

公司代码：688208

公司简称：道通科技

**深圳市道通科技股份有限公司**  
**2021 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告第四节“经营情况讨论与分析”

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2021年12月31日，公司期末可供分配利润为人民币980,908,752.93元。经董事会决议，公司拟以实施2021年度分红派息股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利1元(含税)，预计派发现金红利总额为45,094,662.50元，占公司2021年度合并报表归属上市公司股东净利润的10.28%，若在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟维持每股分配现金红利金额不变，相应调整分配总额；公司不进行资本公积金转增股本,不送红股。

8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	道通科技	688208	不适用

### 公司存托凭证简况

适用 不适用

### 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	方文彬	李律
办公地址	深圳市南山区西丽街道学苑大道1001号智园B1栋8层	深圳市南山区西丽街道学苑大道1001号智园B1栋8层
电话	0755-8159-3644	0755-8159-3644
电子信箱	ir@autel.com	ir@autel.com

## 2 报告期公司主要业务简介



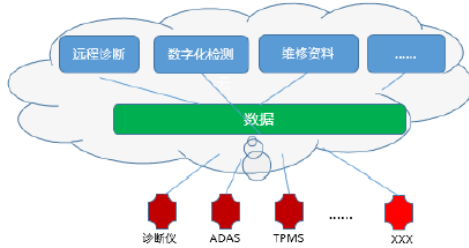
### (一) 主要业务、主要产品或服务情况

#### 1、主要产品简介

公司专注于汽车智能诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务，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、汽车智能诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）、ADAS（高级辅助驾驶系统）产品和相关软件云服务综合方案提供商。

随着汽车电子化和智能化程度的不断提升，汽车已被构建成一个复杂的智能网络系统，高效、准确的汽车维修越来越依赖于智能化的汽车诊断和检测系统以及后市场数字化生态体系的构建。公司紧跟汽车新三化发展趋势，以汽车综合诊断产品为依托，以持续研发创新为驱动，不断从纵向与横向推出新的产品，目前已构建了数字维修事业部、新能源事业部及智能化事业部，不断加大在战略性领域和关键性核心技术方面的研发投入，同时充分发挥跨品牌兼容性优势，持续丰富核心产品类别并不断加强产品竞争优势。

一级分类	二级分类	产品简介	图示
新能源系列产品	充电桩	<p>产品包括交流桩、壁挂直流桩、直流快充桩、直流超充桩，提供更安全、快捷的充电服务。</p>	
汽车综合诊断产品	读码卡、乘用车&商用车综合诊断产品	<p>产品通过计算机技术对汽车内部电控系统进行全自动化检测，帮助使用者了解汽车故障的类型、产生原因、故障发生位置从而检修汽车。公司产品全面支持主流品牌不同车型，具备覆盖车型广、准确率高、智能易用等特点，为客户提供全面的诊断服务，主要服务于大中型独立维修机构。</p>	
TPMS系列产品	TPMS系统诊断匹配工具	<p>产品为专门用于胎压系统检测和胎压传感器激活、编程和学习的小型便携式手持设备，支持读/写 ID、读码清码、关闭故障灯等功能，可读取并显示传感器详细参数，记录并回放传感器数据，对传感器的位置和 ID 进行</p>	

		识别。	
	TPMSSensor (胎压传感器)	产品为通用型智能胎压传感器产品，该产品可通过配套工具进行无线编程，可与各种品牌的车型完成匹配。	
ADAS 系列 产品	ADAS 智能检测标定工具	产品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。	
软件 云 服 务	软件云服务	诊断检测应用软件所覆盖车型更新及功能拓展服务	

## 2、主要产品及服务的发展与演进

随着我国互联网消费者渗透率的提升，加上新冠疫情的催化作用，以数字化、智能化、新能源化为代表的汽车行业历史性变革正深刻影响着汽车后市场，行业消费互联加速发展并开始引领产业从消费互联进入产业互联，行业整合升级已成为一个必然的趋势。公司紧随汽车电子技术发展趋势，充分发挥跨品牌兼容性优势，持续丰富核心产品类别并不断加强产品竞争优势，为维修门店和车主提供专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车智能诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）和 ADAS（高级辅助驾驶系统）产品及相关软件云服务产品，助力汽车后市场的“新三化”业务升级，加速新能源汽车产业的快速发展。

