

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及人员	侯子骄 北京明澄私募基金管理有限公司 单河 北京泽铭投资有限公司 贾国琛 东方财富证券股份有限公司 方科 东方财富证券股份有限公司 曹泽宇 东兴证券股份有限公司 陈无忌 光大证券 赵晓莹 广东合丰私募基金管理有限公司 张弛 海南川控私募基金管理有限公司 李文博 海南亚丁私募基金管理有限公司 姜华 杭州重湖私募基金管理有限公司 张志邦 华安证券股份有限公司 王金帅 江海证券有限公司 阳自恒 上海清淙投资管理有限公司 曹宸 上海清淙投资管理有限公司 陆士杰 上海睿郡资产管理有限公司 徐伟 深圳方德信基金有限公司 张晓宁 深圳盈富汇智私募证券投资基金有限公司 杨志芳 天风证券股份有限公司 项欣 懿德财富(深圳)投资管理有限公司 高红健 长城证券股份有限公司
时间	2026年3月25日 15:00-16:30

地点	公司会议室
接待人员	<p>董事会秘书：李律 高级证券事务经理：向明悦</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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。接待人员带领投资者参观了公司展厅，并与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司 2025 年年度经营情况介绍</p> <p>（一）2025 年年度的整体经营情况</p> <p>2025 年，在国际贸易格局深度调整、政策环境复杂多变的背景下，公司凭借前瞻性全球化布局与战略定力，于市场波动中稳固行业领先地位，积极提升全球市场份额。公司以“AI 智能化”为核心引擎，形成了覆盖数智车辆诊断、智慧充电、具身智能集群三大领域的立体化业务矩阵，打造“硬件终端+Agent 应用+场景解决方案”的协同生态闭环。通过前沿技术突破与商业模式创新双轮驱动，实现了业绩新高。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 48.33 亿元，同比增长 22.90%；实现归母净利润 9.36 亿元，同比增长 46.02%；实现归母扣非净利润 8.69 亿元，同比增长 60.67%。通过成本端精细化管理，综合毛利率同比提升约 1 个百分点；同时，进一步深化全面预算管理，提升投入产出比，期间费用率（剔除股份支付后）同比下降 4.6 个百分点。</p> <p>（二）业务板块经营亮点</p> <p>1、数智车辆诊断业务</p> <p>2025 年，公司维修智能终端实现营业收入约 29.80 亿元，同比增长 15.83%，毛利率同比提高 1.25 个百分点。其中，汽车综合诊断产品实现收入 13.92 亿元，同比增长 9.83%；TPMS 系列产品实现收入 10.07 亿元，同比增长 42.73%；ADAS 标定产品实现收入 3.81 亿元。</p> <p>诊断相关的 AI 及软件相关服务实现收入 5.30 亿元，同比增长 18.87%，毛</p>

利率维持 99%以上，成为驱动业务增长的重要动力，印证了公司“硬件+软件+服务”商业模式的可持续性与高盈利性。

报告期内，公司推出了自研的数智车辆诊断垂域 AI 模型，开发了针对电动汽车的电池诊断技术，持续通过核心技术突破，引领行业发展。

在产品层面，公司集中推出新一代综合诊断终端 Ultra S2、ADAS 标定主架 IA1000 及商用车 TPMS 解决方案，构建覆盖乘用车与商用车、诊断与标定、硬件与服务的完整产品体系，全面适配行业智能化升级需求。

2、智慧充电业务

2025 年，公司能源智能中枢实现收入 12.42 亿元，同比增长 43.83%，毛利率同比增加近 4 个百分点。

报告期内，公司推出了自研的 60kW/120kW 液冷功率模块，核心指标达到行业领先水平。随着未来公司自研模块逐步导入，毛利率有望进一步提升。

同时，公司还推出了新一代 MaxiCharger 全系列产品，包括全液冷超充，形成从功率模块到充电智能中枢的端到端整体解决方案。

在充电相关的 AI 及软件方面，以 AI Agents 为核心，持续深化智慧充电垂域 AI 模型，推进 Autel Charge Cloud 能力升级，正式发布 AI 智能员工矩阵，推动平台向更智能化的运营中枢演进，在收益优化、运维效率、支付便利性和能源调度等方面持续提升客户价值。根据各类客户至 2030 年电动化规划，预计未来订单支撑公司智慧充电业务中长期的高速增长。

3、具身智能集群

公司于 2024 年 11 月正式布局具身智能集群业务。报告期内，公司已构建起“技术-产品-市场”的完整闭环，核心竞争力持续凸显。

在核心技术方面，公司已构建“核心技术+一体化方案”的完整能力，涵盖具身机器人技术、集群智慧巡检系列垂域模型、及“一超多强”架构的多智能体集群调度技术，为方案落地提供坚实支撑。

在解决方案方面，公司具身智能集群解决方案可适配能源、交通枢纽、工业园区等多场景，核心为“具身智能体+AI 应用平台”架构：具身智能体作为物理载体，具备自主导航、多场景适配能力；AI 应用平台（Hub、AIP、数据平台）实现智能体管理、低代码开发、数据全生命周期管理等功能，形成“硬件执行+平台赋能”闭环。

