

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：2025-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
<b>参与单位及人员</b>	<p>胡誉镜 邓咏梅 郭金香 曹芮 赵耀 张一弛 杨烨 宋康泰 浦俊懿 王树娟 张良卫 余思贤 俞晓斌 王佳晨 张铭轩 吴畏 赵丹 熊莉 刘欢 耿军军 黄强 胡嘉祥 伍巍 杨林 蔡祝平 楚总 郑祥 吕志东 李泉霖 傅晓焯 来祚豪</p> <p>Brilliance Asset Management Limited Macro Polo 北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙） 博时基金管理有限公司 博时基金管理有限公司 财通证券 财通证券 德邦证券股份有限公司 东方证券 东方证券股份有限公司 东吴证券研究所 富安达基金管理有限公司 富国基金管理有限公司 富国基金管理有限公司 广东恒健投资控股有限公司 国联安基金管理有限公司 国联民生 国信证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 国元证券研究所 海富通基金管理有限公司 海富通基金管理有限公司 海通国泰 海通证券 杭州中财澄昊股权投资有限公司 恒邦投资 恒大人寿保险有限公司 恒大人寿保险有限公司 华安财保资产 华安证券 华安证券研究所</p>

周志浩	华创证券研究所
何家金	华创证券研究所
赵楠	华泰柏瑞基金管理有限公司
郭雅丽	华泰证券
胡斌	华夏基金管理有限公司
谢泽林	嘉实基金管理有限公司
曹锐钢	交银人寿保险有限公司
杨芝廷	交银施罗德基金管理有限公司
麦家煌	金鹰基金管理有限公司
武雪原	金元顺安基金管理有限公司
谭雅芙	进门财经
曾理	景顺长城基金管理有限公司
陈宝健	开源证券
陈诺	开源证券研究所
黄友文	诺安基金管理有限公司
杨飞	鹏华基金管理有限公司
赵栋	青骊
洪玉婷	群益证券投资信托股份有限公司
伍啸天	上海艾礼象私募基金管理合伙企业（有限合伙）
刘青林	上海呈瑞投资管理有限公司
秦绪文	上海东方证券资产管理有限公司
徐建春	上海国际信托有限公司
王照峰	上海极灏私募基金管理有限公司
陈新华	上海迈维资产管理有限公司
丁一宸	上海铭大实业（集团）有限公司
郭思慧	上海南土资产管理有限公司
吴刚	上海南土资产管理有限公司
赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
王亮	上海煜德投资管理中心（有限合伙）
蔡仁飞	上海兆天投资管理有限公司
涂尔帆	深圳前海海雅金融控股有限公司
曾宇洁	深圳市创易资本管理有限公司
杨小林	深圳市创易资本管理有限公司
唐鋆超	深圳市鹏万投资有限公司
杨瑜雄	深圳市熔岩投资管理有限公司
杨稳建	深圳市善道投资管理有限公司
陆世昌	深圳市远望角投资管理企业（有限合伙）
翟灏	深圳市远望角投资管理企业（有限合伙）
钟华	深圳市正德泰投资有限公司
黄进	生命保险资产管理有限公司
赵洋	太平资产管理有限公司
孙潇雅	天风证券股份有限公司
刘尊钰	天风证券股份有限公司
张昭君	西部利得基金管理有限公司
武圣豪	兴业证券股份有限公司
龙华明	云禧投资
徐小勇	长安基金管理有限公司
胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司

	<p>黄俊峰 长城证券 袁澎 长江证券 黄学军 长江养老保险股份有限公司 鲍淑娴 招商证券 施旭健 浙江龙航资产管理有限公司 刘静一 浙商证券研究所 刘雯蜀 浙商证券研究所 杨子伟 浙商证券研究所 王子杰 中泰证券 杨帅 中泰证券研究所 刘一哲 中泰证券研究所 陈超俊 中信保诚基金管理有限公司 李楚涵 中信建投证券股份有限公司 应璜 中信建投证券股份有限公司 孙竟耀 中信证券</p> <p>(注：参会人员信息为依据会议系统提供的信息整理所得)</p>
时间	2025年4月27日 10:00-11:00
地点	电话会议
接待人员	<p>董事、副总经理：农颖斌 董事会秘书：李雄伟 投资者关系总监：李律</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以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><b>一、介绍公司 2025 年第一季度经营情况</b></p> <p>2025 年第一季度，公司继续大力推进“全面拥抱 AI”战略，加速推动 AI 技术与业务场景深度融合：AI 重塑数字维修产品和数字能源产品及方案，提升了产品及方案的竞争力与盈利能力，提高了市场占有率和影响力。同时，公司持续</p>

