

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10、11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><u>2022年10月28日</u></p> <p><u>线上参会：</u></p> <p>上海宁泉资产：朱正尧 深圳瑞信致远私募：查行楷 天津易鑫安资产：王晓卓、栾鑫 鹏华基金：陈梦知 长城基金：苏俊彦 招商银行：徐立锋 上海聆泽投资管理：翟云龙 海富通基金：赵莹洲 深圳市同创佳业资产：林海城 博时基金：高晖 上海景林资产：张钊、孙玮 博时基金：程沅 浙江浙商证券资管：刘玮奇 Prudence Investment Management：董丰侨 深圳望正资产：马力 久富投资：罗云涛 珠海普罗湘宁资产：张涵 淡水泉：丁湛镭 上海泉汐投资：于苏龙 上海璞远资产：童昱霏 上海深梧资产：姜璐 上海东恺投资：杨渝 上海利幄私募：孟舒豪 泉果基金管理：余海洋 Hel Ved Capital：刘昌泰</p> |

银华基金：马慧伶
长润君和资产：龚显胜、蔡小为
上海煜德投资：王亮、王秀平
明亚基金：陈思雯
永赢基金：任桀

线下参会：

富荣基金：郭梁良
东证资管：吴丹
运舟资产：郑嘉伟
博时基金：高晖
东方阿尔法：潘登
大成基金：李煜
利幄基金：孟舒豪
融通基金：田娟、张婷
国投瑞银：吉莉、周宏成、桑俊、吴默村
南方基金：张磊

2022年10月31日

线上参会：

富国基金：孙柏蔚、徐智翔、杨栋、许炎、周宗舟、陈思宇、罗茜
东方证券：卢日鑫、朱洪羽、林煜
中欧基金：伊群勇、邵洁、李波、冯炉丹、沈少波、李芳仪
中银基金：郭毅、王帅、陈雅宁、时文博、李建、杨庆运、杨雷、周斌、李思佳

2022年11月1日

线下参会：

华创证券：何家金
中信建投电新：张鹏
翎展基金：吴雁宇

线上参会：

博时基金：唐晟博、郭晓林、金欣欣
中欧基金：张晔、冯炉丹、梁轶聪

2022年11月2日

线下参会：

中银基金：李建、李丽洋、黄珺、王帅、严菲、周斌、张文洁、郭毅、时文博

线上参会：

阳光资产：祁媛媛、张学鹏、方圆、张鹏

2022年11月3日

线上参会：

AIA: Sophia、Ashley

南方基金：陆宇轩、陈卓、卢玉珊、孙鲁闽、吴凡、竺绍迪、任婧、余一鸣、邹寅隆、王杰、刘树坤、龙一鸣

交银施罗德基金：王青雷、周珊珊、余李平、魏玉敏、张三维、杨芝廷、陈舒薇、郭斐

2022年11月4日

线上参会：

上海汐泰资产：陈扬亚、董函

新华资产：李浪

中金基金：赵洁、王曼

2022年11月6日

线上参会：

华福证券：邓伟

2022年11月7日

线上参会：

海富通基金：赵莹洲

嘉实基金：李远山，单金萍，端时立，李帅，张庆平，钱宥妮，罗伟卿，王雷

2022年11月8日

线上参会：

西部证券：刘小龙

线下参会：

信达澳亚：何鑫、刘国丰

同创佳业：林海成

安信资管：李珊珊

诺安资产：丁云波

丹桂顺资产：钟震

尚雅投资：王舒

招商资管：吴彤

淳瀚资本：彭云仙

尚善资产：刘晓鹏

望正投资：马力

安信证券：袁子翔

博时基金：王赫、陈曦、黄继晨、李喆

2022年11月9日

线上参会：

摩根华鑫基金：马子轩、雷志勇、缪东航、徐达、黄莎、何茜、陈言一、张迪欧

线下参会：

进化论资产：陈柳卿、洪翔

万方资产：王安迪

长城基金：储雯玉
融通基金：丁婉贝、杨泠枫

2022年11月10日

线上参会：

Fullerton Fund Management-Singapore: Zhang, Michael
Hel Ved Capital Management Limited-Hong Kong: Liu, Ocean
Manulife Investment Management: Li, Wenlin、Wang, Doris
Ontario Teachers Pension Plan Board: Wen, Wendy
Yiheng Capital: Wang, Kaiyuan

