

# 深圳市道通科技股份有限公司

## 2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为了积极响应并贯彻落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展的精神要求，特此制定深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“公司”或“道通科技”）2024年度“提质增效重回报”行动方案。

公司深刻认识到，提高公司发展质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，是上市公司发展的应有之义，更是上市公司对投资者的应尽之责。基于对公司未来发展前景的强烈信心以及对公司价值的高度认可并切实积极履行社会责任，2024年公司将积极采取措施开展“提质增效重回报”专项行动，以提高公司经营质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，强化管理层与股东利益的共担共享约束。同时，公司将进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，稳定股价，并努力树立良好的资本市场形象。经综合审慎考虑，公司将采取以下主要措施：

### 一、夯实主业数字诊断，大力发展数字能源

公司专注于新能源充电桩、汽车综合诊断、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、汽车综合诊断和检测、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。

道通科技在全球汽车智能诊断检测领域深耕近二十年，通过紧跟汽车行业发展趋势、持续进行产品创新，目前已构建了包括汽车综合诊断检测产品、针对汽车胎压监测系统的TPMS系列产品和针对汽车高级辅助驾驶系统的ADAS系列产品在内的三大产品线。同时基于多年积累的诊断数据，开始提供一体化

的智能维修云服务。

公司自上市以来，传统汽车诊断检测及相关产品的营业收入年复合增长率超过了20%，其中2019年的营业收入为11.80亿元，2023年的营业收入则达到了26.49亿元。公司2021年底切入新能源汽车充电桩行业，其中2022年实现营收约0.96亿元，2023年实现营业收入约5.67亿元，增长493.21%。从相关数据可以看到，公司不仅在传统数字诊断主营业务上实现了稳步增长，而且在数字能源新业务上实现了突破和快速增长。

2024年，公司将在保持传统诊断检测业务竞争格局、盈利能力稳定的情况下，一方面持续拓展诊断检测产品新能源车型的覆盖，进一步巩固和扩大产品兼容性的行业领先优势；另一方面将继续加大对数字能源业务的战略投入，秉承以客户极致体验为中心，以技术创新为驱动，打造覆盖全场景的能源管理解决方案，构筑智能充电网络，建立高效敏捷的服务系统，构筑整体系统性竞争优势，聚焦突破战略大客户。具体内容包括：

1. 产品端以充电为核心，深入洞察客户需求，针对不同客户提供覆盖全场景的数字化充电解决方案。努力推出全系列超快一体及AC第二代产品等，进一步夯实数字能源云的核心能力，形成智能充电、智能运维、智能运营、能源管理为一体的云服务系统，同时广泛开放生态，积极探索多样化的商业模式。

2. 销售端聚焦价值市场，重点突破充电运营商、能源公司、车企、车队等战略客户，融入大客户供应链、决策链，形成示范客户效应。

3. 服务端以客户为中心，建立以数字能源云为核心的快速响应能力，不断强化数字化服务系统；在全球范围内培育本地服务伙伴，建立多层次、广覆盖的全球服务网络。同时，构建本地化仓储、服务及运营能力，提升客户需求响应速度，提升客户满意度。

## 二、持续加大研发投入，提升科技创新能力

公司始终高度重视产品升级迭代和新技术的研发投入，公司自上市以来研发投入占营收的比例始终保持在两位数，其中2020年至2023年度，公司每年的研发投入占营业收入的比例均超过了17%，尤其是在2022年，公司研发投入占

营业收入的比例更是高达**27.01%**，具体研发费用约为**6.12**亿元。

新能源充电桩、汽车综合诊断、检测行业均属于技术密集型行业，同时具有较强的行业属性和较高的行业壁垒。产品的技术进步和创新依赖行业经验丰富、结构稳定的研发团队。公司已逐步组建了较为完整全面研发团队，建立起稳定的研发和质量保障体系，形成了包含软件、硬件、设计、测试等职能完整的研发组织架构。在实际研发中，公司团队在新型设备研发、软件开发、工艺技术创新、知识产权体系建设、云技术业务创新等方面都取得了众多成果。截至**2023年12月31日**，公司累计获得境内外专利和软件著作权共计**1,650**件，其中发明新型专利**224**项，实用新型专利**311**项，外观设计专利**983**项，软件著作权**132**项。

