

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：2025-010

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☒现场参观 ☐其他（电话会议） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐一对一沟通
参与单位及人员	尚天翼 张俊 陈肖语 潘伟玉 蔡晓霞 陈弘铭 曾方雅 梁正芳 肖贺元 侯恒 周毅 孔庆华 徐灵娥 雍兴建 杨云海 黄光辉 王娟 吴光华 陈英 米顺明 邓伟 北京银行深圳分行 东北证券 东北证券 广州市蓝海私募证券投资基金管理有限公司 河南泽恩私募基金管理有限公司 前海大唐英加（深圳）基金管理有限公司 上海证券报 深圳市汇杰投资有限公司 深圳市联润东方股权投资基金管理有限公司 深圳市诺银资产管理有限公司 深圳市前海铂悦投资管理有限公司 深圳市前海骏杰资产管理有限公司 深圳市前海骏杰资产管理有限公司 扬光投资有限公司 远东宏信有限公司 远东宏信有限公司 珠海悦鸿图私募基金管理有限公司 珠海悦鸿图私募基金管理有限公司 个人 个人 个人
时间	2025 年 8 月 28 日 10:00-11:30

地点	公司会议室
接待人员	董事会秘书：赵冠捷 投资者关系总监：李律 证券事务代表：陈偲
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动以特定对象现场参观调研的方式进行。接待人员带领投资者参观了公司展厅，并与投资者进行了沟通交流，主要内容如下： 一、公司接待人员介绍公司经营及业务情况 （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 及软件业务的业务模式？

自 2025Q1 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。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。

问题二：公司在全球化业务拓展方面的核心竞争力？

首先，公司长期以来高度重视研发创新，始终坚持“价值创新、孜孜以求”的经营理念、“将产品做到极致”的产品理念，以 AI 为核心驱动力，紧密围绕“智能化”战略布局业务生态，不断推动 AI 技术与业务场景的深度融合。

从全球化产能及供应链方面，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，并全力推进墨西哥生产基地建设，加速构建北美市场产供销自闭环。公司在全球各生产基地均配备本地化的生产经营团队和供应链体系，对持续优化资源配置，应对国际贸易环境变化的不确定性风险，进一步提升产品的市场竞争力具有重大战略意义，有助于公司提高供应链的响应速度和整体运营效率，助力公司在全球范围内保持领先地位并实现可持续发展。

	从营销服体系方面，公司始终坚持全球化布局，在全球主要销售区域设立了销售子公司，销售网络覆盖北美、欧洲、中国、亚太、南美、IMEA（印度、中东、非洲）等全球 120 多个国家或地区，构建了一体化的全球营销网络。公司持续深耕海外市场，坚持本地化运营策略，积极组建并大力发展本土化经营团队，深入扎根当地市场，制定并执行符合实际的市场推广和销售策略，快速响应客户需求，提供全方位、优质的本地化售后服务，获得客户的广泛认可。 问题三：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。