

2024年08月30日

证券研究报告·2024年半年报点评

会稽山(601579)食品饮料

当前价: 9.52元

目标价: ——元(6个月)



西南证券
SOUTHWEST SECURITIES

黄酒老字号，焕发增长新活力

投资要点

- 事件:** 公司发布2024年半年报,上半年实现营业收入7.4亿元,同比增长18.2%;实现归母净利润0.9亿元,同比增长15.6%。其中24Q2实现营业收入3亿元,同比增长18.3%;实现归母净利润140万元。
- 产品高端化、年轻化升级,全面拓展销售渠道。** 1、分品类看,上半年中高端酒、普通酒分别实现收入4.9亿元(+13.2%)、1.9亿元(+29.1%)。产品矩阵完善,覆盖高、中、低价格带。发力兰亭品牌,培育黄酒的高端化认知;通过1743包装年轻化升级、推出一日一熏气泡黄酒培育冰饮黄酒,拓宽黄酒的消费场景,更贴近年轻消费者。2、分渠道看,直销及团购、批发代理分别实现收入1亿元(+14.8%)、6.2亿元(+19.6%)。在浙江省内成熟市场做好产品氛围;江苏、安徽等市场以渠道铺货为主,同时拓展外围市场。
- 毛利率、费用率提高,净利率基本平稳。** 1)上半年实现毛利率50%,同比提升5.4pp。2)费用率方面,销售费用率19%,同比增加6.5pp,主要由于职工薪酬、广告宣传促销费用等增加;管理费用率9.2%,同比下降1.7pp;研发费用率3.7%,同比增加2.2pp;财务费用率-1.1%,同比增加0.2pp。3)上半年实现净利率12.4%,同比下降0.6pp。
- 控股股东更换,改革焕发新活力。** 2022年底,公司原控股股东破产重整,控股股东变更为中建信浙江公司,持股31.11%。控股股东更换后,公司经营策略进行了一系列调整,实施会稽山和兰亭双品牌、双事业部战略,对组织架构、激励考核等机制进行完善,全力推进产品优化、品牌宣传、渠道拓展、深度营销等工作,带动主营业务实现较快增长。
- 盈利预测:** 预计公司2024-2026年归母净利润分别为1.8亿元、2.0亿元、2.3亿元, EPS分别为0.37元、0.43元、0.48元,对应动态PE分别为25倍、22倍、20倍。
- 风险提示:** 营销效果不及预期风险;高端化推广不及预期风险;食品安全风险。

指标/年度	2023A	2024E	2025E	2026E
营业收入(百万元)	1411.30	1626.86	1816.56	2012.38
增长率	15.01%	15.27%	11.66%	10.78%
归属母公司净利润(百万元)	166.63	179.12	204.24	231.89
增长率	15.11%	7.50%	14.02%	13.54%
每股收益EPS(元)	0.35	0.37	0.43	0.48
净资产收益率ROE	4.57%	4.76%	5.27%	5.79%
PE	27	25	22	20
PB	1.25	1.22	1.19	1.15

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: 夏霁
执业证号: S1250523070006
电话: 021-68415380
邮箱: xiaji@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)	4.79
流通A股(亿股)	4.79
52周内股价区间(元)	7.98-12.89
总市值(亿元)	45.64
总资产(亿元)	42.55
每股净资产(元)	7.51

相关研究

目 录

1 控股股东变更，老字号焕发新活力	1
2 品牌、产品、渠道理顺，奠定长期发展基础	3
2.1 费用投入加大，品牌势能持续提升	3
2.2 产品矩阵完善，推进高端化、年轻化升级	4
2.3 经销模式下与经销商合作共赢，江浙沪区域为主要市场	5
3 盈利预测	6
4 风险提示	7

图 目 录

图 1：公司发展历程.....	1
图 2：公司股权结构.....	1
图 3：公司收入情况.....	2
图 4：公司归母净利润情况.....	2
图 5：公司毛利率、净利率情况.....	2
图 6：公司费用率情况.....	2
图 7：公司销售费用情况.....	3
图 8：公司销售费用率情况.....	3
图 9：培育 1743 冰饮场景.....	3
图 10：一日一熏气泡冰黄酒.....	3
图 11：公司中高档酒收入及增速.....	5
图 12：公司普通黄酒及其他酒收入及增速.....	5
图 13：公司批发代理收入及增速.....	5
图 14：2024H1 公司渠道收入构成.....	5
图 15：公司各区域收入构成（亿元）.....	6
图 16：公司各区域经销商数量（家）.....	6

