

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：2024-008

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（反路演）
参与单位名称及人员姓名	2024年3月22日第一场：博时基金 王赫 2024年3月22日第二场：长信基金 朱松；富国基金 陈天元；建信基金 左远明；天风证券 刘鉴 2024年3月22日第三场：盛熙基金 谢丙东 刘敏 2024年3月23日：兴业证券 赵宇；国联基金 陈方圆；鹏扬基金 袁天娇；同犇投资 董智薇；国华人寿 王雅惟；万家基金 苏秦婉
时间	2024年3月22日-2024年3月23日
地点	深圳及线上
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	2024年3月22日第一场： 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：公司的个性化定制与传统定制的区别是什么？ 答：传统定制是依靠裁缝经验，效率低，成本高，无法实现大规模生产。而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，解决了传统服装企业高库存的瓶

颈以及传统个性化定制高成本、无法量产的痛点，为客户提供全产业链一站式服务，在行业内已建立比较优势和技术壁垒。

2、问：公司为 B 客户提供什么服务？

答：公司为 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。

3、问：公司怎么拓展 B 客户？

答：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。

4、问：公司员工减少，产能增加的原因是什么？

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，提降本增效能力，员工从之前的 3000 人降到目前不到 2000 人，但是产能远远高于之前的产能。

5、问：公司如何拓展 C 端？

答：公司终极目标是 C2M，用三年时间打造第二条增长曲线。公司正在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。

6、问：产能扩充情况如何？

答：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。

2024 年 3 月 22 日第二场：

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，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下：

1、问：问：公司的个性化定制与传统定制的区别是什么？

答：传统定制是依靠裁缝经验，效率低，成本高，无法实现大规模生产。而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，解决了传统服装企业高库存的瓶

颈以及传统个性化定制高成本、无法量产的痛点，为客户提供全产业链一站式服务，在行业内已建立比较优势和技术壁垒。

2、问：公司如何服务 B 客户？

答：公司为 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。

3、问：公司如何对其他企业进行赋能？

答：酷特 C2M 产业互联网研究院经过多年的科研实践，研发出一整套完整的传统制造业转型升级解决方案和数字化治理体系，向新的产业应用赋能。公司为传统企业提供从智能制造到公司治理等全价值链服务，传统企业根据自身需求选择全价值链服务或模块化服务。目前平台已链接、赋能、驱动了化工、医疗器械、家纺等 50 多个行业，为 150 多家企业提供了部分赋能，为 4 家企业提供了全价值链赋能。

4、问：公司智能制造相关的系统是自己开发还是采购的？

答：市面上很多系统不能满足公司个性化定制的需求，因此公司研究院组建了一百多人的 IT 团队，根据需求买源代码二次开发或自主研发。

5、问：产能扩充情况如何？

答：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。

6、问：公司 2024 年有什么规划？

答：目前公司主要收入来源于 B 端，B 端业务是成熟业务并持续稳健增长。公司的战略是 C2M，2024 年公司将开始聚焦 C 端市场，打造以个性化定制服装为主的生活方式，计划用 3 年左右的时间将 C 端打造成公司的第二增长曲线。

2024 年 3 月 22 日第三场：

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，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下：

1、问：2024 年公司发展规划是什么？

答：目前公司主要收入来源于 B 端，B 端业务是成熟业务并持续稳健增长。公司的战略是 C2M，2024 年公司将开始聚焦 C 端市场，打造以个性化定制服装为主的生活方式，计划用 3 年左右的时间将 C 端打造成公司的第二增长曲线。

2、问：C 端拓展方式是什么？

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。

3、问：和华为合作内容是什么？

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。

4、问：公司产能扩充情况？

答：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。

2024年3月23日：

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，并与参会人员进行了交流，交流主要内容如下：

1、问：公司收入趋势是否能延续？

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。

2、问：公司扩产进度怎么样？

答：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。

3、问：国内和海外业务哪部分业务增长快？

答：国内、国外业务均在增长，国外增长相对较快，且毛利率较高。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。

4、问：华为合作内容是什么？

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、

	<p>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。</p> <p>5、问：C 客户和 B 客户收入占比是怎样的？</p> <p>答：目前公司的收入主要来源是 B 客户，2024 年公司将开始聚焦 C 端市场，打造以个性化定制服装为主的生活方式，计划用 3 年左右的时间将 C 端打造成公司的第二增长曲线。</p> <p>6、问：利润增长的原因？</p> <p>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。</p> <p>7、问：公司库存都包含什么？</p> <p>答：公司存货主要包括研发样衣、在产品、待发货产品和热销面料储备等。</p> <p>8、问：公司如何实现跨行业赋能？</p> <p>答：酷特 C2M 产业互联网研究院经过多年的科研实践，研发出一整套完整的传统制造业转型升级解决方案和数字化治理体系，向新的产业应用赋能。公司为传统企业提供从智能制造到公司治理等全价值链服务，传统企业根据自身需求选择全价值链服务或模块化服务。目前平台已链接、赋能、驱动了化工、医疗器械、家纺等 50 多个行业，为 150 多家企业提供了部分赋能，为 4 家企业提供了全价值链赋能。</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 23 日