11%
存货	16.61	12.73	14.96	20.86	营业利润增长率	-48.47%	59.64%	40.43%	35.88%
其他流动资产	0.20	0.27	0.35	0.43	净利润增长率	-47.23%	67.43%	40.75%	36.08%
长期股权投资	2.01	2.01	2.01	2.01	EBITDA 增长率	-34.56%	46.58%	30.96%	29.56%
投资性房地产	0.14	0.14	0.14	0.14	获利能力				
固定资产和在建工程	17.64	17.62	17.07	16.30	毛利率	48.05%	48.58%	50.30%	52.22%
无形资产和开发支出	0.85	0.73	0.57	0.39	三费率	16.67%	14.58%	14.39%	14.29%
其他非流动资产	0.30	0.29	0.28	0.27	净利率	10.45%	13.19%	14.54%	16.07%
资产总计	46.86	50.98	56.91	63.70	ROE	4.52%	7.18%	9.30%	11.41%
短期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	ROA	3.62%	5.57%	7.02%	8.54%
应付和预收款项	6.87	8.83	11.18	13.17	ROIC	5.73%	10.23%	15.40%	19.16%
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA/销售收入	21.41%	23.66%	24.27%	25.54%
其他负债	2.46	2.60	2.75	2.88	营运能力				
负债合计	9.33	11.44	13.92	16.06	总资产周转率	0.34	0.44	0.51	0.56
股本	4.72	4.72	4.72	4.72	固定资产周转率	0.95	1.28	1.69	2.13
资本公积	7.76	7.76	7.76	7.76	应收账款周转率	74.49	78.02	79.71	77.39
留存收益	23.70	26.14	29.48	34.01	存货周转率	0.55	0.75	0.92	0.83
归属母公司股东权益	36.67	38.62	41.96	46.49	销售商品提供劳务收到现金/营业收入	106.99%	—	—	—
少数股东权益	0.85	0.92	1.02	1.15	资本结构				
股东权益合计	37.53	39.54	42.98	47.64	资产负债率	19.92%	22.44%	24.47%	25.21%
负债和股东权益合计	46.86	50.98	56.91	63.70	带息债务/总负债	20.42%	16.66%	13.69%	11.87%
					流动比率	3.53	3.20	3.09	3.17
					速动比率	1.27	1.85	1.83	1.69
					股利支付率	116.97%	11.95%	14.21%	14.70%
					每股指标				
					每股收益	0.35	0.59	0.83	1.12
					每股净资产	7.77	8.18	8.89	9.85
					每股经营现金	-0.32	2.00	1.02	0.48
					每股股利	0.41	0.07	0.12	0.17
业绩和估值指标	2022A	2023E	2024E	2025E					
EBITDA	3.47	5.09	6.67	8.64					
PE	62.59	37.38	26.56	19.52					
PB	2.82	2.68	2.47	2.23					
PS	6.38	4.81	3.77	3.06					
EV/EBITDA	28.06	17.67	12.94	9.86					
股息率	1.87%	0.32%	0.53%	0.75%					

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

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

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

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 21 世纪大厦 10 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：深圳市福田区益田路 6001 号太平金融大厦 22 楼

邮编：518038

重庆

地址：重庆市江北区金沙门路 32 号西南证券总部大楼 21 楼

邮编：400025

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	总经理助理、销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	崔露文	销售经理	15642960315	15642960315	clw@swsc.com.cn
	谭世泽	销售经理	13122900886	13122900886	tsz@swsc.com.cn
	薛世宇	销售经理	18502146429	18502146429	xsy@swsc.com.cn
	岑宇婷	销售经理	18616243268	18616243268	cyrty@swsc.com.cn
	汪艺	销售经理	13127920536	13127920536	wyyf@swsc.com.cn
	张玉梅	销售经理	18957157330	18957157330	zymyf@swsc.com.cn
	陈阳阳	销售经理	17863111858	17863111858	cyyf@swsc.com.cn
	李煜	销售经理	18801732511	18801732511	yfly@swsc.com.cn
	卞黎旸	销售经理	13262983309	13262983309	bly@swsc.com.cn
	龙思宇	销售经理	18062608256	18062608256	lsyu@swsc.com.cn
	田靖雯	销售经理	18817337408	18817337408	tjw@swsc.com.cn
	阚钰	销售经理	17275202601	17275202601	kyu@swsc.com.cn
北京	魏晓阳	销售经理	15026480118	15026480118	wxyang@swsc.com.cn
	李杨	销售总监	18601139362	18601139362	yfly@swsc.com.cn
	张岚	销售副总监	18601241803	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn
	杨薇	高级销售经理	15652285702	15652285702	yangwei@swsc.com.cn
	王一菲	销售经理	18040060359	18040060359	wyf@swsc.com.cn
	姚航	销售经理	15652026677	15652026677	yhang@swsc.com.cn
	胡青璇	销售经理	18800123955	18800123955	hqx@swsc.com.cn

	王宇飞	销售经理	18500981866	18500981866	wangyuf@swsc.com
	路漫天	销售经理	18610741553	18610741553	lmtyf@swsc.com.cn
	马冰竹	销售经理	13126590325	13126590325	mbz@swsc.com.cn
广深	郑龔	广深销售负责人	18825189744	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn
	杨新意	销售经理	17628609919	17628609919	xyx@swsc.com.cn
	龚之涵	销售经理	15808001926	15808001926	gongzh@swsc.com.cn
	丁凡	销售经理	15559989681	15559989681	dingfyf@swsc.com.cn
	张文锋	销售经理	13642639789	13642639789	zwf@swsc.com.cn
	陈紫琳	销售经理	13266723634	13266723634	chzlyf@swsc.com.cn
	陈韵然	销售经理	18208801355	18208801355	cyryf@swsc.com.cn