### （1）数字化

随着物联网、云计算、人工智能等新兴技术发展，公司通过一系列智能诊断、检测等数字化终端工具，为客户提供数字化维修场景下的智能诊断检测专业服务，并通过“端+云+大数据+AI”一体化融合的数字化智能诊断维修解决方案，大幅提升诊断、维修效率。公司未来将以“云”为核

心，端云融合，深度运用大数据和人工智能技术，提供智能维修综合解决方案，帮助客户全面走向数字化，构筑产业核心竞争力。

## **(2) 智能化**

随着汽车的自动化、智能化发展，汽车电子控制系统更加多样化，使其所需要的传感器等智能电子零部件种类和数量不断增加，这些系统和部件需要性能更智能、功能更全面的诊断设备和综合解决方案。公司在巩固传统综合诊断产品优势的基础上，基于自主研发的汽车智能诊断核心技术积累和竞争优势，针对轮胎压力监测系统（TPMS）和高级驾驶辅助系统（ADAS），深入开发了具有技术竞争力和高兼容性的 TPMS 系统诊断匹配工具和 ADAS 高级驾驶辅助系统标定工具，同时凭借对主动安全协议及技术的积累，逐步开始拓展毫米波雷达等智能传感器业务。

## **(3) 新能源化**

公司紧紧把握新能源趋势带来的机遇与挑战，一方面结合第三方独立维修门店需求，率先拓展了综合诊断产品新能源车型的持续覆盖，另一方面，积极布局新能源趋势下给汽车后市场在维修、保养、充电、储能等方面的新机遇，以智慧电池检测技术和车桩兼容技术为核心，深度运用 AI、大数据云平台技术能力，围绕诊、检、充、储全链路，贯穿新能源诊断检测系统产品，智慧充电检测系统产品，充电运营平台系统产品以及储能系列产品，实现桩、云、储能设备的智能化高效联动，持续构建“诊、检、充、储”一体化服务生态系统，助力新能源汽车产业的快速发展。

公司主要产品和服务的演进图如下：



## (二) 主要经营模式

### 1、采购模式

公司一般按照“以产定购”的模式，根据的销售预测、运输途径、市场供应、库存及生产等因素制定相应的采购计划并确定采购数量等内容，主要包括制订采购计划、下达采购订单以及交货付款等环节。采购内容主要为原材料与委外加工服务，原材料主要包括 IC 芯片、液晶显示屏、电阻电容、PCB 电路板、二极管、三极管等电子零部件，一般均采购优秀的工业级产品，其他为结构件、包装件、生产辅料等，委外加工服务主要是深圳制造中心 SMT 环节由外协代工厂加工。考虑当地委外加工服务供给不足的情况，海外越南制造中心自 2020 年已自建 SMT 生产线。

## 2、生产模式

公司产品核心技术凝结于汽车智能诊断、检测等应用软件，通过嵌入硬件终端产品从而实现相关诊断检测功能，公司主要进行产品组装、功能测试和质量检验等环节。

公司生产按照“以销定产”的模式，通常根据未来数月各产品的预测销售量按周制定滚动的生产计划，同时根据产能和原材料供应情况合理安排各个产品的生产时间表。营销中心负责组织销售预测评审，并向供应链中心计划部下发产品需求，计划部负责产品的总体的生产计划并负责物料的外协及跟催工作，生产部负责具体生产计划安排，生产进度控制，负责材料、半成品、成品的品质验证，以及生产过程中技术问题解决与技术支持。

## 3、销售模式

从销售模式看，公司根据客户采购产品和服务的用途可划分为经销和直销模式。结合下游市场需求及自身产品特点，充电桩产品、综合诊断产品、TPMS 及 ADAS 产品采用经销为主、直销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、充电桩经销商、电商等，在经销模式下，客户向公司购买产品后，会面向下一级分销商或终端用户进行销售；直销客户主要是大型汽车维修连锁店、新能源充电桩运营商、车队、社区物业、保险、环保、零售商、充电桩安装商等行业客户以及通过智能终端直接购买软件升级的终端用户。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。在线升级是终端用户通过信用卡或第三方支付平台 PayPal 等支付升级费用后通过公司云平台对产品进行升级；购买预付升级卡升级是终端用户向经销商购买预付升级卡，使用升级卡唯一序列号通过公司云平台对产品进行升级。

