

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
(2022年3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 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>2022年3月1日 <u>线上参会：</u> 瀚亚投资香港：许骁骅 贝莱德：邹江瑜 WT capital：张志强</p> <p>2022年3月2日 <u>线上参会：</u> UG fund:Taylor 招商基金：侯昊 信达澳银基金：曾国富、孔文彬 上海焱牛投资：李蒙蒙 融通基金：刘安坤 金鹰基金：刘忠腾 华安资产：李亚鑫 国投瑞银基金：马少章 国海富兰克林基金：陈郑宇 光大永明：刘奇、孙伟娜 巨曦资产：朱登科 众安保险：高翔 沛杨资产：王海军 文渊资本：金子寅、牟晋之、刘徐</p> <p>2022年3月3日 <u>线上参会：</u> Hel Ved Capital：陈康、刘昌泰 浦银安盛：黄星霖 招商基金：李京阳 国泰君安：齐佳宏</p>

	<p>银华基金：王晓川、杜宇、刘一隆、梅思涵</p> <p><u>2022年3月5日</u></p> <p><u>线上参会：</u></p> <p>银河基金：田萌、沈怡、江宇昆、方伟</p> <p><u>2022年3月17日</u></p> <p><u>线上参会：</u></p> <p>广发基金：宋兴未、张芊、陈韞中、顾益辉</p> <p><u>2022年3月22日</u></p> <p><u>线上参会：</u></p> <p>申万菱信基金：周小波、付娟、徐远航、熊哲颖、诸天力、刘俊、梁国柱</p> <p><u>2022年3月23日</u></p> <p><u>线上参会：</u></p> <p>汇丰晋信：李迪心、王昱璇</p> <p><u>2022年3月25日</u></p> <p><u>线上参会：</u></p> <p>泰康保险：倪辰辉、游娟洋、刘晓丹</p>
时间	2022年3月1日、2022年3月2日、2022年3月3日、2022年3月5日、2022年3月17日、2022年3月22日、2022年3月23日、2022年3月25日
地点	/
接待人员	<p>常务副总：农颖斌</p> <p>财务总监&董事会秘书：方文彬</p> <p>证券事务代表：李律</p> <p>投资者关系：刘振环</p>
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、软件云服务、新能源汽车诊断检测系统和智慧充电检测系统系列产品的综合方案提供商。</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》（国反垄断发〔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</p>

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。

公司作为汽车后市场的主要玩家，紧随汽车大行业智能化、网联化、新能源的大趋势，不断进行横向和纵向的拓展布局，从汽车综合诊断产品开始，公司持续迭代、推出纵向与横向产品，先后发展出 TPMS 系列、ADAS 系列等专业化产品，也在分别成立了数字维修事业部、新能源事业部及智能化事业部，主要产品包括：

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。

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。

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。

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，随着未来公司产品功能的稳步提升、公司品牌知名度的提高以及智慧汽修 APP 等云化功能的丰富，软件云服务业务收入也将进一步得到提升。

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。

5、新能源系列产品。公司于 2021 年 9 月发布道通新能源诊断检测系统和智慧充电检测系统系列产品，围绕着新能源汽车充电、维修、保养等需求提供道通新能源汽车诊、检、充、储数字一体化解决方案。

公司 2021 年度实现营业收入 225,375.22 万元，较上年同期增长 42.84%；实现归属于母公司所有者的净利润 44,038.23 万元，较上年同期增长 1.69%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 38,447.79 万元，较上年同期下降

3.92%；2021 年末总资产 420,271.28 万元，同比增长 32.37%；归属于母公司的所有者权益 286,036.37 万元，同比增长 12.92%。

二、提问及回复

1、2021 年毛利对公司影响程度如何？今年来看海运费情况是否有所改善？

受全球疫情影响，出口企业均面临海运费上涨的问题，2021 年受海运费上涨及会计政策调整的因素影响，毛利率较以前年度有所下滑，虽然目前海运费没有明显下降的趋势，但公司预计未来世界海运压力会有逐渐缓解的趋势。

2、我们的充电桩产品主要是交流桩还是直流桩？

都有，目前已经 规划明确的产品有：

①MaxiCharger 交流桩：该产品具备桩+云电池管理系统+VCI 三重安全防护，实时大数据分析，多重安全预警功能，充电更安全；智慧电池检测技术，有效延长动力电池寿命；IP65 等级防护，可适应各类恶劣周边环境；全免拆安装，易安装易维护。

②MaxiCharger 壁挂直流桩：该产品具备领先的车桩兼容技术，兼容市场上主流的新能源车型；智慧电池检测技术，有效延长动力电池寿命。

③MaxiCharger 直流快充桩：该产品具备动态自适应功率调节技术，可实现 240kW 大功率充电。

④MaxiCharger 直流超充桩：480kW 超级快充技术，动态自适应功率调节；液冷充电枪，单枪最大 500A 电流；支持 4 辆汽车同时充电，动态自适应调节输出，充电速度更快；充电转换效率高，充电模块使用新功率拓扑、碳化硅新型材料提升效率。

交流桩产品自去年开始销售以来陆续拿到英国、新加坡、法国、荷兰、德国、西班牙、葡萄牙等多国新订单并逐步进行交付。

3、我们充电桩产品主要是销往哪里，国内有做销售吗？

公司充电桩产品整体销售思路还是以海外欧美市场为主，产品定位高端，性能及质量水平高，国内市场也会视情况把握销售机遇。

4、我们销售充电桩产品会自己去做运营吗？

我们不做运营，前期会销售充电桩硬件产品给客户，让客户去做运营，并叠加会为充电桩提供一个软件云平台，提供一些云服务及维保服务，并向客户收取一个订阅费用。

5、海外充电桩产品客户都有哪些？

AC 桩客户主要包括一些运营商、连锁商超、写字楼、公寓社区等，DC 桩未来包括一些大型能源公司等。

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。