

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：2024-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（反路演） <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	第一场：宝盈基金 李巍宇 王灏 刘凯 第二场：融通基金 任涛 第三场：长城基金 周诗博
时间	2024年3月21日
地点	深圳
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	第一场： 本次投资者关系活动以线下方式进行，董事会秘书刘承铭先生介绍了公司的主要情况，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下： 1、问：公司如何实现大规模个性化定制？ 答：公司大规模个性化定制的核心是以四大数据库为核心的“AI定制大脑”，包括版型数据库、款式数据库、工艺数据库和原辅材料数据库。版型数据库能够实现自动生成版型，相比于传统版师制版，极大摆脱了人工的限制，实现高效率、低成本。公司庞大的款式数据库几乎涵盖了市面上所有款式，并且不断更新，相对应的工艺数据库和原辅材料数据库也是一样。量体方面，公司自创的量体方法和手机拍照量体等技术，经过培训能够快速学会量体。在原辅材料管理上，公司实现实时管

控，能够实时精准掌握面料结构，保证畅销面料供应，淘汰滞销面料。在裁剪方面，公司研发了自动裁床，能够实现单件单裁，自动对格对条，极大降低人工成本和材料浪费。在缝制端，我们实现流水线流转，员工通过卡片识别获取订单信息，以标准化方式完成缝制。以上各环节的技术创新让公司实现工业化的手段和效率生产个性化的产品。

2、问：公司定制成本和成衣成本对比？

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，所以公司在成本控制方面具备一定的优势。

3、问：公司产能储备情况如何？

答：目前公司产能满负荷，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，满产后预计在现有产能水平上提升 20%左右。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。

4、问：公司 B 端发展趋势是什么？

答：公司 B 端业务是成熟业务，客户粘性好，发展稳健。除继续加大在北美、欧洲等传统市场的拓展外，2024 年公司也将加大中东、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。

5、问：公司和华为的合作方式是什么？

答：此次合作双方主要内容为：一、以酷特企业级操作系统 1.0 版本为原型基础，以酷特智能新园区为试验田载体，以柔性研发设计、智

能制造、智慧仓储、智能营销、智慧服务、智慧物流、颗粒薪酬化、薪酬数智化等企业全流程场景为着手点，以对外服务为目的，基于盘古大模型、鲲鹏+昇腾算力等先进科技，构建新型生产工具，赋能企业实现数智化转型，引领产业向更高水平的数智化发展；二、双方合作创建由材料科学领域的专家、研究者和技术创新者组成的创新组织。旨在整合人工智能、机器学习和数据科学等领域前沿技术，加速材料科学的发展创新。通过成果共享、数据工具、算法算力，跨界合作推动材料研究和为材料创新和可持续发展提供新可能；三、赋能新型生产工具在新材料、新工艺、新技术和服装全品类柔性设计、智能制造、柔性供应链等新兴产业应用场景落地，逐步向生活方式全品类覆盖，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，打造生产智能体集群。通过实时交互、协作和自主决策来优化和管理生产流程，构建更经济、更实用、更高效、更开放的柔性制造供应链集群。

6、问：公司的核心技术壁垒是什么？

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。

第二场：

本次投资者关系活动以线下方式进行，董事会秘书刘承铭先生介绍了公司的主要情况，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下：

1、问：公司如何为 B 端客户提供设计服务？

答：公司为这些 B 端客户提供从智能研发、智能量体、智能面辅料

采购、智能生产、数字化物流等全链条一站式服务。公司的设计采用 AI+人工设计方式，公司的 B 端客户只需要提出设计需求，智能研发平台会帮助客户完成研发设计工作。

2、问：同行能否复制公司的个性化定制方式？

答：公司大规模个性化定制的核心是以四大数据库为核心的“AI 定制大脑”，包括版型数据库、款式数据库、工艺数据库和原辅材料数据库。版型数据库能够实现自动生成版型，相比于传统版师制版，极大摆脱了人工的限制，实现高效率、低成本。公司庞大的款式数据库几乎涵盖了市面上所有款式，并且不断更新，相对应的工艺数据库和原辅材料数据库也是一样。量体方面，公司自创的量体方法和手机拍照量体等技术，经过培训能够快速学会量体。在原辅材料管理上，公司实现实时监控，能够实时精准掌握面料结构，保证畅销面料供应，淘汰滞销面料。在裁剪方面，公司研发了自动裁床，能够实现单件单裁，自动对格对条，极大降低人工成本和材料浪费。在缝制端，我们实现流水线流转，员工通过卡片识别获取订单信息，以标准化方式完成缝制。以上各环节的技术创新让公司形成了一定的技术壁垒。

3、问：公司近几年收入增速慢的原因是什么？

答：受产能限制，公司近几年收入增长不明显。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，满产后预计在现有产能水平上提升 20%左右。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。

4、问：公司利润增长比收入增长快的原因是什么？

答：公司 C2M 产业互联网研究院在不断研究新技术应用，全面落地数字化治理体系，提升降本增效能力；2023 年产能饱和，规模效应明显，成本降低；在产能饱和的情况下，优先合作客单价高的优质客户；2021 年公司推出女装，增长迅速，利润率更高。多因素影响下，公司利润增长较快。

5、问：公司有降价的计划吗？

答：公司在行业内已建立比较优势和技术壁垒，掌握定价权。定制市场巨大，公司在产能受限的情况下，会优先和单价较高的优质客户合

	<p>作。</p> <p>6、问：海外增长情况怎么样？</p> <p>答：往年受制于产能，公司在海外没有进行大规模扩张。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。另外，公 司也将在 2024 年加大中东、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。</p> <p>第三场：</p> <p>本次投资者关系活动以线下方式进行，董事会秘书刘承铭先生介绍 了公司的主要情况，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下：</p> <p>1、问：公司近几年收入增速慢的原因是什么？</p> <p>答：受产能限制，公司近几年收入增长不明显。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，满产后预计在现有产能水平上提升 20%左右。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。</p> <p>2、问：C 端的拓展方案是什么？</p> <p>答：公司计划与专业团队合作联合拓展 C 端业务，目前正在调研和 论证中。</p> <p>3、问：公司 B 端业务有什么发展规划？</p> <p>答：公司 B 端业务是成熟业务，客户粘性好，发展稳健。除继续加 大在北美、欧洲等传统市场的拓展外，2024 年公司也将加大中东、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。</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 3 月 21 日