

中信证券股份有限公司
关于深圳市道通科技股份有限公司
2024 年度持续督导跟踪报告

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐人”）作为深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“道通科技”或“公司”或“上市公司”）向不特定对象发行可转换公司债券项目的保荐人，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关规定，中信证券履行持续督导职责，并出具本持续督导 2024 年度跟踪报告。

一、持续督导工作概述

1、保荐人制定了持续督导工作制度，制定了相应的工作计划，明确了现场检查的工作要求。

2、保荐人已与公司签订保荐协议，该协议已明确了双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案。

3、本持续督导期间，保荐人通过与公司的日常沟通、现场回访等方式开展持续督导工作，并于 2025 年 3 月 26 日、2025 年 4 月 18 日对公司进行了现场检查。

4、本持续督导期间，保荐人根据相关法规和规范性文件的要求履行持续督导职责，具体内容包括：

（1）查阅公司章程、三会议事规则等公司治理制度、三会会议材料；

（2）查阅公司财务管理、会计核算和内部审计等内部控制制度，查阅公司 2024 年度内部控制评价报告、2024 年度内部控制审计报告等文件；

（3）查阅公司与控股股东、实际控制人及其关联方的资金往来明细及相关内部审议文件、信息披露文件，查阅会计师出具的 2024 年度审计报告、2024 年非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表的专项审计报告；

(4) 查阅公司募集资金管理相关制度、募集资金使用信息披露文件和决策程序文件、募集资金专户银行对账单、募集资金使用明细账、会计师出具的 2024 年度募集资金存放与使用情况鉴证报告；

(5) 对公司高级管理人员进行访谈；

(6) 对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行公开信息查询；

(7) 查询公司公告的各项承诺并核查承诺履行情况；

(8) 通过公开网络检索、舆情监控等方式关注与发行人相关的媒体报道情况。

二、保荐人和保荐代表人发现的问题及整改情况

(一) 关于 2023 年年度报告事后审核问询函

现场检查人员审阅了公司关于 2023 年年度报告事后审核问询函的回复文件，并与公司高管进行访谈，了解审核问询函的背景以及相关问题专项回复的基本情况，同时获取回复相关的核心底稿。

基于前述检查，保荐人认为：本持续督导期间，公司已逐项落实回复 2023 年年度报告事后审核问询函的相关问题并履行信息披露。

(二) 关于公司高管人员离职

现场检查人员与公司现任高管进行访谈，了解相关高管人员离职的背景和原因，以及公司后续拟采取的措施。

基于前述检查，保荐人认为：本持续督导期间，部分高管人员离职，相关工作交接办理完成，其离职不会对公司正常的生产经营带来重大不利影响。

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人和保荐代表人未发现公司存在重大问题。

三、重大风险事项

本持续督导期间，公司主要的风险事项如下：

（一）核心竞争力风险

1、技术革命性迭代的风险

公司产品主要服务于汽车行业。随着 5G、物联网、云计算、人工智能、新能源等各项新兴技术加快与汽车行业融合，催生汽车行业不断向智能化、网联化、新能源化发展，使得汽车综合诊断、检测行业也面临众多新的发展机遇和挑战。不排除未来在汽车行业可能出现革命性的新型产品和技术，从而可能使现有公司产品技术发生重大变化和革命性迭代。虽然公司始终以研发和技术作为核心驱动力，高度重视对研发和技术的投入，但如果届时公司未能成功把握行业技术发展趋势，有效的完成产品技术迭代，则可能导致公司无法保持技术优势，从而对公司生产经营造成不利影响。

2、技术人才流失或不足的风险

汽车综合诊断及检测、新能源及电力设备、AI 机器人属于技术密集型行业，同时具有较强的行业属性和较高的行业壁垒。产品的技术进步和创新依赖行业经验丰富、结构稳定的研发团队。目前，与快速变化和不断发展的市场相比，高端研发人才相对稀缺，同时行业内的人才竞争也较为激烈，技术人员流失时有发生。未来在业务发展过程中，若公司核心技术人员大量流失且公司未能物色到合适的替代者，或人才队伍建设落后于业务发展的要求，则可能会削弱或限制公司的竞争力，进而对公司生产经营产生不利影响。

