

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

编号：2024-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位 及人员	浙商证券：刘雯蜀、刘静一（特定对象调研、现场参观） 易方达：万宇翔、胡天乐（电话会议） 和谐汇一：凌晨（特定对象调研、现场参观）
时间	2024年4月2日 09:00-10:00（特定对象现场参观调研） 2024年4月2日 10:00-11:00（电话会议） 2024年4月2日 16:00-17:00（特定对象现场参观调研）
地点	公司、电话会议
接待人员	董事会秘书：李雄伟 投资者关系总监：李律 证券事务代表：陈偲
投资者关系 活动主要 内容介绍	<p>一、介绍公司的基本情况和最新经营情况</p> <p>2023年，公司实现营业收入 325,115.22 万元，同比增长 43.50%。其中，新能源充电桩业务实现营业收入 56,652.69 万元，同比增长 493.21%，这一成绩不仅体现了新能源领域的蓬勃发展，也反映了公司在该领域内的强劲增长势头和市场占有率的显著提升。</p> <p>盈利方面，2023年公司实现归母净利润 17,923.33 万元，同比增长 75.66%；实现归母扣非净利润 36,682.88 万元，同比增长 262.50%。</p>

（一）新能源智能充电业务

2023 年，公司发布了高功率超充桩 DC HiPower、小直流桩 DC Compact、商用交流桩 AC Ultra 三款重要产品。其中 DC HiPower 满配最高充电功率可达 640kW，单枪输出功率 480KW，搭载液冷技术，充电 10 分钟即可补能 400 公里（约 250 英里），使得充电速度媲美加油；DC Compact 最高充电功率达 40KW，充电 30 分钟即可补能 130 公里（约 80 英里），产品采用紧凑的设计，支持固定式或移动式的灵活部署，为客户显著降低场地安装成本；AC Ultra:单枪输出功率达 19.2KW，充电 1 小时即可补能 120 公里（约 75 英里），产品支持智能充电，灵活调节充电功率，并提供多种安装选项，为客户降低电力资本支出与场地安装成本。

云平台产品方面，公司持续开发道通充电云平台相关功能，目前已构建充电运营、远程运维、充电 APP 三大产品，为客户提供高收益、高可靠、智能化的产品价值。

（二）汽车诊断业务

2023 年，公司传统的汽车诊断业务（包括综合诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品、软件升级服务等）实现收入 26.49 亿元，占公司营业收入的比重 80%以上，公司不仅巩固了在传统燃油车诊断市场的领导地位，而且通过持续的产品和技术创新，勇于拓展新能源汽车诊断市场的广阔空间。

展望 2024 年，公司一方面将聚焦新能源战略新机会，打造全场景数字化充电解决方案；另一方面在保持数字维修业务的稳健增长的前提下，加速新能源汽车后市场产品和技术研发，并通过进一步深化组织变革，加强合作效能，实现高质量发展。

二、投资者交流环节

问题一：请介绍海外新能源充电桩的市场情况？

根据国际能源署（IEA）发布的《Global EV Outlook 2023》预计，美国的新能源汽车（含巴士、轿车、卡车、Van，且包含纯电和插电混

动)在 2030 年将达到 4100 万台。与之相对应的,美国的公共快充桩将从 2022 年的 2.8 万个增长到 2030 年的 38 万个,年复合增长率为 38.5%;公共慢充桩将从 2022 年的 10 万个增长到 2030 年的 100 万个,年复合增长率为 33.4%。

而根据麦肯锡的预测,为实现美国联邦政府的零排放目标,美国的新能源汽车(含巴士、轿车、卡车、Van,且包含纯电和插电混动)将从 2021 年的 280 万台,增长到 2030 年的 4800 万台,年复合增长率为 37%。与之相对应的,美国的充电桩市场规模将从 150 万个,增长到 2030 年的 2900 万个,年复合增长率为 39%。所对应的累计投资规模(含硬件投资与场地安装投资),到 2030 年将达到 970 亿美元。

欧洲新能源汽车市场方面,欧洲作为碳中和的先行者,出台了全球最严的碳排放标准,对汽车的排放标准要求严苛,并且要求到 2030 年实现燃油轿车碳排放标准再度减少 55%。到 2035 年新车销售将实现 100% 纯电化。

根据安永的预测,欧洲的新能源汽车在 2030 年将达到 6500 万辆,将需要 3400 万个充电桩,其中公共充电桩为 320 万个(公共快充 15.6 万个,慢充 300 万个),非公共充电桩为 3000 万个(非公共快充 25.9 万个,慢充 3000 万个)。

未来,随着全球多个国家和地区相关政策的支持、配套基础设施的完善及消费者对新能源汽车接受程度的提高,新能源汽车渗透率仍有较大提升空间。新能源汽车的快速普及无疑将推动充电基础设施建设的爆发式增长,无论是从未来市场空间还是从需求现状来看,全球都将迎来新能源充电解决方案的巨大发展机遇。

问题二: 公司认为海外市场 and 国内市场有哪些区别?

