

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：2026-006

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）
-----------	---

接待人员	董事会秘书：李律
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。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： 一、公司基本情况、业务布局等方面的介绍说明 长期以来，公司以 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。公司致力于提供 AI 驱动的软硬件深度融合的解决方案，以满足客户不断变化的需求，助力构建以人为本的智能未来。 1、数智车辆诊断业务 公司保持全球领先的数智车辆诊断解决方案提供商地位，根据弗若斯特沙利文的资料，按 2023 年、2024 年及 2025 年收入计算，公司是全球第一的数智车辆诊断解决方案提供商。 公司持续深化自研的数智车辆诊断垂域 AI 模型，基于边云协同架构，可提供实时故障识别及决策支持，可显著提升问题检测的准确性及车辆诊断的整体效率。在产品层面，2025 年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。公司将继续开发新一代 AI 驱动的数智化汽车诊断解决方案。在新能源汽车方面，公司将融合 AI 车辆诊断专家与 AI 电池检测专家的能力，推出覆盖整车与电池系统的新能源诊断方案。同时，公司将进一步升级 Autel Cloud，通过开放式平台架构，使其从单一诊断工具演进为行业共享的基础平台，支持标准化数据形成并强化我们的技术优势。 2、智慧充电业务 根据弗若斯特沙利文的资料，按 2025 年海外收入计算，公司是中国最大的海外智能充电解决方案提供商；在北美智慧充电解决方案行业中排名第四，且

为北美市场规模最大的中国企业。

公司始终坚持以技术创新为驱动，依托电力电子技术与 AI 智能化技术两大坚实基础，构建起涵盖自研充电模块、智慧能源大模型、智能充电、光储充智能能源调度、车桩云兼容、不间断通信、智能运维、智能运营以及智能支付在内的核心能力。公司智慧充电业务围绕以 AI Agents 为核心，持续深化智慧充电垂域 AI 模型，贯通终端与平台、连接用户与运营的智能能力体系，推动充电产品 Agents 化，并向更高自主性的“AI 智能员工”演进。在积极推进 AI 驱动业务创新发展的同时，公司高度重视数据安全与合规管理，先后通过多项国际权威认证。

凭借在产品、技术、品牌、市场、服务及全球供应链等方面的系统性优势，公司智慧充电业务坚持全球化布局，与全球范围内的优质客户群体深度合作，涵盖全球能源巨头、头部便利店及加油站运营商、大型停车场运营商、州立电力公司、零售连锁巨头等多个领域，综合竞争力跃升全球行业第一梯队，形成全球多点开花、协同发展的良好格局。

3、具身智能集群业务

公司在具身智能集群领域构建起“核心技术+一体化方案”的完整能力，核心技术涵盖三大方向：具身机器人技术（可靠机器人本体、具身智能体、空间智能、运动控制）、集群智慧巡检系列垂域模型（多模态模型、VLA 模型、行业模型）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。目前公司已构建起“技术-产品-市场”的完整闭环，核心竞争力持续凸显，为业务规模化拓展奠定坚实基础。

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：AI 与具身智能相关业务进展如何？收入情况怎么样？

回复：公司具身智能与 AI 平台解决方案的研发与应用，可适配能源、交

通、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。2025 年，公司具身智能集群业务实现营业收入 660 万元。2026 年起，该业务已实现在多样化应用场景的订单落地和项目交付，截止 2026 年 7 月初，该业务在手订单约 1,680 万元（不含税）。

问题二：公司在产品方面的核心竞争力如何？

回复：公司始终坚持“价值创新、孜孜以求”的经营理念、“将产品做到极致”的产品理念以及“超越客户期望，立于拼搏奉献”的核心价值观，以 AI 为核心驱动力，紧密围绕“智能化”战略布局业务生态，不断推动 AI 技术与业务场景的深度融合。

在数智车辆诊断业务领域，公司凭借强大的研发实力，打造了高兼容、广覆盖、智能易用、高集成度且快速迭代的全系列解决方案，在全球汽车后市场拥有数十万具有高度客户黏性的行业终端用户，充分应用生成式 AI 赋能智能终端，全面提升汽车诊断效率和用户体验，持续巩固数智车辆诊断业务的行业领先地位。

