

中信证券股份有限公司
关于深圳市道通科技股份有限公司
2024 年半年度持续督导跟踪报告

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐人”）作为深圳市道通科技股份有限公司（以下简称“道通科技”或“公司”或“上市公司”）向不特定对象发行可转换公司债券项目的保荐人。根据《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关规定，中信证券履行持续督导职责，并出具本持续督导 2024 年半年度跟踪报告。

一、持续督导工作概述

1、保荐人制定了持续督导工作制度，制定了相应的工作计划，明确了现场检查的工作要求。

2、保荐人已与公司签订保荐协议，该协议已明确了双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案。

3、本持续督导期间，保荐人通过与公司的日常沟通、现场回访等方式开展持续督导工作，并于 2024 年 7 月 31 日对公司进行了募集资金半年度现场检查。

4、本持续督导期间，保荐人根据相关法规和规范性文件的要求履行持续督导职责，具体内容包括：

（1）查阅公司章程、三会议事规则等公司治理制度、三会会议材料；

（2）查阅公司财务管理、会计核算和内部审计等内部控制制度；

（3）查阅公司募集资金管理相关制度、募集资金使用信息披露文件和决策程序文件、募集资金专户银行对账单、募集资金使用明细账、公司出具的 2024 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告；

（4）对公司高级管理人员进行访谈；

(5) 对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行公开信息查询；

(6) 查询公司公告的各项承诺并核查承诺履行情况；

(7) 通过公开网络检索、舆情监控等方式关注与发行人相关的媒体报道情况。

二、保荐人和保荐代表人发现的问题及整改情况

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人和保荐代表人未发现公司存在重大问题。

三、重大风险事项

本持续督导期间，公司主要的风险事项如下：

(一) 核心竞争力风险

1、技术革命性迭代的风险

公司产品主要服务于汽车行业。随着 5G、物联网、云计算、人工智能、新能源等各项新兴技术加快与汽车行业融合，催生汽车行业不断向智能化、网联化、新能源化发展，使得汽车综合诊断、检测行业也面临众多新的发展机遇和挑战。不排除未来在汽车行业可能出现革命性的新型产品和技术，从而可能使现有公司产品技术发生重大变化和革命性迭代。虽然公司始终以研发和技术作为核心驱动力，高度重视对研发和技术的投入，但如果届时公司未能成功把握行业技术发展趋势，有效的完成产品技术迭代，则可能导致公司无法保持技术优势，从而对公司生产经营造成不利影响。

2、技术人才流失或不足的风险

新能源及电力设备、汽车综合诊断及检测属于技术密集型行业，同时具有较强的行业属性和较高的行业壁垒。产品的技术进步和创新依赖行业经验丰富、结构稳定的研发团队。目前，与快速变化和不断发展的市场相比，高端研发人才相对稀缺，同时行业内的人才竞争也较为激烈，技术人员流失时有发生。未来在业务发展过程中，若公司核心技术人员大量流失且公司未能物色到合适的替代者，

或人才队伍建设落后于业务发展的要求，则可能会削弱或限制公司的竞争力，进而对公司生产经营产生不利影响。

3、核心技术泄密的风险

虽然公司已对核心技术采取了保护或保密措施，防范技术泄密，并与高级管理人员和核心技术人员签署了保密及非竞争协议，但行业内的人才竞争也较为激烈，仍可能出现了解相关技术的人员流失导致技术泄密、专利保护措施不力等原因导致公司核心技术泄密的风险。如前述情况发生，将削弱公司的技术优势，从而对公司生产经营产生不利影响。

4、知识产权纠纷的风险

考虑到公司全球化经营的策略，境外经营面临的法律环境复杂，且随着公司不断拓展新的业务领域，市场竞争对手或其他主体出于各种目的而引发的知识产权纠纷可能难以完全避免。由于知识产权的排查、申请、授权、协商和判定较为复杂，如公司未能妥善处理各类复杂的知识产权问题及纠纷，并在未来潜在的知识产权诉讼败诉，可能导致公司赔偿损失、支付高额律师费、专利许可费、产品停止生产销售等不利后果。

