

证券代码：002575

证券简称：群兴玩具

广东群兴玩具股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：121115

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国金证券股份有限公司，蔡益润 国泰君安证券，吴冉劫 宏源证券股份有限公司，曾 知
时间	13:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员	郑昕（董事会秘书）、吴董宇（证券事务代表）、
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 澄海玩具企业与东莞玩具企业的生产经营模式有何区别？</p> <p>东莞的玩具企业大多承接欧美玩具的 OEM 订单较多，他们的订单会比较大，但是毛利相对来说会比较低；而澄海这边的玩具企业大多还是以自主设计生产为主，虽然订单数量无法跟他们相比，但毛利会比较高，自主性较强。</p> <p>2. 公司今年毛利有所下降的原因？</p> <p>今年公司产品毛利有所下降，除了外围经济总体形势不乐观之外，公司也在做一些让利促销，去库存化。</p> <p>3. 公司产品的种类？销量如何？</p> <p>公司产品主要有以下几类：婴童玩具，童车，电动童车，学习机，遥控玩具等，主要消费群体定位在 0-10 岁。随着科技的进步，像电子游戏、手机、平板电脑等产品的出现，公司 8 岁以上的消费群体呈现一种锐减的趋势，因此</p>

	<p>公司今年会考虑将集中精力研发生产适合 0-8 岁儿童的产品，因为在这个年龄阶段的儿童，他们对玩具的需求仍然是一种刚性需求，仍然是玩具消费的主力军。</p> <p>4. 公司国内外的销售模式如何？</p> <p>公司国外订单主要是通过各大大小小的展会洽谈之后签下的，国外订单的交付旺季主要集中在每年的下半年度，大概是 8 月或 10 月这段时间，因为海外市场玩具的销售旺季基本是集中在圣诞和元旦这段期间。而国内订单，主要是以经销商下订单模式，一般每个省会城市会设置 1-2 个一级经销商。今年，公司也尝试以加盟店的形式铺设国内渠道，目前暂时在广东省内试行，如果效果理想，明年会考虑向全国辐射。</p> <p>5. 公司给予经销商的账期如何。</p> <p>公司为了控制风险，一般会给客户大约 30 天左右的账期，长期合作、信誉良好的客户，一般会给予 60 天左右的账期，如果是首次合作的客户，公司一般会要求现款结算。</p> <p>6. 公司产品主要在哪些典型的商店销售？</p> <p>公司的产品多在婴童店销售，因为童车产品的占地面积较大，如果进入大型商超，销售成本会比较高，进而导致售价相应被太高，销售不是很理想。</p> <p>7. 公司的产品从研发到投产需要多久？</p> <p>基本需要 2 个月左右。</p> <p>8. 公司的成本结构如何？</p> <p>原料占 55.78%，人工占 6.4%，辅助材料占 3.52%，配件占 28.53%。</p>
附件清单	无
日期	2012-11-15