3、核心技术泄密的风险

虽然公司已对核心技术采取了保护或保密措施，防范技术泄密，并与高级管理人员和核心技术人员签署了保密及非竞争协议，但行业内的人才竞争也较为激烈，仍可能出现了解相关技术的人员流失导致技术泄密、专利保护措施不力等原因导致公司核心技术泄密的风险。如前述情况发生，将削弱公司的技术优势，从而对公司生产经营产生不利影响。

4、知识产权纠纷的风险

考虑到公司全球化经营的策略，境外经营面临的法律环境复杂，且随着公司不断拓展新的业务领域，市场竞争对手或其他主体出于各种目的而引发的知识产

权纠纷可能难以完全避免。由于知识产权的排查、申请、授权、协商和判定较为复杂，如公司未能妥善处理各类复杂的知识产权问题及纠纷，并在未来潜在的知识产权诉讼败诉，可能导致公司赔偿损失、支付高额律师费、专利许可费、产品停止生产销售等不利后果。

（二）经营风险

1、境外经营风险

公司长期以来均主要向海外客户销售产品，存在一定程度上依赖北美市场的风险。目前公司境外销售已遍及全球超过 120 多个国家和地区，在北美、欧洲等主要地区设立了海外分支机构，并在越南、美国设立了生产基地。如未来我国与相关国家或地区的双边关系发生变化，或者上述国家或地区的市场环境、行业 and 对外贸易政策等发生重大不利变化，公司在相关国家和地区的日常生活和盈利状况将受到较大不利影响。

2、原材料供应风险

公司生产所需的原材料主要为 IC 芯片、电阻电容、PCB 电路板、二极管、三极管、液晶显示屏等。总体来看公司所需原材料相关行业的供应商数量多，供给充分，但 IC 芯片、液晶显示屏等主要消费电子元器件的更新升级速度较快，随着产品代际更迭，原有型号产品可能由于减产、停产而出现供应不足。由于该等主要原材料直接影响公司的产品设计方案，公司需根据该等主要原材料相应地更改产品设计，如公司未能及时作出应对调整或找到替代性方案，可能导致阶段性出现该等原材料供给不足，进而对公司生产经营产生不利影响。

此外，公司产品目前使用的 IC 和电子元器件部分通过进口，若中美贸易摩擦、国际经济贸易形势出现极端情况导致部分材料、特别是关键芯片采购周期变长、价格剧烈波动或无法顺利进口，且公司未能合理调整生产销售安排、及时采取调整产品设计、寻找替代性方案或者将采购生产转移至境外等措施进行有效应对，可能对公司生产经营产生不利影响。

3、公司业务和资产规模扩张引致的风险

报告期内，公司业务和资产规模呈现快速增长态势。如果公司的管理层素质、

管理能力不能适应规模迅速扩张以及业务发展的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模扩大而及时调整和完善，将会影响公司经营目标的实现。