(二) 经营风险

1、境外经营风险

公司长期以来均主要向海外客户销售产品，存在一定程度上依赖北美市场的风险。报告期内，公司境外的主营业务收入为 17.57 亿元，占营业总收入的比例为 95.39%。

目前公司境外销售已遍及全球超过 120 多个国家和地区，在北美、欧洲等主要地区设立了海外分支机构，并在越南、美国设立了生产基地。如未来我国与相关国家或地区的双边关系发生变化，或者上述国家或地区的市场环境、行业 and 对外贸易政策等发生重大不利变化，公司在相关国家和地区的日常生活和盈利状况将受到较大不利影响。

2、原材料供应风险

公司生产所需的原材料主要为 IC 芯片、电阻电容、PCB 电路板、二极管、三极管、液晶显示屏等。总体来看公司所需原材料相关行业的供应商数量多，供给充分，但 IC 芯片、液晶显示屏等主要消费电子元器件的更新升级速度较快，随着产品代际更迭，原有型号产品可能由于减产、停产而出现供应不足。由于该等主要原材料直接影响公司的产品设计方案，公司需根据该等主要原材料相应地更改产品设计，如公司未能及时作出应对调整或找到替代性方案，可能导致阶段性出现该等原材料供给不足，进而对公司生产经营产生不利影响。

此外，公司产品目前使用的 IC 和电子元器件部分通过进口，若中美贸易摩擦、国际经济贸易形势出现极端情况导致部分材料、特别是关键芯片采购周期变长、价格剧烈波动或无法顺利进口，且公司未能合理调整生产销售安排、及时采取调整产品设计、寻找替代性方案或者将采购生产转移至境外等措施进行有效应对，可能对公司生产经营产生不利影响。

3、公司业务和资产规模扩张引致的风险

报告期内，公司业务和资产规模呈现快速增长态势。如果公司的管理层素质、管理能力不能适应规模迅速扩张以及业务发展的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整和完善，将会影响公司经营目标的实现。

（三）财务风险

1、汇率波动风险

公司产品以出口为主，境外主营业务收入占比较高，境外销售结算货币主要为美元、欧元，人民币兑美元、欧元的汇率波动会对公司经营业绩造成一定影响。

2、存货规模较高的风险

报告期末，公司存货净额为 13.35 亿元，占流动资产的比例为 32.63%。若未来原材料价格大幅波动，或产品市场价格大幅下跌，公司存货将面临跌价损失风险。

3、出口退税政策变动风险

公司产品以出口销售为主，出口产品税收实行“免、抵、退”政策。如果未

来主要产品出口退税率降低，将对公司经营业绩造成一定的不利影响，公司存在出口退税率波动风险。

4、毛利率下降的风险

报告期内，公司综合毛利率总体维持在较高的水平。但公司综合毛利率受产品结构、产品价格、原材料及运费等多种因素影响。产品结构方面，目前公司数字能源业务毛利率低于数字维修业务，随着公司数字能源业务规模的快速增长，导致公司报告期内综合毛利率出现下滑。此外，产品价格受到市场竞争情况、公司销售策略及汇率等因素的影响，产品生产成本受到原材料价格、劳动力成本、业务规模和生产效率等因素的影响。未来如影响公司产品价格和成本的相关因素出现重大不利变化导致公司产品价格下降较多，或成本上升较快，则公司毛利率亦存在下滑的风险。

（四）行业风险

1、产业政策变化及所带来的下游市场需求波动的风险

各国对新能源以及汽车综合诊断、检测行业相关的产业政策出台将对公司产品销售产生重大影响。如果未来主要国家或地区政府对于新能源、汽车综合诊断、检测行业相关的产业政策发生重大不利变化，可能导致下游客户对公司产品的需求发生波动，进而影响公司的经营业绩。

2、市场竞争风险

公司业务以出口为主，主要面向北美、欧洲等海外市场，公司的竞争对手如博世公司、Snap-on、ABB 等已在相关行业长期经营，具有较大资产规模和较强品牌认知度。如公司未来不能准确把握行业发展趋势，长期保持技术领先及核心竞争力，则可能对公司的行业地位、市场份额、经营业绩等产生不利影响。

