

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：2025-009

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐一对一沟通 ☒其他（电话会议）	
参与单位及人员	Jiming Christine Pu 施总 闫慧辰 Simon Sun 谢泽林 姜涵奕 Harry Jiang 刘莹莹 蒋煜 腾兆杰 侯立森 安邦 高强 浦俊懿 王树娟 戴晨 李博韦 鞠然 余思贤 潘云姗 徐彪 吴祖鹏 刘旭明 张洪耀 孟灿 孙恺祈 李玲 刘绮真 张磊 Dymon Asia Capital （HK） Limited Goldman Sachs/高盛 keystone LCRICH CAPITAL MANAGEMENT Pleiad Investment Advisors Limited 博时基金管理有限公司 博裕资本投资管理有限公司 才誉资产 常春藤上海资产管理有限公司 晨燕资产管理有限公司 西部电新 东财电新 东方基金管理股份有限公司 东方证券 东方证券股份有限公司 东吴计算机 东吴证券 东证融汇证券资产管理有限公司 富安达基金管理有限公司 广东恒健投资控股有限公司 广东正圆投资有限公司 广发证券 国华兴益保险资产管理有限公司 国金基金管理有限公司 国金计算机 国金计算机 国金证券 国金证券 国联民生电新	

杨林	国泰海通
余玫翰	国泰海通
赵阳	国投计算机
云梦泽	国信计算机
耿军军	国元证券
许磊	杭州睿银投资管理有限公司
郑洋	华安电新
来祚豪	华安计算机
张志邦	华安证券
郭雅丽	华泰计算机
凌燕	火眼投资
万品玉	嘉实基金管理有限公司
陈诺	开源电新
陈宝健	开源计算机
李海强	开源计算机
吕志东	天风证券客户
叶柯辰	陆家嘴国际信托有限公司
赵丹	民生证券
刘葳洋	南方基金管理股份有限公司
姬长春	鹏华基金管理有限公司
黄韦涵	平安计算机
闫磊	平安证券
杜宏笙	前海联合基金
陈霄翔	泉果基金管理有限公司
王慧林	睿亿投资管理有限公司
朱俊	上海方御投资管理有限公司
邢天成	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
薛璟	上海理成资产管理有限公司
邹国英	上海朴信投资管理有限公司
陈索文	上海前点投资管理有限公司
陈治任	上海肇万资产管理有限公司
马天一	申万电新
王明路	申万宏源
徐平平	申万计算机
李博伦	深圳国源信达资本管理有限公司
齐善鑫	深圳市红筹投资有限公司
王东升	深圳市凯丰投资管理有限公司
谭子键	深圳市思加私募证券投资基金管理有限公司
陆晓君	世纪证券有限责任公司
林文健	天风国际资产管理
李璞玉	天风证券股份有限公司
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
李浩时	天风证券股份有限公司
缪欣君	天风证券股份有限公司

	黄继敏 白徐健 高云 张友胜 罗志高 张友胜 王湘杰 黄旖晴 傅晓琅 武圣豪 王羽希 石磊 邹文倩 晏青 黄俊峰 陈逸同 袁澎 刘晓舟 何增华 梁浩 鲍淑娴 管晶鑫 刘雯蜀 崔力丹 孟辞 库静兰 张杰 刘一哲 臧雅坤 李子硕 孙竞耀 李楚涵 巍巍 天阔私募基金 武汉美阳投资 武汉美阳投资 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 西南计算机 西南计算机 信达计算机 兴证电新 易方达基金管理有限公司 银河基金管理有限公司 银河计算机 永赢基金管理有限公司 长城计算机 长城证券 长江电新 长江机械&机器人 长信基金管理有限责任公司 长信基金管理有限责任公司 招商计算机 浙江米仓资产管理有限公司 浙商计算机 Agent 中金公司 中金公司 中金汽车 中欧基金管理有限公司 中泰计算机 中泰先进产业 中信电新 中信计算机 中信建投 中信证券股份有限公司 （注：参会人员信息为依据会议系统提供的信息整理所得）
时间	2025 年 8 月 17 日 20:00-21:00
地点	电话会议