2022年11月11日

线上参会：

华泰资产：刘建义、丁星乐、万勇涛、严勳、刘潇潇、万静茹、郭元芳
建信基金：黄伟宾、左远明、杨荔媛、蒋超

线下参会：

鹏华基金：梁超、梁华栋
景顺长城：梁荣
融通基金：任涛

2022年11月14日

线上参会：

申万菱信：梁国柱

2022年11月15日

线下参会：

民生资管：陆云

线上参会：

西藏东财：包戈然
德邦基金：陆阳
光大资管：李行杰
广银理财：崔巍
华美国际：王书伟
浙商资管：鲁立
安信资管：林云
宝盈基金：王灏
华兴资管：叶思彤、柳骁
招银理财：赵杰
兴银基金：王丝语
国寿安保基金：姜绍政
兴银理财：江耀堃
惠升基金：张池

2022年11月16日

线下参会:

银华基金: 胡晓晖

广发证券: 纪成炜

中融基金: 卢俊有

2022年11月17日

线上参会:

国联安: 黄竞晶

线下参会:

华泰证券: 申建国

中欧基金: 伊群勇

景顺长城: 李进

2022年11月18日

线上参会:

中融基金: 周桓、赵菲、甘传奇、卢俊有、杜超、孙志东、冯琪、寇文红

2022年11月23日

线下参会:

东方红资产: 蒋娜、傅奕翔、李澄清、满臻、黄天潇、郑华航

浙商证券: 张雷、赵千里、王婷

鹏华基金: 邓益萌

财通资管: 郭琪

恒越基金: 白钰

华泰资管: 蔡轩

融通基金: 霍迪乔

宝盈基金: 诸晓琳

信达证券: 王明路

平安基金: 江正青、张乔波、梁冰哲

2022年11月29日

线上参会:

上投摩根: 王学思

华宝基金: 孙嘉伦

永赢基金: 卢丽阳

长江养老: 李宜蔚

南方基金: 罗立晨

大摩华鑫基金: 施同亮

诺安基金: 简罕

泰康资产: 闵锐

平安养老: 金浩枫

| | |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>国海富兰克林基金：王飞 中海基金：章俊 银华基金：孙慧 国投瑞银基金：王侃 中意资产：邱赛赛 嘉实基金：端时立 太平洋保险：张喆 西部利得：梁晓明 宁银理财：韦婉 百年保险：王溢 前海人寿：徐昀苑</p> <p>2022年11月30日</p> <p><u>线下参会：</u> 玖鹏资产：陈虹宇 财通证券：张磊 景顺长城：农冰立 长安基金：谢欢</p> |
| 时间 | <p>2022年10月28日、2022年10月31日、2022年11月1日、2022年11月2日、 2022年11月3日、2022年11月4日、2022年11月6日、2022年11月7日、 2022年11月8日、2022年11月9日、2022年11月10日、2022年11月11日、 2022年11月14日、2022年11月15日、2022年11月16日、2022年11月17 日、2022年11月18日、2022年11月23日、2022年11月29日、2022年11月 30日</p> |
| 地点 | / |
| 接待人员 | <p>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>问题一：公司如何看待未来电动车后市场的发展趋势？公司有关于电动车的诊断维修工具产品吗？</p> <p>答：新能源汽车“风口”强劲，但相应的配套服务、经销商、售后维保体系目前还处于布局加速阶段，目前电车后市场存在维保网点分布度低、维修技师水平需提高、维保设备要求高、故障需求预警迫切等关键痛点，展望未来5-10年，供需双侧间矛盾为后市场相关参与者带来局部细分行业机遇。公司已推出针对于电动车的新能源诊断平板 S909EV，支持全球主流品牌新能源车型的全面诊断功能，全新自主</p> |