（三）财务风险

1、汇率波动风险

公司产品以出口为主，境外主营业务收入占比较高，境外销售结算货币主要为美元、欧元，人民币兑美元、欧元的汇率波动会对公司经营业绩造成一定影响。

2、存货规模较高的风险

报告期末，公司存货净额为 11.51 亿元，占流动资产的比例为 27.12%。若未来原材料价格大幅波动，或产品市场价格大幅下跌，公司存货将面临跌价损失风险。

3、出口退税政策变动风险

公司产品以出口销售为主，出口产品税收实行“免、抵、退”政策。如果未来主要产品出口退税率降低，将对公司经营业绩造成一定的不利影响，公司存在出口退税率波动风险。

4、毛利率下降的风险

报告期内，公司综合毛利率总体维持在较高的水平。但公司综合毛利率受产品结构、产品价格、原材料及运费等多种因素影响。产品结构方面，目前公司数智能源业务毛利率低于数字维修业务，随着公司数智能源业务规模的快速增长，导致公司报告期内综合毛利率出现下滑。此外，产品价格受到市场竞争情况、公司销售策略及汇率等因素的影响，产品生产成本受到原材料价格、劳动力成本、业务规模和生产效率等因素的影响。未来如影响公司产品价格和成本的相关因素出现重大不利变化导致公司产品价格下降较多，或成本上升较快，则公司毛利率亦存在下滑的风险。

（四）行业风险

1、产业政策变化及所带来的下游市场需求波动的风险

各国对新能源以及汽车综合诊断、检测行业相关的产业政策出台将对公司产

品销售产生重大影响。如果未来主要国家或地区政府对于新能源、汽车综合诊断、检测行业相关的产业政策发生重大不利变化,可能导致下游客户对公司产品的需求发生波动,进而影响公司的经营业绩。

2、市场竞争风险

公司业务以出口为主,主要面向北美、欧洲等海外市场,公司部分竞争对手已在相关行业长期经营,具有较大资产规模和较强品牌认知度。如公司未来不能准确把握行业发展趋势,长期保持技术领先及核心竞争力,则可能对公司的行业地位、市场份额、经营业绩等产生不利影响。

此外,随着国内外新能源及电力设备、汽车综合诊断及检测行业的发展,亦可能吸引更多的竞争者加入,预期未来行业竞争会加剧。如公司不能充分发挥和维持现有的竞争优势、特别是产品技术优势,随着竞争加剧,则有可能导致公司市场份额的下降、公司产品和服务价格下降,从而导致公司该项业务的毛利率和盈利能力的下降。

(五) 宏观环境风险

近年来,国际政治经济环境风云变幻,国际贸易摩擦不断升级,全球地缘安全和经济发展将面临更大的不确定性。如果国际贸易政策、关税、附加税、出口限制或其他贸易壁垒进一步恶化,可能对公司的经营情况产生不利影响。

公司长期以来密切关注各国政策导向,自 2018 年起前瞻性地启动海外工厂的布局。截至目前,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,构筑了覆盖全球的生产及供应链网络。其中,越南工厂具备供应链管理、运营管理、本地化生产模式以及出口低关税等优势,美国工厂具备美国本土生产及客户服务优势,是公司应对国际贸易环境变化的不确定性风险的一系列重要战略布局。公司将对各国政策导向保持密切关注,同时加强底线思维,持续评估并提升重点市场区域的产销自循环能力,实现供应链系统的多重备份。此外,在销售端,公司将采用更加灵活的销售策略,加大对企业客户的开发,并加大对欧洲、亚太、中国市场的资源投入,降低单一市场风险,保障公司生产经营的稳定性和可持续性。

四、重大违规事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现公司存在重大违规事项。

五、主要财务指标的变动原因及合理性

2024 年度，公司主要财务数据及指标如下所示：

单位：万元

主要会计数据	2024 年	2023 年	本期比上年同期 增减（%）
营业收入	393,225.64	325,115.22	20.95
归属于上市公司股东的净利润	64,092.52	17,923.33	257.59
归属于上市公司股东的扣除非经常 性损益的净利润	54,077.44	36,682.88	47.42
经营活动产生的现金流量净额	74,751.75	43,405.64	72.22
主要会计数据	2024 年末	2023 年末	本期末比上年同 期末增减（%）
归属于上市公司股东的净资产	355,779.40	321,550.77	10.64
总资产	630,759.05	557,684.86	13.10
主要财务指标	2024 年	2023 年	本期比上年同期 增减（%）
基本每股收益（元 / 股）	1.45	0.40	262.50
稀释每股收益（元 / 股）	1.42	0.40	255.00
扣除非经常性损益后的基本每股收 益（元 / 股）	1.22	0.82	48.78
加权平均净资产收益率（%）	19.47	5.72	增加 13.75 个百分 点
扣除非经常性损益后的加权平均净 资产收益率（%）	16.42	11.72	增加 4.70 个百分 点
研发投入占营业收入的比例（%）	17.29	18.34	减少 1.05 个百分 点

