

数字营销快速增长, AI赋能降本提效

投资要点

- 事件:** 公司发布2023年年度报告及2024年一季度报告。2023年全年, 公司实现营收8.5亿元, 同比增长30.8%; 实现归母净利润0.6亿元, 同比增长21.4%。2024年第一季度, 实现营收1.9亿元, 同比增长14.9%; 实现归母净利润0.1亿元, 同比减少8.8%。
- 数字营销高增长, AI赋能信息化。** 2023年, 公司数字营销业务营收增长150.8%, 达2.6亿元, 占总收入比重提升至30.7%, 成为公司又一增长引擎。增长主要来源系公司在23年完成对壹通佳悦51%股权的收购, 带来的并表收入增加。壹通佳悦是以家庭娱乐场景为中心的數字营销服务提供商, 收购完成后能够使公司进一步丰富在OTT营销行业的上下游资源以及业务团队, 赋能公司第二增长曲线。移动信息化方面, 2023年公司移动信息化业务实现营收5.7亿元, 同比增长17.4%。公司持续探索AI对信息化业务的赋能, 在智能数字管理、AI智能客服、5G消息等领域持续开发, 并完成了对应服务和产品的研发规划。
- 收购导致费用增长, 利润率水平维持稳定。** 2023年, 公司销售费用率为2.2%, 同比增长1pp; 管理费用率为2.1%, 同比持平; 研发费用率为3.5%, 同比增长0.5pp, 费用增长主要系收购壹通佳悦所致。利润率方面, 2023年公司毛利率为16.9%, 同比下降0.8pp, 净利率为9%, 同比持平。
- 深挖AI垂类赋能, 5G消息应用持续丰富。** 23年公司研发投入同比增长14.5%, 持续在智能数字管理、AI智能客服、5G消息、数字权益营销等方面加大研发投入。公司针对人工智能发展, 已完成预模型训练与通用特征提取平台、中文场景对话预模型训练可视化平台、AI语音服务平台、AI智能客服系统等人工智能应用研发, 能够基于自然语言处理, 完成场景对话识别、监控、自动客服回复等场景的应用, 赋能公司数字营销及信息化主业, 实现降本增效。5G增强应用方面, 公司持续拓展下游应用场景, 探索5G视频新通话业务, 并与中兴通讯签署了战略合作协议, 加大在5G消息和5G视频新通话方面的合作, 实现在金融保险、政府政务等领域的业务合作。
- 盈利预测与投资建议:** 预计公司2024-2026年EPS分别为1.04元、1.41元、1.82元, 对应PE分别为33倍、24倍、19倍。考虑到公司5G增值业务稳健发展, 数字营销高增长有望持续, 参考可比公司平均估值, 首次覆盖给予公司“持有”评级。
- 风险提示:** 研发项目进度不及预期、5G消息推广不及预期等风险。

指标/年度	2023A	2024E	2025E	2026E
营业收入(百万元)	854.32	1053.30	1249.06	1483.81
增长率	30.80%	23.29%	18.59%	18.79%
归属母公司净利润(百万元)	59.07	72.84	98.70	127.52
增长率	24.10%	23.32%	35.50%	29.19%
每股收益EPS(元)	0.84	1.04	1.41	1.82
净资产收益率ROE	8.79%	9.95%	12.15%	13.96%
PE	41	33	24	19
PB	2.87	2.69	2.48	2.26

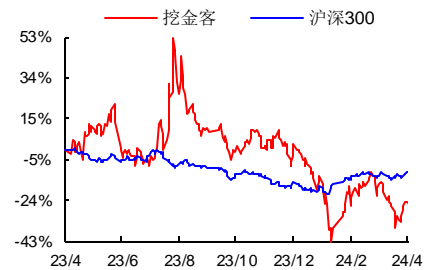
数据来源: Wind, 西南证券

西南证券研究发展中心

分析师: 叶泽佑
执业证号: S1250522090003
电话: 13524424436
邮箱: yezy@swsc.com.cn

联系人: 曾庆亮
邮箱: zqlyf@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)	0.70
流通A股(亿股)	0.28
52周内股价区间(元)	26.15-70.67
总市值(亿元)	23.94
总资产(亿元)	12.10
每股净资产(元)	10.18

