



乘新能源汽车之东风，多品种布局助力业绩稳增

投资要点

- 推荐逻辑:** 1) 公司近年来推行集成化、组件化策略，与其他线束企业形成差异化竞争，并通过提供一站式集成化电子组件解决方案增强客户粘性；2) 公司耕耘汽车领域多年，与奔驰、长安等主机厂的一级供应商均有合作，在新能源汽车领域持续发力，已收到均胜群英项目定点通知书，合同金额约为2.6亿元；3) 智能家电与工业自动化领域在手订单充足，与福维克等大客户维持长期稳定的合作关系，并持续进行新项目的开发。
- 公司在汽车领域耕耘多年，主要与国内外主机厂的一级供应商展开直接合作。**近年来开发了如奔驰C级车尾灯、奇瑞汽车天窗线束、极氪001自动感应车门电子总成、长安汽车新一代动力总成HE15/ME15电子真空泵等项目，涵盖各类高低压线束产品。
- 链接新能源头部车企，合作项目已开始批量供货。**2023年8月，公司收到均胜群英（南京）新能源汽车系统研究院有限公司的量产零件定点通知书，公司为其国内某新能源汽车龙头客户项目提供空调压缩机内的高压线束。该项目生命周期约为5年，全生命周期总金额约为2.6亿元。以该项目为切入点，公司也在争取与客户进行其他线束及注塑组件项目的合作，随着该客户在国内外市场地快速发展，未来可能为公司带来更多大体量的优质项目。
- 与工业自动化客户全方位合作，研发生产集成化组件产品。**公司与德国菲斯曼在热泵、太阳能和储能系统上开展了全方位的合作，为其德国、法国、中国、越南等工厂研发并生产线束与集成组件产品。在研项目中，公司与德国菲斯曼已有两个项目实现小批量量产，同时还有几个新项目在开发中。
- 盈利预测与投资建议。**预计公司2023-2025年归母净利润分别为41.2/50.5/60.9百万元，CAGR为20.5%，对应PE为25/21/17倍。考虑到2024年可比公司平均估值为31倍，公司在手新项目充足且在新能源汽车等领域持续投入，业绩有望稳步增长。同时考虑到不同市场间的流动性差异正在逐步缩小，我们给予公司2024年25倍PE，对应目标价15.8元，首次覆盖，给予“买入”评级。
- 风险提示:** 市场竞争风险主要客户相对集中风险、汇率波动风险、产品研发风险、劳动力成本上升风险等。

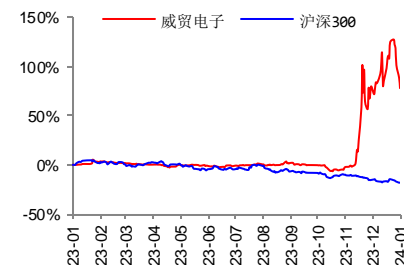
指标/年度	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入(百万元)	202.07	238.13	289.48	353.54
增长率	-9.04%	17.85%	21.56%	22.13%
归属母公司净利润(百万元)	34.78	41.22	50.48	60.91
增长率	1.38%	18.53%	22.45%	20.68%
每股收益EPS(元)	0.43	0.51	0.63	0.75
净资产收益率ROE	8.30%	9.17%	10.36%	11.43%
PE	30	25	21	17
PB	2.51	2.34	2.15	1.97

数据来源: Wind, 西南证券

西南证券研究发展中心

分析师: 刘言
执业证号: S1250515070002
电话: 023-67791663
邮箱: liuyan@swsc.com.cn

相对指数表现



数据来源: Wind

基础数据

总股本(万股)	8068.26
流通A股(万股)	2837.61
总市值(亿元)	10.46
总资产(亿元)	4.88
每股净资产(元)	5.22

相关研究

目 录

1 国内线束组件领先企业，产品应用领域广泛	1
1.1 董事长及其家人为实际控制人，股权较为集中.....	1
1.2 公司产品应用领域广泛，不断推成出新丰富产品结构.....	2
1.3 营收规模逐渐回升，外销收入快速提升.....	4
2 汽车线束行业规模稳定增长，新能源车成为新发展动力	6
2.1 新能源车带动汽车线束增长，家电智能化为注塑制品提供增量.....	6
2.2 汽车线束市场呈寡头竞争格局，外资企业占领绝大部分市场.....	9
3 链接国内新能源头部企业，募投加强生产智能化	10
3.1 汽车线束市场耕耘多年，新增新能源头部车企项目.....	10
3.2 家电领域客户长期合作，工业自动化领域全方位服务客户.....	11
3.3 募投新建厂房已达预期效益，提升公司生产能力、智能化水平.....	12
4 盈利预测与估值	13
4.1 盈利预测.....	13
4.2 相对估值.....	14
5 风险提示	15

图 目 录

图 1: 公司历史沿革.....	1
图 2: 公司股权结构 (截至 2023 年 9 月 30 日)	2
图 3: 营业总收入及增速	4
图 4: 归母净利润及增速	4
图 5: 公司主营业务收入按产品拆分情况	5
图 6: 公司主营业务收入按区域拆分情况	5
图 7: 公司毛利率及净利率情况	5
图 8: 公司期间费用率情况	5
图 9: 汽车线束行业上下游概览	6
图 10: 2018-2023H1 中国汽车线束行业市场规模	7
图 11: 我国新能源汽车产量 (万辆)	7
图 12: 我国新能源汽车销量 (万辆)	7
图 13: 2016-2025 年中国智能小家电市场规模及预测	8
图 14: 2021 全球汽车线束企业市场份额	9
图 15: 公司汽车与新能源车领域主要客户	10
图 16: 公司家电领域主要客户	12
图 17: 公司工业自动化领域主要客户	12

表 目 录

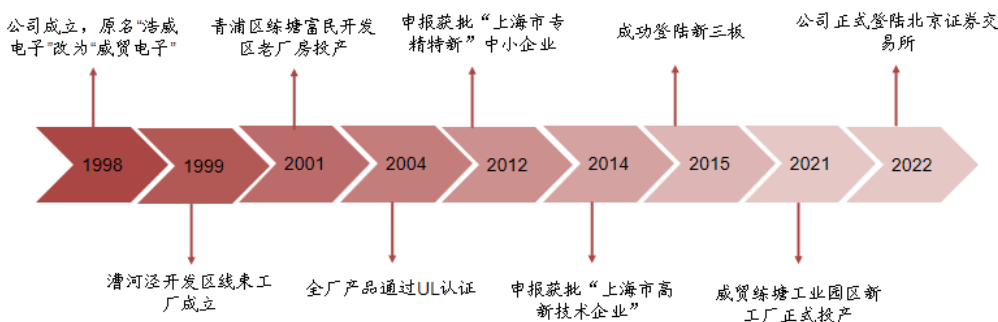
表 1: 公司主要产品	2
表 2: 传统车用线束与新能源车用线束对比	8
表 3: 可比公司情况	9
表 4: 募集资金使用情况	13
表 5: 分业务收入及毛利率	13
表 6: 可比公司估值	14
附表: 财务预测与估值	16

