

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）		
参与单位及人员	<table><tr><td>PAG Investment 安信证券股份有限公司 百年保险资产管理有限责任公司 北京和聚投资管理有限公司 博时基金管理有限公司 博时基金管理有限公司 渤海汇金证券资产管理有限公司 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 淡水泉（北京）投资管理有限公司 东方证券股份有限公司 东吴基金管理有限公司 东证融汇证券资产管理有限公司 佛山市东盈投资管理有限公司 广发证券股份有限公司 广发证券资产管理（广东）有限公司 国华兴益保险资产管理有限公司 国联基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 国寿安保基金管理有限公司 国新证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 国元证券股份有限公司 海富通基金管理有限公司 海金（大连）投资管理有限公司 海南谦信私募基金管理有限公司 海通证券 海通证券股份有限公司 海通证券股份有限公司（自营） 海通证券股份有限公司（自营） 杭州乾璐投资管理有限公司 恒天成基金</td><td>Ronnie 袁子翔 陈兴 马衡 廖常青/万丽 于福江 徐中华 马行川 任宇 张开元 欧阳力君 曹阳 周志鹏 高翔 于洋 王箫 卢俊有 甘传琦 谭峰英 赵宇 朱张元 耿军军 张颖 蔡荣转 黄福淦 胡惠民 马天一 卫书根 刘蓬勃 张迪 申晓伟</td></tr></table>	PAG Investment 安信证券股份有限公司 百年保险资产管理有限责任公司 北京和聚投资管理有限公司 博时基金管理有限公司 博时基金管理有限公司 渤海汇金证券资产管理有限公司 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 淡水泉（北京）投资管理有限公司 东方证券股份有限公司 东吴基金管理有限公司 东证融汇证券资产管理有限公司 佛山市东盈投资管理有限公司 广发证券股份有限公司 广发证券资产管理（广东）有限公司 国华兴益保险资产管理有限公司 国联基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 国寿安保基金管理有限公司 国新证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 国元证券股份有限公司 海富通基金管理有限公司 海金（大连）投资管理有限公司 海南谦信私募基金管理有限公司 海通证券 海通证券股份有限公司 海通证券股份有限公司（自营） 海通证券股份有限公司（自营） 杭州乾璐投资管理有限公司 恒天成基金	Ronnie 袁子翔 陈兴 马衡 廖常青/万丽 于福江 徐中华 马行川 任宇 张开元 欧阳力君 曹阳 周志鹏 高翔 于洋 王箫 卢俊有 甘传琦 谭峰英 赵宇 朱张元 耿军军 张颖 蔡荣转 黄福淦 胡惠民 马天一 卫书根 刘蓬勃 张迪 申晓伟
PAG Investment 安信证券股份有限公司 百年保险资产管理有限责任公司 北京和聚投资管理有限公司 博时基金管理有限公司 博时基金管理有限公司 渤海汇金证券资产管理有限公司 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 淡水泉（北京）投资管理有限公司 东方证券股份有限公司 东吴基金管理有限公司 东证融汇证券资产管理有限公司 佛山市东盈投资管理有限公司 广发证券股份有限公司 广发证券资产管理（广东）有限公司 国华兴益保险资产管理有限公司 国联基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 国寿安保基金管理有限公司 国新证券股份有限公司 国信证券股份有限公司 国元证券股份有限公司 海富通基金管理有限公司 海金（大连）投资管理有限公司 海南谦信私募基金管理有限公司 海通证券 海通证券股份有限公司 海通证券股份有限公司（自营） 海通证券股份有限公司（自营） 杭州乾璐投资管理有限公司 恒天成基金	Ronnie 袁子翔 陈兴 马衡 廖常青/万丽 于福江 徐中华 马行川 任宇 张开元 欧阳力君 曹阳 周志鹏 高翔 于洋 王箫 卢俊有 甘传琦 谭峰英 赵宇 朱张元 耿军军 张颖 蔡荣转 黄福淦 胡惠民 马天一 卫书根 刘蓬勃 张迪 申晓伟		