接待人员	董事、副总经理：农颖斌 董事会秘书：赵冠捷 投资者关系总监：李律
投资者关系活动主要内容介绍	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： 一、介绍公司 2025 年半年度经营情况介绍 （一）2025 年半年度的整体经营情况 2025 年上半年，公司紧紧抓住全球综合诊断、智能充电与 AI 技术发展的多重契机，以技术创新驱动、渠道深耕、产销协同为发展引擎，实现了规模与效益的全面突破。 2025 年上半年，公司实现营业收入 23.45 亿元，同比增长 27%；扣非归母净利润 4.75 亿元，同比增长 64%；扣非归母且扣除股份支付后的净利润 5.06 亿元，同比增长 75%。2025Q2 单季度，公司实现营业收入 12.52 亿元，环比 Q1 增长 14%；归母净利润 2.81 亿元，环比 Q1 增长 41%。 同时，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。报告期内，公司期间费用率（剔除股份支付费用后）同比降低 4.0 个百分点。尽管在关税政策复杂多变的背景下，为保障供应、化解关税的不利影响，公司的安全库存从 6 个月提升至 9 个月，报告期内公司的库存周转率仍同比改善 10%。并通过强化业财协同等措施，超长期逾期应收账款占收入比重同比下降 23%。 以上经营成果是对道通战略前瞻性、市场竞争力的有力证明，不惧外部政策环境扰动，实现可持续的高质量增长。 （二）业务板块经营亮点 公司持续围绕“人工智能”战略布局，以 AI 智能化为核心本体，以“行业大模型”、“智能终端/智能中枢/具身智能”为两翼，打造“以智能终端/智能中枢/具身智能为业务入口，通过 AI Agents 服务实现持续收费”的业务模式。2025

	年上半年，AI 及软件实现营业收入 2.81 亿元，同比增长 30.13%，毛利率超 99%，随着公司 AI 战略深入推进，AI 及软件业务规模将带来可持续、高质量增长。 1、AI+诊断业务 2025 年上半年，维修智能终端实现收入 15.4 亿元，同比增长 23%，其中：汽车综合诊断产品实现收入 6.94 亿元，同比增长 14%；TPMS 产品实现收入 5.16 亿元，同比增长 57%；ADAS 产品实现收入 2.07 亿元，同比增长 17%。维修智能终端相关的 AI Agents 服务收入为 2.76 亿元，同比增长 31%。 2025 年 3 月，公司推出的新一代综合诊断终端 Ultra S2 运用 AI 多模态语音大模型、AI 车辆环检智能识别等 Agents，维修效率大幅提升，全面革新用户体验。 2025 年 4 月，公司推出的新一代 ADAS 标定主架 IA1000，是集数字化、自动化、智能化为一体的全新系统，可通过自然语言调用 Ultra S2 的多模态语音大模型，实现标定主架自动定位，极大提高 ADAS 标定的准确性与易用性，大幅提升标定效率。 上述具有 AI 特性的维修智能终端销售量价齐升，上市后订单屡创新高，获得市场与客户的高度认可，赋能业务竞争力和盈利能力的持续提升。 而 TPMS 本期超过 56% 的高速增长，是受益于替换高潮的政策红利。乘用车方面，美国、欧洲和中国大陆分别于 2007 年 9 月、2014 年 11 月和 2020 年 1 月要求新车强制安装 TPMS，北美市场成熟度高，随着车主安全意识的提升，持续保持较高增速；欧洲和国内已进入爆发期，增长强劲。商用车方面，欧洲自 2024 年 7 月起，商用车必须配备 TPMS；美国商用车装配 TPMS 有碳积分奖励；中国分别在 2018 和 2020 年出台针对营运客车和重卡的 TPMS 强制安装法规，预计到 2030 年，强制法规也将为后市场商用车 TPMS 产品带来广阔的市场空间。 公司按照海外存量车，保守按 10 年一个替换周期测算，全球汽车后市场每年新增胎压传感器的需求超过 300 亿元。公司 TPMS 产品预计可持续保持高速增长。 2、AI+充电业务
--	--

	2025 年上半年，能源智能中枢实现收入 5.24 亿元，同比增长 40%，并通过“成本下降+价值提升”双轮驱动，毛利率同比提升 2.23 个百分点。 公司推出新一代智能充电解决方案，持续深化电力电子核心技术布局，2025 年 6 月，公司推出自研的液冷充电模块，核心指标（充电效率、可靠性、智能性方面）达到行业领先水平。同时，发布了“数智能源充电大模型”以及系列 AI Agents 的应用，充电云平台服务在北美、欧洲等市场通过软件订阅、交易佣金、AI 服务等模式，根据客户及具体项目需求，按照授权数量收取软件授权费。 报告期内，凭借在产品、技术、品牌、市场、服务及全球供应链等方面的系统性优势，公司在欧洲、美国等全球主要市场取得能源、交通、停车场运营、酒店公寓等多个行业顶级客户的重要突破，竞争力跃升全球头部，为中长期的可持续增长奠定了坚实基础。 3、AI+巡检业务 报告期内，公司持续夯实“空地一体集群智慧解决方案”能力，以具备强大感知、决策与交互能力的“AI 大脑”为核心，驱动由空中机器人、地面多形态机器人等组成的空地智能体，实现集群协同、自主作业。 4、AI 赋能组织能力提升，持续降本增效 公司持续全面推进 AI 驱动经营管理的数智化变革，覆盖研发、营销服、供应链、职能等核心业务场景，同时，AI Agents 应用于研发平台、流程自动化与任务协同，形成“人机协同”的高效模式，显著提升运营效率与决策智能水平。公司积极推进组织 AI 化全面转型，持续推动道通员工的自我发展，并积极探索向更高自主性的“AI 数字员工”演进。 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：AI+充电业务在支付方面的进展及规划？ 公司打造了面向充电场景的端到端支付方案，自研支付聚合平台和终端已接入全球主流支付网关，模块化架构灵活适配多业务形态，覆盖 App、H5、小程序、POS 机等多终端场景，集成分账、对账、发票等能力，助力客户财务闭
--	--