1 国内线束组件领先企业，产品应用领域广泛

国内线束组件行业领先企业，为客户提供一站式服务。公司是一家以各类线束组件及注塑集成件的研发、生产、销售为主营业务的高新技术企业，产品广泛应用于智能家电、工业自动化、POS机与计量衡器、新能源汽车/汽车、大型印刷机、高铁、医疗设备等领域，产品涵盖300多个系列、3000多种型号。公司集模具车间、注塑车间、线束车间和PCBA车间于一体，能提供包含线束、注塑件和PCBA的复杂电子组件产品，为客户提供一站式解决方案。公司长期以创新技术为基础，提高产品技术含量，不断提高产品市场竞争力及客户的信任度，在工艺技术、生产设备技术先进程度和操控经验等方面处于行业领先水平。

高度重视产品质量，强调技术创新为核心竞争力。公司一贯坚持高端市场发展的战略，视产品质量为企业生命之源，牢固树立了严格的质量意识。自成立以来连续通过ISO9001质量体系认证、IAFT16949汽车体系认证和美国UL认证。产品质量符合相关行业标准以及欧盟ROHS、REACH标准，确保其产品品质的可靠性和一致性，满足了各应用领域对于电子组件精密度、传输效率、耐久性、抗干扰、阻燃性、抗冷热、抗油污、柔韧性等诸多方面的严苛要求。公司视技术创新为企业核心竞争力，每年投入大量资金用于新产品研发与生产工艺升级，截至2023年6月30日，公司有实用新型专利61项，发明专利1项，软件著作权2项。

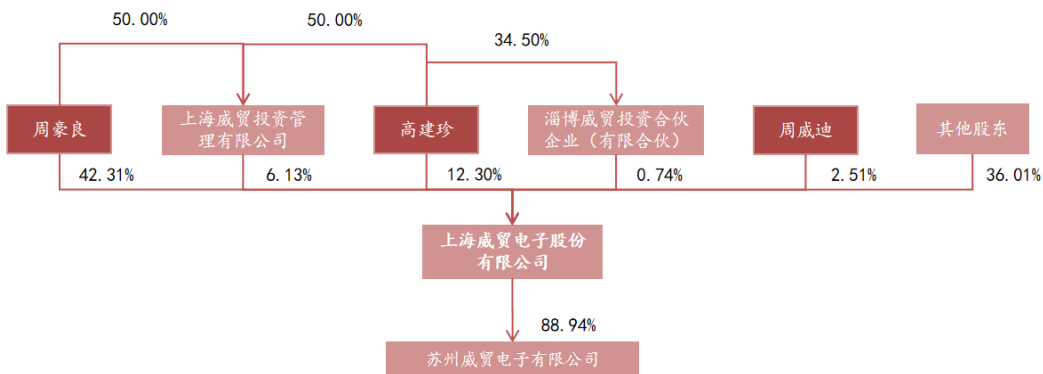
图 1：公司历史沿革



数据来源：公司官网，西南证券整理

1.1 董事长及其家人为实际控制人，股权较为集中

实控人董事长及其家人持股 63.5%。公司控股股东、实际控制人为周豪良、高建珍和周威迪，周豪良与高建珍系夫妻关系，周威迪系周豪良、高建珍之子。截至 2023 年 9 月 30 日，董事长周豪良直接持有公司 42.3% 股份，并通过威贺投资间接持有公司 3.1% 股份；高建珍直接持有公司 12.3% 股份，并通过威贺投资间接持有公司 3.1% 股份、通过淄博威贺投资合伙企业（有限合伙）持有公司 0.3% 股份；周威迪直接持有公司 2.5% 股份，三人合计持有公司 63.5% 股份。

图 2：公司股权结构（截至 2023 年 9 月 30 日）


数据来源：同花顺 iFinD，公司招股说明书，西南证券整理

1.2 公司产品应用领域广泛，不断推成出新丰富产品结构

公司产品应用领域广泛，根据下游需求不断丰富产品结构。公司主要产品按照功能划分为线束组件、注塑集成件两大类。公司线束组件、注塑集成件产品按照应用领域划分为智能家电组件、工业自动化组件、POS 机与计量衡器线束组件、汽车/新能源汽车组件、大型印刷机组件、高铁组件、净水环保组件和医疗设备组件。公司顺应市场流行趋势，根据不同下游行业对功能的偏好，不断丰富产品的整体架构，以满足不同消费者的市场需求。

表 1：公司主要产品

产品分类	主要产品	图示	产品用途及特性
线束组件	智能家电组件		主要为电熨斗、咖啡机、扫地机器人、缝纫机等提供电源、信号、电气的智能连接组件和控制组件，包含扫地机器人线束组件、缝纫机线束组件、含电子真空阀的电熨斗蒸汽控制组件、含电熨斗塑料底板及其旋钮组件、蒸汽管线、电源线、PCBA 与旁通阀的控制面板组件的高集成度的挂烫式电熨斗组件等不同组件，产品具有集成度高、工艺复杂等特点，满足各类应用场景。
	工业自动化组件		主要为工业自动化设备与工程机械类设备提供各类智能连接组件，主要应用于风机、工程机械车、4G/5G 基站等，产品特点有：(1) 耐高温：材料均采用耐高温材质；(2) 耐腐蚀、耐风化：电线多采用橡胶材质；(3) 防潮防水：所有连接端口均采用密封/灌封成型；(4) 耐磨性：满足机器人等自动化设备高耐磨性与抗拉能力等特点，满足各种恶劣环境的应用。
	POS 机与计量衡器线束组件		主要应用于 POS 机与电子秤等计量衡器，主要产品为各类立式注塑成型线束组件及打印机组件，产品特点是精度高、电气性能可靠。公司独有的小批量多品种柔性化生产能力匹配了此行业柔性化生产的需求。