2024 年度，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润及经营性净现金流均实现较高增长，主要系：（1）公司凭借产品和技术创新优势，持续巩固数字维修业务的行业领先地位，综合诊断检测解决方案（包括汽车综合诊断产品、TPMS 检测产品、ADAS 标定工具以及软件升级服务等）保持稳健增长；（2）在数智能源业务领域，公司紧抓海外新能源充电行业发展机遇，深耕数字能源海

外市场，打造了端到端智能充电网络解决方案和一站式光储充能源管理解决方案，行业影响力持续提升，智能充电网络收入较上年增长 52.98%。

综上，公司 2024 年度主要财务数据及财务指标变动具有合理性。

六、核心竞争力的变化情况

（一）公司的核心竞争力

1、技术创新优势

公司长期以来高度重视研发创新，将其作为保持市场竞争力的核心动力。公司以 AI 技术为核心驱动引擎，不断投入高强度研发资源，确保技术创新与市场需求的精准对接，2024 年公司研发投入金额为 6.80 亿元，占营业收入的比例为 17.29%。

（1）在数字维修业务领域，公司充分发挥汽车协议及实车测试资源的优势，通过长期的积累和优化，构建了庞大而丰富的车辆协议信息数据库和核心算法库。这一资源优势不仅使公司具备“超强兼容性”、“车型覆盖面广”和“智能精准”等显著优势，更为生成式 AI 在数字维修领域的行业应用奠定了坚实的基础。

（2）在数智能源业务领域，公司拥有电力电子、AI、云和大数据、车桩云兼容、智能运维、能源管理等核心技术护城河，在全球设有多个研发中心，充分发挥不同地区在电力电子、工业设计、软件开发方面的比较优势。

（3）在 AI 机器人业务领域，公司在具身智能本体和 AI 大脑领域，有深厚的技术积累，并拥有经验丰富的大模型团队，以通用 AI 大模型和自建超算中心为技术基座，结合场景数据积累，打造智能巡检行业大模型，赋能业务发展。

2、产品及解决方案优势

公司始终坚持“价值创新、孜孜以求”的经营理念、“将产品做到极致”的产品理念以及“超越客户期望，立于拼搏奉献”的核心价值观，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。

（1）在数字维修业务领域，公司凭借强大的研发实力，打造出兼容性强、覆盖面广、操作简单智能、集成度高、更新迭代快的系列解决方案，在全球汽车后市场拥有数十万具有高度客户黏性的行业终端用户，持续巩固数字维修业务的行业领先地位。同时，公司围绕汽车诊断维修全流程，充分应用生成式 AI 赋能综合诊断检测解决方案和新能源电池检测解决方案，致力于全面提升汽车诊断效率和用户体验。

（2）在数智能源业务领域，公司提供端到端智能充电网络解决方案和一站式光储充能源管理解决方案。产品解决方案包含“直流超快充、交流家商一体”等系列充电桩平台，以及智能运营、智能运维、充电支付等综合云服务平台，并可基于光伏发电和充电负荷预测，结合能源优化、智能充电、AI 调度算法，融合“光、储、充、边、云”，以最优成本实现最高充电利用率，提升充电运营收益，缩短投资回报周期。

（3）在 AI 机器人业务领域，公司基于生成式 AI 技术，为能源和交通领域的巡检作业提供更智能更高效的方案，能够实现从通用大模型、智能大脑、智慧机器人执行器和场景数据全链条拉通，具有高效、智能、持续快速自我演进的能力，赋能智慧能源与智能交通行业向数智化、无人化和空地一体化的新型作业模式转变。

