

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：2024-021

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）			
参与单位及人员	安信基金	姜林	开源证券	陈诺
	宝盈基金	容志能	开源证券	殷晟路
	宝盈基金	赵国进	明辉投资	陈镇炎
	博时基金	何海怡	民生加银基金	夏荣尧
	博时基金	胡康	民生证券	邓永康
	博时基金	王轶林	民生证券	赵丹
	长城证券	黄俊峰	南方基金	何欣冉
	长城证券	张靖苗	南方基金	张磊
	财通资管	邓芳程	平安基金	李迁
	财信证券	顾少华	平安证券	黄韦涵
	重阳投资	吴伟荣	平安证券	闫磊
	创易资本	赵欣	勤辰资产	钱玥
	大成基金	黄万青	前海开源基金	崔宸龙
	达晨投资	任俊照	清水源投资	吴伟
	东方证券	卢日鑫	熔岩投资	杨瑜雄
	东方证券	杨雨浓	熔岩投资	曾宇洁
	东吴证券	李博韦	世纪证券	范俊雄
	东吴证券	张良卫	生命人寿	黄进
	大宇资本	卢山	申万宏源证券	黄忠煌
	方正证券	张初晨	深圳锦泓资本	彭江锋

广发证券	高翔	天风证券	李璞玉
广州冰湖私募	赵一龙	万联证券	夏清莹
广州云禧基金	黄恒超	西部利得基金	尹岑鑫
国海证券	郭义俊	西部证券	侯立森
国联基金	甘传琦	信达澳亚基金	冯明远
国联基金	黄程保	信达澳亚基金	齐兴方
国联证券	卢俊有	兴业证券	王帅
国盛证券	李可夫	兴业证券	武圣豪
国盛证券	林卓欣	兴业证券	杨海盟
国泰君安	李博伦	兴证全球基金	张浩然
国泰君安	马铭宏	易方达基金	蔡荣成
国泰基金	程瑶	易方达基金	何崇恺
国投证券	马诗文	易方达基金	万宇翔
国信证券	云梦泽	银河证券	石金漫
国信证券	闵晓平	羊角基金	解睿
华创证券	何家金	涌乐投资	刘洪齐
华创证券	周志浩	云禧基金	龙华明
华锋资本	黄雪琳	云禧投资	李伟杰
红华资本	吴雁宇	招商证券	鲍淑娴
汇杰达理资本	梁正芳	招商证券	陈宇超
华美国际	李政文	招商证券	刘玉萍
华西基金	赵彬凯	招商证券	杨岱东
华鑫证券	黎江涛	招商证券自营	秦勉
瀚亚投资	许骁骅	浙商证券	叶光亮
华英证券	凌锐	中山证券资管	钟革敏
金鼎资本	黄春海	招银理财	周迪
江海证券	王金帅	中金公司	崔力丹
基明资产	郑廉凡	中金公司	杜懿臻
嘉实基金	杨欢	中金资管	周科帆
金湾时代财富管	孟凡瑞	中信建投证券	李楚涵
金元自营	黄斌	中信建投证券	应瑛

	凯丰投资 季忆 中信证券 韩林轩
时间	2024年9月20日 9:30-17:00
地点	公司会议室
接待人员	董事长、总经理：李红京 董事、常务副总经理：农颖斌 董事会秘书：李雄伟 其他公司管理层及相关业务负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司以“价值创新，孜孜以求”为主题举办了 2024 年投资者交流活动，本次投资者交流活动以现场会议方式进行，期间有安排投资人参观体验公司的诊断检测全系产品以及充电桩全系产品，交流活动的主要内容如下：</p> <p>一、董事长、总经理对公司的业务布局、商业模式及未来战略规划等方面进行了深度解析和详细说明。</p> <p>二、董事会秘书对公司 2024 年上半年的经营情况以及公司的管理体系、生产体系等方面进行了详细介绍和说明。</p> <p>三、数字维修事业部产品总监对公司数字维修业务的产品历程、核心竞争力、未来展望等方面进行详细介绍。</p> <p>四、数字能源事业部北美销售负责人、欧洲销售负责人及研发负责人分别对公司数字能源业务的行业趋势、市场机会、公司产品及解决方案、核心竞争力等方面进行具体介绍。</p> <p>五、智能光储充事业部负责人对光储充能源管理的行业趋势、市场机会、公司产品及解决方案、核心竞争力等方面进行介绍。</p> <p>六、AI 与全场景事业部负责人对行业趋势、AI 对内赋能组织提效，对外赋能业务升级的展望及规划进行介绍。</p> <p>七、合作伙伴代表分享了各自的行业洞察以及对道通的认识、理解及评价。</p>

公司管理层就投资者关注的问题进行了沟通和交流。本次交流活动的主要问答情况如下：

问题一：新能源汽车的持续增长对数字维修业务的影响？

全球汽车保有量的增加、平均车龄增长、汽车电子化程度的不断提升，带动了汽车后市场服务的智能化、多样化需求，从而推动汽车综合诊断、检测行业市场规模的持续提升。这是个规模巨大的存量成熟市场，是公司数字维修业务持续稳健增长的基本盘。

新能源车的兴起和快速渗透，给汽车后市场带来了新的机遇。与传统燃油车诊断维修不同的是，新能源车还新增了对三电系统、电池检测、智能传感设备等新的诊断维修需求，对诊断维修设备的技术能力、更新迭代速度等提出了更高要求，提高了行业壁垒。