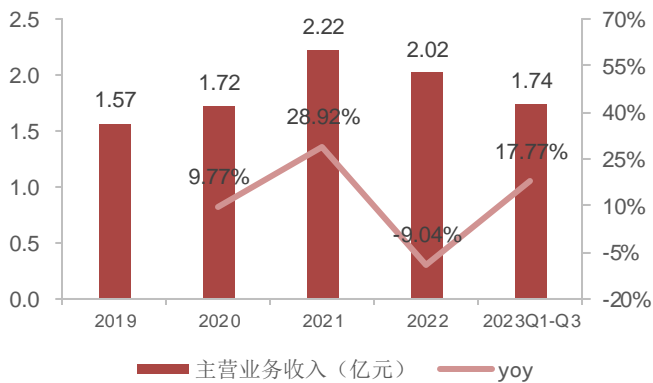
产品分类	主要产品	图示	产品用途及特性	
	汽车/新能源汽车组件		主要给汽车配套各类灯线、方向盘柱锁控制线、点火线圈线束、后备箱自动升降马达控制线、油门踏板线束、安全带线束组件、电子真空泵线束、电子油泵线束、天窗线束等汽车电子部件线束；在新能源行业，我们为客户提供新能源汽车整车线，包括驾驶室线束、顶棚线束、底盘线束、电机控制线束、BMS 控制线束等等。 主要特点是 耐高温、耐磨损、耐油、密封性等 。公司多样的工艺如端子压接、焊接、注塑成型、灌胶等能满足各类汽车线束不同的定制化要求。	
	大型印刷机组件		主要应用于印刷机信号传输与电源连接。公司为世界知名商用印刷机品牌提供各类电源线、转接线、控制线等，产品具有 抗弯折、耐腐蚀、耐油、防鼠咬等特性、性能稳定、使用安全可靠 。	
	高铁组件		主要用于高铁空调、轨道机车空调的温度控制与管理。产品具有 精度高、防潮、防水、耐腐蚀等特性，连接线束柔软，抗拉，耐弯折 。	
	净水环保组件		主要用于净水环保设备的连接管理。公司为净水设备生产商提供各类线束，如水质探测 TDS 线束、变压器线束、光电传感线束、设备电源线、转接线等。产品具有 精度高、防潮、防水、耐腐蚀等特性 。	
	医疗设备组件		主要为医疗设备提供各类连接线、转接线等，用于医疗设备的信号探测、数据采集、影像传输以及冷链运输的温度监控等。主要特点是 精度高，线束柔软，抗拉，耐弯折 。	
注塑集成件	智能家电注塑集成件	电熨斗前盖组件		主要为电熨斗手柄，主要功能包括电熨斗开关、温度控制以及喷雾控制。内部部件包括：电路板、芯片、定制塑料件等部件。均为客户定制产品。
		齿轮箱		用于榨汁机、家用绞肉机等家电产品。其作用是将马达动力传递到旋转叶片，使旋转叶片按照既定的速率运转。均为客户定制产品。
		电熨斗底板组件		包括电熨斗开关、喷雾控制器、线路板、底板、电源线等，为电熨斗底板的组装部件。
	衡器量具注塑件		使用日本进口抗 UV 防火材料，防火等级为 UL94-5VB 级，此特种材料要求较高的成型工艺控制以达到尺寸外观的要求，广泛用于政府机关、邮政系统、超市卖场等地方电子秤收银机面板。	
	汽车注塑件	汽车油泵连接器		使用进口尼龙料,与知名品牌连接器对配开发，以满足客户定制化需求。产品符合汽车密封型连接器的技术要求，性能稳定可靠。
汽车车灯连接器			使用进口 PBT 胶料，威贸自开模具，多种型号广泛应用于奔驰车灯的多个车型，产品强度高，韧性好。	

数据来源：公司招股说明书，西南证券整理

1.3 营收规模逐渐回升，外销收入快速提升

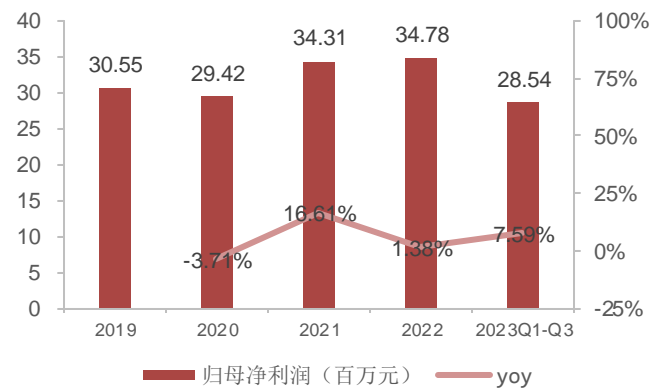
营业收入受疫情影响，后续盈利能力逐渐回升。2022年，受新冠疫情影响，公司所在地上海连续数月处于全域静态管理中，公司产线一度停产，以及12月公司大部分员工感染新冠导致产线生产和订单交付受到较大影响，公司营业收入同比下降9.0%，归母净利润同比增加1.4%。2023年前三季度，公司已恢复正常经营，盈利能力明显回升，营业收入同比提升17.8%，归母净利润同比提升7.6%。

图 3：营业总收入及增速



数据来源：同花顺iFinD，西南证券整理

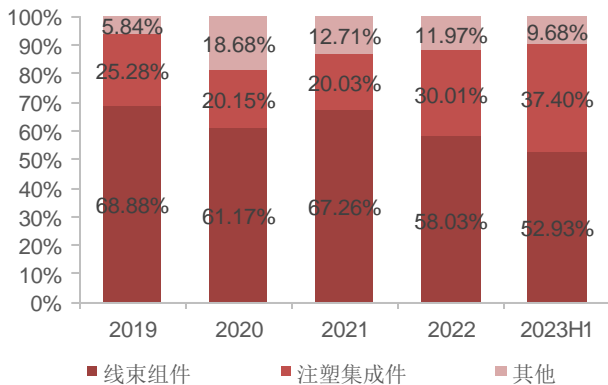
图 4：归母净利润及增速



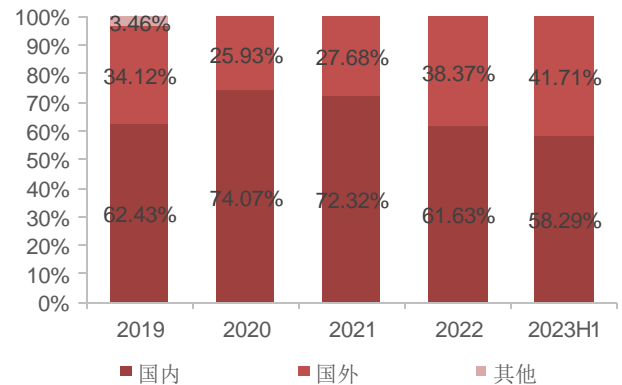
数据来源：同花顺iFinD，西南证券整理

线束组件为公司主要产品，新能源车项目逐步起量。2019-2023年上半年，线束组件营收占比均在50%以上，2023年8月，公司收到均胜群新能源汽车系统研究院有限公司的量产零件定点通知书，为国内某新能源汽车龙头客户提供高压线束，项目于2023年下半年开始量产，生命周期约为5年，全生命周期总金额约2.6亿元，预计未来5年公司的线束组件产品营收占比将进一步提升。2022年，公司研发的数款注塑集成件产品逐渐量产，同时国外疫情全面开放，社交需求增加，电熨斗销量大幅上升，导致注塑集成件营收规模同比增长，占比逐步上升。

国内是公司第一大市场，外销收入增量迅速。2019-2023年上半年，公司内销营收占比均在50%以上，国内仍是公司第一大市场，2022年，由于国外疫情开放原因，电熨斗等老项目需求上升，且外销产品中注塑集成件部分有新项目实现批量生产，外销收入同比提升26.1%，占比逐渐上升。