3、全球化、本地化营销服体系优势

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，提供全方位、优质的本地化售后服务，获得客户的广泛认可。

（1）在数字维修业务领域，公司与海外大型汽配连锁零售商和汽车后市场大型综合性批发商均保持良好合作关系。

（2）在数智能源业务领域，公司在主要国家和地区拥有本地化营销和大客

户团队。客户群体已覆盖大型汽配连锁零售商、充电桩运营商（CPO）、能源公司、电力公司、车队、商超连锁等多个行业领域，行业影响力持续增强。

（3）在 AI 机器人业务领域，公司对智慧能源、智能交通领域的客户场景具有深刻理解，能准确快速定义 AI 应用产品解决方案。

4、全球化、本地化产能及供应链优势

公司深刻洞察到国际贸易紧张局势的变化，自 2018 年起前瞻性地将部分生产线逐步转移至越南工厂，持续巩固公司在成本竞争中的重要优势。2023 年底，公司美国工厂正式建成投产，满足美国 NEVI 法案及补贴要求，增强公司抵御潜在贸易风险的韧性，为公司全球业务的稳健发展筑牢根基。

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，各个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。

5、人才与团队优势

公司高度重视并持续强化人才队伍建设，致力于打造“极致效率、极致追求”的卓越组织，利用 AI 技术赋能组织数智化变革，全面优化研发、营销服、供应链、IT 及职能等全业务链条。

公司全面升级管理者角色，建立各级合伙人打造机制，升级领导力变革与发展。完善合伙人角色与画像，提升选人决策精准性，提升系统思考、创新破局、带领团队打胜仗的能力，发挥合伙人“火车头”作用；建立激励分享机制，最大限度激发合伙人动力；同时，优化选育用留全链路机制，建立科学的领导力评估和发展体系，完善职业发展通道，持续强化管理团队的创新意识、文化张力和团队协作能力，为公司发展注入强劲驱动力。

在激励体系方面，公司不断丰富激励工具，实施了长期激励、项目中短期激励等多元化措施，确保激励精准触达团队核心需求。通过事业合伙人计划、技术/项目特别突破奖励等创新策略，进一步激发了员工的积极性和创造力，显著提

升了团队士气和工作动能，形成了“个人与公司共创价值、共享收益”的良性循环。

公司建立了完善的 IPD 研发管理体系和质量安全管理机制，构建了贯穿研发、生产、销售、服务的全价值链支撑体系，内外部运营效率显著优化，进一步巩固了公司在全球市场的竞争力。

（二）核心竞争力变化情况

本持续督导期间，保荐人通过查阅同行业上市公司及市场信息，查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈等，未发现公司的核心竞争力发生重大不利变化。

七、研发支出变化及研发进展

（一）研发支出变化

单位：万元

	2024 年度	2023 年度	变化幅度（%）
费用化研发投入	63,578.34	53,509.58	18.82
资本化研发投入	4,424.37	6,103.18	-27.51
研发投入合计	68,002.72	59,612.76	14.07
研发投入总额占营业收入比例（%）	17.29	18.34	减少 1.05 个百分点
研发投入资本化的比重（%）	6.51	10.24	减少 3.73 个百分点

研发投入总额及研发投入资本化的比重较上年未发生重大变化。

（二）研发进展

1、数字维修全产品线技术领先

（1）汽车综合诊断：在产品方面，推出新一代中端诊断平板 MaxiSys MS906 MAX，硬件性能和软件功能全面提升，为用户提供高性价比解决方案。同时推出的 Remote Expert Hub 集成式远程专家处理系统，帮助维修专家高效接单，快速处理更多远程业务；软件方面，首创跨系统数据流融合功能，帮助技师更加便捷地分析车辆数据，大幅提升检测效率。

