

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5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5月5日 <u>线上参会：</u> 华安基金：雷蒙 大家资产：赖鹏 中信保诚基金：邹伟、吴昊、张弘</p> <p>2022年5月6日 <u>线上参会：</u> 汇添富：马翔、杨缙、卞正、张朋、阎贵成 人保资产：汤祺、王高唯</p> <p>2022年5月7日 <u>线上参会：</u> 人保养老：李金阳 东方基金：严凯</p> <p>2022年5月9日 <u>线上参会：</u> 广发基金：宋兴未、杨定光、顾益辉、冯骋、姚秋 国海富兰克林：陈郑宇</p> <p>2022年5月10日 <u>线上参会：</u> 长江养老：钱诗翔、肖向前、刘杰、吴宇迪、甘霖、满臻 OASIS：Andrew Leung、Winson Pan 信达澳亚：孔文彬、郭敏、李丛文</p> <p>2022年5月11日 <u>线上参会：</u> 富国基金：孙柏蔚、叶青、汤启</p> <p>2022年5月12日 <u>线上参会：</u></p>

天弘基金：刑少雄
阳光资产：张学鹏、方圆、王逸峰、胡作杰、祁媛媛

2022年5月13日

线下参会：

正圆私募：廖茂林、亓辰、刘昱含、钟晓琳

2022年5月17日

线上参会：

淡水泉：朱唯佳、曹阳、陈晓生

线下参会：

深圳老鹰投资：李闫

深圳创富兆业：马国庆、韩雨彤

信达澳亚：鑫大圣、李琳娜

利幄基金：严霖、孟舒豪

诺安基金：丁云波

2022年5月18日

线上参会：

招商基金：冯福章

2022年5月19日

线上参会：

ocean link：欧阳至浩、杨悠然

易鑫安资产：栾鑫、沈钰泞、曲芳凝、王晓卓

2022年5月21日

线上参会：

宝盈基金：倪也

兴业基金：姚明昊

泰信基金：黄睿东

浙商基金：平舒宇

华泰柏瑞：王林军

西部利得：邹玲玲

人保养老：吴强

兴证全球：陆士杰

浦银：黄星霖

中信保诚：邹伟

长城基金：陈渭文

景从资产：曾绍鹏

景元投资：张轶乾

招商资管：吴彤

红土创新：盖俊龙、汪国瑞

	<p>泰康资产：游涓洋 西藏东财基金：包戈然 银河基金：田萌</p> <p>2022年5月24日</p> <p><u>线上参会：</u> 汇丰晋信：李迪心 第一曼哈顿：梁卓均 伟星资本：杨克华 新华基金：郑怡青 大家资产：高翔</p> <p>2022年5月26日</p> <p><u>线上参会：</u> 中金资管：周文菁、杜渊鑫、冯达、田鹏 金鹰基金：刘忠腾</p> <p>2022年5月30日</p> <p><u>线上参会：</u> 新华基金：张霖、栾超、刘海彬</p>
时间	2022年5月5日、2022年5月6日、2022年5月7日、2022年5月9日、2022年5月10日、2022年5月11日、2022年5月12日、2022年5月13日、2022年5月17日、2022年5月18日、2022年5月19日、2022年5月21日、2022年5月24日、2022年5月26日、2022年5月30日
地点	/
接待人员	<p>常务副总：农颖斌 财务总监&董事会秘书：方文彬 证券事务代表：李律 投资者关系：刘振环</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司充电桩产品主要销往海外吗？海外市场和国内市场有哪些区别呢？中国桩企出海情况如何？</p> <p>公司直流和交流充电桩产品以出口为主，目前主要销往欧美市场，交流桩欧标、美标认证均已通过，一季度已实现部分销售收入，直流桩目前正在进行欧标和美标认证，认证通过后均可进行销售。</p> <p>欧美充电桩市场目前处于爆发期，车桩比差距较大，截止2022年4月，全球平均车桩比为9.2:1，欧盟整体车桩比为8.5:1，其中德国为20:1，英国为16:1，法国为10:1，荷兰为5:1，美国市场车桩比为21.2:1，需求较为迫切。</p> <p>欧美的汽车测试标准和法规相较于中国市场而言更为严苛，中国“桩企”出海要想获得海外市场认可，还需在当地解决充电桩安装、零部件维护等多方面的售后服务，因此对于出海“桩企”来说，需要更加成熟的技术支持以及更加丰富的海外</p>