相关研究

目 录

1 公司概况：移动互联网应用技术和信息服务提供商.....	1
2 财务分析.....	4
3 盈利预测与估值.....	5
4 风险提示.....	6

图 目 录

图 1：公司主营业务示意图	1
图 2：公司股权结构情况（截至 2024 年 Q1）	2
图 3：公司历年主营业务结构变化	3
图 4：公司分业务毛利率变化情况	3
图 5：公司历年营收变化情况	4
图 6：公司历年净利润变化情况	4
图 7：公司 2018 至 2024Q1 年毛利率和净利率变化	4
图 8：公司 2018 至 2024Q1 年三费变化	4
图 9：公司历年研发费用及研发费用率情况	5
图 10：公司员工占比情况	5

表 目 录

表 1：公司部分高管简介	2
表 2：公司主营业务简介	2
表 3：分业务收入及毛利率	5
表 4：可比公司估值	6
附表：财务预测与估值	7

1 公司概况：移动互联网应用技术和信息服务提供商

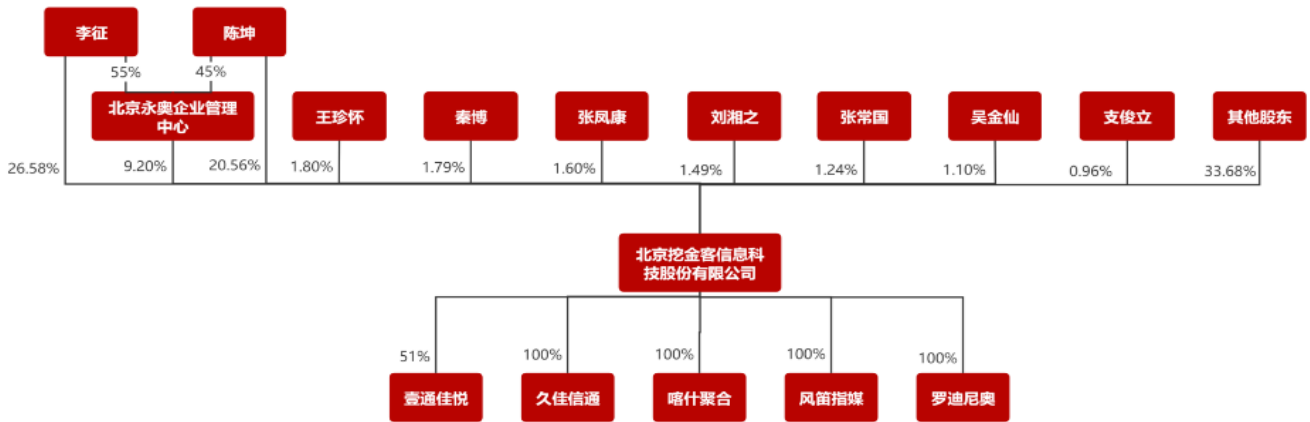
数字化应用技术和信息服务的提供商。掘金客创办于 2011 年，主要提供移动互联网应用技术和信息服务，涵盖增值电信业务、移动信息化服务和移动营销服务等领域。公司顺应国家创新驱动发展战略规划，致力于成为行业领先的移动互联网应用技术和信息服务提供商。公司注重核心技术的研发和产品服务的创新，形成了以大数据处理分析和机器智能运算为核心的技术体系，并且已向中国移动、国家电网、腾讯云、百度网讯、金山云等大型企业提供了相关服务，建立了长期稳定的合作关系。

图 1：公司主营业务示意图



数据来源：公司公告，西南证券整理

公司股权集中，下设多家子公司分工明确。截至 2024 年 Q1，公司前三大股东分别为李征（持股 26.6%）、陈坤（持股 20.6%）、北京永奥企业管理中心（持股 9.2%），其中北京永奥股东分别为李征（持股 55%）和陈坤（持股 45%）。公司下设多家子公司，主要从事技术开发、技术转让、技术咨询、技术推广等服务，有助于公司把握 OTT 营销行业的发展机遇、将公司的数字营销服务业务板块拓展到 OTT 营销领域，并且实现公司增强业务板块合力的经营计划目标。