### (三) 所处行业情况

#### 1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

随着 5G、物联网、云计算、人工智能等新兴技术迅速走向规模化商用，新能源、新材料等技术加快与汽车产业的融合，未来汽车及汽车后市场产业将形成以智能化、网联化、新能源化为载体创新驱动的商业模式，技术快速迭代，竞争者多样化，政策法规密集出台，新冠疫情、芯片短缺等问题对全球车及汽车后市场产业造成巨大的冲击，促使行业加速整合，围绕新能源和智能网联技术重构全价值链。

关于公司所处行业发展情况的具体介绍，内容详见《道通科技 2021 年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”之“六、关于公司未来发展的讨论与分析——（一）行业格局和趋势”。



## 2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

由于汽车智能诊断、检测行业的技术门槛较高以及用户的品牌意识较强，行业参与者需要有较强的技术和规模实力，整体行业集中度较高。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、汽车智能诊断和检测、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。公司始终把自身放在国际竞技场上，和国际巨头同台竞技，在行业中具有较强的竞争力。凭借持续的研发创新和全球化的运营，公司以发达的欧美汽车后市场为突破点，在成功占领发达市场和树立品牌知名度后，又逐步进入全球其他众多充满潜力的地区和市场，目前已发展成为全球汽车后市场智能综合诊断检测领域龙头企业之一。

未来，随着新能源车普及率的逐步提升，充电基础设施、相关维保服务产品及专业技术的配套需求将随之增加，为充电桩市场及新能源汽车后市场带来巨大的机遇。对于中国“出海”桩企来说，除了要面对激烈的市场竞争，还要面对充电桩国际标准的争夺，由于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。

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，公司交流充电桩产品 2021 年已获得欧标测试认证，并快速打入欧洲市场。未来，新能源业务将继续对标行业标杆企业，加速切入高质量的国际市场，充分发挥公司的全球化优势，实现稳定快速增长，致力于成为新能源汽车后市场服务产业的领跑者。

## 3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

汽车行业变革浪潮已然扑面而来，随着 5G、物联网、云计算、人工智能等新兴技术迅速走向规模化商用，新能源、新材料等技术加快与汽车产业的融合，未来汽车及汽车后市场产业将形成以智能化、网联化、新能源化为载体创新驱动的商业模式，围绕新能源和智能网联技术重构价值链，主要趋势和发展影响如下：

### （1）智能网联化引领汽车行业变革，电子电气（“EE”）架构向集成式推进

随着汽车功能的不断增加，智能汽车或将延伸智能手机的升级趋势，通过 OTA 技术实现性

能的提升与功能的拓展。在分布式架构阶段，整车功能的迭代主要依赖于 ECU 数量的累加来实现，而上百个功能各异的 ECU 均由不同的供应商所提供，其上层也均运行着不同的嵌入式操作系统及软件，因此导致了汽车无法进行数据的有效传输及功能的集中处理。而在“软硬件共同定义时代”，汽车架构将演化至集中式的 EE 架构，域控制器的出现将集成大量 ECU 功能，并推动软硬件以及通信架构进一步升级，使汽车具备 OTA 能力，以实现车载性能/功能的在线升级，从而有效缩短了汽车的迭代周期，并减少了线下召回的成本。

## **(2) 新能源趋势催生不同汽车后市场服务需求**

在碳排放压力下，目前全球已有多个国家或地区宣布燃油车禁售时间表，从时间节点来看，挪威及部分国家中心城市将于 2025 年最早禁燃，随着荷兰、德国、印度、英国等国家将于 2030 年集体禁燃，全球进入密集禁燃期。根据 Bloomberg New Energy Finance 预测，到 2025 年全球新能源汽车的销量将达到 1100 万辆，渗透率达到 11%，同年燃油汽车销量将达到拐点，步入下行趋势；到 2030 年全球销量将继续攀升至 3000 万辆，渗透率达到 28%；到 2040 年全球销量有望达到 6000 万辆，渗透率提升至 55%。

