

证券代码：688208

证券简称：道通科技

深圳市道通科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及人员	华商基金：石恺（特定对象现场参观调研） 华夏久盈：王德彬、齐佳宏、周武（电话会议）
时间	2024年4月10日 10:00-11:00（特定对象现场参观调研） 2024年4月10日 14:00-15:00（电话会议）
地点	电话会议
接待人员	董事会秘书：李雄伟 投资者关系总监：李律 证券事务代表：陈偲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动分别以现场参观调研、电话会议的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>问题一：请按营收结构介绍一下公司的业务情况？</p> <p>2023年，公司实现营业收入 32.51 亿元，同比增长 43.50%。其中新能源充电桩业务实现营业收入 5.67 亿元，同比增长 493.21%，占收入的比重约</p>

17%；数字维修业务实现营业收入 26.49 亿元，同比增长 24.15%，占收入的比重约 81%。

其中数字维修业务包括汽车综合诊断平板、TPMS 产品、ADAS 标定产品、软件升级服务等。从明细来看，汽车综合诊断平板实现收入 12.87 亿元，同比增长 12.05%；TPMS 产品实现收入 5.32 亿元，同比增长 29.25%；ADAS 标定产品实现收入 3.07 亿元，同比增长 75.34%；软件升级服务实现收入 3.59 亿元，同比增长 18.97%。

问题二：公司认为海外市场 and 国内市场有哪些区别？

从新能源智能充电业务来看，国内市场无论在新能源车的销量，还是充电桩的基础设施建设进度都在全球遥遥领先。相对来说，美国、欧洲市场随着新能源汽车普及率的逐步提升，以及政府补贴政策的逐渐落地，充电基础设施及相关云平台服务的巨大需求才刚刚起步。此外，欧美市场对充电桩软件、硬件能力、本地化生产及本地化售后维护服务等要求高，对于充电桩企业的研发设计能力、全球化管理和水平提出了更高的要求。

从汽车诊断业务来看，海外汽车市场起步较早、汽车保有量大、车龄持续上升，完善的法规确定了严格的车载诊断系统，带动汽修业态整合及车辆电子化和智能化技术的提升，促使美国、欧洲地区汽车诊断分析产品市场的持续增长。而我国相关行业的整体发展及市场化水平仍较低，国内汽车后市场主要以 4S 店为主，但随着车龄突破 4S 店质保期限，消费者转向第三方独立机构购买维保服务的意愿增强，为独立汽车后市场的发展创造了条件，国内市场仍有较大的市场空间。

问题三：公司新能源充电桩下游客户主要有哪些类型？

新能源充电桩的下游客户按照销售渠道可以分为线上客户、线下客户两类。

其中线上是指通过电商平台购买公司充电桩的客户，主要应用场景为海外家用，主要产品是交流桩。2023 年，公司充电桩多次在重要营销节点拿下亚马逊北美和加拿大类目第一名。全年线上销售充电桩数万台。

	<p>公司新能源充电桩的主要收入来源是线下客户，如新能源充电桩运营商、车队、能源公司等行业客户，主要产品为直流桩及商用交流桩，这类客户的应用场景标准化程度高，项目可复制程度强。2023年，公司聚焦欧美市场，突破重点头部客户，通过打造标杆、样板项目，持续提升品牌效应，拓展数字能源品牌影响力。</p> <p>问题四：充电桩的毛利率是否还有提升空间？</p> <p>2023年，公司新能源充电桩毛利率为33.65%，主要的因素影响因素包括去年部分产品从国内出货到美国加征了25%关税，以及为最大程度保障客户利益，公司部分产品物流走空运，影响了毛利率。</p> <p>2024年，从产品结构上直流桩占比会逐渐提升，越南、北美工厂投产可以避免加征关税带来的额外成本，以及公司加大对物流成本的精细化管控，预计新能源充电桩业务毛利率会有更大的提升空间。</p> <p>问题五：公司如何应对运费上涨？</p> <p>2023年，为最大程度保障客户利益，公司部分产品物流走空运，影响了毛利率。2024年公司加大对物流的精细化管控，将提前做好生产及物流安排。</p> <p>此外，公司也对美国仓储进行了优化。以前，产品海运物流到纽约，现在公司在加州、北卡州都建了仓库，美东、美西的运输成本、运输时长问题得到有效改善。对于欧洲市场，公司会结合实际情况，综合考量海运、铁运的成本及效率。</p> <p>在公司内部，公司通过对物流供应商启动年度招标进行价格管控，进一步优化海运价格，降低海运异常波动风险。</p>
附件清单（如有）	无

备注	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格遵守公司《信息披露管理制度》等文件的规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
-----------	---