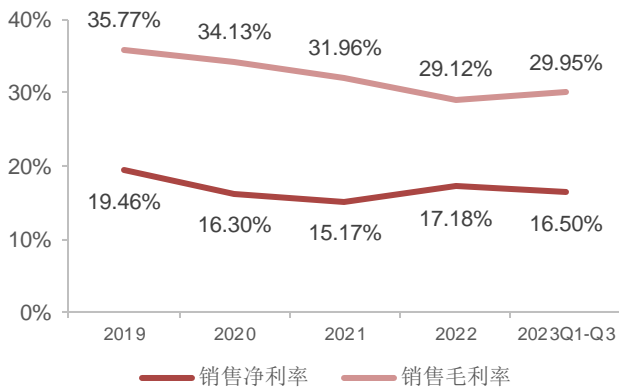
图 5：公司主营业务收入按产品拆分情况


数据来源：公司公告，公司招股说明书，西南证券整理

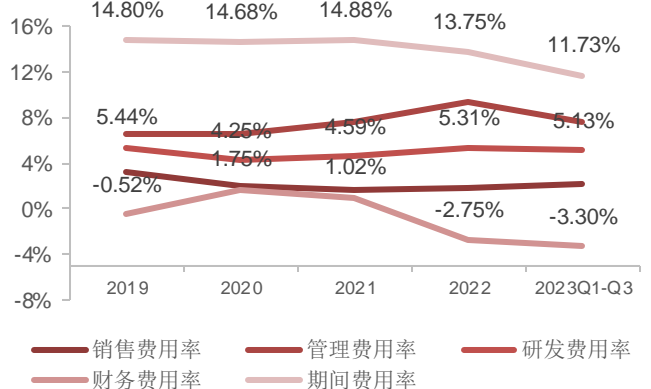
图 6：公司主营业务收入按区域拆分情况


数据来源：公司招股说明书，西南证券整理

毛利率小范围波动，期间费用率降低。 2019-2023 年前三季度，受下游市场需求多样、品类变化快的特点影响，公司产品品类较多、新品替代旧品的变化较快，毛利率在 30% 左右波动。2022 年，公司毛利率同比下降 2.8pp，主要原因是人工费上升，以及新厂房于 2021 年 6 月竣工验收投入使用后折旧和摊销费用大幅增加。同年，公司收到政府拨付企业上市补贴 500 万，营业外收入同比提升，净利率同比增长 2.0pp。公司期间费用率维持在 11.7%-14.9% 的区间内，2023 年前三季度，公司利用自有资金进行现金管理取得利息收入同比增加，导致财务费用率与整体费用率降低。

图 7：公司毛利率及净利率情况


数据来源：公司公告，西南证券整理

图 8：公司期间费用率情况


数据来源：公司公告，西南证券整理

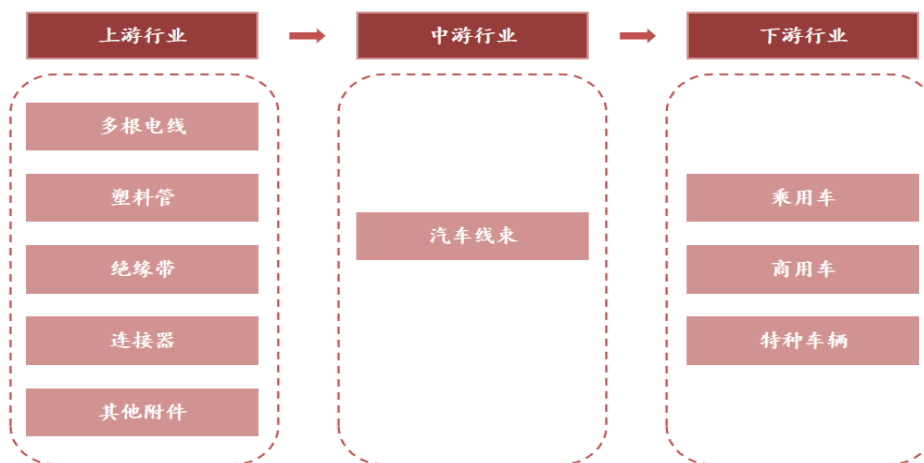
2 汽车线束行业规模稳定增长，新能源车成为新发展动力

2.1 新能源车带动汽车线束增长，家电智能化为注塑制品提供增量

汽车线束是连接汽车各单元模块的重要组件，属于定制型产品。汽车线束是汽车电路的网络主体，它把中央控制部件与汽车控制单元、电气电子执行单元、电器件有机地连接在一起，形成一个完整的汽车电器电控系统。汽车线束主要由导线、端子、接插件及护套等组成，是由铜材冲制而成的接触件端子（连接器）与电线电缆压接后，塑压绝缘体或外加金属壳体等，以线束捆扎形成连接电路的组件。汽车线束产品属于定制型产品，不同整车厂商及其不同车型均有着不同的设计方案和质量标准。

汽车线束可以按照位置和功能进行分类。根据位置，我们可以将其分为：前舱线束总成、发动机线束总成、变速箱线束总成、仪表线束总成、室内线束总成、门线束总成（四门不同）、顶棚线束总成、后行李箱线束总成、电瓶正负极线束总成、安全气囊线束总成等几个部分。

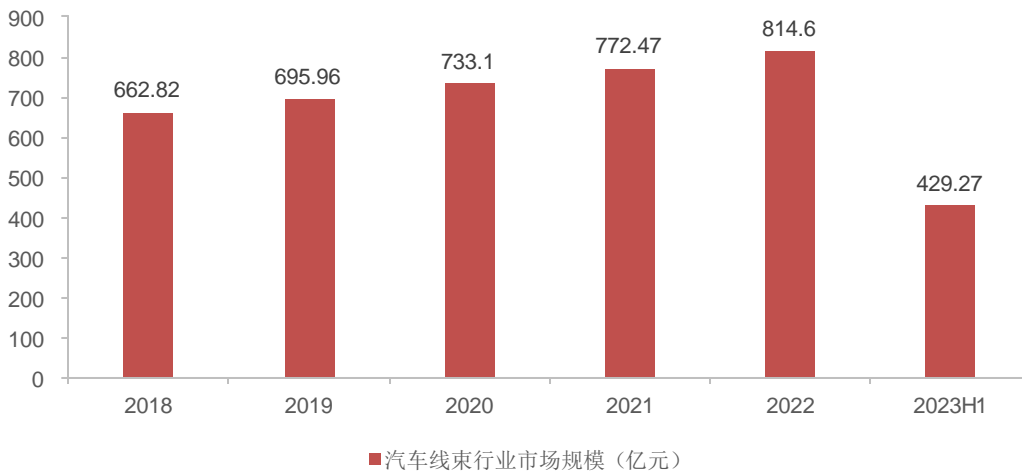
图 9：汽车线束行业上下游概览



数据来源：智研瞻产业研究院，西南证券整理

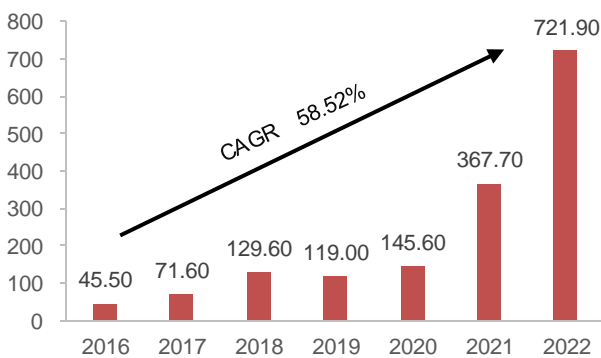
汽车线束上下游连接紧密，新能源车内高压线束需求快速攀升。汽车线束上游常用原材料包括铜线、铝线、PVC 塑料管、热缩套管等。汽车线束下游广泛应用于各种类型的汽车中，包括乘用车、商用车、特种车辆等。汽车线束连接了汽车的各个电气设备和传感器，如发动机控制器、刹车系统、空调系统、音响系统等。随着新能源车迅速发展，新能源车中的高压线束需求也迅速攀升。

我国汽车线束行业规模稳定增长，高压线束市场有强劲的发展潜力。根据智研瞻产业研究院数据，2016-2022 年，我国汽车线束行业的总市场规模从最初的 590.5 亿元扩大至 814.6 亿元，期间 CAGR 达到 5.5%。其中，汽车高压线束市场规模占汽车线束总市场规模的比重逐渐提升，由 2016 年的 2.1% 提升至 2022 年的 17.4%，达到 141.4 亿元，同比增长 59.6%，显示出汽车高压线束市场的快速增长与发展潜力。