随着新能源车普及率的逐步提升，充电基础设施、相关维保服务产品及专业技术的配套需求将随之增加，为充电桩市场及新能源汽车后市场带来巨大的机遇。

从欧美的充电桩市场来看，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，因此对于有丰富的海外市场拓展经验、全球化市场布局且品牌知名度高的中国桩企，有非常大的先发优势以及广阔的海外市场空间。

## **(3) 国内汽车后市场发展利好独立后市场服务方**

历经近 20 年高速发展后，中国汽车存量市场即将一跃成为全球最大单一市场，不断攀升的汽车保有量和平均车龄保证了中国后市场持续的增长潜力，也进一步加速了行业的变革与整合。根据德勤发布的《2020 中国汽车后市场白皮书》，2025 年中国汽车后市场规模将达到 1.7 万亿。国内车龄的老化将进一步加速其从 4S 店体系流失，利好第三方维保行业发展。据公安部交通管理局统计，在 2010-2018 年间，我国保有期在 5 年以上的车辆占比呈逐年上升态势，保有期在 5 年以上的车辆占比从 39%提升至 47%，车龄的增长一方面将直接带来更多的维保需求，另一方面随着车龄突破质保期限，消费者对 4S 店体系的依赖性也会逐步降低，更多转向独立后市场服务方，为整体后市场尤其是独立后市场的发展创造了良好条件。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	4,201,425,559.54	3,175,006,281.46	32.33	1,507,188,965.68
归属于上市公司股东的净资产	2,858,877,422.74	2,533,000,988.67	12.87	1,165,169,758.44
营业收入	2,253,712,738.59	1,577,775,103.90	42.84	1,195,799,594.97
归属于上市公司股东的净利润	438,736,178.92	433,059,747.13	1.31	326,977,567.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	382,526,461.74	400,157,551.37	-4.41	318,418,671.59
经营活动产生的现金流量净额	-144,829,604.97	569,985,749.91	-125.41	229,137,596.39
加权平均净资产收益率(%)	16.60	19.76	减少3.16个百分点	30.19
基本每股收益(元/股)	0.97	0.98	-1.02	0.82
稀释每股收益(元/股)	0.96	0.98	-2.04	0.82
研发投入占营业收入的比例(%)	23.19	17.99	增加5.20个百分点	15.10

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	453,703,418.27	592,355,247.80	588,752,696.38	618,901,376.14
归属于上市公司股东的净利润	110,058,464.16	121,200,626.51	111,028,711.97	96,448,376.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	88,816,570.74	104,579,077.43	105,864,763.10	83,266,050.47
经营活动产生的现金流量净额	44,507,661.64	-62,343,397.25	-65,553,374.44	-61,440,494.92

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股东情况

##### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	6,344							
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	8,935							
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0							
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0							
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0							
前十名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件股份数 量	包含转融通 借出股份的 限售股份数 量	质押、标 记或冻结 情况		股 东 性 质
						股 份 状 态	数 量	
李红京	3,346,606	173,091,606	38.38	169,745,000	169,745,000	无	0	境内 自然 人
李宏	-7,030,000	21,095,000	4.68	0	0	无	0	境内 自然 人
深圳南山鸿泰 股权投资基金 合伙企业(有限 合伙)	-1,539,405	16,100,595	3.57	0	0	无	0	境内 非国 有法 人