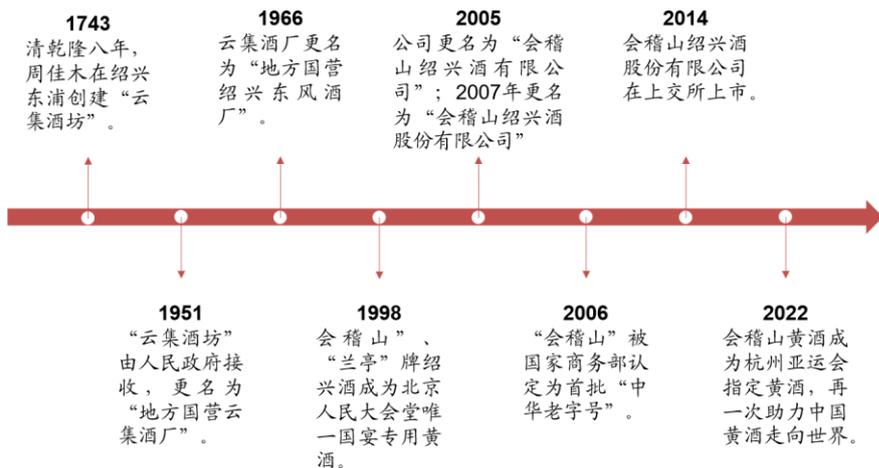
表 目 录

表 1：公司主要产品.....	4
表 2：分业务收入及毛利率.....	6
附表：财务预测与估值.....	8

1 控股股东变更，老字号焕发新活力

公司发展历经 281 年，前身为 1743 年创立的“云集酒坊”，1951 年成为地方国营企业，2014 年在上交所上市。公司集“中国驰名商标、中华老字号、国家地理标志保护产品”三大荣誉于一身，品牌历史悠久；会稽山成为 2016 年 G20 杭州峰会、2022 年杭州亚运会指定黄酒，走向世界。

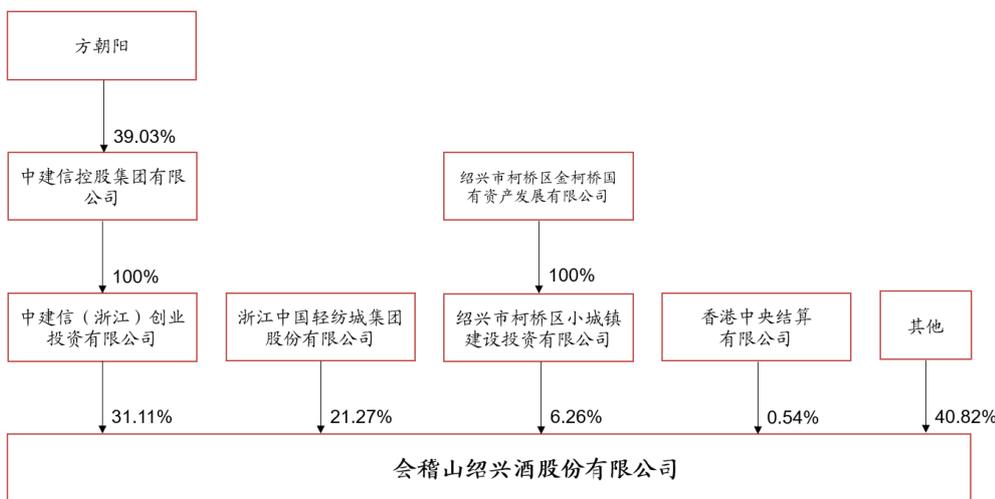
图 1：公司发展历程



数据来源：公司官网，西南证券整理

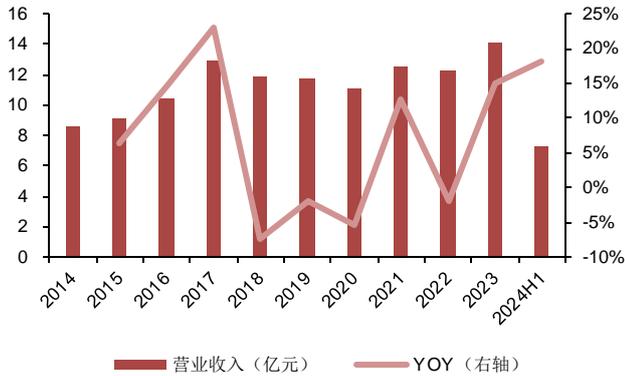
回购股份用于实施股权激励，完善长期激励制度。2022 年 12 月，公司原控股股东破产重整，控股股东变更为中建信浙江公司，持股 31.11%。2024 年 2 月公司完成回购 900 万股，占公司总股本的 1.88%，将用于股权激励或员工持股计划，完善长期激励制度，充分调动员工积极性。