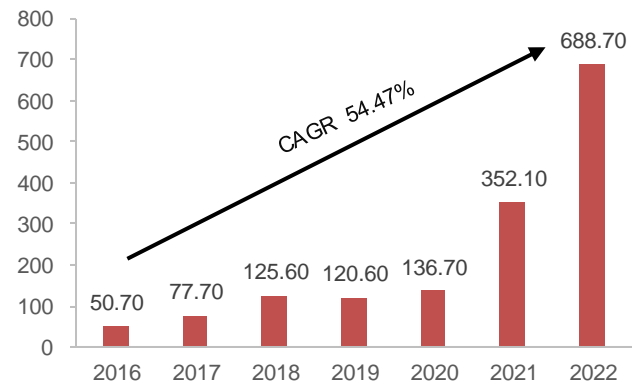
图 10：2018-2023H1 中国汽车线束行业市场规模


数据来源：智研瞻产业研究院，西南证券整理

新能源车成为汽车线束发展的重要动力，新能源车内线束价值量高于传统燃油车。由于新能源汽车产量持续增长，其已经成为中国汽车线束行业未来发展的重要动力之一。根据国家统计局数据，2016-2022 年，我国新能源车产量由 45.5 万辆增长至 721.9 万辆，年化复合增长率达到 58.5%；根据中汽协数据，我国新能源车销量由 50.7 万辆增长至 688.7 万辆，年化复合增长率达到 54.5%。与传统燃油车相比，新能源车系统包含了低压线束与高压线束，对线束的需求价值更大，未来伴随新能源车渗透率持续提升，中国汽车线束市场规模将持续扩张。

图 11：我国新能源汽车产量 (万辆)


数据来源：国家统计局，iFinD，西南证券整理

图 12：我国新能源汽车销量 (万辆)


数据来源：中国汽车工业协会，iFinD，西南证券整理

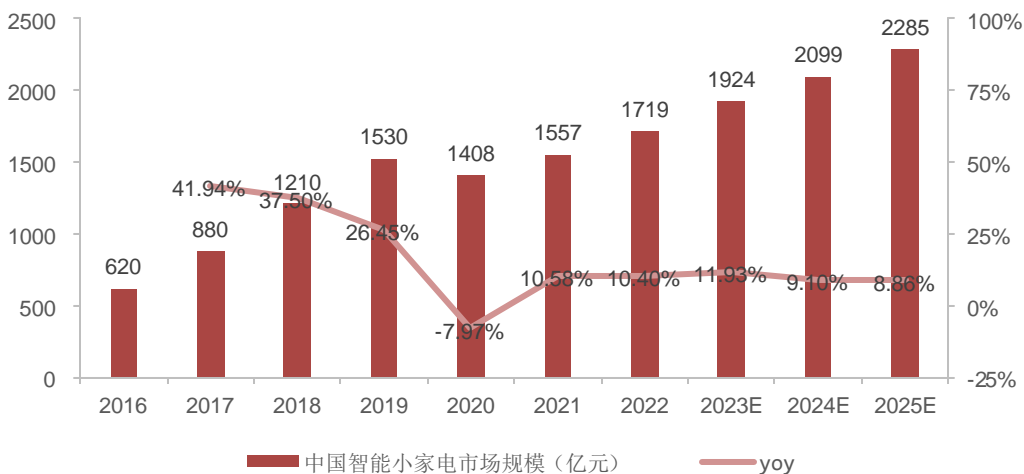
表 2：传统车用线束与新能源车用线束对比

车种	类型	主要用途	线束平均售价 (元)	
传统燃油车	低压线束为主	低档传统乘用车 (10 万元车型)	2000-2500	
		低档传统乘用车 (20 万元车型)	3000	
		高档传统乘用车	5000-6000	
新能源车	低压线束		700-3500	
	高压线束	高压线缆	交联聚乙烯绝缘电缆	800
			硅橡胶电缆	1000
	充电插座		交流充电插座	200/个
			直流电充电插座	300-400/个

数据来源：华经产业研究院，西南证券整理

注塑制品应用领域广泛，公司注塑集成件集中在智能小家电行业。注塑制品是指用注塑成型机把塑料加热塑化熔融，然后再注射到成型模具空腔内成型，经冷却降温，熔体固化后脱模，注塑成型机注射成型的各类产品的统称。注塑制品拥有高精度化、轻量化、小型化和微型化等特性，符合工业设备零件的要求，具备良好的机械性、力学性能和尺寸稳定性等优点，在物流、包装、通信、航天、军工、机械、汽车、消费电子和医疗设备等领域因替代部分高精度的金属零件而得到了广泛应用。公司注塑集成件产品下游主要集中于智能小家电行业。

消费者智能化需求上升，带动注塑集成件细分赛道快速发展。现阶段，家电智能化程度逐渐加深，产品逐渐丰富，市场渗透率也越来越高。同时，随着国内消费者收入水平的提升，消费者的品牌意识越来越强，对产品的质量和品质的要求逐步提升，进一步拉动智能家电产品的消费，行业规模不断增长。根据艾媒咨询数据显示，中国智能小家电市场规模呈持续发展趋势，2021 年市场规模为 1557 亿元，2023 年有望达到 1924 亿。未来消费者对智能小家电的需求持续扩大，将带动公司所在注塑集成件细分赛道快速发展。

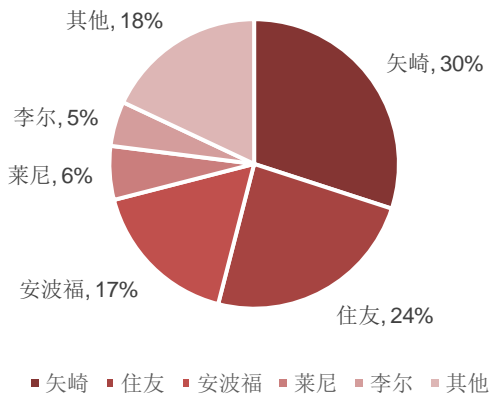
图 13：2016-2025 年中国智能小家电市场规模及预测


数据来源：艾媒数据中心，西南证券整理

2.2 汽车线束市场呈寡头竞争格局，外资企业占领绝大部分市场

汽车线束市场呈寡头竞争格局，市场绝大部分属于外资企业。汽车厂商尤其是全球性汽车品牌通常实行高标准、严要求的供应商管理，供应商体系较为封闭。少数外资及合资汽车线束企业长时间占据了绝大部分的市场份额，形成了汽车线束行业寡头竞争的局面，主要以德国莱尼、德科斯米尔、科洛普，日本矢崎、住友电气以及美国李尔、安波福等知名汽车零部件企业及其合资厂商为代表。根据华经产业研究院数据，2021 年全球汽车线束企业 CR3 为 71%，分别为矢崎、住友和安波福，市场份额分别为 30%、24%、17%。

图 14：2021 全球汽车线束企业市场份额



数据来源：华经产业研究院，西南证券整理

电子线束下游领域众多，不存在主要客户重叠的竞争对手。电子线束服务于众多下游领域，上市公司或非上市公众公司中不存在与公司主要客户重叠的主要生产线束产品的公司，公司的主要竞争对手为鸿利达塑料制品有限公司和手 New Leaf (H.K.) Limited。且选取主营业务为线束组件、连接器的兴瑞科技、智新电子、胜蓝股份、海能实业、沪光股份为可比公司。

