

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（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
参与单位及人员	2024年4月8日： 广发证券：吴祖鹏、夏征舜 中国人寿：夏天 银华基金：陈晓雅、冯帆、孙慧、蒋婉莹 2024年4月9日： 宏道投资：季巍、段然、卫保川 大家资产：王凤娟，张欣露
时间	2024年4月8日 10:00-11:00、16:00-17:00 2024年4月9日 10:00-11:00、14:30-15:30
地点	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	本次投资者关系活动以电话会议的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：

问题一：请按营收结构介绍一下公司的业务情况？

2023年，公司实现营业收入32.51亿元，同比增长43.50%。其中新能源充电桩业务实现营业收入5.67亿元，同比增长493.21%，占收入的比重约17%；数字维修业务实现营业收入26.49亿元，同比增长24.15%，占收入的比重约81%。

其中数字维修业务包括汽车综合诊断平板、TPMS产品、ADAS标定产品、软件升级服务等。从明细来看，汽车综合诊断平板实现收入12.87亿元，同比增长12.05%；TPMS产品实现收入5.32亿元，同比增长29.25%；ADAS标定产品实现收入3.07亿元，同比增长75.34%；软件升级服务实现收入3.59亿元，同比增长18.97%。

问题二：请介绍数字维修业务的几个细分产品情况？

1、汽车综合诊断平板

公司的汽车综合诊断平板目标市场主要为独立的第三方汽车维修店，是独立汽修店必备的重要的生产工具，产品能够兼容不同的品牌和车型，能将大部分车型的日常故障检测和维修过程变得非常简便，极大地缩短检测和维修时间。公司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、便捷性、功能全面性、准确性及软硬件一体化等方面。

2、TPMS（胎压监测系统）产品

TPMS产品是通过在车辆的每个车轮上安装具有监测轮胎状态的传感器，可有效预防爆胎事故，提高车辆安全性，还可使轮胎时刻处于最佳使用状态，保障燃油经济性和轮胎寿命。TPMS因其良好的安全、节能功用得到了广泛的认可，美国、欧洲、中国相继通过立法将其列为车辆出厂标准配备。

TPMS传感器通过电池供电进行无线射频传输，由于供电电池使用寿命的限制，汽车后市场存在大量的耗用替换需求。随着强制性法规的出台和实施以及广大车主安全意识的提升，后装市场对TPMS传感器的需求开始迅速增长。

3、ADAS（高级驾驶辅助系统）标定产品

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 标定产品单价较高、应用场景较广，已成为公司数字维修业务中增长最快的细分产品。

4、软件升级服务

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。

问题三：数字维修业务的市场前景如何？

随着经济社会的快速发展，全球汽车保有量的增加、平均车龄增长、汽车电子化程度不断提升带动服务的智能化、多样化需求推动汽车智能诊断、检测行业市场规模的持续提升。

此外，互联网、大数据和人工智能技术的发展推动了汽车后市场数字化升级和产业互联，电动化趋势要求汽车智能综合诊断产品对燃油车动力系统的覆盖扩展到电动化时代下的电机、电控及电池系统的覆盖，智能化趋势下高级辅助驾驶系统在降低汽车碰撞维修频率的同时又大幅增加了对各种智能传感器的维修和替换需求，由此催生出与传统汽车不同的专业后端服务市场需求，未来新能源汽车后市场仍然存在巨大的成长空间。

问题四：欧美充电桩市场空间如何？

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 4,100 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 4,800 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 2,900 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 6,500 万辆，将需要 3,400 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 3,000 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。

问题五：新能源充电桩毛利率情况？

2023 年，公司新能源充电桩毛利率为 33.65%，主要的影响因素包括去年部分产品从国内出货到美国加征了 25% 关税，以及为最大程度保障客户利益，公司部分产品物流走空运，影响了毛利率。

2024 年，从产品结构上直流桩占比会逐渐提升，越南、北美工厂投产可以避免加征关税带来的额外成本，以及公司加大对物流成本的精细化管控，预计新能源充电桩业务毛利率会有更大的提升空间。

问题六：公司新能源充电桩下游客户主要有哪些类型？

新能源充电桩的下游客户按照销售渠道可以分为线上客户、线下客户两类。

	<p>其中线上是指通过电商平台购买公司充电桩的客户，主要应用场景为海外家用，主要产品是交流桩。2023年，公司充电桩多次在重要营销节点拿下亚马逊北美和加拿大类目第一名。全年线上销售充电桩数万台。</p> <p>公司新能源充电桩的主要收入来源是线下客户，如新能源充电桩运营商、车队、能源公司等行业客户，主要产品为直流桩及商用交流桩，这类客户的应用场景标准化程度高，项目可复制程度强。2023年，公司聚焦欧美市场，突破重点头部客户，通过打造标杆、样板项目，持续提升品牌效应，拓展数字能源品牌影响力。</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。