此外，随着国内外新能源及电力设备、汽车综合诊断及检测行业的发展，亦可能吸引更多的竞争者加入，预期未来行业竞争会加剧。如公司不能充分发挥和维持现有的竞争优势、特别是产品技术优势，随着竞争加剧，则有可能导致公司市场份额的下降、公司产品和服务价格下降，从而导致公司该项业务的毛利率和盈利能力的下降。

（五）宏观环境风险

近年来，国际政治经济环境风云变幻，国际贸易摩擦不断升级，全球地缘安全和经济发展将面临更大的不确定性。如果国际贸易政策、关税、附加税、出口限制或其他贸易壁垒进一步恶化，可能对公司的经营情况产生不利影响。

公司长期以来密切关注各国政策导向，自 2018 年起前瞻性地启动海外工厂的布局。截至目前，公司已在中国深圳、越南海防、美国北卡罗来纳州建立了三大生产基地，构筑了覆盖全球的生产及供应链网络。其中，越南工厂具备供应链管理、运营管理、本地化生产模式以及出口低关税等优势，美国工厂具备美国本土生产及客户服务优势，是公司应对国际贸易环境变化的不确定性风险的一系列重要战略布局。公司将对各国政策导向保持密切关注，同时加强底线思维，持续评估并提升重点市场区域的产销自循环能力，实现供应链系统的多重备份。此外，在销售端，公司将采用更加灵活的销售策略，加大对企业客户的开发，并加大对欧洲、亚太、中国市场的资源投入，降低单一市场风险，保障公司生产经营的稳定性和可持续性。

四、重大违规事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现公司存在重大违规事项。

五、主要财务指标的变动原因及合理性

2024 年半年度，公司主要财务数据及指标如下所示：

单位：万元

主要会计数据	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	本期比上年同期增减 (%)
营业收入	184,174.48	144,767.58	27.22
归属于上市公司股东的净利润	38,656.41	18,902.20	104.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	28,921.57	18,954.28	52.59
经营活动产生的现金流量净额	34,514.17	13,453.77	156.54
主要会计数据	2024 年 6 月末	2023 年 6 月末	本期末比上年同期末增减 (%)

归属于上市公司股东的净资产	333,734.53	321,550.77	3.79
总资产	599,828.67	557,684.86	7.56
主要财务指标	2024年1-6月	2023年1-6月	本期比上年同期增减(%)
基本每股收益(元/股)	0.87	0.42	107.14
稀释每股收益(元/股)	0.84	0.39	115.38
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.65	0.42	54.76
加权平均净资产收益率(%)	12.14	5.82	增加6.32个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	9.08	5.84	增加3.24个百分点
研发投入占营业收入的比例(%)	17.46	19.03	减少1.57个百分点

2024年1-6月，公司实现主营业务收入181,611.15万元，较去年同期增加28.37%，原因如下：（1）北美市场主营业务收入同比增长30.93%，主要系报告期智能充电网络解决方案、ADAS产品、TPMS产品收入推动营收快速上涨；（2）欧洲市场主营业务收入同比增长39.04%，主要系报告期TPMS产品、智能充电网络解决方案收入实现快速增长；（3）中国及其他地区主营业务收入同比增长18.87%，主要系报告期汽车综合诊断产品，软件云服务收入规模快速增长。

2024年1-6月，公司归属于上市公司股东的净利润为38,656.41万元，较去年同期增加104.51%，主要系业务拓展带动收入规模同比大幅增长，销售费用、管理费用及研发费用有效控制，净利润同比有所增加。

2024年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为34,514.17万元，较去年同期增加156.54%，主要系销售商品、提供劳务收到的现金大幅增加所致。

六、核心竞争力的变化情况

（一）公司的核心竞争力

1、产品及解决方案优势

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，在长期的研发投

入中对新技术革新与不断学习，在行业内始终保持核心技术的优势地位。

在数字维修业务领域，公司凭借强大的研发实力，打造出兼容性强、覆盖面广、操作简单智能、集成度高、更新迭代快的系列产品，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。依托于汽车协议及实车测试的技术资源核心优势，公司在不断巩固汽车综合诊断产品的基础上，紧随行业技术变化趋势持续进行迭代创新，先后发展出 TPMS 系列、ADAS 系列等更加智能、专业的产品，逐步引领汽车后市场向智能化方向发展。

