

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：2025-007

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" 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	2025年6月5日（电话会议）	
	廖克铭	IGWT Investment
	丁宁	UBS
	宋春胜	北京安途投资管理有限公司
	谢泽林	博时基金管理有限公司
	姜涵奕	博裕资本投资管理有限公司
	王可丹	共青城鼎睿资产管理有限公司
	张萍	广东正圆私募基金管理有限公司
	谢泓材	国泰基金管理有限公司
	韦钰	汇丰晋信基金管理有限公司
	董霄	汇添富基金管理股份有限公司
	丁俊枫	嘉合基金管理有限公司
	梁梓颖	金鹰基金管理有限公司
	陈可艺	民生理财有限责任公司
	孙勇	明世伙伴基金
	陈英其	厦门财富管理顾问有限公司
	王亦耘	上海常春藤投资控股有限公司
	陈跃雄	上海道仁资产管理有限公司
	吴敏	上海浦泓私募基金管理有限公司
	赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
	史彬	上海鑫垣私募基金管理有限公司
	郑晓明	上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)
	石竟成	尚正基金管理有限公司
	劳志立	深圳市恒邦兆丰私募证券基金管理有限公司
	刘琳	首创证券股份有限公司
	董志强	天弘基金管理有限公司
	赵刚	兴合基金管理有限公司
	郑凌聪	兴银基金管理有限责任公司
	吴雅婷	长江证券自营

	<p>夏冰心 中国人民养老保险有限责任公司      陈昭旭 中邮证券有限责任公司      (注: 参会人员信息为依据会议系统提供的信息整理所得)</p> <p>2025年6月6日 (特定对象现场参观调研)</p> <table> <tbody> <tr><td>钱尧天</td><td>东吴证券</td></tr> <tr><td>刘世昌</td><td>申万菱信基金</td></tr> <tr><td>葛天伟</td><td>鑫元基金</td></tr> <tr><td>张聪</td><td>平安基金</td></tr> <tr><td>侯嘉敏</td><td>宝盈基金</td></tr> <tr><td>杜宏笙</td><td>前海联合基金</td></tr> <tr><td>黄友文</td><td>诺安基金</td></tr> <tr><td>唐文成</td><td>建信理财</td></tr> <tr><td>孟俊杰</td><td>龙石资本</td></tr> </tbody> </table>	钱尧天	东吴证券	刘世昌	申万菱信基金	葛天伟	鑫元基金	张聪	平安基金	侯嘉敏	宝盈基金	杜宏笙	前海联合基金	黄友文	诺安基金	唐文成	建信理财	孟俊杰	龙石资本
钱尧天	东吴证券																		
刘世昌	申万菱信基金																		
葛天伟	鑫元基金																		
张聪	平安基金																		
侯嘉敏	宝盈基金																		
杜宏笙	前海联合基金																		
黄友文	诺安基金																		
唐文成	建信理财																		
孟俊杰	龙石资本																		
时间	2025年6月5日 16:30-17:30 2025年6月6日 14:00-15:00																		
地点	电话会议 公司会议室																		
接待人员	董事、副总经理: 农颖斌 董事会秘书: 赵冠捷 投资者关系总监: 李律																		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动分别以电话会议、特定对象现场参观调研的方式进行, 接待人员与投资者进行了沟通交流, 主要内容如下:</p> <p><b>一、介绍公司近期经营情况</b></p> <p>2025年一季度, 公司实现营业收入 10.94 亿元, 同比增长 27%; 归母净利润 1.99 亿元, 同比增长 60%。公司持续推进“全面拥抱 AI”战略, 加速推动 AI 技术与业务场景深度融合。</p> <p><b>1、数字维修业务</b></p>																		

公司3月份推出的旗舰新品可视化智慧分析系统 **Ultra S2**，接入公司自研的维修大模型，上线了技师助手等 **AI Agents** 功能，上市后的销量超预期，说明公司新一代智能终端及 **AI** 能力获得客户的高度认同。未来公司将结合 **AI** 能力进一步开发相关功能，探索更多软件收费、**Agents** 收费的商业模式。

公司4月份推出了 **ADAS** 系列新品 **IA1000**，我们也已引入多模态语音大模型，进一步使得 **ADAS** 标定效率行业领先。

**TPMS** 系列继续保持高增长。作为确保行车安全的重要汽车零部件，全球主要国家和地区相继立法强制要求乘用车、商用车出厂时安装胎压监测系统（**TPMS**），**TPMS Sensor**（胎压传感器）设计寿命通常为 6-8 年，寿命到期后车辆报警需替换新的 **TPMS Sensor**，存量汽车的 **TPMS Sensor** 替换需求市场空间巨大。