巩固在产品、技术、品牌、市场、服务及全球供应链等方面的系统性优势，从而实现了公司业绩的快速增长。

2025 年一季度，公司实现营业收入 10.94 亿元，同比增长 27%；归母净利润 1.99 亿元，同比增长 60%；扣非归母净利润 1.97 亿元，同比增长 58%；经营活动现金净流入 2.79 亿元，同比增长 36%；货币资金余额 20.28 亿元，现金体量充足。

2025 年一季度，公司持续全面推进 AI 驱动经营管理的数智化变革，运营效率持续优化，持续实现提质降本增效。2025 年第一季度，公司销售费用率和管理费用率同比分别下降了 1.51 个百分点和 1.83 个百分点，存货周转天数同比优化 12.47%、应收账款周转天数同比优化 1.38%。研发投入方面，2025 年第一季度，公司研发投入金额为 2.04 亿元，同比增长 34.57%，占收入比重为 18.64%，重点投向 AI 多模态大模型、AI 平台及智能体（Agents）研发，支撑技术护城河。

公司致力于成为 AI 及机器人行业应用龙头企业，推动公司中长期高质量发展，为投资者创造长期稳健回报。

二、接待人员就投资者关注的问题进行了沟通和交流，主要问答情况如下：

**问题一：2025 年第一季度有哪些经营亮点？**

### **1、数字维修领域**

公司在 3 月份推出了旗舰新品可视化智慧分析系统 Ultra S2，Ultra S2 已经接入公司自研的维修大模型，上线了技术助手功能，上线一个月的销量超预期，说明公司新一代智能终端及 AI 能力获得客户的高度认同。

另外，TPMS 系列增长高达 60%，主要原因是北美市场渠道拓展成效显著，市场份额提升。作为确保行车安全的重要汽车零部件，全球主要国家和地区相继立法强制要求乘用车、商用车出厂时安装胎压监测系统（TPMS），TPMS Sensor（胎压传感器）设计寿命通常为 6-8 年，寿命到期后车辆报警需替换新的 TPMS Sensor，存量汽车的 TPMS Sensor 替换需求市场空间巨大。

### **2、数字能源领域**

年初以来，公司在全球各个主要市场均有多个大客户的重要突破，已中标了多个能源类、重卡类、商超类的头部客户（比如欧洲和全球领先的便利店及加油站运营商 Circle K、欧洲电动汽车充电基础设施领先企业 Mer、欧洲石油巨头、北美最大商用停车场运营商 LAZ Parking、美国知名地产充电运营商、全球零售连锁巨头等），交付期基本是到 2030 年，按初步份额预计可支撑公司数字能源业务持续的高速增长。这些大客户的突破标志着我们的产品和解决方案获得了高度的市场认可，综合实力跻身全球第一梯队。2025Q1/Q2 这些战略客户处于订单导入期，预计 Q3/Q4 开始逐步放量交付。

在产品和解决方案方面，公司新一代 MaxiCharger DC 及家用/商用一体的交流桩 MaxiCharger AC Pro 等新品在全球陆续上市，并获得了全球客户的广泛认可。

### **3、AI 战略落地及应用方面**

一直以来，公司以 AI 为核心驱动力，坚定围绕“AI 智能化”战略布局。

在 AI 及机器人应用方面，公司将更加“突出应用导向”，持续研发行业应用多模态大模型、AI 平台及作业应用 AI Agents，推动生成式 AI 技术与汽车诊断、充电、能源、交通等应用场景的深度融合，目前已在汽车诊断维修、新能源充电解决方案中深度应用，正在加速推进空地一体集群智慧解决方案在能源、交通等千行百业快速商业化落地。

#### **（1）空地一体集群智慧解决方案进展**

公司成立道和通泰机器人子公司及杭州、南京下属子公司，并组建了具身机器人团队，团队核心成员来自波士顿动力人形机器人团队、牛津大学机器人研究中心、剑桥人工智能中心。团队成员曾深度参与 NASA 月球登陆器结构设计、波士顿动力人形机器人高动态环境运动开发、英国核设施高危环境机器人标杆项目，技术能力贯穿复杂地形运动控制算法、仿真到现实(sim-to-real)深度强化学习框架，具备机器人复杂地形巡检、高阶智能化的能力。