图 2：公司股权结构情况（截至 2024 年 Q1）


数据来源：iFind, 西南证券整理

洞察行业脉搏，执行力铸就先锋。公司管理团队具有丰富的业务运营、客户拓展、战略规划、团队管理等方面经验，团队多年积累的行业经验和产业资源使公司能快速捕捉市场机遇、应对市场变化，在激烈的行业竞争中保持较高的运营效率，对客户的运营方式、管理体制和所在细分行业的商业模式等也有独特见解，具备高质量人才团队素养。

表 1：公司部分高管简介

高管人员	职务	简历
李征	董事长、总经理	曾任赛特购物中心家电部业务主管，海天网联公关顾问有限公司市场顾问，空中网高级市场推广经理，千橡寰宇科技发展（北京）有限公司市场总监，华友世纪通讯有限公司数字营销事业部总经理等职务。
陈坤	董事、副总经理	曾任广州白马信息集团网络媒体事业部副经理，新浪无线人力资源部主管，深圳浩天科技有限公司互联网事业部市场总监，广州滚石移动科技有限公司网络营销部总监等职务。
刘志勇	董事兼董事会秘书、副总经理	曾任山东省某检察院检察员，北京市中伦律师事务所律师、合伙人，上海惊破天资产管理有限公司执行董事等职务。
邱赞忞	董事	曾任北京硅谷动力电子商务有限公司旗下的 eNe 硅谷动力副总编，重庆天极网络有限公司旗下的 Yesky 天极网数码群组总监，中关村新象（北京）科技发展有限公司副总经理等职务。

数据来源：公司公告，西南证券整理

专注大数据、智能运算等技术提升，提供个性化解方案。公司的业务范围涵盖数字化技术与应用解决方案、移动信息化服务和数字营销服务等领域，针对各行业大型企业客户个性化的业务需求，提供包括技术、运营、营销等方面的综合解决方案及服务。同时，公司在大数据处理分析和机器智能运算等方面形成了一定的技术优势，并积累了丰富的运营经验和渠道资源，具备满足大型企业客户复杂需求的综合服务能力。

表 2：公司主营业务简介

业务类别	业务门类	业务介绍
数字化技术与应用解决方案	增值电信服务	公司为运营商话费结算、语音助手等多样化的增值电信业务产品提供包括技术支持、运营服务和营销推广在内的综合性服务。
	数字化集成与开发服务	公司根据客户在信息化、数字化进程中的不同需求，提供具体业务应用场景下的定制化系统开发与集成服务。通过契合行业特色的数字化系统和整体解决方案的开发与实施，助力客户

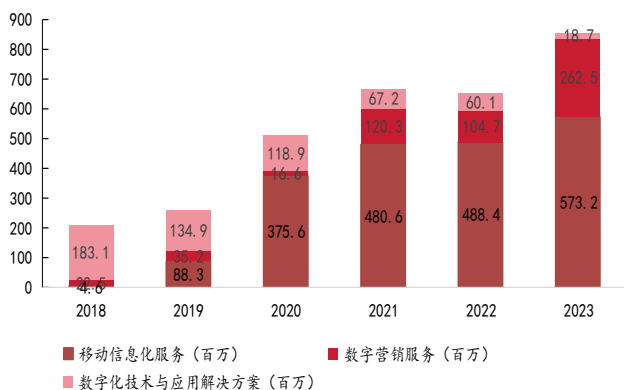
业务类别	业务门类	业务介绍
		实现技术创新、业务变革和数字化转型。
移动信息化服务	/	主要面向企业客户提供个性化企业通讯的解决方案及运营服务。公司通过定制化系统开发、专业通讯服务平台、API 系统对接等多种形式，向客户提供包括国内/国际短信、5G 消息、视频短信、AI 语音机器人外呼、隐私号、一键登录等产品，覆盖了验证码、会员通知、会员营销、互动交流等数十个应用场景，满足客户一站接入、统一管理的需求。
数字营销服务	运营商用户拉新拓展与活跃度运营业务	通过合适的推广渠道为电信运营商引入优质流量资源，为电信运营商销售手机号码卡及套餐、宽带及流量等产品，引流终端消费者了解电信运营商相关产品并实现转化。
	权益营销业务	公司根据客户需求制定会员权益营销方案，并通过整合商品实物/电子权益资源，协助银行等客户开展用户积分兑换、会员营销等业务活动。
	OTT 营销业务	公司利用互联网技术通过流媒体电视平台，向客户投放广告，投放形式包括但不限于开机广告、暂停广告、首页海报广告、专题广告等。
	媒体代理业务	公司通过与新华社公众号、车云网、电动邦等媒体合作，代理媒体进行商务对接，将代理的媒体资源匹配合适的广告主投放需求，销售媒体广告资源，实现媒体资源的商业化变现。