图 2：公司股权结构



数据来源：公司公告，西南证券整理

收入、利润增速好转。2023 年起公司经营状况明显好转，2023 年收入、归母净利润增速分别为 15.0%、15.1%，2024H1 收入、归母净利润增速分别为 18.2%、15.6%。公司实施会稽山和兰亭双品牌、双事业部战略，对组织架构、激励考核等机制进行完善，全力推进产品优化、品牌宣传、渠道拓展、深度营销等工作，带动主营业务实现较快增长。

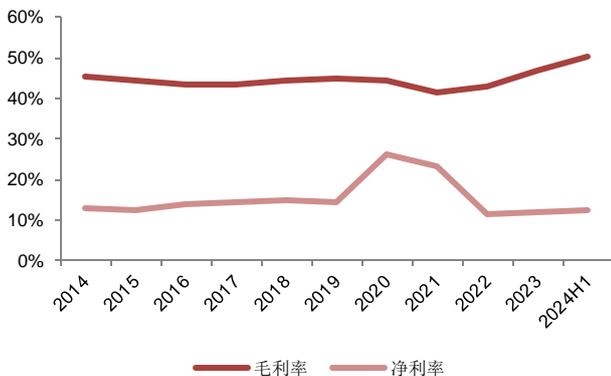
图 3：公司收入情况


数据来源：公司公告，西南证券整理

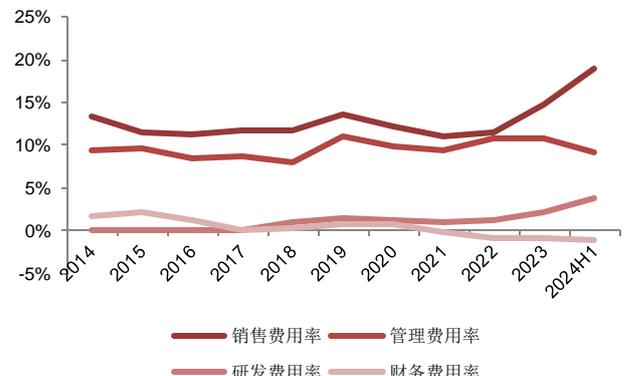
图 4：公司归母净利润情况


数据来源：公司公告，西南证券整理

毛利率、费用率提高，净利率基本平稳。1) 上半年实现毛利率 50%，同比提升 5.4pp。2) 费用率方面，销售费用率 19%，同比增加 6.5pp，主要由于职工薪酬、广告宣传促销费用等增加；管理费用率 9.2%，同比下降 1.7pp；研发费用率 3.7%，同比增加 2.2pp；财务费用率-1.1%，同比增加 0.2pp。3) 上半年实现净利率 12.4%，同比下降 0.6pp。

