

证券代码：300840

证券简称：酷特智能

青岛酷特智能股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华安证券 余倩莹；国泰君安证券 刘雨航；长城证券 钱雯；华西证券 徐稚函；同犇投资 董智薇；彤源投资 左艾眉；上海星徽资产管理有限公司 邓俊杰
时间	2024年4月26日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘承铭先生 财务总监吕显洲先生 证券事务代表周佩佩女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以线上方式进行，董事会秘书刘承铭先生介绍了公司的主要情况及 2023 年度、2024 年第一季度的经营情况，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下：</p> <p>1、问：如何拓展 C 端市场，目前在什么阶段？</p> <p>答：公司的战略是 C2M，目前收入来源主要是 B2M，这部分业务是公司成熟业务，这些年一直保持稳健增长。2024 年公司将启动 C 端，计划用三年时间将其打造成为公司第二增长曲线。公司 C 端市场计划以海外为起点，目前正在进行团队搭建、方案论证和品类调研等前期工作。</p> <p>2、问：公司现有产能多少，扩产计划和进度如何？</p> <p>答：公司目前年产能大概 30 万套，为应对产能不足的情况，公司租赁场地，增设了一条生产线，目前已投产，产能正在释放中，满产后预</p>

计划在现有产能水平上提升 20%左右，预计二季度末完全达产。公司募投项目（C2M 产业互联网服装试验工厂建设项目）目前正在进展中。

3、问：公司 B 端业务增长趋势怎么样？

答：B 端业务是公司成熟业务，近几年收入、利润均保持了持续、稳健的增长，预计未来也会保持这一趋势。在客户拓展方面，去年公司已在纽约设立子公司，将继续加大在北美、欧洲等传统市场的拓展。同时，公司也将加大中东、印度、俄罗斯、日韩等市场的拓展力度，公司将在上述市场寻找有资源和渠道的合作伙伴合作，共同拓展当地市场。

4、问：2024 年第一季度报告里的投资收益是什么？

答：这部分是公司设立的青岛酷特私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（原名：“衢州酷特互联网科技服务中心（有限合伙）”）的投资收益，具体详见公司于今年 3 月 21 日披露的《关于与专业投资机构合作投资的进展公告》。

5、问：公司二季度在手订单数量有多少？

答：公司业务模式是个性化定制，与批量的成衣模式不同，没有传统的在手订单的概念。公司的在手订单都是全球的客户通过公司的平台每天实时下达的订单，每一件定制产品就是一个订单，而从客户下单到一件个性化定制产品发货只需要 7 个工作日。

6、问：2024 年预计收入、利润情况怎样？

答：预计成熟的 B2M 业务仍将保持稳健发展，2024 年将正式启动 C 端市场，涉及团队搭建、市场拓展等，其收入、利润情况暂时无法预估。

7、问：公司现有的 B 客户有多少，今年有没有客户增量计划？

答：公司现有 B 客户 4,000 家左右，主要是创业者、设计师、裁缝店等，公司为这些 B 客户提供从智能研发、智能量体、智能面料辅料采购、智能生产、数字化物流等全链条一站式服务。公司一直在持续稳健的拓展新客户。

8、问：拓展海外客户方式是什么？

答：公司 B 端客户目标明确，公司通过展会、线上推广、拜访、电话洽谈等方式达成合作。去年公司已在纽约设立子公司，将继续加大在北美、欧洲等传统市场的拓展。同时，公司也将加大中东、印度、俄罗

	<p>斯、日韩等市场的拓展力度，公司将在上述市场寻找有资源和渠道的合作伙伴合作，共同拓展当地市场。</p> <p>9、问：公司的核心竞争壁垒是什么？</p> <p>答：首先，在制造端，公司打造了以版型数据库、款式数据库、工艺数据库、BOM 数据库等为核心的定制数据库系统，打破了服装行业甚至制造业中“个性化与工业化”的矛盾，真正实现了“一人一版，一衣一款，一件一流，7 个工作日交付”的大规模个性化定制，解决了传统服装高库存的瓶颈以及传统个性化定制高成本、无法量产的痛点。其次，在管理端，公司打造了面向未来的酷特 C2M 产业互联网数字治理平台，真正实现了全流程数据驱动，企业经营要素一键实时精准呈现、全员自治工作，进一步提高效率，降低成本，提升了客户的满意度和员工的幸福指数。公司通过数字化赋能，摆脱了人工依赖，而产业互联网数字化治理平台真正意义上让公司实现了降本增效。</p> <p>10、问：公司与华为的合作主要包括哪些内容？</p> <p>答：公司与华为建立了全面合作关系，双方将发挥各自优势，利用华为在大模型、人工智能领域的软硬件技术优势和公司在数字化治理体系、智能制造等领域的数据优势、产业优势和数智化基础，通过共建研发中心、实验室等形式，共同助力企业数智化再升级。合作主要包括以下内容：一是在公司原有数字化、智能化的基础上，结合华为的 AI 技术，将公司的企业级操作系统由 1.0 升级到 2.0 版本，同时将公司现有的数字化智能工厂改造、升级成为智能体工厂，并打造酷特 AI Agent，以进一步提高效率、降低成本；二是围绕公司 C 端战略，将公司安丘试验工厂打造成智能体集群，包括新科技、新材料、新工艺、新应用以及服装全品类柔性设计、智能制造、柔性供应链等场景，扩充公司目前服装品类，以行业大模型垂直深化协同多个智能体，形成集合联动效应。</p> <p>上述调研不涉及应披露的重大信息。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 27 日