	环，支付成功率与风控能力业内领先。公司正积极探索在新能源充电领域使用稳定币作为支付、结算工具的经营模式，持续推进稳定币支付与 RWA 融资等前沿领域的探索与实践，围绕能源服务场景的支付效率优化及产业资产价值提升等方向加快布局。 问题二：AI 及软件业务的业务模式？ 2025 年上半年，AI 及软件实现营业收入 2.81 亿元，同比增长 30.13%，毛利率超 99%。 其中，汽车诊断的软件云服务在北美、欧洲等市场采用订阅模式收费，智能终端所附带的免费试用期到期后，需要付费进行车型更新和功能拓展。随着高端产品的逐步推出，产品软件年费的单价和升级率逐步在提升，有效促进了软件收入的提升。目前，公司具有 AI 特性的高端诊断机型已带有远程专家、AI 技师助手等 AI Agents 功能，极大提升了维修技师的维修精度和维修效率，广受用户好评，AI Agents 功能将推动软件续费率进一步提升，同时公司将结合 AI 能力进一步开发相关功能，探索更多软件收费、Agents 收费的商业模式。 充电云平台服务在北美、欧洲等市场通过软件订阅、交易佣金、AI 服务等模式，根据客户及具体项目需求，按照授权数量收取软件授权费。其中，充电运营云采用按充电桩的枪线端口数量计费；充电支付云采用按支付终端数量计费的订阅模式；能源管理云采用按充电场站数量及场站规模计费的订阅模式；同时，公司正积极探索包括基于 Agent 使用量、客户价值分成在内的新型盈利模式，进一步提升产品的边际收益。 问题三：TPMS 高速增长的原因？ TPMS 本期实现了超过 56% 的高速增长，主要受益于汽车后市场 TPMS 替换高潮的政策红利。乘用车方面，美国、欧洲和中国大陆分别于 2007 年 9 月、2014 年 11 月和 2020 年 1 月要求新车强制安装 TPMS；商用车方面，欧洲自 2024 年 7 月起，商用车必须配备 TPMS；美国商用车装配 TPMS 有碳积分奖励；中国分别在 2018 和 2020 年出台针对营运客车和重卡的 TPMS 强制安装法规。随着上述各个国家的逐步立法，主机厂在生产新车时，不管是生产新能源汽
--	--

	车，还是燃油车，均需要强制安装胎压监测系统，对应四个轮胎就需要安装四个胎压传感器。 根据车主用车习惯的不同，胎压传感器的使用寿命约为 6-8 年，因此全球后市场需要进行胎压传感器替换的需求越来越大。2017 年至今全球每年新车产量约为 7700-9000 万辆，以公司 TPMS sensor 产品平均价格 100 元/个进行测算，全球每年新增胎压传感器的需求超过 300 亿元。其次，公司提供的胎压传感器为通用型产品，即可适配各种不同型号的汽车，对于维修店或轮胎店来说，成本更低，库存压力更小，越来越多客户选择公司的产品去替代此前采购的原厂传感器。 问题四：AI+巡检业务典型场景的落地情况？ 2025 年，道和通泰机器人聚焦于能源、交通等重点领域，道和通泰机器人与科技巨头生态伙伴全面深入合作，实践“共建、共营、共销”，构建巡检领域的“智能体+平台+垂域模型”空地一体集群智慧解决方案。 报告期内，该方案已落地油田巡检领域样板点，通过空、地智能体集群协同、垂域大模型赋能、端边云融合创新架构，实时回传的作业数据驱动 AI 模型持续迭代，巡检和作业模式从人工监控的半自动模式，升级为全自主流程闭环；从单体智能独立设备作业，升级为群体智能集群协同响应，助力客户从传统的应急巡检作业，升级为常态作业。当系统在客户现场运行，实时回传的作业数据驱动 AI 模型按分钟持续调优及迭代，并将传统人工 1~2 周的异常研判周期压缩至秒级生成诊断报告，打造集群具身智能作业新范式，其“感知-决策-执行”智慧系统架构，更展现出向电力、交通、城市基建等广域场景复制的巨大潜力。
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。