

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：2026-001

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及人员	<p>Danny Yung TX Capital 付丹婷 北大方正人寿保险有限公司 蔡峰 北京凯读私募基金管理有限公司 胡康 博时基金管理有限公司 郭子琪 博时基金管理有限公司 李帅 博时基金管理有限公司 姜涵奕 博裕资本投资管理有限公司 易小金 财通证券资产管理有限公司 荆昕 草本 张小郭 创金合信基金管理有限公司 梁雪 创金合信基金管理有限公司 李晗 创金合信基金管理有限公司 周珂 东吴证券 余思贤 富安达基金管理有限公司 周泉 个人 杨文健 光大保德信基金管理有限公司 吴远怡 广发基金管理有限公司 刘旭明 国华兴益保险资产管理有限公司 杨立天 国联民生 胡玉峰 国联民生证券股份有限公司 杨林 国泰海通 宋亮 国泰海通 耿军军 国元证券 陈杰 杭州红骅投资管理有限公司 刘畅畅 华安基金管理有限公司 刘潇 华安基金管理有限公司 吴政 华安基金管理有限公司 杨振海 华富基金管理有限公司 吕慧建 华泰柏瑞基金管理有限公司 贺雨鑫 民生证券 孙勇 明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司</p>

	<p> 雷志勇 摩根士丹利基金管理（中国）有限公司 李顺帆 诺安基金管理有限公司 陈衍鹏 诺安基金管理有限公司 曹敏 鹏扬基金管理有限公司 刘冬 鹏扬基金管理有限公司 季清斌 平安基金管理有限公司 于利强 青骊投资管理（上海）有限公司 杨爱琳 青骊投资管理（上海）有限公司 杨如丰 厦门市乾行资产管理有限公司 朱俊 上海方御投资管理有限公司 鲁长剑 上海非马投资管理有限公司 田祥光 上海健顺投资管理有限公司 吴欣欣 上海犁得尔私募基金管理有限公司 吴刚 上海南土资产管理有限公司 郭国强 上海星祎商务咨询中心 程跃 上海煜德投资管理中心（有限合伙） 杨东朔 上银基金管理有限公司 姚宏福 申万菱信基金管理有限公司 李凌飞 深圳市前海旭鑫资产管理有限公司 陶榭琦 太平洋资产管理有限责任公司 吴秉韬 泰信基金管理有限公司 李璞玉 天风证券股份有限公司 杨志芳 天风证券研究所 缪欣君 天风证券研究所 陈奕 天风证券资产管理分公司 钟颖 天弘基金管理有限公司 王坤 五矿资本股份有限公司 吴凯 信达澳亚基金管理有限公司 祁禾 易方达基金管理有限公司 刘堃 长江养老保险股份有限公司 袁澎 长江证券 司鸿历 长江证券 郭堃 长盛基金管理有限公司 刘玉萍 招商证券 宣震 浙江美浓资产管理有限公司 刘静一 浙商证券 刘雯蜀 浙商证券 胡迪 中国国际金融股份有限公司 马海林 中国国际金融股份有限公司 孙浩中 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 张令泓 中银基金管理有限公司 </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	2026年3月22日 20:00-21:00

地点	电话会议
接待人员	<p>董事会秘书：李律</p> <p>投资者关系总监：赵冠捷</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>一、公司 2025 年年度经营情况介绍</p> <p>（一）2025 年年度的整体经营情况</p> <p>2025 年，在国际贸易格局深度调整、政策环境复杂多变的背景下，公司凭借前瞻性全球化布局与战略定力，于市场波动中稳固行业领先地位，积极提升全球市场份额。公司以“AI 智能化”为核心引擎，形成了覆盖数智车辆诊断、智慧充电、具身智能集群三大领域的立体化业务矩阵，打造“硬件终端+Agent 应用+场景解决方案”的协同生态闭环。通过前沿技术突破与商业模式创新双轮驱动，实现了业绩新高。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 48.33 亿元，同比增长 22.90%；实现归母净利润 9.36 亿元，同比增长 46.02%；实现归母扣非净利润 8.69 亿元，同比增长 60.67%。通过成本端精细化管理，综合毛利率同比提升约 1 个百分点；同时，进一步深化全面预算管理，提升投入产出比，期间费用率（剔除股份支付后）同比下降 4.6 个百分点。</p> <p>（二）业务板块经营亮点</p> <p>1、数智车辆诊断业务</p> <p>2025 年，公司维修智能终端实现营业收入约 29.80 亿元，同比增长 15.83%，毛利率同比提高 1.25 个百分点。其中，汽车综合诊断产品实现收入 13.92 亿元，同比增长 9.83%；TPMS 系列产品实现收入 10.07 亿元，同比增长 42.73%；ADAS 标定产品实现收入 3.81 亿元。</p>

诊断相关的 AI 及软件相关服务实现收入 5.30 亿元，同比增长 18.87%，毛利率维持 99%以上，成为驱动业务增长的重要动力，印证了公司“硬件+软件+服务”商业模式的可持续性与高盈利性。