数据来源：公司公告，西南证券整理

政策与新兴技术驱动，软件和信息技术服务收入持续增加。从主营业务收入的构成来看，移动信息化服务的收入自 2020 年开始大幅上升，2023 年实现 5.7 亿元收入，占总收入的 67.1%；数字营销服务的收入较之以往也有较大跃升，2023 年实现超过 2.6 亿元收入，主要系各行业数字化转型对信息技术服务的需求增加。同时，国家高度重视软件与信息技术服务和数字经济及其细分领域的发展，出台了一系列规范和鼓励相关产业的政策，为企业带来更多机遇。

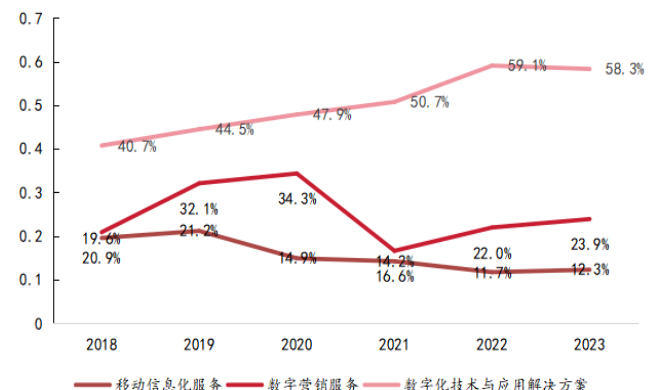
移动信息化服务市场竞争较为剧烈，数字营销行业规模增长。我国从事移动信息化服务的公司较多，市场份额相对分散，竞争相对剧烈致使行业整体毛利率存在波动，2022 年公司移动信息化服务的毛利率为 11.7%，同比下降 2.5pp；2023 年为 12.3%，同比上升 0.6pp。同时，快速发展的数字经济与高渗透的互联网参与度促使下游应用场景更加丰富，2022 年公司数字营销服务的毛利率为 22.0%，同比上升 5.8pp；2023 年为 23.9%，同比上升 1.9pp。

