

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
(2021年8月)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	<p>2021年8月18日</p> <p>线上参加：</p> <p>长江证券：漆弘 西部利得：吴桐 中海基金：顾闻 中银基金：王嘉琦 招商基金：马思瑶 华安基金：雷蒙 易方达：胡天乐 国寿安保基金：祁善斌 长盛基金：钱文礼、张谊然 中信保诚：郭梁良 天弘基金：杜昊 汇添富：马翔 农银汇理：谷超 人保养老：李金阳 人保基金：郁琦 华泰资产：晏英 聚鸣投资：袁祥 财通资管：邓芳程 淡水泉：曹阳 贝莱德：邹江渝</p> <p>线下参加：</p> <p>博时基金：陈鹏扬 肖瑞瑾 郭晓林 郭康斌 张建辉 黄继晨、王赫 摩根：雷志勇、李子扬 景顺长城：李进 南方基金：陆宇轩</p>

2021年8月19日

线上参加:

汇添富: 雷鸣、杨璠、马翔

2021年8月24日

线上参加:

大家资管: 赖鹏、黄建平、石泰华、周莹

银华基金: 杜宇、王晓川、范国华、梅思寒

线下参加:

国盛证券: 杨烨

东方阿尔法: 陈渭文

睿远基金: 马川

安信资管: 林芸

广发自营: 饶小飞

明亚基金: 陈思雯

2021年8月27日

线下参加:

西南证券: 王湘杰、邓文鑫、郑龔

融通基金: 刘安坤

易方达: 章强

长城基金: 廖瀚博

前海互兴资本: 陈继宏、马国庆

2021年8月30日

线上参加:

信达证券: 罗云扬

国信证券: 张伦可

融通基金: 张鹏

诺安基金: 丁云波

天弘基金: 周楷宁、杜昊

东方基金: 严凯

人保资产: 李金阳、杨通

国泰基金: 杨飞

线下参加:

贝莱德: 邹江渝

2021年8月31日

	<p>线下参加: 兴业基金: 廖欢欢、姚明昊 南方基金: 王博、陆宇轩、邹寅隆</p>
时间	2021年8月18日、2021年8月19日、2021年8月24日、2021年8月27日、2021年8月30日、2021年8月31日
地点	/
接待人员	常务副总: 农颖斌 财务总监: 方文彬 证券事务代表: 李律
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务简介</p> <p>公司主要业务是汽车智能诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务,产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等70多个国家和地区,是专业的汽车智能诊断和检测、TPMS(胎压监测系统)、ADAS(高级辅助驾驶系统)产品及相关软件云服务综合方案提供商。</p> <p>汽车后市场从市场结构角度可以分为OEM后市场和独立第三方后市场,两类细分领域在欧美市场等海外市场和国内市场存在较大差异。欧美汽车后市场较成熟,以独立第三方维修厂商为主(大约占70%-80%),集中度高,质量体系完善,对产品质量和服务要求较严格,新参与者难以进入,具备较高的行业壁垒。中国国内市场,OEM后市场目前占据大部分市场份额,独立第三方后市场行业集中度较低,服务水平较弱。随着《汽车维修技术信息公开实施管理办法》(交运发【2015】146号)、《机动车维修管理规定》(交通运输部令【2019】20号)、《汽车销售管理办法》(商务部【2017】1号)、《国务院反垄断委员会关于汽车业的反垄断指南》(国反垄发〔2019〕2号)等法规的施行,4S店垄断格局被打破,独立第三方后市场将逐步规模化、标准化、品牌化。根据德勤发布的2019中国汽车后市场白皮书,预计未来5-10年独立第三方汽车后市场将快速发展,市场份额将超过OEM后市场。</p> <p>公司产品目前主要有四大产品线,包括汽车综合诊断系列产品线、TPMS系列产品线、ADAS系列产品线以及相关的软件云服务。</p> <p>1、综合诊断产品。通过长期的技术研发,公司形成了自身独有的诊断信息数据库和核心算法库,产品及服务可以覆盖近200个品牌和逾万种车型,其中包括逾1100款新能源车型(包含纯电动、混动以及增程式),具备车型覆盖面广、诊断准确率高、软件更新速度快、智能易用等优势,目前全球累计综合诊断电脑终端数量约50万台。</p> <p>第三代综合诊断系列产品自2020年6月底在海外市场推出后,市场反馈较好,产品销量和单价较二代机型均有所提高,拉动了综合诊断产品线收入增长。</p> <p>2、TPMS系列产品。公司TPMS系列产品分TPMS系统诊断匹配工具和通用型胎压传感器。公司是全球唯一一家自研推出TPMS系统诊断匹配工具和TPMS sensor的公司,通过产品组合方案形成生态护城,良性循环。相比OEM胎压传感器,通用型胎压传感器可大幅降低第三方维修店备货库存压力,减少资金成本。且随着汽车后市场法规逐步规范,TPMS强制执行带来发展机会。美国、欧盟、中国和韩国均已陆</p>