图 5：公司毛利率、净利率情况


数据来源：公司公告，西南证券整理

图 6：公司费用率情况


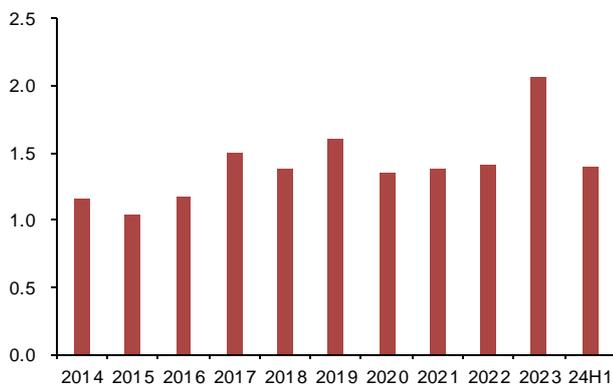
数据来源：公司公告，西南证券整理

2 品牌、产品、渠道理顺，奠定长期发展基础

2.1 费用投入加大，品牌势能持续提升

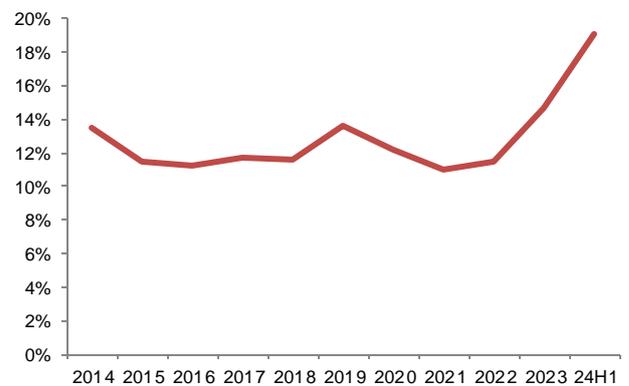
加大广告宣传促销力度，持续提升品牌势能。近年来公司销售费用及销售费用率提升，其中 2023 年、2024H1 销售费用率分别为 14.7% (+3.2pp)、19% (+6.5pp)。2023 年恰逢公司 280 周年，公司举办周年庆典、黄酒复兴论坛、酒种传承仪式、新品发布会、高端黄酒品鉴会等大型推广活动，展现品牌的文化底蕴。此外，新增销售人员薪酬带动销售费用及费用率增加。

图 7：公司销售费用情况



数据来源：公司公告，西南证券整理

图 8：公司销售费用率情况



数据来源：公司公告，西南证券整理

培育黄酒冰饮场景，拓宽黄酒新边界。加热是黄酒的传统饮用方式，而冰镇可以充分发挥酒中“酸甜鲜”的风味，风味和酸度更平衡、更协调。此外，冰黄酒在口感好的同时可以发挥解暑、保护肠胃等健康功效。公司以 1743 包装年轻化升级、推出一日一熏气泡黄酒培育冰饮黄酒，拓宽黄酒的消费场景。通过线上抖音直播、线下 CVS 门店及网红餐饮店等年轻人聚集的渠道加大营销破圈，增加年轻消费者对黄酒产生新的认知。

图 9：培育 1743 冰饮场景



数据来源：会稽山绍兴酒公众号，西南证券整理

图 10：一日一熏气泡冰黄酒

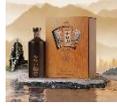


数据来源：会稽山绍兴酒公众号，西南证券整理

2.2 产品矩阵完善，推进高端化、年轻化升级

聚焦核心单品，产品矩阵及价格带完善。公司发展历史悠久，自 1743 年起酿造从未间断，原酒储备量充足，为未来持续发展奠定坚实的基础。公司拥有会稽山和兰亭双品牌、双事业部，核心单品包括会稽山纯正五年、会稽山 1743、西塘原香、乌毡帽冻藏冰雕、绿水青山，形成会稽山、1743、兰亭的品牌矩阵，产品价格带完善。

表 1：公司主要产品

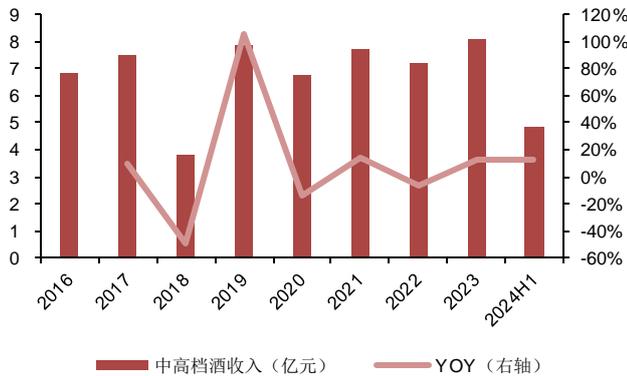
品牌	系列	简介	代表产品	零售价	产品图片
会稽山	纯正	绍兴黄酒典型代表	纯正五年	25 元/瓶 (500mL)	
	1743	新口感代表	1743	159 元/3 瓶 (500mL)	
	典雅	典雅瓷瓶，年份保证，好酒不易上头	典雅十年	120 元/瓶 (500mL)	
	臻世	沉淀的东方美学	臻世佳酿二十年	388 元/瓶 (500mL)	
	一日一熏	开启气泡黄酒新时代	一日一熏气泡黄酒	149 元/12 瓶 (290mL)	
兰亭	大师	中央酒库 30 年以上储存	大师兰亭	2599 元/瓶 (1L)	
	国潮	中央酒库 20 年以上储存	国潮兰亭	899 元/瓶 (1L)	