在智慧充电业务领域，公司提供端到端智能充电网络解决方案和一站式光储充能源管理解决方案。产品解决方案包含“直流超快充、交流家商一体”等系列充电桩矩阵，以及智能运营、智能运维、充电支付等充电云平台，并可基于光伏发电和充电负荷预测，结合能源优化、智能充电、AI 调度算法，融合“光、储、充、边、云”，以最优成本实现最高充电利用率，提升充电运营收益，缩短投资回报周期。

在具身智能集群业务领域，公司基于生成式 AI 技术，为能源、交通和园区等领域的巡检作业提供更智能更高效的方案，能够实现从行业大模型、智能大脑、智慧机器人执行器和场景数据全链条拉通，具有高效、智能、持续快速自我演进的能力，赋能千行百业向数智化、无人化和空地一体化的新型作业范式转变。

问题三：公司 AI 及软件业务的收费方式是什么样的？

回复：诊断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，公司持续巩固汽车综合诊断产品、软件升级等核心竞争力，并通过生成式 AI 在语音、图像、文本、视觉识别等多模态处理上的优势，结合深度学习、大语言模型，深度赋能数字维修垂直领域业务场景，全面推进数字维修业务 AI Agents 化。

充电云平台服务在北美、欧洲等市场通过软件订阅、交易佣金、AI 服务等模式，根据客户及具体项目需求，按照授权数量收取软件授权费。其中，充电运营云采用按充电桩的枪线端口数量计费；充电支付云采用按支付终端数量计费的订阅模式；能源管理云采用按充电场站数量及场站规模计费的订阅模式。同时，公司正积极探索包括基于 Agent 使用量、客户价值分成在内的新型盈利模式，进一步提升产品的边际收益。

问题四：公司诊断产品在全球市场渗透率怎么样？未来对产品有什么开拓的规划？

回复：根据弗若斯特沙利文的报告，2025 年全球车辆诊断行业市场规模达到约 41.7 亿美元。公司市场份额约 11.8%，位居全球首位并保持显著领先地位；其中诊断平板、ADAS 标定产品及 TPMS 产品构成全球车辆诊断行业的核心板块，基于 2025 年的收入，公司在此三类业务中均位列第一。2025 年，公司集中推出新一代综合诊断终端 UltraS2、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。

公司将继续开发新一代 AI 驱动为数智化汽车诊断解决方案。在新能源汽车方面，公司将融合 AI 车辆诊断专家与 AI 电池检测专家的能力，推出覆盖整车与电池系统的新能源诊断方案。同时，公司将进一步升级 AutelCloud，通过开放式平台架构，使其从单一诊断工具演进为行业共享的基础平台，支持标准化数据形成并强化我们的技术优势。

问题五：公司产品的销售模式如何？公司诊断业务的主要客户有哪些？

回复：从销售模式看，公司根据客户采购产品和服务的用途可划分为经销和直销模式。结合下游市场需求及自身产品特点，综合诊断产品、TPMS 及 ADAS 产品采用经销为主、直销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、电商等，在经销模式下，客户向公司购买产品后，会面

向下一级分销商或终端用户进行销售；直销客户主要是大型汽车维修连锁店、保险、零售商等行业客户以及通过智能终端直接购买软件升级的终端用户。

智慧充电相关产品采用直销为主、经销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、充电桩经销商、电商等；直销客户主要是新能源充电桩运营商、充电桩安装商、能源公司、车队、社区物业、保险、零售商、大型汽车维修连锁店等行业客户。

问题六：详细介绍一下股权激励公司层面的考核目标？

回复：公司于 2026 年 7 月 16 日披露了 2026 年限制性股票激励计划，此次激励计划的考核年度为 2026-2027 年两个会计年度，分年度对公司层面业绩指标进行考核，以达到业绩考核要求作为激励对象当年度的归属条件之一，根据考核指标每年对应的完成情况核算公司层面归属比例。