续强制执行 TPMS 安装法规，汽车后市场替换需求增大，公司 TPMS sensor 近几年增长迅速。

3、ADAS 系列产品。具有 ADAS 功能的汽车如发生碰撞，导致车身的雷达或摄像头等传感器发生偏移，就需要 ADAS 标定产品进行校准。在北美和中国市场，公司 ADAS 标定系统为市场首发产品，在车型覆盖面、易用性、可折叠等方面具有优势，同时实现标定工具、诊断软件、标定方法三大核心集成，智能精准、大大提高终端用户效率。

近年来随着车载芯片、传感器和机器学习等技术的进步和成本的改善，人们对汽车出行安全性的需求逐步提高，以及美国、欧洲、日本等国家通过政策制定推动 ADAS 相关技术的应用，汽车智能化趋势蓬勃发展，ADAS 渗透率不断提高，市场 ADAS 标定需求在快速增长。

国内市场，公司与福耀易道大咖开展合作，为其玻璃维修店提供更换前挡风玻璃所需使用的 ADAS 标定设备。前装市场，除已与美国三大汽车品牌之一的主机厂签订的订单外，公司将进一步拓展销售渠道寻求突破。

4、软件云服务。目前主要是指软件升级云服务。公司软件收入主要来自海外，以欧美市场为主，国内基本免费，这和不同地区用户的消费习惯和市场环境有关。软件升级的定价标准为硬件产品终端售价的三分之一到四分之一，按照公司的销售价格计算约占产品的二分之一到三分之二，公司采用较为友好的升级策略来推动终端数量的销售，目前整体升级率仍然不高，随着产品功能的稳步提升、公司产品知名度的提高以及智慧汽修 APP 等云化功能的丰富，软件升级率将进一步改善。

另外，公司正在积极研发结合人工智能以及大数据技术的故障引导式维修信息，旨在公司现有智能诊断分析系统基础上进一步延伸行业价值链，丰富产品形态，提升公司软件收入规模。

二、2021 年半年度业绩解读

2021 年上半年，公司营业收入 10.46 亿元，同比增长 75.80%；净利润 2.31 亿元，同比增长 45.43%；研发投入占营业收入的比例 21.23%，增加 1.96 个百分点。研发投入增加主要系公司在智能维修信息、云服务、新能源产品和 ADAS 系统等新产品和新技术上加大了研发投入。

其中北美市场营业收入 5.70 亿元，同比增长 105.99%，主要系报告期汽车综合诊断产品、TPMS 产品和 ADAS 产品实现高速增长，第三代 Ultra 系列智能诊断产品以及电池检测等新产品自去年推出后，市场反馈良好；欧洲市场营业收入 1.47 亿元，同比增长 102.30%，主要系报告期汽车综合诊断产品、TPMS 产品和软件云服务实现高速增长；中国及其他地区营业收入 3.17 亿元，同比增长 32.61%，主要系报告期 TPMS 产品、软件云服务实现高速增长，汽车综合诊断产品实现快速增长。

三、现场展厅参观

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。
-----------	---