数据来源：公司官网，天猫会稽山官方旗舰店，西南证券整理

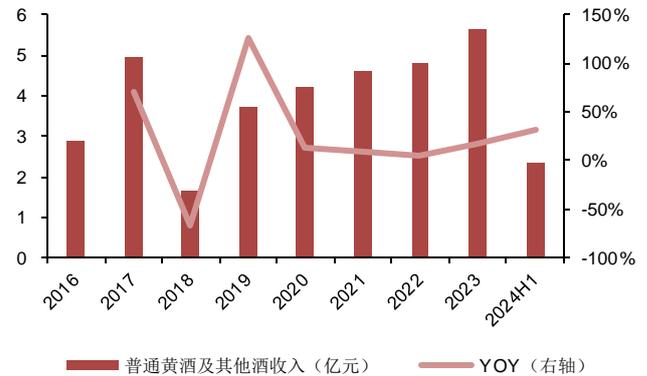
推进高端化、年轻化升级。公司中高档酒包括纯正系列、1743、兰亭系列等，普通酒包括简加饭等。近年来中高档酒收入增速慢于普通酒，2023 年起公司通过兰亭等高端化产品推动结构升级。

1) 高端化：公司重点发力兰亭产品，推进黄酒高端化升级，2023 年重磅发布兰亭标准版、兰亭大师版、兰亭 1993 版、兰亭 280 周年纪念版，打造黄酒的高端化形象，适合商务宴请及礼赠。开设兰亭品鉴馆、举办兰亭雅宴等活动，面向高端商务人群精准营销。

2) 年轻化：开发一日一熏气泡黄酒品类、改版 1743 设计，更贴近年轻消费者。与白冰、拉飞哥等抖音达人合作推广，618 期间抖音官方直播间在 72 小时卖出 1000 万+，且成交人群中 80% 以上是年轻群体。

图 11：公司中高档酒收入及增速


数据来源：公司公告，西南证券整理

图 12：公司普通黄酒及其他酒收入及增速


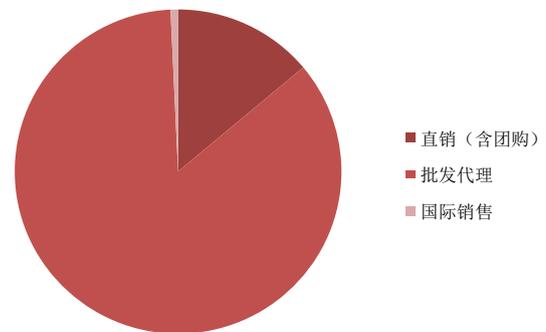
数据来源：公司公告，西南证券整理

2.3 经销模式下与经销商合作共赢，江浙沪区域为主要市场

经销模式为主，与经销商合作共赢。公司销售以批发代理（经销）为主，2024H1 实现收入 6.2 亿元，同比增长 19.6%；直销、团购、定制、外销为辅，2024H1 直营及团购实现收入 1 亿元，同比增长 14.8%。2023 年公司将会稽山、兰亭划分为两个事业部，增加 200 多名专业销售人员，为公司发展增添新活力。公司保障经销商的长期稳定盈利，实现厂商共赢。

图 13：公司批发代理收入及增速


数据来源：公司公告，西南证券整理

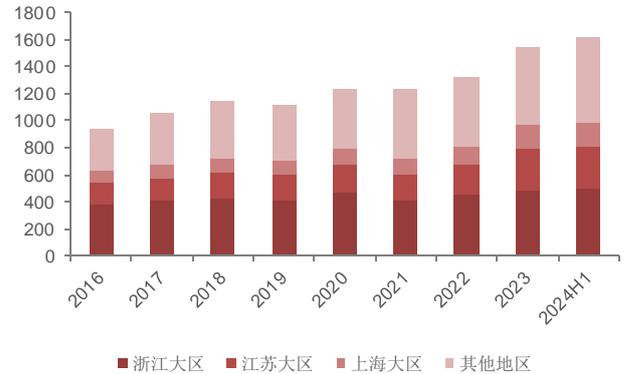
图 14：2024H1 公司渠道收入构成


数据来源：公司公告，西南证券整理

区域分级，江浙沪为主要市场。分区域看，2024H1 浙江、江苏、上海大区分别实现收入 4.3 亿元、0.6 亿元、1.5 亿元，占公司营业收入比例分别为 59%、8%、21%。公司销售渠道覆盖全国 20 余个省会城市、直辖市及自治区，把市场分为“成熟市场、竞争市场、潜在市场”三大类型，主要围绕江浙沪精耕细作，同时向其他区域拓展，新增的 200 余名销售人员也以市场拓展为主要工作。在浙江省内成熟市场做好产品氛围；江苏、安徽等市场以渠道铺货为主。