研发的 EVDiag Box 可支持电池包离线检测，帮助维修技师在多种场景下完成对电池包故障的定位，其中新发布的高压系统框图，图形化电池数据流大大提升产品易用性，能够帮助传统维修店快速转型新能源维修。

问题二：我们直流充电桩拿到欧美认证了吗？最大功率做到多少？有超充吗？

答：我们直流桩目前 40KW-240KW 各功率段已经全部通过欧美相关认证并上市销售了，另外公司已布局了 360KW 和 480KW 的超充桩产品，目前在做测试认证。

问题三：我们充电桩产品的在海外市场的客户类型有哪些？

答：交流桩和直流桩客户结构略有差异，交流桩一部分我们是通过原有业务的经销商渠道进行拓展，比如欧美四大汽配连锁、Costco 等这些零售店等，另外还有欧美本土 CPO、电器类经销商、主机厂等，以及线上亚马逊的直营店等。直流桩客户类型比较丰富，像一些 40KW 这一类小直流我们有一些小 B 类的运营商客户，比如商超、写字楼这些，大功率的直流桩主要是大 B 类的客户，比如车队、政府、大型运营商等。

问题四：能否分析一下海外市场目前竞争格局情况？我们在海外市场有哪些优势呢？

答：欧洲和美国市场目前整体来看还是处于爆发的初期，本土桩企玩家数量比较有限，整体处于供不应求的状态。

与欧美本土桩企去比，欧美市场本土桩企整体产品售价比较高，所以我们更有性价比优势；其次部分欧洲本土厂商今年来看受到能源供应不稳定等因素的影响，导致他们产能有一些供应风险，所以整体欧洲公共车桩比缺口仍比较大，那就需要其他地区的产品进来做填补；此外，欧美对于充电桩产品是看成基建项目去做的，所以他们不光对充电桩硬件产品要求比较高，还对充电桩软件有非常高的要求，比如美国联邦政府提到的 NEVI 的 75 亿美元补贴项目里要求充电桩产品需要能够开放 ISO15118 等协议软件以及必须具备运营服务的功能、场站正常运营时间必须保持在 97% 以上等等，这些都需要桩企本身能够配套提供比较完善的软件服务，因为道通过去做诊断产品业务也是有云服务产品，所以在软件这块有一些技术资源优势，我们的充电桩软件也已于今年 9 月份软件产品已经上线发布了，节奏也比较快；另外公司过去在欧美有比较好的品牌知名度和广泛的汽配及零售经销渠道资源，有利于品牌的快速铺开。

| | |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>与中国出海桩企去比，中国出海难度较高，首先是认证问题，目前部分厂商在欧洲有出海的，以交流桩为主，美国市场目前还没看到有推出的；另外就是本地化的服务团队，尤其是在参与海外的招投标项目的时候，一般会要求你再本土有一定年限的服务经验，一定数量的服务人员，所以这些组织结构的铺设是需要提前进行布局的，道通过去的主要销售收入来自于欧美市场，我们在全球 70 多个国家和地区都有配套完善的销售及售后团队，所以有一定的先发优势。</p> <p>问题五：长期来看，如果中国出海的企业越来越多，会不会导致价格战激励，使得我们的充电桩产品毛利下降？</p> <p>答：因为我们目前主要还是以自有品牌进行销售，所以整体会比代工的利润情况更可观一些，长期看随着竞争者数量的增加，售价水平可能会逐步下降，但是欧美市场肯定不会像国内竞争如此激励，一方面原因是国外本身消费者对价格敏感度低，所以没必要进行低价竞争，另一方面欧美本土桩企生产成本较高，所以他们的价格不可能大幅度下降，所以欧美市场还是会有比较好的利润水平。</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> |