（2）新能源诊断：在产品研发方面，推出 280V 电池充放电机、24 路电芯

均衡仪、30kpa 电池包气密性检测仪以及 1000V 绝缘检测仪四款针对高压锂电池维护场景的工具链产品，结合公司的 EV 诊断平板产品，实现了从车上到车下诊断场景的全面覆盖。在技术创新方面，研发出基于图像识别算法和机器学习的高压电池专家模式，持续提高新能源电池诊断效率；EV 诊断平板产品发布了 MaxiEV CDT100 远程控制模式，达成了电池模组充放电控制、SOH（动力电池健康状态）估算自动化流程控制以及测试报告同步平板，为技师提供了从车上到车下的一站式测试流程，极大地提升了便利性。

（3）TPMS 系列产品：车型覆盖持续更新，确保新车首发行业领先，保障 TPMS 解决方案车型覆盖率达到 99%以上；前瞻性布局商用车 TPMS Sensor 及诊断工具。

（4）ADAS 系列产品：ADAS 校准软件与四轮定位软件车型覆盖持续更新，全球车系覆盖率达到 95%以上；新一代 ADAS 标定主架 IA700 已于北美正式上市，新款主架 IA1000 即将在全球上市。新款主架实现了标定工具的全自动定位，标定图案数字化，标定效率和易用性显著提升。

（5）软件升级服务：A. 远程专家：编程能力方面持续优化，支持包含乘用车、商用车、新能源在内的 300 余款全球车系品牌的远程诊断及编程能力；支持通过发单码方式发布维修需求，结合 MaxiFlash VCI、VCMI、XLink 独立远程连接设备，极大提升用户产品体验；北美及欧洲业务增长迅速，亚太、南美、澳洲等国家地区开展试运行。B. 续费升级：报告期内完成 160 余款车系 2024-2025 年上半年新车型诊断软件的开发，其中部门品牌新车型诊断为行业首发；新增 50 余个品牌的新能源汽车电池健康检测，研发推出多数据流融合、VIN/里程检查、新能源电池智能专家模式等诊断高级特性功能。

2、数智能源业务不断突破技术高地

报告期内，公司凭借对用户需求的深刻洞察，聚焦于产品及解决方案的全面升级，具体进展如下：

（1）充电硬件平台的进展

1) 完成液冷充电模块技术样机的设计和调测，核心竞争力目标达到超预期

交付，推动研发进入生产阶段；完成 V2G（双向充电模块）技术样机调试。

2）推出全新系列化 MaxiCharger DC 新品，相关产品的主要特点如下：

①全模块化设计，故障低，易维护；

②极致体验，车桩兼容性高，根据用户需求可选择配置 CCS1、CCS2、CHAdemo、NACS 任意充电枪口；

③极简运维，一键快速部署，支持 7*24h 远程运维；

④智能协同，融合能源管理系统(EMS)，支持太阳能和电池储能系统(BESS)集成；

⑤功率可拓展，支持 MCS(兆瓦级)充电解决方案，单枪最大电流可达 1500A，最大功率支持到 1.2MW，可搭配风冷或者液冷终端，适用于充电功率需求在 1MW 以上的电动卡车充电。

3）推出家用/商用一体的交流桩最新产品 MaxiCharger AC Pro，该产品的主要特点如下：

①以 19.2kW（80A）的高功率引领市场，远超传统家用标准（12kW，50A）；

②具备智能动态负载均衡、一键配置通信组网、AI 驱动优化等智能特性；

③具有三层安全防护、极简安装等特性，为用户带来高可靠的极致充电体验。

4）全系列产品兼容一站式光储充能源管理方案，为客户实现绿色充电，助力更清洁、可持续发展，成为未来生态系统的一部分。

（2）充电云平台的进展

1）运营云平台

①AI 智能助手：依托于充电行业大模型，智能 AI 助手在海外的正式商用，涵盖智能问答、智能配置、智能报表、智能报告以及智能反馈五大核心模块。

②充电支付：基于公共充电场景，构建了完善的线上线下支付解决方案，CPO 收款极简，一键开户，综合降本 30%以上。

③边缘云：创新性地充电云中实现“边云结合”，并推出边缘云解决方案，确保离网/弱网环境下，充电功率不过载、充电策略无差异、充电订单不丢失，保障场站正常运营。

④开放兼容：符合 OCPP 标准，获得开放充电联盟（OCA）的 OCPP1.6 与 OCPP2.0.1 两项认证，先后通过 ISO/IEC 27018 和 CSA-STAR 两项国际权威云服务安全认证，并对外发布行业首份白皮书。

