

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：2024-014

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 type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年5月15日（周三）下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理张蕴蓝 副总经理、董事会秘书刘承铭 财务总监吕显洲 独立董事孙莹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司和华为合作的智能工厂什么时候投产？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您的关注。C2M产业互联网服装试验工厂建设项目情况请关注公司于2023年11月27日披露的《关于变更募集资金用途公告》。</p> <p>2、请问贵公司，在未来三年发展目标及业务渠道如何拓宽？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您的关注。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，</p>

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。在稳健发展 B 端业务，保持收入和利润持续增长的基础上，公司将发力 C 端市场，结合最新的 AI 科技，为 C 端用户提供高品质、高效率、快时尚的服装全品类生活方式服务，打通国内海外双市场，打造“生活方式智能体”集群，计划用 3 年左右时间将 C 端打造为公司第二增长曲线。

3、公司 2024 年一季度净利润大幅增长的主要原因是什么？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2024 年第一季度，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）”）取得了部分投资收益，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》。

4、为什么要投资 st 实达？财报显示你们借款 2.8 个亿，投资的钱是借来的吗？st 实达哪点也比不了自己的公司，为什么不投资酷特智能自己？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司与专业投资机构合作投资的具体情况请您查阅公司相关公告，公司系以自有资金进行的上述投资，该投资目前已取得部分投资收益，上述投资也将根据二级市场情况择机处置，使公司投资本金及收益早日回收。

5、公司的固态电池项目，目前进展如何？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司的子公司中广酷特（青岛）新能源有限公司目前尚未投产，后续进展请关注公司定期报告。目前该公司尚未盈利，敬请投资者谨慎决策，注意投资风险。

6、公司酷特 C2M 产业互联网平台，具体是指什么？有什么愿景？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司意识到传统商业的“供需”逻辑，无法满足未来的商业发展，所以确定了 C2M 的战

略，C 代表的是需求，M 代表满足需求的能力，关键是 2，2 就是酷特 C2M 产业互联网平台。即从传统的“供需”逻辑，改变为“需供”逻辑。酷特的产业互联网研究院，主要是研究满足“需供”关系的基础科研，将成熟科技与传统产业结合，帮助传统产业彻底转型升级。酷特 C2M 产业互联网平台包含智能制造和全模块数字化治理体系两大核心内容，酷特服装 C2M 产业互联网平台是公司首个落地的产业互联网平台，目前为全球客户提供大规模个性化定制服务，也是公司目前收入主要来源。公司的战略定位是做 C2M 产业互联网（AI）科技的引领者，公司的服装 C2M 产业互联网平台的定位是做服装行业的颠覆者，未来公司希望围绕 C2M 战略打造成为平台生态科技公司。

7、请问截止到 5.10 日公司股东人数是多少？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。截止 2024 年 5 月 10 日，公司股东总户数为 12,689 户。

8、您好！贵公司提及的国际市场负增长，对整体营业收入影响如何？如何应对？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2023 年，公司克服了国际市场环境的复杂多变情况，实现外销收入 27,676.20 万元，较去年同期增长 20.59%。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。

9、公司未来有什么规划？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。

2024 年，公司将继续坚持以成为“C2M 产业互联网（AI）科技的引领者”为战略定位，以“为国家产业兴国、数字兴国贡献力量”为愿景，持续投入研究 C2M 产业互联网平台建设的核心技术，向以数字化为支撑的科技企业迈进。

在数字化治理体系方面，公司将迭代高效运营的酷特 AI Agent 企业级操作系统，推进云计算、人工智能大模型、操作系

统等先进科技在服装全品类、新材料、新工艺、新科技、新应用等跨行业场景落地，引领产业向更高水平的数智化发展，向“新质生产力”不断进发。

在聚焦打造服装为主的生活方式服务上，公司终极目标是实现 C2M，在稳健发展 B 端业务，保持收入和利润持续增长的基础上，公司将发力 C 端市场，结合最新的 AI 科技，为 C 端用户提供高品质、高效率、快时尚的服装全品类生活方式服务，打通国内海外双市场，打造“生活方式智能体”集群，计划用 3 年左右时间将 C 端打造为公司第二增长曲线。

