

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：2024-015

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	国联证券 高旭和 光证资管 严可人 旌安投资 张艺矾
时间	2024年5月21日
地点	公司
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现场方式进行，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：如何拓展C端市场，目前在什么阶段？C端如何进行量体？</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，并将采用AI+服装的模式，给消费者带来全新的消费体验，目前正在进行团队搭建、方案论证和品类调研等前期工作。公司自主研发了手机拍照量体软件，只需要拍摄两张照片，就可以获取生产所需的数据，经过多年的数据积累和训练，可满足C端量体需求。</p> <p>2、问：公司B端业务收费模式是怎样的？</p>

	<p>答：公司和 B 端客户结算是面料+加工费+特殊工艺费，根据面料不同，价格有一定差异。</p> <p>3、问：公司海外客户分布是怎样的？</p> <p>答：公司海外销售主要是北美、欧洲、澳大利亚等国家和地区。</p> <p>4、问：公司的个性化定制与传统定制的区别是什么？</p> <p>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。</p> <p>5、问：公司如何拓展 B 客户？</p> <p>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。</p> <p>6、问：公司如何拓展 B 端业务，提升市场占有率？</p> <p>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，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。</p> <p>7、问：2024 年预计收入、利润情况怎样？</p> <p>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。</p> <p>上述问题及回复不涉及应披露的重大信息。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 22 日