另外，公司与科技巨头全面深入合作，构建“智能体+平台+垂域模型”集群智慧解决方案，目前正在联合开发阶段，样板点正在落地中，之后会进行联合推广。

#### **（2）AI 及软件的应用**

“全面 AI”是公司战略，公司持续推动 AI 技术与业务场景深度融合，AI 及软件已经形成规模化收入，并保持持续快速增长。在 AI 及软件业务方面，2025Q1 公司实现收入 1.37 亿元，同比增长约 36%，毛利率高达 99%，充分验证了公司“AI+垂直场景”的商业闭环能力和商业落地能力。

① 在数字维修方面的 AI 应用

公司新一代诊断平板 Ultra S2 在今年 3 月上市，已经接入公司自研的维修大模型，上线了技术助手功能，后续还会开发更多 Agents，显著提高故障排查与维修的效率；在 ADAS 系列，我们也已引入多模态语音大模型，使得 ADAS 标定效率行业领先。

② 在数字能源方面的 AI 应用：

公司充分利用诊断业务积累的车型覆盖优势，研发了充电智能 Agents，通过 AI 实现充电曲线的精准匹配和功率预测，让充电更加安全、快速还能保护电池。一旦一台桩识别到新车型，全球充电桩能同步升级。

另外，基于自主研发的数智能源行业大模型：

在用户端，我们发布行业内首个充电 APP Agents，用户可以通过自然语言、语音指令完成充电启停、数据查询、问题反馈等 APP90%以上的操作，为用户提供了更便捷、更智能化的操作体验。

在客户端，我们推出了基于行业大模型的场站运营 Agents，为充电站运营者提供更高效的管理工具。通过自然语言对话，5 分钟即可完成充电站的线上管理系统搭建，并具备智能分析、智能报告、智能问答等功能，还可以利用 AI 算法，对充电站的能耗数据、设备运行状况、用户充电需求等进行主动分析汇报，优化充电站运营调度，提升整体效率。

公司正打造系列“光储充 Agents”，构筑“场站自组织、自学习、自演进、一站一策”的差异化竞争优势，实现从规划、建设、维护、优化、扩容的全生命周期智能化管理，提升 20%以上的充电容量利用率，降低最高 45%的综合用电成本，减少 50%以上的突发性能源故障风险，为客户带来持久的价值增长。

充电云服务未来会随着充电桩销量的增加而持续放量。

问题二：关税政策对公司的影响？

	<p>“对等关税”政策对公司的影响甚微。</p> <p>首先，自 2024 年下半年起，公司就开始在美国储备安全库存。当前美国的库存产品预计可满足未来 6-9 个月的销售需求。在一季度业绩支撑以及在美国库存充足的基础上，公司预计美国区域的年度业务目标可达成。</p> <p>其次，公司的部分业务是不受关税政策影响的，比如 AI 及软件业务 Q1 增长 36%，未来还将持续快速增长，这部分收入完全不受关税影响，并且还有极高的毛利率，为公司业绩奠定基础。</p> <p>另外，公司在欧洲、亚太、中东、南美等其他区域市场已相继取得了重要突破，预计 2025 年其他区域将继续保持快速增长，美国市场占比将有所下降。</p> <p>从供应链角度来看，我们在中国深圳、越南海防、美国北卡罗来纳州建立了三大生产基地。目前越南工厂的产品主要销往美国，在目前的政策下，关税按 10% 征收。公司已宣布自 5 月 1 日起美国区域数字能源产品将涨价 7% 到 10%，提价幅度有效覆盖现行 10% 基础关税负担及相关成本。</p> <p>美国工厂已于 2023 年末投产，美国和墨西哥工厂可以使美国产销形成闭环，根据美墨加贸易协定，墨西哥的大多数产品将“享受零关税优惠”。</p> <p><b>问题三：AI 及软件业务具体包括哪些内容？</b></p> <p>自本期起，公司将原来的“软件升级服务”及其他 AI 及软件相关收入合并单独列示，更好反映公司“以智能终端为入口，通过 AI 软件实现持续收费”的业务实质。</p> <p>目前来说，AI 及软件业务占比较高的是数字维修业务的“软件升级服务”。另外还有充电云，包括智能运营、智能运维、充电支付等综合云服务平台，2025Q1 的充电云订单增长 80%，充电云在海外主要市场的收费模式是基于云平台所管理的充电枪口数量，每年收取软件服务费，随着智能充电终端销售的增加，相应的软件服务费收入预期将快速增长。</p>
附件清单（如有）	无

<b>备注</b>	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。
-----------	---