酷特智能在持续提升企业经营能力的同时，将社会效益与经济效益相结合，将履行社会责任与公司发展战略相结合，节约资源、绿色发展，做“员工幸福、股东满意、国家放心”的可持续发展型企业。

10、二季度业绩利润预计上升吗？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司第二季度经营情况请关注公司后续披露的《2024 年半年度报告》。

11、张总你好，公司收益高、股价低，是否有增持的打算？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。目前暂无增持计划，后期如有相关计划将及时公告。

12、尊敬的董事长、总经理 您好，看到 2023 年的研发费用是增加非常多请问对应的成果有哪一些，是否有实际降低生产成本使公司在市场上与同业的报喜鸟等同业竞争有优势价格优势和产业规模优势，是否有非常好的案例方式对同业竞争可以脱颖而出，公司在 2024 年的一季度利润仅增加 60037 元，这个是否主营服装业务出现天花板状态，投资收益的收益是投资的 ST 实达是否不确定。最近的股票一直下跌公司内部是否有不利的事件。

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。

①公司的战略定位是做 C2M 产业互联网(AI)科技的引领者，自启动大规模个性化定制之路开始，公司便持续投入研发，并于 2016 年成立酷特 C2M 产业互联网研究院，专注研究科技与产业

的深度融合，公司自研的服装 C2M 产业互联网平台，融合了智能制造和数字化治理体系两大核心能力，解决了工业化与个性化的矛盾，用工业化的效率和成本制造个性化的产品，同时做到了经营全要素数据驱动，使公司真正实现了智能化、数字化，以上平台和核心能力使公司在成本效率等方面建立了比较优势。

②定制市场空间巨大，公司一季度业绩增幅不大主要原因是 2022 年 12 月份受疫情影响，部分客户无法收货，导致部分收入递延至 2023 年一季度，抛掉这部分因素，公司 2024 年一季度业绩较 2023 年一季度有明显增长。

③关于投资收益部分的具体内容请您查阅公司 2024 年 3 月 21 日的《关于与专业投资机构合作投资的进展公告》，二级市场的股票价格存在波动，因此公司的投资收益也会存在一定波动，敬请投资者注意投资风险。

④公司股票价格存在波动是二级市场正常现象，公司经营一切正常。

13、公司引入 AI、智能制造、工业 4.0 之后，生产效率是否有大的提升？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。引入 AI 等新的技术后，公司原有的智能制造和数字化治理体系将得到进一步提升，降本增效的能力预计会进一步提高。另一方面，公司满足客户的能力将进一步提高，比如公司的智能研发设计将更加高效，客户体验感将更好等等。当然新技术的引入和应用需要周期和磨合，因此也存在一定不确定性。

14、您好！我来自四川大决策，公司属于服装纺织行业，外销占比接近 40，请问出口的主要地区是哪里？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司海外销售主要是北美、欧洲、澳大利亚等国家和地区。

15、面对行业经济总体降速运行的态势，公司如何保持营业收入的增长？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司目前主要收入、利

利润来源是 B 端业务，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。另外，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。

16、您好！请问公司 23 年净利润大幅增加的原因是什么？优势在于什么？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。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。另外，2023 年产能饱和，规模效应明显，成本降低。公司 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。

17、请问公司营业收入与净利润的强势表现是依靠哪些业务的增长呢？公司准备如何延续这一良好趋势？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司目前主要收入、利润来源是 B 端业务，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。

18、公司实行 C2M 定制化策略怎样解决接单数量的问题？目前公司产品外销率只占 37.05%，有考虑在国外多建生产基地的打算吗？

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司服装 C2M 产业互联网平台实时接收全球客户订单。公司将按照订单情况合理匹配产能和生产基地，目前暂未规划海外生产基地。

上述问题及回复不涉及应披露的重大信息。

附件清单	无
日期	2024年5月15日