弘毅远方基金管理有限公司	包戈然
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张弼臣
湖南善泽私募基金管理有限责任公司	周文水
湖南源乘私募基金管理有限公司	何宗寰
华西证券股份有限公司	乔木
华夏基金管理有限公司	郭琨研
华夏基金管理有限公司	屠环宇
华夏久盈资产管理有限责任公司	齐佳宏
嘉合基金管理有限公司	方仁杰
嘉实基金管理有限公司	马丁
嘉实基金管理有限公司	王雷
嘉实基金管理有限公司	谢泽林
金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
金鹰基金管理有限公司	吴海峰
景顺长城基金管理有限公司	王勇
茂典资产管理有限公司	梅东亚
南方基金管理股份有限公司	钟贇
南华基金管理有限公司	李昊
宁波理财有限责任公司	韦婉
宁银理财有限责任公司	徐云浩
鹏华基金管理有限公司	杨飞
平安证券股份有限公司	闫磊
青岛幂加和私募基金管理有限责任公司	李嘉豪
全天候私募证券投资基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)	蔡淇丞
瑞锐投资管理咨询(上海)有限公司	宋佳
三星资产管理公司	冯晨
上海呈瑞投资管理有限公司	杨类禹
上海光大证券资产管理有限公司	卞绍华
上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)	郭玉磊
上海海通证券资产管理有限公司	邹立
上海和谐汇一资产管理有限公司	凌晨
上海玖逸投资有限公司	战军涛
上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
上海汽车集团金控管理有限公司	钟仕捷
上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
上海斯诺波投资管理有限公司	李雅昆
上海喜世润投资管理有限公司	杨渝
上海循理资产管理有限公司	吴云英
上海重阳投资管理股份有限公司	吴伟荣
上海重阳投资有限公司	陈心
上海紫阁投资管理有限公司	薛奇
深圳市恒泰融安投资管理有限公司	江涛
深圳市润远资产管理有限责任公司	潘波
深圳展博投资管理有限公司	肖斌
首创证券	董海军
首创证券	李星锦
台灣國泰投信有限公司	Albert
台灣群益投信公司	洪玉婷
天风证券股份有限公司	刘尊钰

	<p>天风证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 天弘基金管理有限公司 西部证券股份有限公司 鑫元基金管理有限公司 信达澳亚基金管理有限公司 信银理财有限责任公司 兴业基金管理有限公司 兴业证券股份有限公司 银华基金管理股份有限公司 长城证券股份有限公司 长江养老保险股份有限公司 招商证券股份有限公司 浙江米仓资产管理有限公司 郑州云杉投资管理有限公司 中钺润智资产管理（上海）有限公司 中国银河证券 中泰证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 中邮人寿保险股份有限公司</p> <p>注：参与单位及人员名单由会议主办方天风证券使用的会议系统导出。</p>	<p>李璞玉 缪欣君 陈璐瑶 吴伟 杜昊 侯立森 葛川荣 李琳娜 郭雅绮 邬崇正 武圣豪 石磊 黄俊峰 黄刚 秦勉 管晶鑫 李晟 陈跃雄 邹文倩 朱柏睿 李楚涵 朱战宇</p>
时间	2024年4月3日 10:00-11:00	
地点	电话会议	
接待人员	<p>董事、副总经理：农颖斌 财务总监：范莹 财务副总监：曾赐花 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</p>	
投资者关系活动内容介绍	<p>一、介绍公司的 2023 年度的财务数据和经营亮点</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>	

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%。

现金流方面，2023 年公司实现经营活动现金流 43,405.64 万元，同比增长 213.34%，整体现金流量充足。

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，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。