图 3：公司历年主营业务结构变化



数据来源：iFinD，西南证券整理

图 4：公司分业务毛利率变化情况

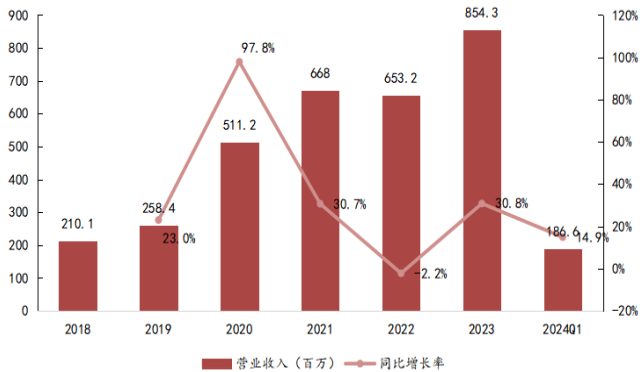


数据来源：iFinD，西南证券整理

2 财务分析

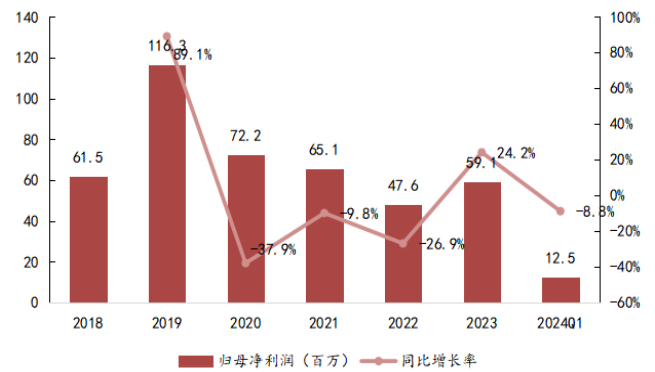
主营收入大幅上升，盈利能力回升。2023 年全年，公司实现主营收入 68.5 亿元，同比增加 30.8%，整体销售水平大幅上升；2024Q1，公司主营收入 1.9 亿元，同比增加 14.9%。2023 年公司归母净利润为 5900 万元，同比增加 24.2%，低于营收增速主要系公司加大了研发投入开支、探索新的技术方向和不断开拓新的行业客户导致各项费用开支有所增加。

图 5：公司历年营收变化情况



数据来源：iFind，西南证券整理

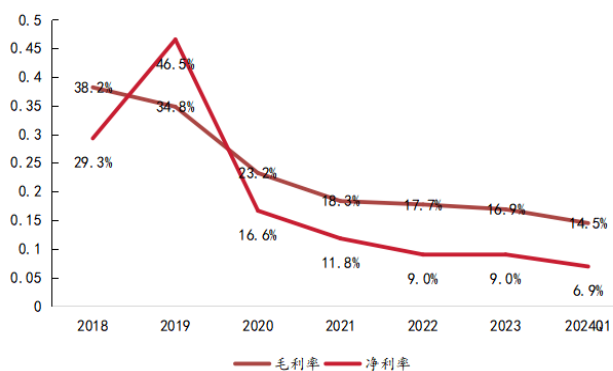
图 6：公司历年净利润变化情况



数据来源：iFind，西南证券整理

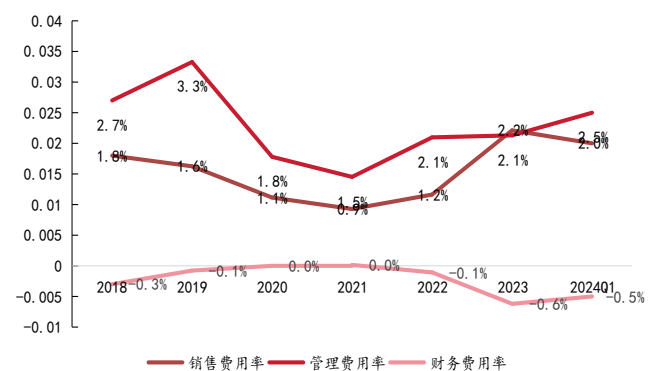
部分费用率受公司收购活动而小幅波动。2023 年公司毛利率为 16.9%，同比下降 0.8pp，净利率为 9.0%，较去年持稳定水平；2024Q1，公司毛利率为 14.5%，净利率为 6.9%，净利润有所下降主要系当期数字营销业务毛利率有所减少所致。2023 年公司销售费用率为 2.1%，同比上升 0.9pp，主要系收购壹通佳悦导致费用增加所致；2023 年公司管理费用率为 2.2%，同比上升 0.1pp，主要系壹通佳悦纳入合并范围及人工成本增加所致。