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。

除了在解决方案和产品层面的精心布局，公司立足当下，展望未来，构建了超快充电、智能充电、智能运维、互联互通、双向充电等一系列核心技术壁垒。充分建立以客户需求为中心，以超越客户期望为目标的研发标准，打造面向未来的技术矩阵，以适应全球充电行业迈向大功率、智能化、高可靠、多融合的发展趋势。

**2024** 年，公司将继续在研发方面保持稳定的研发投入水平，加速完善产品线布局，丰富及优化产品组合，推进包括液冷充电模块、**V2G**（双向充电模块）等研发项目，并加强公司战略研究的前瞻性，密切关注全球范围内的行业前沿技术，进一步推进行业新技术与公司研发项目的储备与立项。

公司重点在研项目2024年阶段性目标如下：

**1. 新能源汽车智能维修解决方案：**

(1) 2024年6月，完成中国主流品牌2024年新车支持，覆盖90%新能源车诊断；

(2) 2024年12月，完成欧美主流品牌2024年新车支持，覆盖90%新能源车诊断；

(3) 2024年6月，完成充放电机与诊断平板数据打通，提升充放电机充放电效率30%以上，并为客户提供完整的电池检测报告；

(4) 2024年12月，完成EV新产品发布，支持新能源诊断、部件检测、绝缘检测、高压检测、等电位均衡检测等特性。

**2. 第二代超快一体充电产品项目：**

(1) 2024年6月，完成240KW一体、480KW一体、480KW分体、风冷终端等6款产品的样机测试，进入认证阶段；

(2) 2024年7月，完成960KW主柜、1440KW主柜、MCS终端共计3款产品样机测试，进入认证阶段；

(3) 2024年7月，完成智能车型识别和充电预测版本的首个版本发布，免维枪线液冷系统实现量产；

(4) 2024年10月，完成系列产品发布，新品逐步转量产并小批量向市场交付，智能充电、车桩云协同等12项核心特性随产品上市一同发布；

(5) 2024年8月，启动越南工厂和北美工厂制造导入，12月达成制造出货目标。

**3. 液冷充电模块：2024年完成工程样机第一轮调试。**

**4. V2G（双向充电模块）：2024年完成工程样机调试，转国内开发团队继续开发至产品化。**

### **三、优化财务管理，提高运营效率**

财务管理对公司有着重要意义，其不仅体现在日常的资金运作和财务决策上，还关系到公司的长期发展战略、风险控制和整体经济效益的提升。公司不

仅高度重视财务管理，同时已建立健全的财务管理体系和高效的财务管理团队。

2023年，公司通过优化财务管理，较好的实现了运营效率的提升和经营成本的降低，取得了良好的效果，其中库存周转率提高了15%，三大费用率同比下降约10个百分点，衍生金融工具公允价值变动同比增加约863万，而应收账款的逾期率同比下降了12%。

2024年，公司将继续进一步加强优化财务管理工作，持续提高运营效率。具体做法和目标如下：

1. 继续强化财务风险管理，提升运营效率：

(1) 加强供应链精细化管理，2024年拟通过推动PSI数字化管理，周转效率目标进一步提升10%；

(2) 运用现代信息技术进行财务管理，2024年将通过聚焦核心技术开发，运用AI工具进一步提升管理效率，继续降低期间费用；

(3) 进一步强化财务风险管理，2024年努力应对复杂的汇率变化环境，加强与金融机构协作，锁定目标汇率区间，减少汇率波动对公司盈利能力影响；

(4) 加强信用评估机制，2024年进一步完善客户风险等级评估体系，收紧新客户导入信用政策，应收逾期占比目标进一步下降5%。

2. 数字技术赋能财务管理，推进业财融合：公司始终致力于用数字化技术打通内部数据流以优化财务管理。通过财务管理的信息化建设，优化计划性支出的前瞻性与过程管理，加强对内部运营情况的监督管控，推进业财融合，为管理层预判提供更为精准的财务支持。

#### 四、加强知识产权保护，规避经营法律风险

公司积极推行全球化经营策略，而境外经营面临的法律环境更为复杂，且随着公司不断拓展新的业务领域，市场竞争对手或其他主体出于各种目的而引发的知识产权纠纷恐难避免。在此背景下，公司将积极应对已出现的纠纷，并以此为契机，再度加强对知识产权保护和内控合规管理的资源投入，尽量减少后续卷入诉讼中的可能，规避化解经营中的法律风险。2023年，公司积极应对海外知识产权诉讼，化解了经营风险，将相关诉讼对公司的影响降到了最低。