在数字能源业务领域，公司提供端云结合的智能充电网络解决方案。其中，充电桩硬件采用面向未来的产品架构设计，产品形态易于扩展，能够满足未来不断增长的功率需求；云服务软件平台提供家庭充电、公共充电运营、能源管理、充电支付、推广营销等功能，为客户提供全场景的交钥匙解决方案。同时，公司还提供一站式光储充能源管理解决方案。公司自研的 EMS 能源管理系统，能够实现充电桩接入、充电需量评估与充电功率分配、充电智能调度等功能，帮助客户快速实现充电场站部署。

2、技术创新优势

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。基于对汽车行业智能化、网联化、新能源化大趋势的深刻洞察，公司不断投入高强度研发资源，确保技术创新与市场需求的精准对接。

在数字诊断业务，公司充分发挥汽车协议及实车测试资源的优势，通过长期的积累和优化，构建了庞大而丰富的车辆协议信息数据库和核心算法库。这一资源优势不仅使公司在汽车综合诊断、检测领域具备“超强兼容性”、“车型覆盖面广”和“智能精准”等显著优势，同时也为公司在数字能源业务领域的快速拓展提供了强有力的支撑。

在数字能源业务，公司拥有电力电子、AI、云和大数据、车桩云兼容、智能运维、EMS 等核心技术护城河，在全球设有多个研发中心，充分发挥不同地区在电力电子、工业设计、软件开发方面的比较优势。

3、营销、渠道及品牌优势

公司经过多年发展与布局，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 120 多个国家或地区，初步形成了一体化全球营销网络。

公司持续深耕海外市场，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，经过长期的努力和积累，建立起专业系统化的营销体系，获得客户的广泛认可。在数字维修业务领域，公司与海外大型汽配连锁零售商和汽车后市场大型综合性批发商均保持良好合作关系。在数字能源业务领域，公司在主要国家和地区拥有本地化营销和大客户团队。客户群体已覆盖大型汽配连锁零售商、充电桩运营商（CPO）、能源公司、电力公司、车队、商超连锁等多个行业领域，行业影响力持续增强。

4、全球产能及供应链优势

公司深刻洞察到国际贸易紧张局势的变化，自 2018 年起前瞻性地将部分生产线逐步转移至越南工厂，2023 年下半年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重要优势。2023 年底，公司美国工厂正式建成投产，满足美国 NEVI 法案及补贴要求。目前，公司已在中国深圳、越南海防、美国北卡罗来纳州建立了三大生产基地，共同构成全球生产网络，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。

5、人才与团队优势

公司成立以来不断培养专业技术人才，形成一支高素质的研发团队，技术领域包括汽车工程、电子工程、计算机科学、互联网工程、工业设计等学科，全面覆盖了公司技术和产品各个环节，截至报告期末，公司研发人员达 883 人，占公司总人数（不含生产人员）的比例为 57.12%。同时，公司实行创业合伙人机制，持续激发团队的创业激情，推动公司创新发展。

公司已组建了较为完整全面研发团队，建立起完善的 IPD 研发管理体系和质量安全管理机制，研发领域智能充电网络解决方案、一站式光储充能源管理解决方案、汽车综合诊断、检测分析系统，形成了包含软件、硬件、设计、测试等

职能完整的研发组织架构，在新型设备研发、软件开发、工艺技术创新、知识产权体系建设、云技术业务创新等方面取得了显著成果。截至报告期末，公司累计获得境内外专利和软件著作权共计 1,683 项，其中发明专利 293 项，实用新型专利 260 项，外观设计专利 993 项，软件著作权 137 项。

（二）核心竞争力变化情况

本持续督导期间，保荐人通过查阅同行业上市公司及市场信息，查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈等，未发现公司的核心竞争力发生重大不利变化。

七、研发支出变化及研发进展

（一）研发支出变化

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变化幅度 (%)
费用化研发投入	30,256.86	24,756.84	22.22
资本化研发投入	1,901.67	2,789.27	-31.82
研发投入合计	32,158.54	27,546.11	16.74
研发投入总额占营业收入比例 (%)	17.46	19.03	减少 1.57 个百分点
研发投入资本化的比重 (%)	5.91	10.13	减少 4.22 个百分点

