

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：2025-012

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |  |  |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| 投资者关系活动类别 | <div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div></div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>一对一沟通</div> <div><input type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>                                                                                                                                  |  |  |  |
| 参与单位及人员   | <div><div><div>卢华银</div><div>崔璟</div><div>王艳玲</div><div>张靖宇</div><div>徐琳</div><div>王结义</div><div>张洪瑞</div><div>陈峰</div><div>邓杰敏</div></div><div><div>东方财富证券</div><div>璟澄资本</div><div>巨量均衡私募</div><div>民生银行</div><div>深圳小维塔投资</div><div>远东宏信</div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div></div><div><div>肖征宇</div><div>李剑辉</div><div>林国洪</div><div>郭彧延</div><div>蔡家利</div><div>许佳仪</div><div>邹佩玲</div><div>梁韵诗</div></div><div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div><div>个人</div></div></div> |  |  |  |
| 时间        | 2025 年 9 月 29 日 15:00-17:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |  |  |
| 地点        | 公司会议室                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |  |  |
| 接待人员      | <div>投资者关系总监：李律</div> <div>证券事务代表：陈偲</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <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：</p> <p><b>一、公司接待人员介绍公司经营及业务情况</b></p> <p><b>（一）2025 年半年度的整体经营情况</b></p> <p>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。</p> <p>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%。</p> <p>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%。</p> <p>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。</p> <p><b>（二）业务板块经营亮点</b></p> <p>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。</p> <p><b>1、AI+诊断业务</b></p> |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>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%。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>2、AI+充电业务</p> <p>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。</p> <p>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、</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>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 <b>AI Agents</b> 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、<b>AI</b> 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。</p> <p>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。</p> <p><b>3、AI+巡检业务</b></p> <p>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“<b>AI</b> 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。</p> <p><b>4、AI 赋能组织能力提升,持续降本增效</b></p> <p>公司持续全面推进 <b>AI</b> 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,<b>AI Agents</b> 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 <b>AI</b> 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“<b>AI</b> 数字员工”演进。</p> <p><b>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:</b></p> <p><b>问题一:汽车后市场诊断业务在国内和海外的区别?</b></p> <p>从汽车后市场形态来看,海外汽车市场起步较早、汽车保有量大、车龄持续上升,完善的法规确定了严格的车载诊断系统,带动汽修业态整合及车辆电子化和智能化技术的提升,促使美国、欧洲地区汽车诊断分析产品市场的持续增长。而我国相关行业的整体发展及市场化水平仍较低,国内汽车后市场主要以 <b>4S</b> 店为主,但随着车龄突破 <b>4S</b> 店质保期限,消费者转向第三方独立机构购买维保服务的意愿增强,为独立汽车后市场的发展创造了条件,国内市场仍有较大的市场潜力,公司一直密切关注国内的市场机会。</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>此外，海外市场还有一个重要特点是可以持续通过软件及 AI 服务获得收入。公司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。</p> <p><b>问题二：AI+巡检业务典型场景的落地情况？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>问题三：公司在全球化业务拓展方面的核心竞争力？</b></p> <p>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。</p> <p>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</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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