

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：2024-009

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	<p>2024年5月6日：</p> <p>南方基金：王杰、何欣冉（特定对象现场参观调研） 申万菱信：杨韶华、龚云华、张若凡（电话会议） 西部证券：侯立森（电话会议） 广发基金：卓德麟、杨定光、王丽媛、观富钦、吴晓刚、王瑞冬、方抗（电话会议） 广发证券：吴祖鹏（电话会议）</p> <p>2024年5月7日（电话会议）：</p> <p>华泰资管：冯瑞齐 山西资管：方仁杰 东莞资管：黎云云 中加基金：康培 兴全基金：斯子文 中海基金：殷婧 建信基金：方开航 东北证券：薛进</p>
时间	<p>2024年5月6日 10:00-11:00（特定对象现场参观调研） 2024年5月6日 11:00-12:00、14:00-15:00（电话会议） 2024年5月7日 15:00-16:00（电话会议）</p>
地点	公司会议室、电话会议

<p>接待人员</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>本次投资者关系活动分别以特定对象现场参观调研、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>问题一：2024年一季度总体经营情况介绍？</p> <p>2024年一季度，公司实现营业收入8.63亿元，同比增长22.22%。其中，数字能源业务实现收入1.60亿元，同比增长103.33%，占营业总收入的比重约19%；数字维修业务（含汽车综合诊断产品、TPMS产品、ADAS标定产品等）实现收入6.88亿元，同比增长11.61%，占营业总收入的比重约80%。</p> <p>2024年一季度，公司的综合毛利率为56.72%，其中大家较为关注的数字能源业务毛利率稳步提升，主要受益于直流桩收入占比提升以及公司对生产、物流等方面的精细化管控。</p> <p>此外，2024年一季度公司的期间费用也得到合理有效的控制，最终公司实现归母净利润1.25亿元，同比增长73.34%。</p> <p>现金流方面，公司2024年一季度经营活动现金流量净额为2.06亿元，同比增长47.07%。利润和经营活动现金流均实现大幅度增长，是公司盈利能力和收益质量的有力体现。</p> <p>问题二：2024年一季度充电桩分地区、分产品的收入情况？</p> <p>分地区来看，2024年一季度来自欧美市场的充电桩收入占数字能源总收入的85%以上，美国市场需求增长最为强劲。分产品来看，2024年一季度公司直流桩收入占比提升至60%左右。</p> <p>问题三：公司充电桩产品的产能布局？</p>

目前公司在深圳光明、越南海防、美国北卡布局了新能源充电桩的产能。其中针对美国市场，只有需要满足美国 NEVI、BABA 法案的产品在美国生产，其余在越南生产。针对其他地区市场，主要在深圳光明工厂生产。

公司采取的生产模式是“以销定产”，即根据销售预测及订单数据制定生产计划并进行适量备货。公司目前的产能储备充分，若遇订单增长，可随时扩产应对。

问题四：海外新能源车销量放缓对充电桩行业的影响？

汽车行业新能源化发展是一个长期的趋势，新能源汽车销量短期增速放缓也有部分原因是海外充电桩基础设施不完善导致的。充电桩作为新能源车普及的必要基础设施，欧美政府也在加大政策补贴力度，下游客户仍在继续加速布局，海外市场充电桩行业正迎来巨大发展机遇。

问题五：公司的数字维修业务是否对新能源汽车后市场进行了布局？

在汽车诊断业务领域，公司不仅巩固了在传统燃油车诊断市场的领导地位，而且通过持续的产品和技术创新，勇于拓展新能源汽车诊断市场的广阔空间。

在产品研发方面，2023年公司针对国内市场的需求，成功推出了创新型产品 MS909CEV。作为国内市场第二代油电一体智能分析系统，产品具备独立高压系统车上车下测试，SOH（动力电池健康状态）评估方案等功能，支持市面 95%以上的新能源车型和燃油车型，上市后迅速成为了国内市场上首选的新能源汽车诊断解决方案。在国际舞台上，2023年公司推出了 MaxiFlash XLink 独立远程诊断设备，使远程连接更便捷，并在欧美实现平台商业化搭建及远程专家服务收入。同时推出了专为电动汽车后市场生态设计的诊断工具链，丰富了全球新能源汽车后市场的生态系统。此外，公司持续增强诊断产品对新能源车型的兼容性，2023年新增车型覆盖量达 130+，在车型覆盖率方面保持全球领先。

在技术革新方面，公司自主研发了独立于汽车制造商的 SOH（动力电池健康状态）评估方案，其精确度超过 95%，不仅提升了二手车评估的准确性，还

	<p>为电池梯次利用等领域带来了革命性的进步。此外，公司还开发出一种创新技术，能够通过车载自动诊断系统（OBD）在短短 10 分钟内完成高压电池单体压差和内阻的测量，这一方法克服了过去需要拆解电池才能进行测量的复杂流程，极大地提高了汽车诊断的效率和便捷性。</p> <p>问题六：公司 ADAS 产品增长情况？</p> <p>随着前装市场 ADAS（高级驾驶辅助系统）渗透率提升，人们对汽车安全性考虑以及汽车保险公司的推动，后市场对 ADAS 标定需求也随之迅速增长。</p> <p>公司的 ADAS 智能检测标定工具集成自适应巡航控制、车道偏离警告、夜视、盲点检测等高级辅助驾驶系统的标定功能，通过标定工具、诊断软件和标定方法的综合集成，可以大幅提高 ADAS 系统的标定效率。</p> <p>ADAS 标定产品单价较高、应用场景较广，随着汽车智能化渗透率的提升，已成为公司数字维修业务中增长最快的细分产品。</p>
<p>附件清单 （如有）</p>	<p>无</p>
<p>备注</p>	<p>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。</p>