表 3：可比公司情况

代码	股票名称	主营业务	市值 (亿元)	2022 年 营业收入 (亿元)	2022 年 归母净利润 (百万元)	市盈率 (PE)	2022 年 净利率 (%)	2022 年 毛利率 (%)
002937.SZ	兴瑞科技	提供连接器、屏蔽罩、散热片、支撑件、外壳、调节器和整流桥等精密汽车零部件产品及模具产品	78.49	17.67	218.90	25.00	12.32	26.35
837212.BJ	智新电子	设计、生产、销售：电子元器件、电线、电线连接器	8.75	4.34	45.44	29.52	10.47	20.74
300843.SZ	胜蓝股份	电子连接器产品、新能源汽车连接器产品及光电产品的研发、生产和销售	32.51	11.70	59.75	48.11	4.74	21.22
300787.SZ	海能实业	电子信号传输适配产品(消费电子连接线、信号适配器)及其他消费电子产品的设计与生产。	36.58	23.86	325.99	30.86	13.66	29.59

代码	股票名称	主营业务	市值 (亿元)	2022年 营业收入 (亿元)	2022年 归母净利润 (百万元)	市盈率 (PE)	2022年 净利率 (%)	2022年 毛利率 (%)
605333.SH	沪光股份	从事汽车线束的研发、制造及销售	93.43	32.78	41.07	5,628.72	1.25	11.26
833346.BJ	威贸电子	提供含电线、线束组件、注塑结构件、PCBA、线圈的一站式整体解决方案。	10.93	2.02	34.78	19.25	17.18	29.12

数据来源: iFinD, 西南证券整理 (注: 数据截止日期为 12.22)

3 链接国内新能源头部企业, 募投加强生产智能化

3.1 汽车线束市场耕耘多年, 新增新能源头部车企项目

公司在汽车领域耕耘多年, 主要与国内外主机厂的一级供应商展开直接合作。近年来开发了如奔驰 C 级车尾灯、奇瑞汽车天窗线束、极氪 001 自动感应车门电子总成、长安汽车新一代动力总成 HE15/ME15 电子真空泵等项目, 涵盖各类高低压线束产品。公司顺应下游主机厂对功能不同的偏好, 每年不断推成出新、丰富产品的整体架构, 可满足不同的市场需求。公司长期以技术创新为基础, 从事多种高新技术及相关产品的研究、开发、生产和技术服务, 不断提高产品的技术含量, 进而提高产品市场竞争力, 提高客户的信任度。

国内零配件厂商与车企开发同步程度高, 国产替代需求日益强烈。目前, 新能源汽车的更新、发布以及技术迭代迅速, 势必对零配件供应商的研发能力和响应速度提出更高的要求。近几年, 更多的国内汽车领域客户开始寻求与公司合作, 国内的汽车零部件厂商逐步打破外资的技术壁垒, 以更快的响应速度和成本控制能力占据市场, 快速跟上新能源车企的需求和发展。公司凭借与外资主机厂 Tier1 供应商的合作经验、与国外同行抗衡的技术能力以及较好的成本控制和国产化经验, 广受有国产化需求的车企青睐。

图 15: 公司汽车与新能源车领域主要客户



数据来源: 公司招股说明书, 各公司官网, 西南证券整理

公司大力投研新能源汽车领域，满足下游客户需求。公司研发的重点领域在新能源领域，主要包括新能源高压线束、充电枪及塑料组件的研发。随着新能源汽车的发展，新能源高压线束中对连接、端子压接等的要求越来越高，公司一直在跟随市场动向深入研发；充电枪及塑料组件方面，随着新能源汽车对充电电压的需求越来越高，公司从元器件、芯片、PDU、散热、电线重量等方面逐步改进升级，满足客户的需求。目前在研项目包含公司充电桩模块项目覆盖 400V、800V、液冷充电桩等不同技术路线。

公司近年来推行集成化、组件化策略，与其他线束企业形成差异化竞争。公司近年来以小批量多品种的模式，通过定制化的服务满足客户不同应用领域的需求，因此与大部分线束企业形成了一定差异化。部分大型线束工厂采取大规模、高产值的生产模式，通常生产的产品种类较少，工艺相对单一，利润率也会相对较低。公司较部分同行业公司拥有更多自行生产环节和更齐备的生产工艺，具有电线、线束、模具、注塑、PCBA、组件装配等多种技术工艺。公司目前主要与国内外主机厂 Tier 1 供应商开展直接合作，他们对于质量和技术的要求很高，公司能够较好地契合这些客户的不同需求，提供从产品设计、研发、生产的全方位服务，同时还能为他们提供本土化及降本方案。

链接新能源头部车企，合作项目已开始批量供货。2023 年 8 月，公司收到均胜群英（南京）新能源汽车系统研究院有限公司的量产零件定点通知书，公司为其国内某新能源汽车龙头客户项目提供空调压缩机内的高压线束。项目前期已完成测试，逐步开始批量供应，目前处于产能爬坡阶段。该项目生命周期约为 5 年，全生命周期总金额约为 2.6 亿元。以该项目为切入点，公司也在争取与客户进行其他线束及注塑组件项目的合作，随着该客户在国内外市场地快速发展，未来可能为公司带来更多大体量的优质项目。

3.2 家电领域客户长期合作，工业自动化领域全方位服务客户

公司在家电领域客户长期合作，为其提供配套服务。公司是世界小家电巨头赛博集团的 A 级供应商，主要为其旗下 Rowenta、Tefal、CALOR、Krupps、WMF 等高端品牌提供电熨斗、咖啡机、食品料理机所用的注塑集成件和线束组件。以高集成度的挂烫式电熨斗组件为例，该产品包含电熨斗塑料底板、旋钮组件、蒸汽管线、电源线、PCBA 及控制面板组件等，几乎囊括了整个电熨斗的核心电子零部件，是客户首次将类似复杂、核心的电子组件交予供应商同步开发。公司家电行业的另一个主要客户是德国福维克，公司作为核心电子供应商，为其供应扫地机器人、饮茶机、TM 料理机（“小美”）中的线束组件，打破了海外供应商对上述国外品牌长期垄断的局面。

智能家电部分项目逐步量产，持续推进集成化、组件化策略。公司研发的另一个重点在家电方面，公司热衷于进行新项目的研发工作，且有一部分项目已经逐步量产，比如福维克的扫地机器人项目、赛博的挂烫式电熨斗组件项目等，受益于后疫情时代社交需求的井喷式爆发，公司电熨斗组件业务持续快速增长。公司在智能家电领域持续推进集成化、组件化策略，直接将客户需要的多个部件生产组装完毕之后整体销售，产品单价得到大幅提高。

图 16：公司家电领域主要客户


数据来源：公司招股说明书，各公司官网，西南证券整理

与工业自动化客户全方位合作，研发生产集成化组件产品。在工业上面，受益于俄乌战争后能源价格高涨，欧洲开始大力推广热泵与太阳能来替代传统天然气能源。公司与德国菲斯曼在热泵、太阳能和储能系统上开展了全方位的合作，为其德国、法国、中国、越南等工厂研发并生产线束与集成组件产品。在研项目中，公司与德国菲斯曼已有两个项目实现小批量量产，同时还有几个新项目在开发中。

