

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：2024-011

| | |
|-----------|--|
| 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 | 2024年5月15日（电话会议）： 长信基金：沈佳 国信证券：云梦泽 2024年5月16日（特定对象现场参观调研）： 东北证券：黄净 华福证券：郑洋 怀远基金：李岩岩 博时基金：赵耀、何海怡、许炯东 兴业证券：黄可歆 新华资产：陈朝阳 申万宏源证券：洪依真 |
| 时间 | 2024年5月15日 16:00-17:00（电话会议） 2024年5月16日 10:00-11:00、15:00-16:00、16:00-17:00（特定对象现场参观调研） |
| 地点 | 电话会议、公司会议室 |

| | |
|----------------------|--|
| <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电话会议、特定对象现场参观调研的方式进行，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：公司充电模块的自研进度如何？</p> |

公司自研的充电模块目前在紧锣密鼓进行中，具体可查阅公司 2023 年年度报告中关于在研项目的内容。

问题四：请介绍公司软件云方面的情况？

公司软件云包括两方面，一是充电云服务产品，二是汽车诊断云服务。

1、充电云服务产品

公司持续开发道通充电云平台相关功能，2023 年推出了充电桩运营管理平台、充电桩运维管理平台、充电桩 App 应用三大产品，为客户提供高收益、高可靠、智能化的产品价值。

①充电运营管理平台：能够实时监控场桩状态，多级商户管理、灵活计价配置、进场控制，大数据经营数据分析等功能，同时可通过云端 DLB/ALM 技术进行智能负载调节，实时调整场站功率配置。从而大幅降低客户运营成本，显著提升盈利空间。

②充电桩运维管理平台：支持智能远程诊断、远程排障，降低人工干预成本；提供智能日志分析、实时监控及提前预警功能，以降低故障率并有效减少上站次，为客户提供无忧的充电保障。

③充电桩 App 应用：可为个人用户提供智能易用的家庭充电管理，支持定时充电，多维度充电记录统计；支持 ALM DLB 保证家庭用负载安全；提供智能语音、智能推送、即插即充、和远程控制等便捷交互方式，提升用户充电体验。

未来公司将围绕核心充电场景，持续打造云平台产品的核心特性，构建充电可靠性高、用电规划准确、用电成本低、车主体验佳的充电整体解决方案，实现在欧美等主要市场的高速增长。

2、汽车诊断云服务产品

汽车诊断的软件云服务产品在北美、欧洲等市场采用后续软件升级收费模式，该收费模式下，智能终端产品所附带的免费软件升级期限到期后，需要通过在线升级或购买预付升级卡等方式购买软件升级，完成车型的更新和功能的拓展等后续软件云服务。

问题五：数字维修业务的市场前景如何？

随着经济社会的快速发展，全球汽车保有量的增加、平均车龄增长、汽车电子化程度不断提升带动服务的智能化、多样化需求推动汽车智能诊断、检测行业市场规模的持续提升。

此外，互联网、大数据和人工智能技术的发展推动了汽车后市场数字化升级和产业互联，电动化趋势要求汽车智能综合诊断产品对燃油车动力系统的覆盖扩展到电动化时代下的电机、电控及电池系统的覆盖，智能化趋势下高级辅助驾驶系统在降低汽车碰撞维修频率的同时又大幅增加了对各种智能传感器的维修和替换需求，由此催生出与传统汽车不同的专业后端服务市场需求，未来新能源汽车后市场仍然存在巨大的成长空间。

问题六：公司 ADAS 产品增长情况？

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。

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。

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。

问题七：公司的数字维修业务在新能源汽车后市场的布局？

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

| | |
|----------------------|--|
| | <p>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。</p> <p>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>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> |