图 7：公司 2018 至 2024Q1 年毛利率和净利率变化



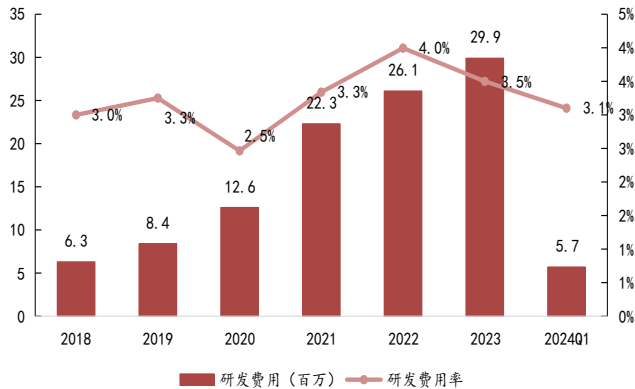
数据来源：iFind，西南证券整理

图 8：公司 2018 至 2024Q1 年三费变化

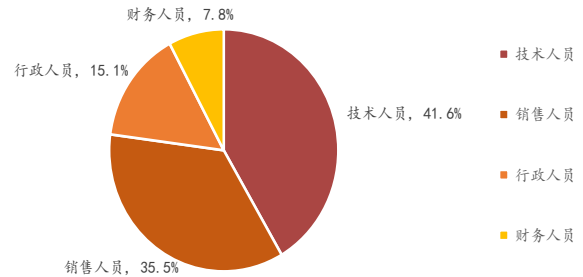


数据来源：iFind，西南证券整理

研发投入持续增加。公司研发费用自 2021 年起大幅上升，2023 年研发投入接近 3000 万，同比增长 14.5%，主要系公司增加研发投入和开支所致，研发费用率为 3.5%；2024Q1，公司研发费用率为 3.1%。公司注重以技术创新驱动业务发展，不断迭代升级核心技术，经过多年的探索和积累，公司形成了以大数据处理分析、机器智能运算为核心的两大技术体系和相应一系列核心技术成果。截至 2023 年底，公司已拥有计算机软件著作权 150 项。公司注重研发和创新，拥有一支技能全面、素质过硬的核心技术团队，研发人员占公司总人数 41.6%，给公司带来持续创新源动力。

图 9：公司历年研发费用及研发费用率情况


数据来源：iFinD，西南证券整理

图 10：公司员工占比情况


数据来源：iFinD，西南证券整理

3 盈利预测与估值

关键假设：

假设 1：移动信息化服务是公司根据用户需求，定制化开发移动信息平台或者提供信息发送、运营支持和保障服务。公司与下游国家电网、运营商、互联网厂商等客户建立了稳固的合作关系，假设公司依托稳固的客户关系实现业务的持续拓展，24-26 年移动信息化业务订单增速分别为 20%、15%、15%，毛利率随着 AI 等新技术的应用而逐步提升。

假设 2：公司收购壹通佳悦完善了数字营销领域的布局，23 年由于收购并表带来了业绩高增速，假设并表后与公司主体融合良好，下游业务逐步丰富，24-26 年数字营销业务订单增速分别为 30%、25%、25%，毛利率维持稳定。

基于以上假设，我们预测公司 2024-2026 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		2023A	2024E	2025E	2026E
移动信息化	收入	573.2	687.8	791.0	909.6
	增速	17.36%	20.00%	15.00%	15.00%
	毛利率	12.3%	13.0%	14.0%	15.0%
数字营销	收入	262.5	341.2	426.5	533.2
	增速	150.80%	30.00%	25.00%	25.00%
	毛利率	23.9%	24.0%	25.0%	25.0%
数字化技术与应用解决方案	收入	18.7	24.3	31.5	41.0
	增速	-68.96%	30.00%	30.00%	30.00%
	毛利率	58.2%	60.0%	60.0%	60.0%
合计	收入	854.3	1053.3	1249.1	1483.8
	增速	30.8%	23.3%	18.6%	18.8%
	毛利率	16.9%	17.6%	18.9%	19.8%