市场拓展经验。这就要求中国出海“桩企”具备全球化布局及销售能力、拥有全球丰富的实车测试资源、并且真正具备扎实技术，才能立稳脚跟。

2、公司的充电桩产品出海有哪些优势呢？

首先，从产品性能及质量上来看，公司充电桩产品具有充电更快、电池更安全、车桩兼容性更好及运维成本更低等突出的产品性能优势：充电更快：通过采用先进的电力电子技术与散热技术，实现同级别产品充电速度优于竞争对手 30%以上；2) 电池更安全：基于电化学机理结合大数据 AI 算法的智慧电池检测技术，提前 1-7 天安全预警，电池 SOH 估算误差做到业界领先的小于 3%的水平；3) 车桩兼容性更好：基于汽车通信领域的技术积累，针对性开发车桩通信仿真平台，依托于覆盖全球的实车测试资源，实现一次充电成功率大于 99%，远高于业界平均 80%的水平；4) 运维成本更低：通过整机全面可靠性设计，将整机失效率降低到业界领先的 1%以内，并通过器件级的远程监控技术，实现 90%以上故障可远程诊断，60%以上故障可远程排除，降低客户整体运维成本 30%以上。

其次，从市场布局上来看，公司过去多年一直深耕海外市场，始终走高端化路线，通过提供高质量的产品，在欧美汽车后市场有较强的品牌知名度及影响力，因此凭借公司丰富的海外市场经验、品牌积累、中国企业的供应链优势以及充电桩产品突出的性能优势，公司产品有机会快速打入欧美市场。

3、公司一季度增速放缓，主要原因是什么？

一方面是去年基数比较高，2020 年下半年到 2021 年上半年，美国陆续发布了三轮美元经济刺激计划，居民购买力提升，因此该阶段的销售规模基数相对较大；另一方面主要是一季度深圳疫情，工厂停工，生产进度受到了一定影响。

4、如何看待新能源车趋势下，诊断产品未来的增长空间？

分成两个阶段去看把，第一个阶段是新能源车渗透率逐年提升，燃油车存量依然能够保持，这个阶段对于公司来说，一方面燃油车维修需求依旧保持一定的规模，因此可以继续销售燃油车诊断产品，另一方面新能源车维修需求逐步体现，因此新能源车诊断产品市场逐步增长；第二个阶段是新能源汽车成为主导，燃油车诊断平板产品逐步退出，新能源诊断产品成为主要需求，新能源诊断产品价值量较原来诊断平板更高，因此市场规模也会更大。

5、如何看待未来国内独立维修店未来的发展趋势？

国内汽车市场发展格局有望迎来变革，国内过去的维保主要在 4S 店内产生，但随着新能源车的快速增长可能会发生变革，现阶段新能源汽车售后缺口大、机会多，新势力等车企作为科技类企业不太会自建重资产的维保体系，目前来看多为车企和独立的连锁维修店进行合作，因此中国的独立维修店市场将迎来发展机遇，独立维修店和 4S 店之间区别主要在维修汽车品牌的不同，独立维修店可维修多种品牌汽车，4S 店多为定向维修某种品牌，因此独立维修店所需工具类型多为兼容性更加丰富的诊断维修工具，4S 店维修工具多为品牌定制化的诊断维修工具，因此随着独立维修店数量的增加，对多兼容性的维修工具的需求也将随着增加。

6、如何看待 ADAS 产品未来的市场空间？

公司 ADAS 主要做的是智能检测标定工具，集成自适应巡航控制、车道偏离警告、夜视、盲点检测等高级辅助驾驶系统的标定功能，通过标定工具、诊断软件和标定方法的综合集成，可以大幅提高 ADAS 系统的标定效率，因此这个工具的需求和汽车智能化的水平程度有关，智能化水平越高，产生维修校准的频率也就越高。根

	<p>据 Jefferies 研究报告，未来十年 ADAS 应用量的复合增长率为 28%，预计到 2025 年全球 ADAS 市场体量达 745 亿美元。未来，汽车不仅是交通工具，更是一个智能机器人。麦肯锡预测，2030 年出售的乘用车中，约 50%是高度自动化的，约 15%是全自动化的。随着前装市场 ADAS 渗透率提升，人们对汽车安全性考虑以及汽车保险公司的推动，后市场对 ADAS 标定需求也随之迅速增长；同时由于 ADAS 标定需要基于汽车轮胎的定位，对后市场维修流程和检修设备的集中程度提出了更高要求。ADAS 智能检测标定产品的核心竞争力主要体现在产品对品牌和车型兼容能力、新车型的更新速度、易用和使用效率、标定准确度、便携性以及集成性等方面，目前能够提供 ADAS 智能检测标定产品的厂商较少。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>备注</p>	<p>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。</p>