二、投资者交流环节

问题一：公司新能源充电桩业务中直流、交流桩的占比情况、未来趋势如何？

2023 年，公司新能源充电桩业务实现营业收入 5.67 亿元，直流、交流桩约各占 50%。随着欧美公共充电桩等公共基础设施建设进度加快，以及公司在产品、市场等方面的全方位布局，直流桩收入占比有望进一步提升。

问题二：公司新能源充电桩业务的利润情况？

2023 年公司在新能源充电桩业务投入较高的研发费用，并加大渠道拓展提升品牌影响力，加上关税、空运费等影响，2023 年新能源充电桩业务仍然处于亏损状态。未来，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。

问题三：北美、欧洲充电桩市场增速情况如何？

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%。

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3,000万个）。

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。

问题四：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产品。

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。

问题五：软件云服务的毛利率很高，具体的收费方式是怎么样的？软件布局的展望？

2023年，公司软件升级服务实现收入 3.59 亿元，同比增长 18.97%，毛利率高达 98.46%。具体来看，软件云服务主要包括两块：一是充电云服务产品，二是汽车诊断云服务产品。

充电云服务产品主要针对一些目的地场景，例如一些没有自身运营平台的小 CPO（充电桩运营商）、车队客户、酒店商超办公楼停车场等客户。目前的收费方式是按枪的数量，每年收费。2023年，充电云服务产品顺利起步，实现从 0-1 的平台搭建，预计 2024 年会有较快的增长。

汽车诊断云服务产品主要是指综合诊断平板产品的续费升级。在软件产品方面，公司通过远程诊断编程能力方面持续优化、完成 118 余款车型 2024 年新车型诊断软件的开发，持续提升软件产品力，吸引用户续费升级。在渠道运营方面，公司针对用户特点进行精准营销、精准投放，使得续费率（尤其是直销客户的续费率）有所提升。目前的收费模式主要采用后续软件升级收费模式，即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。

问题六：充电桩业务 2023 年的关税对毛利率的影响及展望？

交流桩在 2023Q1/Q2 已实现转产，直流桩 Q4 实现转产，2023 年直流桩的毛利率 25-35%，关税对毛利率影响还是比较大的。随着海外工厂的投产，预计 2024 年加征关税的问题可以解决。

问题七：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。

面对拜登政府《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，公司也成为美国建厂投产且满足美国 NEVI、BABA 法案要求的新能源公司。

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。

问题八：深圳、越南、北美工厂的具体定位？

新能源业务的主要产能在美国、越南，其中只有需要满足 NEVI、BABA 补贴政策的产品在美国生产，其余主要在越南生产。

诊断业务的主要产能在越南、深圳，其中越南工厂的产品直接去美国，深圳工厂的产品去欧洲，诊断业务产品没有加征关税。

在各个工厂预留产能都很充足，公司按照“以销定产”的生产模式，以生产效率最大化为目标，场地、设备等要素支持快速扩产。

问题九：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。

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。

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。

问题十：公司如何应对运费上涨？

2023年，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年公司加大对物流的精细化管控，将提前做好生产及物流安排，争取海运占比达到95%以上。

此外，公司也对美国仓储进行了优化。以前，产品海运物流到纽约，现在公司在加州、北卡州都建了仓库，美东、美西的运输成本、运输时长问题得到有效改善。对于欧洲市场，公司会结合实际情况，综合考量海运、铁运的成本及效率。

	<p>在公司内部，公司通过对物流供应商启动年度招标进行价格管控，进一步优化海运价格，降低海运异常波动风险。</p> <p>问题十一：请介绍公司液冷超充技术的情况？</p> <p>2023年，公司发布了高功率超充桩 DC HiPower，其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。与传统风冷技术相比，液冷技术不仅具备重量、体积小的优势，节省安装空间，在散热效率、防护等级和安全性均更高，且可满足大功率充电的需求。</p>
<p>附件清单 （如有）</p>	<p>无</p>
<p>备注</p>	<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>