

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 12 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 12 月 5 日</u> <u>线上参会：</u> Point 72: Emily Zheng</p> <p><u>2022 年 12 月 7 日</u> <u>线上参会：</u> 上海聚鸣投资：袁祥 北京鸿道投资：方云龙 广东璟诚资产：刘晓乔 西藏东财基金：包戈然 GAAM: Yuki You 鹏华基金：刘玉江 天弘基金：杜昊 申万菱信：徐远航 深圳市智诚海威资产：陈丹丹 银华基金：石磊 国泰君安自营：楼剑雄 长城基金：廖瀚博 益民基金：王聪颖 西藏信托：王一诺 圆信永丰基金：浦宇佳 睿远基金：孙瑶月 招银理财：肖伟 青骊投资：华远沛 民生加银基金：王晓岩 阳光资产：张鹏 银华基金：马慧伶 厦门财富：陈英其</p>

	<p>广州市航长投资：麦浩明 中信理财：李可 新华基金：冯瑞齐 国信证券：刘欢 东方自营：张开元 上海玖鹏资产：王平阳 汇添富基金：李泽昱 南方基金：吴凡 淡水泉：李喆 中加基金：黄翱 中银基金：吴晓钢</p> <p><u>2022年12月13日</u></p> <p><u>线下参会：</u> 瑞信致远：查行楷、冉欣宇 鑫然投资：李会坤</p> <p><u>2022年12月14日</u></p> <p><u>线下参会：</u> 银华基金：周晶、向伊达 宏道投资：段然</p> <p><u>2022年12月15日</u></p> <p><u>线下参会：</u> 光大证券：颜燕妮 睿德信：肖斌 华创资管：巩加美 东北证券：周维克、姜育恒</p> <p><u>2022年12月19日</u></p> <p><u>线上参会：</u> 中信资管：许宏图、于聪、于质冰、罗毅超</p> <p><u>2022年12月22日</u></p> <p><u>线上参会：</u> 景顺长城：朱冰文 诺安基金：王晴、陈衍鹏 浦银安盛：郑双超 兴业基金：廖欢超</p>
<p>时间</p>	<p>2022年12月5日、2022年12月7日、2022年12月13日、2022年12月14日、 2022年12月15日、2022年12月19日、2022年12月22日</p>
<p>地点</p>	<p>/</p>

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 2022 年 ADAS 产品是否有前装的订单？后续是否还有车厂等前装客户的销售机会？</p> <p>答：目前来看，公司 ADAS 产品与其他工具类产品销售方式基本以汽车后市场经销为主。对于车厂类的大客户的 ADAS 产品需求，公司一直在积极争取更多的市场机会，但整体来看前装车厂的订单不规律且磋商时间较长，2022 年公司 ADAS 产品仍以后装销售为主。</p> <p>问题二：公司软件云服务产品业务情况如何？</p> <p>答：公司软件云服务业务近几年一直保持不错的增速，主要原因是目前整体软件升级率不高，短期来看还是处于提升升级率的阶段，公司近两年一直在努力提升升级率水平，采取了一些包括增加线上升级消息提醒、持续更快的丰富更多的车型、增加更多的服务模块等积极的措施，对该业务的增长有比较不错的促进作用。</p> <p>问题三：公司的 TPMS 产品的芯片问题解决情况如何？</p> <p>答：芯片供应问题目前来看没有明显改善，但公司通过积极建立与供应商的长期合作关系等方式来缓解芯片供应紧张带来的影响。</p> <p>问题四：公司在电动车诊断维修方面是否有相关产品布局？</p> <p>答：公司 2022 年年中发布了针对新能源汽车的诊断平板 MS909EV，支持全球主流品牌新能源车型的全面诊断功能，全新自主研发的 EVDiag Bo 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。</p> <p>问题五：充电桩业务目前销售进展如何？</p> <p>答：公司充电桩业务在欧美市场的销售订单量逐步增长，目前交流桩产品已进入 Costco、Best Buy、Home Depot 等海外商超渠道，直流桩已陆续与多家海外 CPO、运营商、政府等客户达成了合作。</p>
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。
-----------	---