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：2024-015

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  ■现场参观 □一对一沟通  □其他（电话会议） |
| **参与单位及人员** | 民生证券：邓永康  建信基金：李登虎、程广飞、张文浩、左远明、王睿 |
| **时间** | 2024年5月29日16:00-17:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **接待人员** | 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特定对象现场参观调研的方式进行。首先接待人员带领投资者参观了公司展厅，展示了公司新能源充电桩产品的四大应用场景：第一是户用充电场景，展厅展出了7kW-22kW欧标、美标的交流桩，户用充电桩主要通过Amazon等电商平台销售。第二是目的地充电场景，主要为直流桩，用于人们办事途中充电，例如办公楼、酒店、商超停车场等。第三是在途充电场景，主要为高功率直流桩、超充桩，用于高速公路长途充电，展厅展出了高功率超充桩DC HiPower，满配功率可达640kW，单枪输出功率 480kW，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。第四是车队充电场景，具备充电覆盖范围大、可移动等特点。  展厅参观结束后，接待人员与投资者前往公司会议室进行了沟通交流，主要内容如下：  **问题一：海外充电桩市场空间、增速如何？**  根据国际能源署（IEA）发布的《GlobalEVOutlook2023》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%。  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。  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：公司充电桩产品有哪些优势？**  1、产品优势：公司的交流桩产品包括7kW-22kW的欧标、美标产品，直流桩产品包括40kW-640kW的欧标、美标直流桩、超充桩，已形成了丰富的产品矩阵，可覆盖各类充电应用场景以满足客户多样化的需求。基于汽车通信领域的技术积累，公司针对性开发车桩通信仿真平台，依托于覆盖全球的实车测试资源，车桩兼容性高，实现一次充电成功率大于99%。  2、全场景解决方案优势：公司持续加大对数字能源业务的战略投入，开发道通充电云平台相关功能，已推出了充电运营管理平台、充电桩运维管理平台、充电桩App应用三大产品，为客户打造覆盖全场景的能源管理解决方案，构筑智能充电网路，建立高效敏捷的服务系统，构筑整体系统性竞争优势。  3、本地化服务优势：经过多年发展与布局，公司已在全球主要销售区域设立了销售子公司，销售网络已覆盖北美、欧洲、中国、亚太、南美、IMEA（印度、中东、非洲）等全球70多个国家或地区，公司突破地域及语言、文化带来的局限，为客户提供优质的本地化的售后服务，建立起专业系统化的营销体系，获得客户的广泛认可。  4、全球产能优势：公司深刻洞察到近年来国际贸易紧张局势的不断升级，并已完成全球产能的战略布局。2023年下半年，公司越南工厂新增直流桩产能，进一步巩固了公司在成本竞争中的领先地位。2023年底，公司美国北卡工厂正式建成投产，公司成为满足美国 NEVI、BABA 法案要求的新能源公司。全球化的产能布局为公司供应链稳定性、成本效率最优化提供了有力的保障。  **问题三：公司充电桩业务的产能布局？**  目前公司在深圳光明、越南海防、美国北卡布局了新能源充电桩的产能。其中针对美国市场，只有需要满足美国NEVI、BABA法案的产品在美国生产，其余在越南生产。针对其他地区市场，主要在深圳光明工厂生产。  公司采取的生产模式是“以销定产”，即根据销售预测及订单数据制定生产计划并进行适量备货。公司目前的产能储备充分，若遇订单增长，可随时扩产应对。  **问题四：公司数字维修业务是否考虑拓展国内市场？**  从汽车后市场形态来看，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潜力，公司一直密切关注国内的市场机会。  **问题五：TPMS系列产品在国内是否有机会？**  TPMS（胎压监测系统）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，能实时测录轮胎的压力、温度等安全数据，并通过无线射频方式接入车辆内置或外接仪表，提示数据变化与行车安全状态的系统。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。  以欧美为主的海外市场对于TPMS强制安装的立法时间较早，且汽车后市场主要以大型第三方独立维修店为主，目前公司TPMS系列产品主要供应欧美市场。国内则是从2020年1月1日起才明确要求所有新车强制安装TPMS，由于国内汽车后市场形态仍以4S店为主，公司国内业务目前开展较少，但随着第三方连锁品牌的快速发展，国内还是有较大的市场潜力，公司会保持密切关注。  **问题六：2023年公司研发费用率下降的原因？**  2022年公司研发费用率达到近几年的最高值24.78%，主要原因系公司当年在汽车后市场数字化、智能化、新能源化三大方向同时投入，以确保技术前瞻性及长期可持续发展。在相关领域基础打牢的前提下，2023年公司的研发方向更加聚焦于新能源及软件云平台的开发，研发费用绝对值与2022年基本持平，营业收入的快速增长使得研发费用率出现下降。未来，公司将持续以技术创新为驱动，加大核心技术战略投入，构筑整体系统性竞争优势。 |
| **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。 |