数据来源：Wind，西南证券

我们选取 5G 增值服务以及数字营销领域的三家可比公司，分别是梦网科技、纵横通信和二六三，三家公司 2024 年平均 PE 为 38 倍，挖金客 2024 年 PE 为 33 倍，考虑到公司 5G 增值业务稳健发展，数字营销高增长有望持续，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	股价（元）	EPS（元）			PE（倍）		
			2024E	2025E	2026E	2024E	2025E	2026E
002123.SZ	梦网科技	8.49	0.44	0.63	0.79	19.30	13.48	10.75
603602.SH	纵横通信	12.36	0.24	0.33	-	51.50	37.45	-
002467.SZ	二六三	3.89	0.09	0.09	-	43.22	43.22	-
平均值						38.01	31.38	10.75
301380.SZ	挖金客	34.23	1.05	1.42	1.83	32.60	24.11	18.70

数据来源：Wind，西南证券整理，截至 2024 年 4 月 30 日

4 风险提示

研发项目进度不及预期、5G 消息推广不及预期等风险。

附表：财务预测与估值

利润表 (百万元)	2023A	2024E	2025E	2026E	现金流量表 (百万元)	2023A	2024E	2025E	2026E
营业收入	854.32	1053.30	1249.06	1483.81	净利润	77.17	95.16	128.94	166.59
营业成本	710.12	867.44	1012.77	1189.47	折旧与摊销	3.74	3.79	3.79	3.79
营业税金及附加	1.84	1.64	2.20	2.51	财务费用	-5.26	4.96	4.70	4.61
销售费用	18.92	17.81	24.39	27.03	资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00
管理费用	243.12	57.93	62.45	74.19	经营营运资本变动	-78.51	-97.97	-78.52	-89.53
财务费用	-5.26	4.96	4.70	4.61	其他	50.45	0.87	2.33	-0.69
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	经营活动现金流净额	47.59	6.82	61.25	84.77
投资收益	3.73	3.00	3.00	3.00	资本支出	-124.49	-15.00	-10.00	-10.00
公允价值变动损益	0.38	0.35	0.32	0.34	其他	-129.53	12.54	0.26	4.36
其他经营损益	0.00	0.00	0.00	0.00	投资活动现金流净额	-254.02	-2.46	-9.74	-5.64
营业利润	86.55	106.87	145.88	189.33	短期借款	31.63	-24.63	0.00	0.00
其他非经营损益	2.47	2.90	2.86	2.82	长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	89.01	109.77	148.74	192.16	股权融资	-97.80	0.00	0.00	0.00
所得税	11.84	14.61	19.79	25.57	支付股利	-26.52	-16.46	-23.68	-34.37
净利润	77.17	95.16	128.94	166.59	其他	163.42	-70.80	-4.70	-4.61
少数股东损益	18.10	22.32	30.24	39.07	筹资活动现金流净额	70.72	-111.89	-28.37	-38.98
归属母公司股东净利润	59.07	72.84	98.70	127.52	现金流量净额	-135.72	-107.53	23.14	40.15
资产负债表 (百万元)	2023A	2024E	2025E	2026E	财务分析指标	2023A	2024E	2025E	2026E
货币资金	319.36	211.83	234.97	275.12	成长能力				
应收和预付款项	379.84	451.57	539.55	635.91	销售收入增长率	30.80%	23.29%	18.59%	18.79%
存货	0.62	0.97	-0.99	0.26	营业利润增长率	34.09%	23.49%	36.50%	29.79%
其他流动资产	242.11	244.44	258.83	271.40	净利润增长率	31.44%	23.32%	35.50%	29.19%
长期股权投资	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA 增长率	27.23%	35.98%	33.51%	28.09%
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	2.46	1.72	0.98	0.23	毛利率	16.88%	17.65%	18.92%	19.84%
无形资产和开发支出	240.00	251.98	258.97	265.95	三费率	3.74%	7.66%	7.33%	7.13%
其他非流动资产	9.27	9.24	9.21	9.18	净利率	9.03%	9.03%	10.32%	11.23%
资产总计	1193.67	1171.76	1301.50	1458.04	ROE	8.79%	9.95%	12.15%	13.96%
短期借款	54.63	30.00	30.00	30.00	ROA	6.46%	8.12%	9.91%	11.43%
应付和预收款项	85.02	84.71	104.24	124.28	ROIC	14.39%	15.51%	17.72%	19.91%
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA/销售收入	9.95%	10.98%	12.36%	13.33%
其他负债	176.49	100.82	105.76	110.04	营运能力				
负债合计	316.14	215.52	240.00	264.32	总资产周转率	0.77	0.89	1.01	1.08
股本	69.93	69.93	69.93	69.93	固定资产周转率	454.99	503.43	926.82	2460.23
资本公积	434.23	434.23	434.23	434.23	应收账款周转率	3.85	3.71	3.67	3.66
留存收益	329.11	385.50	460.53	553.67	存货周转率	1046.37	1090.67	1021.57	1048.69
归属母公司股东权益	833.27	889.66	964.69	1057.83	销售商品提供劳务收到现金/营业收入	107.80%	—	—	—
少数股东权益	44.25	66.57	96.81	135.89	资本结构				
股东权益合计	877.52	956.23	1061.50	1193.72	资产负债率	26.48%	18.39%	18.44%	18.13%
负债和股东权益合计	1193.67	1171.76	1301.50	1458.04	带息债务/总负债	17.28%	13.92%	12.50%	11.35%
					流动比率	4.09	7.00	6.69	6.62
					速动比率	4.08	6.99	6.70	6.62
					股利支付率	44.90%	22.59%	23.99%	26.95%
					每股指标				
					每股收益	0.84	1.04	1.41	1.82
					每股净资产	11.92	12.72	13.80	15.13
					每股经营现金	0.68	0.10	0.88	1.21
					每股股利	0.38	0.24	0.34	0.49
业绩和估值指标	2023A	2024E	2025E	2026E					
EBITDA	85.03	115.63	154.37	197.74					
PE	40.52	32.86	24.25	18.77					
PB	2.87	2.69	2.48	2.26					
PS	2.80	2.27	1.92	1.61					
EV/EBITDA	23.44	17.46	12.91	9.88					
股息率	1.11%	0.69%	0.99%	1.44%					