2) 运维云平台

①运维数字化：通过实时设备监控和充电过程全链路数据追踪，结合充电时序回溯，精准分析每次充电的关键数据，助力故障排查和能效优化；

②建站极简：利用不间断通讯技术，实现一键配置部署，支持设备自发现、自组网、自诊断，打造“上电即上云”的解决方案；

③服务体系化：工单系统端到端打通，通过智能调度、实时跟踪与数据分析，确保故障响应和处理符合 SLA 要求，优化服务质量。

(3) 一站式光储充能源管理解决方案的进展

1) 硬件解决方案：完成包括欧/美标储能电池、变流器（PCS）、光伏逆变器、交/直流充电桩等硬件平台的系统性集成测试验证。

2) 软件解决方案：开发了能源边缘控制器 MaxiEdge Controller，能源管理云 MaxiPower X、站级能源管理系统 MaxiPower S，且完成光储充能源站点上线试运行，实现市电平滑扩容，消峰填谷，降低需量 45%，整体能源成本下降 10% 效果。

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致

本持续督导期间，保荐人通过查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈，基于前述核查程序，保荐人未发现公司存在新增业务。

九、募集资金的使用情况及是否合规

本持续督导期间，保荐人查阅了公司募集资金管理使用制度、募集资金专户

银行对账单和募集资金使用明细账，并对大额募集资金支付进行凭证抽查，查阅募集资金使用信息披露文件和决策程序文件，实地查看募集资金投资项目现场，了解项目建设进度及资金使用进度，取得上市公司出具的募集资金存放与实际使用情况的专项报告和年审会计师出具的募集资金存放与使用情况鉴证报告，对公司高级管理人员进行访谈。

基于前述核查程序，保荐人认为：本持续督导期间，公司已建立募集资金管理制度并予以执行，募集资金使用已履行了必要的决策程序和信息披露程序，募集资金进度与原计划基本一致，基于前述检查未发现违规使用募集资金的情形。

十、控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司现任董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的持股情况如下：

单位：股

姓名	职务	年初持股数	年末持股数	年度内股份增减变动量	增减变动原因
李红京	董事长、总经理	168,491,606	168,491,606	-	-
邓仁祥	董事、副总经理、核心技术人员	1,513,163	1,513,163	-	-
农颖斌	董事、副总经理	-	-	-	-
银辉	董事、核心技术人员	105,750	105,750	-	-
陈全世	独立董事	-	-	-	-
刘瑛	独立董事	-	-	-	-
梁丹妮	独立董事	-	-	-	-
瞿松松	监事会主席	6,625	6,625	-	-
任俊照	监事	-	-	-	-
周秋芳	监事	129,250	129,250	-	-
李雄伟	董事会秘书	-	-	-	-
罗永良	核心技术人员	100,589	100,589	-	-
詹金勇	核心技术人员	-	-	-	-

截至 2024 年 12 月 31 日，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持有的公司股份均不存在质押、冻结及减持的情形。

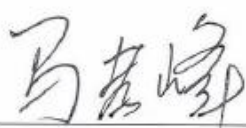
十一、保荐人认为应当发表意见的其他事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现应当发表意见的其他事项。

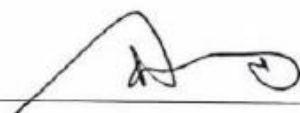
（以下无正文）

(本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于深圳市道通科技股份有限公司
2024 年度持续督导跟踪报告》之签署页)

保荐代表人：



马孝峰



金田