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：公司目前的战略规划如何？

回复：道通科技是数智车辆诊断、智慧能源的全球领导者，是具身智能集群的先行者，致力于为全球客户提供 AI 驱动、软硬件深度融合的产品解决方案，为人类社会的智能未来持续创造价值。

公司将持续以 AI 智能化为核心，以“垂域模型”以及“诊断智能终端、智慧智能中枢、具身智能机器人”为两翼，形成覆盖数智车辆诊断、智慧充电、具身智能集群三大领域的立体化产品矩阵，打造“硬件终端+Agent 应用+场景解决方案”的协同生态，最终实现“硬件入口 + 软件授权 + AI TOKEN 调用收费”的平台化模式。通过前沿技术和商业模式创新重塑业务格局，以实现 AI 驱动的业绩稳健增长。

问题二：TPMS 快速增长的原因？

TPMS 的高速增长主要受益于汽车后市场 TPMS 替换高潮的政策红利。随着全球车辆安全及智能化水平的不断提升，多国已出台了强制 TPMS 的法规，以降低事故风险并提升行车安全。例如，除了乘用车之外，欧盟已经将 TPMS 的要求扩展到卡车、挂车、客车及大巴。该法规从 2022 年 7 月起适用于新车型，从 2024 年 7 月起适用于所有新注册的车辆。在中国，2017 年发布的《乘用车轮胎气压监测系统性能要求及试验方法》要求 2019 年起所有新认证乘用车必须安装 TPMS，并于 2020 年起全面实施。由于 TPMS 通常具有 6 至 8 年的使用寿命，现有庞大存量车辆正创造可观的替换需求。结合监管要求和不断扩大的售后市场渗透率，TPMS 市场具有巨大的增长潜力，有望进一步拓宽其在智慧连接和预测性维护方面的应用。根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，预计到 2030 年，全球 TPMS 解决方案市场规模将超过 14 亿美元。

公司提供的胎压传感器为通用型产品，即可适配各种不同型号的汽车，对于维修店或轮胎店来说，成本更低，库存压力更小，越来越多客户选择公司的产品去替代此前采购的原厂传感器。

问题三：具身智能集群业务增长的驱动力是什么？

回复：2025年，公司在具身智能集群业务领域已构建起“技术-产品-市场”的完整闭环，核心竞争力持续凸显，为规模化拓展奠定坚实基础。

2026年，公司将强化Hub平台的生态能力，支持用户自由接入并集群化管理不同品牌、不同形态的具身机器人，并开展集群自主作业。同时，持续强化AIP平台，赋能客户构建更多面向垂域场景的AI Agent矩阵；推进token使用量的持续性收费模式，提升相关Agents应用的收费及盈利能力。

问题四：公司布局的储充项目进展如何？

回复：公司的一站式能源管理解决方案以充电为切入点，以智能化能源管理为核心，融合“光、储、充、边、云”，基于发电和负载预测，结合能源优化、智能充电、智能调度和电池检测等算法，实现充电侧需求电力保障、动态扩容、降低需量费用、削峰填谷等功能，助力客户以最优成本实现最高充电利用率、提升充电运营收益、大幅缩短投资回报周期。

在北美市场的电力应用场景，公司已与多家美国州立及区域电力公司达成合作，合作区域涵盖内华达州、加利福尼亚州、德克萨斯州等能源需求最为集中的地区，通过“智能充电+储能+能源优化”一体化能力，其中与内华达州N公司合作的项目，为极端天气下数据中心和工业用电的稳定性提供了保障。凭借具备模块化复制扩展能力的“储能+超充+EMS”系统，为后续合作从单点试点走向规模化铺开打下基础。截至2025年年底，公司已在北美开工打造6个储能+超充标杆项目。目前已有1个站点完工，未来计划将方案标准化并在美国大量推广，并规划在2026年对大型充电站开展超5兆瓦时的储能项目。

问题五：公司以海外业务为主，如何进行全球化的布局？

公司始终坚持全球化布局，秉持“全球创新、全球市场、全球制造”的核心理念，构建起覆盖研发、销售、制造的全链路体系，为全球业务拓展筑牢坚实基础。

（1）完善的全球创新研发体系。公司聚焦核心技术突破与区域化市场需求的结合，在全球布局了多个研发中心，充分激活各地区在电力电子、AI智能化、工业设计与软件开发等领域的技术优势。通过跨地域协作机制，公司既保障了前沿技术的突破，又能快速适配不同市场的本地化需求，推动技术创新与

	<p>商业化落地的高效衔接。</p> <p>（2）广泛的全球销售服务网络。依托在全球设立的直属销售子公司与本地化服务团队，公司已构建了覆盖北美、欧洲、亚太、中东和南美等 120 多个国家和地区的营销服务网络，可快速洞察各区域的市场趋势与客户痛点，实现从需求对接、产品开发到售后服务的全周期敏捷响应，为全球客户提供一致、优质的服务体验。</p> <p>（3）坚实的全球生产供应链体系。公司已在中国、越南、美国和墨西哥建立了四大生产基地，各生产基地均配备本地化的生产经营团队和供应链体系，对持续优化资源配置，应对国际贸易环境变化的不确定性风险，进一步提升产品的市场竞争力具有重大战略意义，有助于公司提高供应链的响应速度和整体运营效率，助力公司在全球范围内保持领先地位并实现可持续发展。</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>