## 2、数字能源业务

近期，公司在全球各个主要市场均有多个大客户的重要突破，已中标了多个能源类、重卡类、商超类的头部客户（比如欧洲和全球领先的便利店及加油站运营商 **Circle K**、欧洲电动汽车充电基础设施领先企业 **Mer**、欧洲石油巨头、北美最大商用停车场运营商 **LAZ Parking**、美国知名地产充电运营商、全球零售连锁巨头等），交付期基本是到 2030 年，按初步份额预计可支撑公司数字能源业务持续的高速增长。这些大客户的突破标志着我们的产品和解决方案获得了高度的市场认可，综合实力跻身全球第一梯队。**2025Q1/Q2** 这些战略客户处于订单导入期，预计 **Q3/Q4** 开始逐步放量交付。

在产品和解决方案方面，公司新一代 **MaxiCharger DC** 及家用/商用一体的交流桩 **MaxiCharger AC Pro** 等新品在全球陆续上市，并获得了全球客户的广泛认可。

另外，公司的充电云服务平台，具体包括智能运营、智能运维、充电支付、能源管理等，将随着充电智能终端销量的增加持续增长，进一步验证了公司“**AI+垂直场景**”的商业闭环能力和商业落地能力。

## 3、AI 机器人业务

公司与科技巨头全面深入合作，构建“智能体+平台+垂域模型”集群智慧解决方案，样板点已基本落地，之后会进行联合推广。

5月22日至24日，子公司道和通泰机器人（**Avant Robotics**）受邀携“空地一体集群智慧解决方案”亮相 **2025 全球人工智能终端展暨第六届深圳国际人**

工智能展览会。该方案以具备强大感知、决策与交互能力的“AI大脑”为核心，驱动由空中机器人、地面多形态机器人、反无人系统组成的空地智能体，实现集群协同、自主作业。其“AI大脑”融合了多模态识别、具身及行业三大垂域模型和AI平台底座。目前，该方案已在智慧能源、智慧交通领域实现应用，未来可快速泛化至千行百业，覆盖万亿级市场空间。

二、接待人员就投资者关注的问题进行了沟通和交流，主要问答情况如下：

**问题一：AI及软件业务具体包括哪些内容？**

自2025Q1起，公司将原来的“软件升级服务”及其他AI及软件相关收入合并单独列示，更好反映公司“以智能终端为入口，通过AI软件实现持续收费”的业务实质。

目前来说，AI及软件业务占比较高的是数字维修业务的“软件升级服务”。另外还有充电云，包括智能运营、智能运维、充电支付等综合云服务平台，2025Q1的充电云订单增长80%，充电云在海外主要市场的收费模式是基于云平台所管理的充电枪口数量，每年收取软件服务费，随着智能充电终端销售的增加，相应的软件服务费收入预期将快速增长。

**问题二：AI在数字能源的具体应用？**

公司充分利用诊断业务积累的车型覆盖优势，研发了充电智能Agents，通过AI实现充电曲线的精准匹配和功率预测，让充电更加安全、快速还能保护电池。

另外，基于自主研发的数智能源行业大模型：

在用户端，我们发布行业内首个充电APP Agents，用户可以通过自然语言、语音指令完成充电启停、数据查询、问题反馈等APP90%以上的操作，为用户提供了更便捷、更智能化的操作体验。

在客户端，我们推出了基于行业大模型的场站运营Agents，为充电站运营者提供更高效的管理工具。通过自然语言对话，5分钟即可完成充电站的线上管理系统搭建，并具备智能分析、智能报告、智能问答等功能，还可以利用AI算法，对充电站的能耗数据、设备运行状况、用户充电需求等进行主动分析汇

	<p>报，优化充电站运营调度，提升整体效率。</p> <p>公司正打造系列“光储充 Agents”，构筑“场站自组织、自学习、自演进、一站一策”的差异化竞争优势，实现从规划、建设、维护、优化、扩容的全生命周期智能化管理，提升 20%以上的充电容量利用率，降低最高 45%的综合用电成本，减少 50%以上的突发性能源故障风险，为客户带来持久的价值增长。</p> <p>数字能源 Agents 相关收入会随着充电桩销量的增加而持续放量，体现在 AI 及软件的收入中。</p> <p><b>问题三：空地一体集群智慧解决方案的业务展望？</b></p> <p>2025 年公司聚焦于能源、交通等重点领域，与科技巨头全面深度合作联合研发，持续打磨产品和解决方案，之后会和科技巨头伙伴进行行业泛化的大规模联合推广。</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。