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：2024-016

|  |  |
| --- | --- |
| **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：白青瑞、来趣儿  华夏基金：屠环宇、郭琨研  东方财富证券：张煊 |
| **时间** | 2024年6月5日15:00-16:00  2024年6月6日9:00-10:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **接待人员** | 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 |
| **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：  **问题一：2024年一季度充电桩分地区、分产品的收入情况？**  分地区来看，2024年一季度来自欧美市场的充电桩收入占数字能源总收入的85%以上，美国市场需求增长最为强劲。分产品来看，2024年一季度公司直流桩收入占比提升至60%左右。  **问题二：2024年一季度充电桩毛利率改善的原因？**  首先，去年同期很多发往美国的充电桩产品从深圳工厂发货，受到了加征关税的影响，今年海外工厂产能布局明显优化。其次，去年较多项目采用空运的方式，今年公司加强了对物流的精细化管控，以海运为主。此外公司整体直流桩收入占比提升。  **问题三：充电桩产品的销售模式？**  结合市场需求及自身产品特点，公司充电桩产品采用直销为主、经销为辅的销售模式。经销客户包括电商平台、大型连锁零售商等；直销客户主要是充电桩运营商、能源公司、车队、充电桩安装商等行业客户。  **问题四：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。  **问题五：公司研发投入的主要方向有哪些？**  目前公司的研发方向主要聚焦于新能源及软件云平台的开发，重点项目包括液冷充电模块、双向充电模块（V2G）、EMS系统及网关等，具体可查阅公司2023年年度报告中关于在研项目的内容。  **问题六：公司充电桩产品的产能布局？**  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。  **问题七：公司是否考虑发展国内充电桩业务？**  目前海外充电桩市场正处于快速增长期，公司将充分利用自身优势加大投入，积极布局，实现高质量增长。国内充电桩市场起步早、竞争相对激烈，公司也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。  **问题八：如何看待海外新能源车销量放缓？**  汽车行业新能源化发展是一个长期的趋势，新能源汽车销量短期增速放缓也有部分原因是海外充电桩基础设施不完善导致的。充电桩作为新能源车普及的必要基础设施，欧美政府也在加大政策补贴力度，下游客户仍在继续加速布局，海外市场充电桩行业正迎来巨大发展机遇。 |
| **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。 |