中国建设银行股份有限公司—易方达国防军工混合型证券投资基金	10,943,919	11,100,046	2.46	0	0	无	0	境内非国有法人
深圳市达晨创丰股权投资企业（有限合伙）	-4,010,100	9,139,900	2.03	0	0	无	0	境内非国有法人
达孜熔岩投资管理有限公司—平潭熔岩新战略股权投资合伙企业（有限合伙）	-2,790,000	7,970,000	1.77	0	0	无	0	境内非国有法人
铭基国际投资公司—MATTHEWS ASIA FUNDS (US)	7,464,482	7,464,482	1.66	0	0	无	0	境外法人
深圳市道合通泰信息咨询企业（有限合伙）	0	7,350,000	1.63	7,350,000	7,350,000	无	0	境内非国有法人
招商银行股份有限公司—华夏上证科创板50成份交易型开放式指数证券投资基金	4,531,206	5,816,637	1.29			无	0	境内非国有法人
普信投资公司—客户资金	5,751,003	5,751,003	1.28			无	0	境外法人

上述股东关联关系或一致行动的说明	达晨创泰、达晨创恒、达晨创瑞、达晨创丰均为深圳市达晨财智创业投资管理有限公司作为执行事务合伙人的有限合伙企业，深圳市达晨财智创业投资管理有限公司与达晨财信实际控制人均为电广传媒（股票代码 000917.SZ）。五星钛信、平阳钛和、温州钛星的实际控制人均为高毅辉（为五星钛信实际控制人之一）。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无

**存托凭证持有人情况**

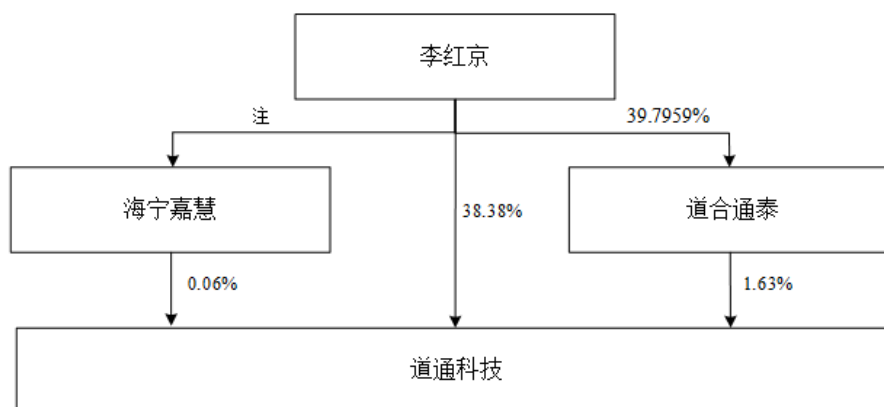
适用 不适用

**截至报告期末表决权数量前十名股东情况表**

适用 不适用

**4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图**

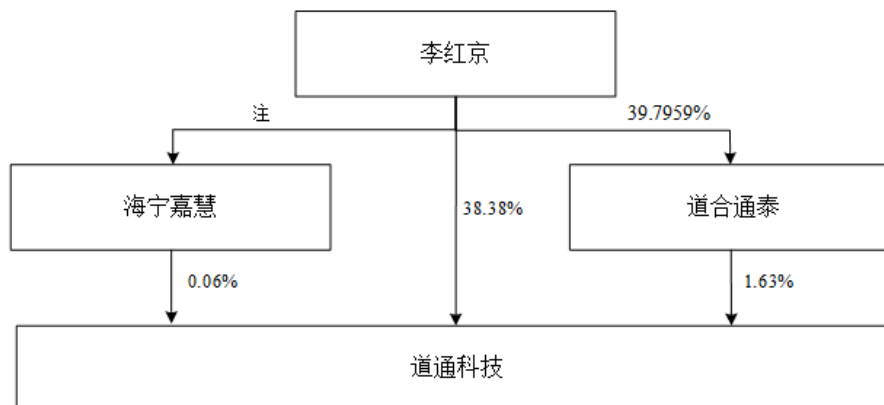
适用 不适用



注：截至 2021 年 12 月 31 日，海宁嘉慧持有公司 28.9091 万股，占公司总股本的 0.06%，且该部分股份全部归属李红京所有。

**4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图**

适用 不适用



注：截至 2021 年 12 月 31 日，海宁嘉慧持有公司 28.9091 万股，占公司总股本的 0.06%，且该部

分股份全部归属李红京所有。

#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 225,371.27 万元，同比增长 42.84%；归属于上市公司股东净利润 43,873.62 万元，同比增长 1.31%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用