图 17：公司工业自动化领域主要客户


数据来源：公司招股说明书，各公司官网，西南证券整理

3.3 募投新建厂房已达预期效益，提升公司生产能力、智能化水平

公司公开发行募集资金净额 1.9 亿元。2022 年 2 月，公司发行普通股 2059.6 万股（不含行使超额配售选择权所发的股份），发行方式为公开发行，发行价格为 9.0 元/股，募集资金总额为 1.9 亿元，实际募集资金净额为 1.7 亿元，公司因行使超额配售选择权取得的募集资金金额为 0.2 亿元，本次发行最终募集资金净额为 1.9 亿元。

新建厂房项目已达到预计效益，公司生产能力、智能化水平提升。截至 2023 年 8 月，公司募投项目“新建厂房项目”工程进度已达到 99.9%，并于 2022 年年底达到预计效益，通过新建厂房并配套引进相关现金设备，扩大公司现有生产能力，打造智能化、自动化生产模式，逐步实现生产流程半自动化到全自动化的转变。

表 4：募集资金使用情况

募集资金用途	调整后投资总额 (万元)	截至 2023 年 6 月 30 日 累计投入金额 (万元)	投入进度	是否达到预计效益
新建厂房项目	3000.00	2998.34	99.94%	是
新建厂房项目增加投资	9000.00	1758.83	19.54%	不适用
偿还银行贷款	3000.00	3000.00	100%	不适用
补充流动资金	4400.55	4396.49	99.91%	不适用
合计	19400.55	12153.67		

数据来源：公司公告，西南证券整理

4 盈利预测与估值

4.1 盈利预测

关键假设：

假设 1：公司线束产品应用场景广泛，且公司近年来推行集成化、组件化策略，以小批量多品种的模式，通过定制化的服务满足客户不同应用领域的需求，因此与大部分线束企业形成了一定差异化。随着下游新能源汽车等领域需求快速增长，公司线束收入有望稳步提升。我们预计 2023-2025 年，公司线束组件销量约为 1900/2200/2500 万件，销售价格约为 6.9/7.3/7.7 元/件，毛利率约为 30%/30%/30%。

假设 2：公司塑料组件产品应用场景广泛，且公司为客户提供整体解决方案，与客户绑定度高。随着下游新能源、家电等领域需求快速增长，公司塑料组件收入有望稳步提升。我们预计 2023-2025 年，公司注塑组件产品销量约为 940/1100/1360 万件，销售价格约为 8.3/9.0/9.7 元/件，毛利率约为 30%/30%/30%。

基于以上假设，我们预测公司 2023-2025 年分业务收入及成本如下表：

表 5：分业务收入及毛利率

单位：百万元		2022A	2023E	2024E	2025E
线束	收入	117.3	135.4	163.5	197.4
	增速	-21.5%	15.5%	20.8%	20.8%
	成本	84.2	94.8	114.5	138.2
	毛利率	28.2%	30.0%	30.0%	30.0%
塑料组件	收入	60.6	78.5	101.8	131.9
	增速	36.3%	29.5%	29.6%	29.6%
	成本	43.3	55.0	71.3	92.3
	毛利率	28.6%	30.0%	30.0%	30.0%
其他	收入	16.4	16.4	16.4	16.4
	增速	-16.9%	0.0%	0.0%	0.0%
	成本	12.1	12.1	12.1	12.1
	毛利率	26.0%	26.0%	26.0%	26.0%

单位：百万元		2022A	2023E	2024E	2025E
其他业务	收入	7.8	7.8	7.8	7.8
	增速	-8.5%	0.0%	0.0%	0.0%
	成本	3.7	3.9	3.9	3.9
	毛利率	53.1%	50.0%	50.0%	50.0%
合计	收入	202.1	238.1	289.5	353.5
	增速	-9.0%	17.9%	21.6%	22.1%
	成本	143.2	165.8	201.7	246.6
	毛利率	29.1%	30.4%	30.3%	30.3%

数据来源：Wind, 西南证券

4.2 相对估值

我们根据公司销售的主要产品选取了兴瑞科技、沪光股份和永鼎科技作为可比公司。从 PE 的角度看，23-25 年，三家公司平均估值为 30/31/30 倍。预计公司 2023-2025 年营业收入分别为 2.4/2.9/3.5 亿元，yoy 为 17.9%/21.6%/22.1%；预计公司 2023-2025 年归母净利润分别为 41.2/50.5/60.9 百万元，CAGR 为 20.5%，对应 PE 为 25/21/17 倍。考虑到 2024 年可比公司平均估值为 31 倍，公司在手新项目充足且在新能源汽车等领域持续投入，业绩有望稳步增长；同时考虑到不同市场间的流动性差异正在逐步缩小，我们给予公司 2024 年 25 倍 PE，对应目标价 15.8 元，首次覆盖，给予“买入”评级。

表 6：可比公司估值

证券代码	可比公司	总市值	股价	EPS (元)				PE (倍)			
		(亿元)	(元)	22A	23E	24E	25E	22A	23E	24E	25E
002937.SZ	兴瑞科技	72.27	24.27	0.73	0.91	1.21	1.58	30.82	26.66	20.03	15.37
605333.SH	沪光股份	84.39	19.32	0.09	0.06	0.42	0.68	226.76	309.47	46.58	28.24
600105.SH	永鼎股份	73.60	5.24	0.16	0.16	0.21	0.11	21.19	33.04	25.45	47.34
平均值								26.01	29.85	30.69	30.32
833346.BJ	威贸电子	10.46	12.96	0.43	0.51	0.63	0.75	30	25	21	17

数据来源：同花顺 iFinD, 西南证券整理 (数据截止日期 2024.1.9)。注：除威贸电子，其他公司盈利预测来自同花顺 iFinD；因为沪光股份 22A 以及 23E 数值过大，这两年的平均值将其剔除。

5 风险提示

市场竞争风险。公司所在的行业属于充分竞争行业，如果公司不能在技术创新、产品品质与质量、市场开拓等方面持续提升，将导致公司在日趋激烈的市场竞争中处于不利地位，可能对公司业绩产生不利影响。

实际控制人不当控制风险。如果公司实际控制人及家族成员利用其对公司的控制地位对公司发展战略、生产经营决策、对外投资、人事任免、利润分配等重大事项进行不当控制，则有可能损害公司和中小股东利益。

公司内部控制的的风险。公司的各项制度在不断完善中,但仍可能存在治理不规范、相关内部控制制度不能有效执行的风险。

主要客户相对集中风险。公司主要客户集中度较高。如果公司主要客户短时间内订单不足、经营情况出现较大变化或者回款不及时，可能会对公司的经营情况和业绩产生不利影响。

原材料价格波动的风险。未来若铜价、塑料粒子价格发生大幅波动，或公司与客户、供应商对于铜价补差的结算方式发生变化，则会对公司业绩产生不利影响。

汇率波动风险。随着海外销售业务规模的增长，如果汇率波动较大，可能会对公司的经营业绩产生一定的影响。

产品研发风险。由于公司从产品研制、开发到最终的投入产业化生产，往往需要一定的时间周期，并可能存在技术上的不确定性，因而公司在新产品的研究、开发、试生产等各阶段都面临着种种不确定因素甚至研发失败的风险。