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
	蒋诗烽	总经理助理、销售总监	021-68415309	18621310081	jsf@swsc.com.cn
	崔露文	销售副总监	15642960315	15642960315	clw@swsc.com.cn
	谭世泽	高级销售经理	13122900886	13122900886	tsz@swsc.com.cn
	汪艺	高级销售经理	13127920536	13127920536	wyyf@swsc.com.cn
	李煜	高级销售经理	18801732511	18801732511	yfliyu@swsc.com.cn
	卞黎旻	高级销售经理	13262983309	13262983309	bly@swsc.com.cn
上海	田婧雯	高级销售经理	18817337408	18817337408	tjw@swsc.com.cn
	张玉梅	销售经理	18957157330	18957157330	zymyf@swsc.com.cn
	阚钰	销售经理	17275202601	17275202601	kyu@swsc.com.cn
	魏晓阳	销售经理	15026480118	15026480118	wxyang@swsc.com.cn
	欧若诗	销售经理	18223769969	18223769969	ors@swsc.com.cn
	李嘉隆	销售经理	15800507223	15800507223	ljlong@swsc.com.cn
	龚怡芸	销售经理	13524211935	13524211935	gongyy@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
北京	杨薇	资深销售经理	15652285702	15652285702	yangwei@swsc.com.cn
	姚航	高级销售经理	15652026677	15652026677	yhang@swsc.com.cn
	胡青璇	高级销售经理	18800123955	18800123955	hqx@swsc.com.cn

	张鑫	高级销售经理	15981953220	15981953220	zhxin@swsc.com.cn
	王一菲	销售经理	18040060359	18040060359	wyf@swsc.com.cn
	王宇飞	销售经理	18500981866	18500981866	wangyuf@swsc.com
	路漫天	销售经理	18610741553	18610741553	lmtf@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	广深销售联席负责人	17628609919	17628609919	yxy@swsc.com.cn
	张文锋	高级销售经理	13642639789	13642639789	zwf@swsc.com.cn
广深	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
	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