具体而言，公司层面的 2026 年研发产业化目标 A 为：1、以公司 2025 年营业收入为基准，公司 2026 年营业收入增长率不低于 20%；且 2、AI 行业应用的营业收入超 2 亿元，并完成高压输入等级 35kV、额定功率超 2.5MW 的 SST 产品整体设计。如果达到目标 A，公司层面归属比例为 100%。该指标一方面有助于推动研发与业务运营高效联动，实现技术攻关与商业落地；另一方面符合公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。

问题七：2026 年一季度公司收入增长但是净利润却没有明显增长的原因？

回复：2026 年 1-3 月，公司实现营业收入 13 亿元，同比增长 19%；实现剔除汇兑影响后归母扣非净利润为 2.37 亿元，同比增长 40.23%，汇兑因素对公司收入及净利润情况存在一定影响。公司主要收入来自海外，其中又以美国和欧洲为核心区域，因此主要结算币种以欧元、美元以及越南盾为主，公司将密切关注国际金融市场动态和外汇市场走势，将合理运用相关工具对冲外汇风险，优化相关制度与结款周期，采用多元化措施审慎应对汇率风险。

问题八：地缘政治因素是否会影响北美的市场？是否有相关风险应对措施？

回复：公司将采取以下前瞻性措施进一步巩固和提升应对贸易政策变化的

能力：

1、深化全球化生产基地布局。公司将充分利用墨西哥工厂的区位和政策优势，进一步完善北美市场产供销自闭环，并根据宏观环境、全球产能分配等实际情况，通过全球产能组合布局，提升应对国际贸易政策变化的有效性，确保供应链的灵活性和成本优势。

2、强化技术创新与产品升级，通过技术创新提升产品附加值和竞争力，使产品在面对政策风险时，具备更强的价格调整空间和客户接受度。持续推动“AI+”战略落地，利用 AI 技术提升产品智能化水平和用户体验，增强产品的不可替代性和市场粘性。

3、完善供应链风险管理体系，建立更加灵敏的政策监测和预警机制，提升供应链的抗风险能力；加强与关键供应商的战略合作，确保核心零部件供应的稳定性和成本可控性。

问题九：公司研发费用投入情况如何？

回复：公司长期以来高度重视研发创新，将其作为保持市场竞争力的核心动力。公司以 AI 技术为核心驱动引擎，专注于技术创新与场景应用的深度融合，持续完善核心技术架构体系，并以行业大模型为智能底座、平台化能力为规模引擎，构建起稳固且可持续演化的技术壁垒。2025 年公司研发投入金额为 8.74 亿元，占营业收入的比例为 18.08%。公司将继续维持合理的研发投入比例，既保障前沿技术的突破，推动技术创新与商业化落地的高效衔接；同时注重经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。

问题十：H 股发行进程如何？

回复：公司已于 2026 年 6 月 30 日向香港联交所重新提交了 H 股发行上市的申请，并于同日在香港联交所网站刊登了本次发行上市的申请资料。公司将持续遵循信息披露规定，如有重大进展将依规及时公告。

问题十一：道通转债是否有强制赎回的计划？

回复：2026 年 1 月 24 日公司发布《关于不提前赎回“道通转债”的公告》（公告编号：2026-008），2026 年 1 月 24 日至 2026 年 7 月 23 日期间，若“道通转债”再次触发赎回条款，公司均不行使提前赎回权利。在此之后以 2026 年

	7月24日（若为非交易日则顺延）为首个交易日重新计算，若再次触发赎回条款，公司董事会将再次召开会议决定是否行使“道通转债”的提前赎回权利。 问题十二：公司是否有关于发展主营产品的国内市场的规划？ 回复：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，后市场主要以4S店为主，第三方门店发展不成熟。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，将为独立汽车后市场的发展创造条件。全球范围内最大的汽车后市场主要是中国、美国和欧洲，公司会对国内市场机会保持密切关注，以开放的态度，积极筛选与公司发展相契合的优质项目拓展国内市场。
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。