劳动力成本上升风险。劳动力成本上升已成为中国经济发展的普遍现象。若公司无法应对劳动力成本的增长，将对公司的毛利率产生不利影响。

产品质量控制风险。若未来因公司产品存在重大质量问题给客户带来重大损失，公司将可能面临赔偿风险，对公司业务经营产生不利影响。

经营规模扩张引发的管理风险。如果公司的组织模式、管理制度和管理人员未能适应公司内外部环境的变化，将可能对公司持续发展带来不利影响。

新增产能不能消化的风险。如公司下游客户需求低于预期或者公司开拓市场不利，则可能导致募集资金投资项目面临产能不能消化的风险，从而对公司业绩产生不利影响。

涉及诉讼的风险。华新建设与公司存在建筑工程施工合同纠纷。目前，本案尚待补充质量鉴定、工程造价鉴定等工作的进一步推进，案件仍在审理中。若按照最不利情况测算，公司支付剩余工程款、利息及律师费合计 2,991.175 万元，公司将新增加固定资产 1080.48 万元，每年新增折旧约 51 万元，减少净利润近 44 万元，对公司利润影响较小。

税收优惠政策改变的风险。公司 2020 年已对高新技术企业进行重新申请认定，已取得证书编号：GR202031006543。另公司从 2016 年开始享受生产型出口企业增值税免抵退的税收政策、研发费用加计扣除和安置残疾人就业的企业所得税优惠。若国家上述税收政策发生变化，将会对公司净利润造成不利影响。

附表：财务预测与估值

利润表 (百万元)	2022A	2023E	2024E	2025E	现金流量表 (百万元)	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入	202.07	238.13	289.48	353.54	净利润	34.72	41.16	50.40	60.82
营业成本	143.23	165.79	201.73	246.57	折旧与摊销	11.32	8.09	8.09	8.09
营业税金及附加	1.96	1.76	2.30	2.85	财务费用	-5.56	-1.57	-1.82	-2.36
销售费用	3.58	4.25	5.10	6.26	资产减值损失	-0.62	-0.44	0.57	-0.21
管理费用	19.03	24.29	27.79	35.35	经营营运资本变动	-0.29	-3.21	-8.49	-11.46
财务费用	-5.56	-1.57	-1.82	-2.36	其他	1.66	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	-0.62	-0.44	0.57	-0.21	经营活动现金流净额	41.22	44.03	48.75	54.88
投资收益	2.93	0.00	0.00	0.00	资本支出	14.18	-25.00	-15.00	-13.00
公允价值变动损益	0.00	0.00	0.00	0.00	其他	-14.19	0.00	0.00	0.00
其他经营损益	0.00	0.00	0.00	0.00	投资活动现金流净额	0.00	-25.00	-15.00	-13.00
营业利润	33.17	44.05	53.79	65.07	短期借款	-32.35	0.00	0.00	0.00
其他非经营损益	4.78	1.77	2.07	2.28	长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	37.95	45.82	55.86	67.35	股权融资	194.01	0.00	0.00	0.00
所得税	3.23	4.66	5.46	6.53	支付股利	-10.49	-10.63	-12.60	-15.43
净利润	34.72	41.16	50.40	60.82	其他	-2.50	1.05	1.82	2.36
少数股东损益	-0.05	-0.06	-0.08	-0.10	筹资活动现金流净额	148.67	-9.58	-10.79	-13.07
归属母公司股东净利润	34.78	41.22	50.48	60.91	现金流量净额	191.98	9.44	22.97	28.81
资产负债表 (百万元)	2022A	2023E	2024E	2025E	财务分析指标	2022A	2023E	2024E	2025E
货币资金	237.70	247.14	270.11	298.91	成长能力				
应收和预付款项	53.30	61.91	73.91	91.31	销售收入增长率	-9.04%	17.85%	21.56%	22.13%
存货	38.48	45.28	54.85	67.69	营业利润增长率	-13.46%	32.79%	22.11%	20.97%
其他流动资产	1.96	0.70	0.86	1.05	净利润增长率	3.05%	18.53%	22.45%	20.68%
长期股权投资	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA 增长率	-19.99%	29.89%	18.78%	17.86%
投资性房地产	2.07	2.07	2.07	2.07	获利能力				
固定资产和在建工程	114.87	132.75	140.63	146.51	毛利率	29.12%	30.38%	30.31%	30.25%
无形资产和开发支出	23.55	23.00	22.46	21.92	三费率	8.44%	11.33%	10.74%	11.10%
其他非流动资产	6.13	5.71	5.28	4.86	净利率	17.18%	17.28%	17.41%	17.20%
资产总计	478.06	518.57	570.16	634.31	ROE	8.30%	9.17%	10.36%	11.43%
短期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	ROA	7.26%	7.94%	8.84%	9.59%
应付和预收款项	37.26	45.10	53.64	65.84	ROIC	12.30%	18.19%	20.19%	22.28%
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA/销售收入	19.27%	21.24%	20.75%	20.02%
其他负债	22.43	24.57	29.83	36.39	营运能力				
负债合计	59.68	69.66	83.46	102.22	总资产周转率	0.51	0.48	0.53	0.59
股本	80.68	80.68	80.68	80.68	固定资产周转率	1.67	2.15	2.79	3.66
资本公积	194.87	194.87	194.87	194.87	应收账款周转率	3.96	4.18	4.31	4.33
留存收益	149.63	180.22	218.10	263.58	存货周转率	3.43	3.81	3.90	3.90
归属母公司股东权益	416.95	447.54	485.42	530.90	销售商品提供劳务收到现金/营业收入	107.48%	—	—	—
少数股东权益	1.43	1.36	1.29	1.19	资本结构				
股东权益合计	418.38	448.91	486.70	532.09	资产负债率	12.48%	13.43%	14.64%	16.12%
负债和股东权益合计	478.06	518.57	570.16	634.31	带息债务/总负债	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
					流动比率	5.58	5.12	4.81	4.50
					速动比率	4.93	4.47	4.15	3.84
					股利支付率	30.16%	25.79%	24.97%	25.34%
业绩和估值指标	2022A	2023E	2024E	2025E	每股指标				
EBITDA	38.93	50.57	60.06	70.79	每股收益	0.43	0.51	0.63	0.75
PE	30.07	25.37	20.71	17.17	每股净资产	5.17	5.55	6.02	6.58
PB	2.51	2.34	2.15	1.97	每股经营现金	0.51	0.55	0.60	0.68
PS	5.17	4.39	3.61	2.96	每股股利	0.13	0.13	0.16	0.19
EV/EBITDA	20.56	15.63	12.78	10.43					
股息率	1.00%	1.02%	1.21%	1.48%					

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 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	cyryf@swsc.com.cn
	汪艺	销售经理	13127920536	13127920536	wyyf@swsc.com.cn
	张玉梅	销售经理	18957157330	18957157330	zymf@swsc.com.cn
	李煜	销售经理	18801732511	18801732511	yfliyu@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
	田婧雯	销售经理	18817337408	18817337408	tjw@swsc.com.cn
	阙钰	销售经理	17275202601	17275202601	kyu@swsc.com.cn
	魏晓阳	销售经理	15026480118	15026480118	wxyang@swsc.com.cn
北京	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

	张鑫	销售经理	15981953220	15981953220	zhxin@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
	郑龔	广深销售负责人	18825189744	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn
	杨新意	销售经理	17628609919	17628609919	yxy@swsc.com.cn
	龚之涵	销售经理	15808001926	15808001926	gongzh@swsc.com.cn
广深	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