从新能源智能充电业务来看,国内市场无论在新能源车的销量,还是充电桩的基础设施建设进度都在全球遥遥领先。相对来说,美国、欧洲市场随着新能源汽车普及率的逐步提升,以及政府补贴政策的逐渐落地,充电基础设施及相关云平台服务的巨大需求才刚刚起步。此外,欧美市场对

充电桩软件、硬件能力、本地化生产及本地化售后维护服务等要求高，对于充电桩企业的研发设计能力、全球化管理和水平提出了更高的要求。

从汽车诊断业务来看，海外汽车市场起步较早、汽车保有量大、车龄持续上升，完善的法规确定了严格的车载诊断系统，带动汽修业态整合及车辆电子化和智能化技术的提升，促使美国、欧洲地区汽车诊断分析产品市场的持续增长。而我国相关行业的整体发展及市场化水平仍较低，国内汽车后市场主要以 4S 店为主，但随着车龄突破 4S 店质保期限，消费者转向第三方独立机构购买维保服务的意愿增强，为独立汽车后市场的发展创造了条件，国内市场仍有较大的市场空间。

经过多年的发展，公司产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等 70 多个国家和地区，是专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车综合诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）和 ADAS（高级辅助驾驶系统）产品、相关软件云服务综合方案提供商。公司将紧抓蓬勃发展的行业趋势，持续布局新产品、突破新市场、规划新产能、装配新工具，实现高质量的加速蜕变，实现新的腾飞。

问题三：请介绍公司软件云方面的情况？

公司软件云包括两方面，一是充电云服务产品，二是汽车诊断云服务。

1、充电云服务产品

2023 年，公司持续开发道通充电云平台相关功能，推出了充电桩运营管理平台、充电桩运维管理平台、充电桩 App 应用三大产品，为客户提供高收益、高可靠、智能化的产品价值。

①充电运营管理平台：能够实时监控场桩状态，多级商户管理、灵活计价配置、进场控制，大数据经营数据分析等功能，同时可通过云端 DLB/ALM 技术进行智能负载调节，实时调整场站功率配置。从而大幅降低客户运营成本，显著提升盈利空间。

②充电桩运维管理平台：支持智能远程诊断、远程排障，降低人工干预成本；提供智能日志分析、实时监控及提前预警功能，以降低故障率并有效减少上站次，为客户提供无忧的充电保障。

③充电桩 App 应用：可为个人用户提供智能易用的家庭充电管理，支持定时充电，多维度充电记录统计；支持 ALM DLB 保证家庭用负载安全；提供智能语音、智能推送、即插即充、和远程控制等便捷交互方式，提升用户充电体验。

未来公司将围绕核心充电场景，持续打造云平台产品的核心特性，构建充电可靠性高、用电规划准确、用电成本低、车主体验佳的充电整体解决方案，实现在欧美等主要市场的高速增长。

2、汽车诊断云服务产品

汽车诊断的软件云服务产品在北美、欧洲等市场采用后续软件升级收费模式，该收费模式下，智能终端产品所附带的免费软件升级期限到期后，需要通过在线升级或购买预付升级卡等方式购买软件升级，完成车型的更新和功能的拓展等后续软件云服务。**2023**年，公司对汽车诊断云服务的远程专家及续费升级进行持续优化，进一步提升行业领先优势及盈利能力。

问题四：请介绍公司海外工厂的情况？

考虑全球化布局以及国际贸易摩擦风险，自**2018**年公司将部分产能逐步向越南转移，**2023**年，公司的越南生产基地在保障交流充电桩产能的同时，新增了直流充电桩的产能，以充分发挥越南当地的人力和生产成本优势，保持产品的成本竞争优势。

面临拜登政府《基础设施法案》提出的新要求，即销往美国市场的充电桩必须在美国本土生产以获得美国政府补贴，公司**2023**年开始在美国北卡罗来纳州建立工厂，打造美国本土化生产能力。**2023**年底，工厂正式建成投产，道通也成为美国建厂投产且满足美国 NEVI、BABA 法案要求的中国新能源公司之一。

	<p>公司按照“以销定产”的模式，通常根据公司的销售预测及在手订单数据制定生产计划并进行适量备货，并结合当地关税、相关优惠政策及法律法规，选择综合成本最低的产地。未来公司将以其前瞻性的战略布局和灵活应变的执行力，不断优化全球产能配置，确保供应链的稳定性和成本效率，力图在全球市场竞争中保持领先。</p>
附件清单 (如有)	无
备注	<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>