报告期内，公司推出了自研的数智车辆诊断垂域 AI 模型，开发了针对电动汽车的电池诊断技术，持续通过核心技术突破，引领行业发展。

在产品层面，公司集中推出新一代综合诊断终端 Ultra S2、ADAS 标定主架 IA1000 及商用车 TPMS 解决方案，构建覆盖乘用车与商用车、诊断与标定、硬件与服务的完整产品体系，全面适配行业智能化升级需求。

2、智慧充电业务

2025 年，公司能源智能中枢实现收入 12.42 亿元，同比增长 43.83%，毛利率同比增加近 4 个百分点。

报告期内，公司推出了自研的 60kW/120kW 液冷功率模块，核心指标达到行业领先水平。随着未来公司自研模块逐步导入，毛利率有望进一步提升。

同时，公司还推出了新一代 MaxiCharger 全系列产品，包括全液冷超充，形成从功率模块到充电智能中枢的端到端整体解决方案。

在充电相关的 AI 及软件方面，以 AI Agents 为核心，持续深化智慧充电垂域 AI 模型，推进 Autel Charge Cloud 能力升级，正式发布 AI 智能员工矩阵，推动平台向更智能化的运营中枢演进，在收益优化、运维效率、支付便利性和能源调度等方面持续提升客户价值。根据各类客户至 2030 年电动化规划，预计未来订单支撑公司智慧充电业务中长期的高速增长。

3、具身智能集群

公司于 2024 年 11 月正式布局具身智能集群业务。报告期内，公司已构建起“技术-产品-市场”的完整闭环，核心竞争力持续凸显。

在核心技术方面，公司已构建“核心技术+一体化方案”的完整能力，涵盖具身机器人技术、集群智慧巡检系列垂域模型、及“一超多强”架构的多智能体集群调度技术，为方案落地提供坚实支撑。

在解决方案方面，公司具身智能集群解决方案可适配能源、交通枢纽、工业园区等多场景，核心为“具身智能体+AI 应用平台”架构：具身智能体作为物理载体，具备自主导航、多场景适配能力；AI 应用平台（Hub、AIP、数据平台）

实现智能体管理、低代码开发、数据全生命周期管理等功能，形成“硬件执行+平台赋能”闭环。

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：公司目前的战略规划如何？

回复：道通科技是数智车辆诊断、智慧能源的全球领导者，是具身智能集群的先行者，致力于为全球客户提供 AI 驱动、软硬件深度融合的产品解决方案，为人类社会的智能未来持续创造价值。

公司将持续以 AI 智能化为核心，以“垂域模型”以及“诊断智能终端、智慧智能中枢、具身智能机器人”为两翼，形成覆盖数智车辆诊断、智慧充电、具身智能集群三大领域的立体化产品矩阵，打造“硬件终端+Agent 应用+场景解决方案”的协同生态，最终实现“硬件入口 + 软件授权 + AI TOKEN 调用收费”的平台化模式。通过前沿技术和商业模式创新重塑业务格局，以实现 AI 驱动的业务稳健增长。

问题二：具身智能集群业务增长的驱动力是什么？

回复：2025 年，公司在具身智能集群业务领域已构建起“技术-产品-市场”的完整闭环，核心竞争力持续凸显，为规模化拓展奠定坚实基础。

2026 年，公司将强化 Hub 平台的生态能力，支持用户自由接入并集群化管理不同品牌、不同形态的具身机器人，并开展集群自主作业。同时，持续强化 AIP 平台，赋能客户构建更多面向垂域场景的 AI Agent 矩阵；推进 token 使用量的持续性收费模式，提升相关 Agents 应用的收费及盈利能力。

问题三：智慧充电业务如何应对各国在电力设备相关的监管差异？储充项目进展如何？

回复：各国在电网规则、接口标准、并网要求上存在显著差异，因此智慧充电业务落地不仅是技术问题，更是本地销售、技术支持和交付等能力的综合考验。

	<p>公司始终坚持全球化布局，秉持“全球创新、全球市场、全球制造”的核心理念，构建起覆盖研发、销售、制造的全链路体系。依托在全球设立的直属销售子公司与本地化服务团队，公司已构建了覆盖北美、欧洲、亚太、南美等 120 多个国家和地区的营销服务网络，可快速洞察各区域的市场趋势与客户痛点，实现从需求对接、产品开发到售后服务的全周期敏捷响应。</p> <p>在北美市场的电力应用场景，公司已与多家美国州立及区域电力公司达成合作，合作区域涵盖内华达州、加利福尼亚州、德克萨斯州等能源需求最为集中的地区，通过“智能充电+储能+能源优化”一体化能力，其中与内华达州 N 公司合作的项目，为极端天气下数据中心和工业用电的稳定性提供了保障。凭借具备模块化复制扩展能力的“储能+超充+EMS”系统，为后续合作从单点试点走向规模化铺开打下基础。截至 2025 年年底，公司已在北美开工打造 6 个储能 + 超充标杆项目。目前已有 1 个站点完工，未来计划将方案标准化并在美国大量推广，并规划在 2026 年对大型充电站开展超 5 兆瓦时的储能项目。</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。