2024年，公司一方面将进一步加强对知识产权风险的应对，另一方面也会进一步加强内控管理和相关制度的建设，具体举措如下：

1. 知识产权风险应对方面的措施：

(1) 公司将继续加大对研发成果的保护力度，增强海外专利、商标布局，完善知识产权管理制度，将知识产权风险排查嵌入到研发立项环节中，最大程度降低之后出现知识产权风险的可能，并加强专利申请与维护工作，确保公司的技术成果得到充分保护。2024年度公司针对专利申请部分，计划新增专利申请不低于200件；

(2) 公司将加强专利风险的评估和管理，以减少海外知识产权风险案件再度发生，同时注重海外销售国专利风险排查，让公司产品的专利风险保持在可控范围内；

(3) 公司还着眼于优势专利池的建设，积累高质量专利，提高自身专利申请授权率，并积极寻访市面上高价值专利补充完善公司的专利储备；

(4) 公司还将加强与外部合作伙伴的沟通与协作，共同维护自身知识产权的合法权益，为公司的长远发展奠定坚实基础。目前已经遴选出多个精品的知识产权专业机构作为公司的合作伙伴。

2. 公司内控管理与制度建设上的措施：

(1) 公司将进一步完善治理结构，优化决策机制，目前已成立公司级别行政管理团队组织，针对公司内控制度进行查漏补缺，特别是对公司信息安全制度的完善、执行进行公司级别的统筹管理，同时加强内部审计与风险管理，确保公司运营的合规性与稳健性；

(2) 公司将全面梳理、更新现有的信息安全保护制度，并结合公司经营现状，增加软件管理制度，并增加个人信息安全保护的条款，进一步完善相关制度条款；

(3) 公司也将继续加大对于信息网络安全投入，重新架构公司的信息安全网络系统，增设多层防火墙，将所有信息全部实现公司网络本地化存储，最大程度上避免出现网络安全事件；

(4) 作为一家民间私人投资和运营的非公有制企业，道通科技的相关业务

不涉及监控、监听及军事用途。但为了应对复杂多变的国际形势、特别是中美关系，公司还将新增出口管制内控管理制度，要求员工签署出口管制合规承诺书，并将出口管制流程嵌入客户引入环节，从源头上降低甚至杜绝出口管制风险的出现；

(5) 公司还将加强对员工的培训与教育，提高员工的法律意识与风险意识，将知识产权保护、商业秘密保护、信息安全保护、出口管制合规等概念嵌入到公司保护的各个流程中，确保公司的各项业务活动符合法律法规的要求。

我们坚信通过这些改进措施的实施，道通科技将能够进一步提升自身的竞争力与抗风险能力，为投资人持续创造更大的价值。

## **五、完善优化公司治理，强化“关键少数”责任**

公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，2024年公司将继续完善公司治理和内部控制制度，防范外部风险，提高公司运营的规范性和决策的科学性，保障全体股东的合法权益。重点工作和计划如下：

### **1. 进一步完善内控建设，加强内部审计和风险控制**

2024年，公司将持续完善内控建设，充分利用内外部资源，进一步提升和完善公司的内部控制管理体系。同时，重视并监督相关内控制度的落实，通过定期开展重点子公司的专项审计工作，以加强对内控制度的落地以及审计意见落实情况的跟踪，从而确保公司稳健运营和合规经营。

### **2. 深化公司治理结构、强化“关键少数”责任**

2024年年初至今，公司已完成对包括《深圳市道通科技股份有限公司章程》在内等15项治理制度的修订工作，为公司经营管理的合规有效提供了保障。2024年，公司仍将密切关注政策动态，积极学习研究新规，结合公司实际情况和发展需求，不断修订完善相关内部制度，加强公司治理能力建设，并强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识和责任意识，切实推动公司实现高质量发展。

### **3. 加强董事会建设，安排董监高培训**

2024年，公司将组织全体董监高及相关人员积极参与相关机构举办的各种培训，密切关注资本市场动态，加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市