公司将充分把握新能源电动化、生成式 AI 趋势，利用自身优势，在技术领先、产品性能、用户体验等方面持续创新，继续保持我们汽车诊断检测的领导者地位。

问题二：数字维修业务在新能源诊断方面的布局？

目前公司诊断设备的软件既包含燃油车车型又包含新能源车型。另外，随着国内第三方连锁汽车维修店的规模增加，以及电动汽车渗透率持续提升，国内第三方汽车维修店对于电动汽车检测维修的需求随之增加。在新能源维修领域，公司已推出专为电动汽车后市场生态设计的诊断工具链，结合公司的 EV 平板诊断产品形成了从车上到车下全诊断场景覆盖。

问题三：美国充电桩的市场规模及未来预期？

根据国际能源署的预估，美国市场的公共充电桩数量将从 2023 年的 18 万个，增长到 2035 年的 170 万个。根据美国可再生能源实验室 NREL 的报告，预计到 2030 年全美需要 2800 万个充电端口来支持 3300 万辆电动汽车。各个机构报告的统计口径可能不同，但结论都是统一的，整个市场还处在高速增长期。

问题四：公司如何看待美国政治环境变化对公司业务的影响？

首先，我们认为全球新能源发展的趋势是不可逆的，新能源车的前装出货比例以及后市场充电桩的服务配套依然会快速增长，公司目前大部分的客户主要是工商企业级客户，他们更多是基于新能源汽车对他们的整体经营成本更有优势从而布局充电桩站点，政治环境的变化对他们影响较小。

公司目前在北美销售的产品包括诊断相关设备以及充电桩设备，均为民生类的产品，不属于重点关注的行业。公司已经在北美深耕了 20 余年，建立了较强的品牌知名度，成熟的本地化保障体系也确保了公司业务的稳定开展。

从供应链方面，公司自 2018 年起前瞻性地启动海外工厂的布局。截至目前，公司已在中国深圳、越南海防、美国北卡罗来纳州建立了三大生产基地，构筑了覆盖全球的生产及供应链网络。其中，越南工厂具备供应链管理、运营管理、本地化生产模式以及出口低关税等优势，美国工厂具备美国本土生产及客户服务优势，是公司应对国际贸易环境变化的不确定性风险的一系列重要战略布局。公司将对各国政策导向保持密切关注，同时加强底线思维，持续评估并提升重点市场区域的产销自循环能力，实现供应链系统的多重备份。

问题五：公司数字能源业务在海外市场的优势？

公司深耕数字能源全球市场，已构建了完善的战略客户体系，打造高效敏捷的服务体系。凭借产品、技术、品牌、市场、服务以及全球供应链等系统性优势，构筑中长期竞争壁垒。

问题六：欧洲充电桩市场需求？车桩比情况如何？

各个机构报告的统计口径可能不同，根据国际能源署的预估，欧洲市场的公共充电桩数量将从 2023 年的 70 万个，增长到 2035 年的 270 万个。根据麦肯锡的报告，预计到 2030 年欧洲电动汽车增长所需的基础设施、电网和能源要求的复合增长率均超过 30%。欧洲是一个相对分散的市场，每个国家电动化程度差异较大，车桩比暂没有较为权威的统计数据，一般来说，北欧、西欧电动化程度较高、南欧和中东欧等还有很大的市场潜力。

问题七：公司数字能源业务在硬件上的规划？

公司数字能源业务在硬件上将聚焦在充电桩系统，将充电桩系统做的极其稳定、可靠，其中最核心的是充电模块技术的积累和突破。

问题八：公司数字能源业务在软件上的规划？

随着新能源汽车充电的日益普及，车主对充电设备的可靠性、兼容性和支付便捷性提出了更高的要求。同时，充电运营商还需解决电力供应不足、电网扩容成本高、充电服务能力弱、充电利用率低等挑战。因此，能够融合“光、储、充、边、云”，高效解决充电设备问题，并以最优成本实现最高充电利用率、提升充电运营收益的充电软件与能源管理解决方案，将显著提升充电设备的核心竞争力，并迎来更大的发展机会。

在充电软件与解决方案方面，公司持续开发及完善充电运营管理平台、远程运维管理平台及充电 APP 三大产品，推进全场景解决方案的演进与升级。同时，公司深耕能源管理领域，探索将多模态生成式 AI 技术应用于智能充电网络和光储充领域，致力于打造一站式光储充能源管理解决方案，持续拓展车桩协同和桩网协同的能力，为客户创造更智能、更易用、更可靠、更绿色的核心价值。

问题九：公司销售渠道的布局情况？

公司已在全球建立了超 14 个海外区域总部、销售平台和子公司，拥有成熟的渠道、大客户系统以及高效敏捷的本地化服务优势。

问题十：未来公司两个业务板块的发展方向？

数字维修业务是公司稳健的第一发展曲线，要牢牢把握新能源电动化、生成式 AI 的趋势，依靠创新持续引领行业发展。数字能源业务是公司高速增长的第二发展曲线，智能充电网络和光储充能源管理的市场空间巨大，我们会持续以电力电子技术、AI 智能化技术为两个核心技术底座，以充电为核心，打造极致体验，为客户创造极佳收益。

	<p>问题十一：公司数字能源业务在其他新兴市场的布局？</p> <p>我们的销售团队有丰富的海外市场经验，在东南亚、日韩、中东、南美等地区都有明显突破。</p> <p>问题十二：公司在 AI 方面的规划？</p> <p>基于公司长期可持续和高质量发展的目标，公司将积极布局生成式 AI 的应用，对内赋能企业组织再造和数智化变革，实现内部提质增效；对外赋能数字维修、数字能源业务升级，推动整体行业的技术创新，确保我们在未来的行业竞争中持续保持领先地位。</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>