

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：2024-006

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	第一场：中泰证券 齐向阳；长信基金 齐菲 第二场：中泰证券 齐向阳；国寿安保 孟亦佳 李博闻 第三场：中泰证券 齐向阳；人保养老 于天宇
时间	2024 年 3 月 20 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	第一场： 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：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。 2、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。 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：海外定制需求会持续吗？ 答：海外市场的定制习惯由来已久，客户对服装定制接受度高，市场空间巨大，之前受产能影响，公司没有在海外做大规模的客户拓展；随着产能扩充，公司将加大在北美、欧洲、日韩、中东等多个市场的拓展力度。 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：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： 目前公司 B 客户和加盟店采取什么量体方式？ 答：公司采取人工量体和 AI 智能拍照量体两种方式。传统定制要靠老裁缝量体，对经验要求非常高，而公司将经验的部分总结出一套方法，发明了“三点一线”的量体方法，采集定制所需的人体 19 个部位、22 个尺寸。公司为 B 客户进行培训，三天就可以培训一名量体师。公司也建有共享量体师平台，可以为客户提供跨区域上门量体服务。公司的 AI 智能拍照量体已研发多年，经过数次迭代，目前已实现拍摄两张照片就可以获取生产所需要的数据。 3、问： 公司利润增长主要来源国内还是国外？ 答：国内、国外利润均在增长，国外毛利率较高。 4、问：公司 2024 年有什么战略规划？ 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。 5、问：公司的收费模式是什么？ 答：公司和 B 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。 6、问：公司产品如何定价？ 答：公司自有品牌 3000 元起，根据面料、工艺不同，定价不同。B
--	---

	客户自主定价。 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：公司是否会进行海外拓展？ 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。 2、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。 3、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。 4、问：公司引入大模型等 AI 技术会给公司带来多少经济效益？ 答：目前尚无法对直接经济效益进行估算。引入新的技术后，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。 上述调研不涉及应披露的重大信息。
附件清单	无
日期	2024 年 3 月 20 日