场知识，理解监管动态，不断强化自律及合规意识，推动公司持续规范运作。全年集体参加培训学习的次数不低于两次。

同时，公司将严格遵守相关部门对独立董事履职的规范及要求，为独立董事的履职提供必要的条件和保障，公司指定董事会办公室和专门人员积极协助独立董事履行职责。

## 六、加强投资者交流，提高投资者回报

公司高度重视投资者交流与投资者回报，为规范公司及其他信息披露义务人的信息披露行为，加强信息披露事务管理，保护投资者的合法权益，公司制定了《信息披露事务管理制度》。根据制度，公司信息披露工作由董事会统一领导和管理，其中董事长是公司信息披露的主要责任人；董事会秘书负责协调和组织公司信息披露工作的具体事宜，负有直接责任；董事会全体成员负有连带责任。同时，公司应当保证咨询电话、传真和电子信箱等对外联系渠道畅通，确保咨询电话在工作时间有专人接听。充分关注上证 e 互动平台相关信息，对投资者提问给予及时回复，及时发布和更新投资者关系管理工作相关信息。另外，公司应当在公司网站开设投资者关系专栏，定期举行与投资者的见面活动，及时答复公众投资者关心的问题，增进投资者对公司的了解。公司应当为中小股东到公司现场参观、座谈沟通提供便利，合理、妥善地安排参观、座谈活动。

另外，公司章程对分红也做出了明确的规定，公司应当牢固树立回报股东的意识，严格依照法律法规和公司章程的规定，自主决策公司利润分配事项，健全利润分配制度，保持利润分配政策的一致性、合理性和稳定性，合理制定利润分配政策和决策程序，完善利润分配的信息披露及监督机制，引导投资者形成稳定回报预期和长期投资理念。公司应当结合所处的行业特点、发展阶段和自身经营模式、盈利水平、资金需求等因素，选择有利于投资者分享公司成长和发展成果、取得合理投资回报的利润分配政策。

相关制度和公司章程，为投资者交流及投资者回报提供了制度保障。2024年，公司将继续秉持增强投资者回报、提升投资者获得感的责任心和使命感，千方百计做好与投资者的沟通交流，积极提高投资者的投资回报率，让投资人



充分分享公司快速发展的胜利成果。相关工作具体安排如下：

### 1. 丰富沟通渠道，传递公司价值

公司始终高度重视投资者关系管理工作，公司董事会办公室为公司与投资者沟通的专职部门，通过上市公司公告、股东大会、业绩说明会、投资者现场调研和线上沟通会、上证 e 互动、投资者电话等诸多渠道，积极与投资者进行沟通交流，为各类投资者主体参与重大事项决策创造便利，提升投资者对公司的了解，增强投资者的话语权和获得感。

2024年，公司将进一步严格遵守相关法律法规的规定积极履行信息披露义务，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，通过公司官网、微信公众号等方式向广大投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况等。公司计划在2024年安排不少于5次的业绩说明会、投资者接待日或大规模电话会议，多途径全方位及时传达公司的投资价值，增强投资者对公司的认同感。

### 2. 创造长期价值，提升投资回报

公司高度重视股东的投资回报，努力为股东创造长期可持续的价值，2019年、2020年、2021年连续三年，公司累计分红超过4.5亿元（含税）。公司积极实施现金分红并开展回购，增强投资者信心，推动公司股价同公司价值增长匹配，公司在2022年度采用集中竞价方式已实施的股份回购金额为100,280,543.07元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

公司2023年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份10,981,382股（截止本公告披露日）为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币4.00元（含税），预计派发现金红利共计派发现金红利176,358,281.60（含税），占2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的98.40%。

2023年12月22日，公司发布《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》，拟用于本次回购的资金总额不低于人民币1亿元（含），不超过人民币2亿元（含）。截至2024年3月31日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司股份7,665,527股，支付的资金总额为人民币146,540,449.03元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

2024年，公司将根据所处发展阶段，结合业务现状、未来发展规划以及行业发展趋势，继续匹配好资本开支、经营性资金需求与现金分红/股份回购的关系，持续提升股东回报水平，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时调整优化并积极履行信息披露义务。同时，公司将继续专注主业，同步加大新业务的拓展，努力提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力。通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司的责任和义务，积极回报投资者信任、保护投资者利益，维护公司良好市场形象，促进公司和资本市场双向持续平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳市道通科技股份有限公司董事会

2024年3月29日