图 15: 公司各区域收入构成 (亿元)


数据来源: 公司公告, 西南证券整理

图 16: 公司各区域经销商数量 (家)


数据来源: 公司公告, 西南证券整理

3 盈利预测

关键假设:

1) 中高档酒: 公司着力进行产品结构高端化升级、推广高端化产品, 预计 2024-2026 年中高档酒销量增速分别为 10%、8%、8%, 平均吨价分别提高 5%、4%、3%, 毛利率分别为 56.1%、56.9%、57.3%。

2) 普通黄酒及其他酒: 预计 2024-2026 年普通黄酒及其他酒销量增速分别为 10%、6%、6%, 平均吨价分别提高 3%、3%、3%, 毛利率分别为 33.9%、34.5%、35.2%。

表 2: 分业务收入及毛利率

单位: 百万元		2023A	2024E	2025E	2026E
中高档酒	收入	810.9	936.6	1,052.0	1,170.2
	增速	12.2%	15.5%	12.3%	11.2%
	成本	366.8	411.5	453.3	499.4
	毛利率	54.8%	56.1%	56.9%	57.3%
普通黄酒及其他酒	收入	562.8	637.7	696.2	760.2
	增速	16.7%	13.3%	9.2%	9.2%
	成本	375.8	421.6	455.9	492.9
	毛利率	33.2%	33.9%	34.5%	35.2%
其他	收入	37.5	52.5	68.3	82.0
	增速	67.8%	40.0%	30.0%	20.0%
	成本	6.4	13.1	17.1	20.5
	毛利率	83.0%	75%	75%	75%
合计	收入	1411.3	1626.9	1816.6	2012.4
	增速	15.0%	15.3%	11.7%	10.8%
	成本	748.9	846.3	926.3	1012.8
	毛利率	46.9%	48.0%	49.0%	49.7%

