

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：2025-014

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	赵吉星	红思客资产	唐科	国旺鑫投资
	熊飞	贝祥资本	邓继玮	首创证券
	郭常林	华润金控	杨彪	个人投资者
	张东晓	幸福階乘基金	沈莉	个人投资者
	孙宏声	国海证券	刘勇	个人投资者
时间	2025 年 11 月 3 日 10:00-11:00			
地点	公司会议室			
接待人员	董事会秘书：李律 证券事务代表：陈偲			
投资者关系活动主要内容	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：			

容介 绍	一、公司接待人员介绍公司经营及业务情况 （一）2025 年前三季度的整体经营情况 2025 年前三季度，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 年前三季度，公司实现营业收入 35 亿元，同比增长 25%；扣非归母净利润 7.2 亿元，同比增长 62%。2025Q3 单季度，公司实现营业收入 12 亿元，同比增长 20%；归母净利润 2.5 亿元，同比增长 63%。 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）同比明显降低。公司经营效率不断提升，报告期内公司的库存周转率仍同比显著改善。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显著下降。 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。 1、AI+诊断业务 2025 年前三季度，维修智能终端继续保持快速增长，其中，TPMS 产品受益于全球替换需求政策红利，持续保持高速增长。 报告期内，公司持续深化 AI 多模态语音大模型和 AI Agents 应用，具备 AI 特性的数字维修新品继续引领行业潮流，并带动业绩快速增长。 在 TPMS 方面，据统计，全球汽车保有量超 14 亿辆，欧美地区车龄超 7 年的车辆占比达 60%，且随着美国、欧盟等国家及区域强制安装 TPMS 法规落地，TPMS 替换需求持续释放。根据近期北美权威轮胎行业媒体的报告，道通科技在胎压监测传感器（TPMS Sensors）及轮胎压力监测系统诊断工具（TPMS Diagnostic Tools）两大核心赛道均位列北美第一。凭借卓越的产品力和品牌力，公司的 TPMS 产品预计可以持续保持高速增长。
-----------------	--

2、AI+充电业务

2025 年前三季度，能源智能中枢持续快速增长，并通过“成本下降+价值提升”双轮驱动，毛利率持续提升，Q2Q3 两个季度实现连续盈利。

今年 9 月，公司在德国柏林新发布 AI 驱动的新一代智能充电网络，同步推出搭载自研液冷功率模块的全液冷超充新品，充分彰显技术领先性。

目前，公司已在充电调度、运维管理及建站配置等多个关键环节部署 AI Agent 能力，并逐步向更高自主性的“AI 数字员工”演进，构建起以充电智能中枢为入口，以充电云平台为载体，以充电数据为驱动的智能服务体系。报告期内，公司在充电云订单也持续高速增长。

目前大客户项目订单持续导入中，公司正大力推进能源、交通、停车场运营、酒店公寓等多个全球行业顶级客户的项目交付。

第三季度，在美国、欧洲、澳洲已有多个标志性项目落地，未来数字能源业务将持续成为公司盈利增长的重要支撑。

3、AI+巡检业务

AI+巡检领域，公司已在油田、电网、高速、园区等场景实现测试部署，部分项目成为行业样板。相比传统作业模式，公司“空地一体解决方案”从“人控”到“智控”，从“单点智能”到“群体智能”，从“被动响应”到“主动预见”、“主动执行”，将大幅提升效率、降低风险，重塑作业流程。

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：中美贸易摩擦背景下，公司的主要应对措施？目前对美国的关税情况？

公司持续增加热销品的安全库存、优化库存周转率，报告期内库存周转率同比持续改善。公司供应美国市场的产品主要从越南工厂发货，并且有些产品是豁免关税的，目前越南对美国的关税稳定在 20%左右，我们也已在今年 5 月开始，通过价格调整的方式覆盖了加征的关税负担及相关成本。

此外，公司正在建设的墨西哥工厂预计 11 月开始试产，将与现有的美国北卡工厂紧密协同，构建北美市场产供销自闭环。

问题二：汽车后市场诊断业务在国内和海外的区别？

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 4S 店为主，但随着车龄突破 4S 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。

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。

问题三：2025 年前三季度 AI 软件业务的增速情况？

2025 年前三季度，AI 及软件业务保持快速增长，主要原因系公司持续深化“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，随着高端产品的逐步推出，产品软件年费的单价逐步在提升，有效促进了软件收入的提升。

问题四：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。 问题五：公司筹划港股上市的原因？ 为深化国际化战略布局，增强境外投融资及运营能力，持续吸引并聚集优秀人才，进一步提升公司综合竞争实力，公司拟开展 H 股上市工作。目前，公司正计划与相关中介机构就本次 H 股上市的具体推进工作进行商讨，关于本次 H 股上市的具体细节尚未确定。请大家关注公司后续公告。
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。