数据来源: Wind, 西南证券

4 风险提示

营销效果不及预期风险；高端化推广不及预期风险；食品安全风险。

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	1411.30	1626.86	1816.56	2012.38	净利润	167.81	179.17	204.30	231.96
营业成本	748.93	846.29	926.28	1012.77	折旧与摊销	139.83	163.70	163.70	163.70
营业税金及附加	51.55	65.07	81.75	90.56	财务费用	-13.68	-15.00	-17.73	-22.04
销售费用	206.98	281.45	321.53	356.19	资产减值损失	-12.13	5.00	5.00	5.00
管理费用	151.65	198.48	217.99	241.49	经营营运资本变动	72.58	-205.28	-64.20	-80.72
财务费用	-13.68	-15.00	-17.73	-22.04	其他	29.07	4.37	-7.22	0.91
资产减值损失	-12.13	5.00	5.00	5.00	经营活动现金流净额	383.47	131.96	283.85	298.80
投资收益	-0.83	0.10	0.20	0.20	资本支出	82.98	0.03	0.05	0.08
公允价值变动损益	-0.02	0.00	0.00	0.00	其他	-194.66	0.10	0.20	0.20
其他经营损益	0.00	0.00	0.00	0.00	投资活动现金流净额	-111.67	0.13	0.25	0.28
营业利润	226.71	245.67	281.94	328.61	短期借款	-45.04	0.00	0.00	0.00
其他非经营损益	-0.38	-3.55	-3.98	-13.02	长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00
利润总额	226.33	242.12	277.96	315.59	股权融资	-152.00	0.00	0.00	0.00
所得税	58.52	62.95	73.66	83.63	支付股利	-143.84	-83.31	-89.56	-102.12
净利润	167.81	179.17	204.30	231.96	其他	84.59	11.83	17.73	22.04
少数股东损益	1.18	0.05	0.06	0.07	筹资活动现金流净额	-256.29	-71.48	-71.83	-80.08
归属母公司股东净利润	166.63	179.12	204.24	231.89	现金流量净额	15.61	60.61	212.27	219.00
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	719.61	780.21	992.48	1211.48	成长能力				
应收和预付款项	93.28	126.47	137.18	149.82	销售收入增长率	15.01%	15.27%	11.66%	10.78%
存货	1212.26	1371.25	1505.51	1644.14	营业利润增长率	13.65%	8.37%	14.76%	16.55%
其他流动资产	27.70	6.06	6.74	7.44	净利润增长率	18.96%	6.77%	14.02%	13.54%
长期股权投资	43.62	43.62	43.62	43.62	EBITDA 增长率	7.99%	11.77%	8.51%	9.90%
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	1592.01	1481.33	1370.64	1259.96	毛利率	46.93%	47.98%	49.01%	49.67%
无形资产和开发支出	632.00	579.11	526.19	473.25	三费率	24.44%	28.58%	28.72%	28.60%
其他非流动资产	207.23	207.09	206.94	206.79	净利率	11.89%	11.01%	11.25%	11.53%
资产总计	4527.70	4595.14	4789.29	4996.51	ROE	4.57%	4.76%	5.27%	5.79%
短期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	ROA	3.71%	3.90%	4.27%	4.64%
应付和预收款项	573.21	624.24	693.88	760.68	ROIC	4.99%	5.38%	6.07%	7.12%
长期借款	0.00	0.00	0.00	0.00	EBITDA/销售收入	25.00%	24.24%	23.56%	23.37%
其他负债	283.51	207.23	217.00	227.57	营运能力				
负债合计	856.72	831.47	910.88	988.25	总资产周转率	0.31	0.36	0.39	0.41
股本	479.46	479.46	479.46	479.46	固定资产周转率	0.88	1.06	1.27	1.53
资本公积	1573.01	1573.01	1573.01	1573.01	应收账款周转率	13.34	14.71	13.63	13.77
留存收益	1655.77	1751.58	1866.26	1996.03	存货周转率	0.62	0.65	0.64	0.64
归属母公司股东权益	3643.04	3735.67	3850.35	3980.12	销售商品提供劳务收到现金/营业收入	111.27%	—	—	—
少数股东权益	27.94	28.00	28.06	28.13	资本结构				
股东权益合计	3670.98	3763.67	3878.41	4008.25	资产负债率	18.92%	18.09%	19.02%	19.78%
负债和股东权益合计	4527.70	4595.14	4789.29	4996.51	带息债务/总负债	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
					流动比率	2.73	3.14	3.27	3.41
					速动比率	1.12	1.25	1.41	1.55
					股利支付率	86.32%	46.51%	43.85%	44.04%
业绩和估值指标	2023A	2024E	2025E	2026E	每股指标				
EBITDA	352.85	394.37	427.91	470.27	每股收益	0.35	0.37	0.43	0.48
PE	27.39	25.48	22.35	19.68	每股净资产	7.60	7.79	8.03	8.30
PB	1.25	1.22	1.19	1.15	每股经营现金	0.80	0.28	0.59	0.62
PS	3.23	2.81	2.51	2.27	每股股利	0.30	0.17	0.19	0.21
EV/EBITDA	10.31	9.07	7.87	6.69					
股息率	3.15%	1.83%	1.96%	2.24%					

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。

请务必阅读正文后的重要声明部分

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	销售副总监	15642960315	15642960315	clw@swsc.com.cn
	谭世泽	高级销售经理	13122900886	13122900886	tsz@swsc.com.cn
	李煜	高级销售经理	18801732511	18801732511	yfliyu@swsc.com.cn
	卞黎旸	高级销售经理	13262983309	13262983309	bly@swsc.com.cn
	田婧雯	高级销售经理	18817337408	18817337408	tjw@swsc.com.cn
	张玉梅	销售经理	18957157330	18957157330	zymf@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	ljliong@swsc.com.cn
	龚怡芸	销售经理	13524211935	13524211935	gonggy@swsc.com.cn
	孙启迪	销售经理	19946297109	19946297109	sqdi@swsc.com.cn
	蒋宇洁	销售经理	15905851569	15905851569	jjj@swsc.com.c
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	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
	张鑫	高级销售经理	15981953220	15981953220	zhxin@swsc.com.cn

	王一菲	高级销售经理	18040060359	18040060359	wyf@swsc.com.cn
	王宇飞	高级销售经理	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
	龚之涵	高级销售经理	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
	林哲睿	销售经理	15602268757	15602268757	lzf@swsc.com.cn