2024 年 1-6 月，公司研发投入总额占营业收入的比例为 17.46%，同比下滑 1.57 个百分点，基本保持稳定。

2024 年 1-6 月，公司研发投入资本化的比重为 5.91%，同比下滑 4.22 个百分点，主要系去年同期研发资本化涉及的项目陆续结项，致使本期研发资本化所涉项目数量有所减少。

（二）研发进展

1、数字维修业务

公司始终坚持自主研发和持续创新，核心技术凝结于自有的汽车综合诊断、检测软件之中，近二十年的核心技术积累构筑起了公司在数字维修、诊断行业研发的核心竞争力。

(1) 系统能力：基于自主研发的汽车诊断通信系统、汽车诊断专用操作系统，公司产品可实现快速通信和兼容全球众多协议的强大功能；

(2) 数据与算法：智能仿真分析系统，基于大数据和机器学习等技术，可实现智能高效数据采集、汽车模拟仿真、自动分析诊断协议等功能，形成了精准完备的核心数据库和算法库，极大地提高了研发效率，并通过具有自适应和自学习能力的综合诊断专家系统实现诊断准确率、覆盖面及智能化等方面的优势；

(3) 解决方案能力：基于数十万台诊断系统采集积累的海量远程诊断数据及维修应用案例，公司利用云平台维修信息系统为客户提供远程诊断、高效精准的智能维修方案推荐等端到端一站式服务，实现了从诊断设备到诊断维修综合解决方案的业务拓展。

2、数字能源业务

公司以电力电子技术和 AI 智能化技术为两大核心技术底座，通过全场景智能充电解决方案，为客户创造更智能、更易用、更可靠、更绿色的核心价值。

(1) 核心技术先进性

1) 电力电子技术

①电力电子拓扑：通过先进的电路拓扑和碳化硅器件，提升系统效率，减少能源浪费；

②功率算法：通过使用功率拓扑算法，有效改善系统的动态响应和稳定性；

③直流母线，叠光叠储：通过叠光叠储、直流耦合，使能源存储与利用更加高效；

④AI 智能诊断和黑匣子技术：实现预测性维护和快速故障恢复。

2) 智能化技术

①电池检测：通过电池检测算法群，实现电池检测、故障诊断、充放电安全；

②智能充电：通过自适应负载平衡、功率投切安全功能，有效提高充电效率，减少电能损失；

③智能运营：通过客流优化、充电预测和智慧定价策略，实现运营效益的最大化；

④智能运维：通过云端技术结合历史数据进行综合管理，实现故障模式识别和健康管理，减少维护成本。

（2）全场景解决方案先进性

1) 在途充电解决方案

①商用超快直流桩：满配功率可达 640kW，单枪 480KW 超高功率输出，实现充电十分钟，行驶约 400 公里，让车主享受续航无忧。

2) 车队充电解决方案

①车队直流桩：支持 V2G 技术，让车队能够将车辆多余的电能回输至电网，赚取峰谷差价，提升车队运营收益；

②车队运营管理系统：能够优化车队运营管理和排班调度，确保车队正常运营，避免因充电排队造成的延误。

3) 目的地充电解决方案

①商用交流桩：采用极简设计，支持多种安装方式，以应对商家复杂的安装环境；

②极简安装：提供 5 分钟免工具的安装方式，显著减少商家的安装时间；

③无线组网：提供场站均衡器和无线组网能力，使商家能够便捷部署多台充电桩，确保园区内负载均衡。

4) 家庭充电解决方案

①家用交流桩：支持 V2G 技术，能够在电价高时将车身的电量智能回馈给家庭使用；

②家庭能源管理：提供智能网关、智能开关和均衡器，让用户能够轻松管理全屋用电，提升能源利用效率。

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致

本持续督导期间，保荐人通过查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈，基于前述核查程序，保荐人未发现公司存在新增业务。

九、募集资金的使用情况及是否合规

本持续督导期间，保荐人查阅了公司募集资金管理使用制度、募集资金专户银行对账单和募集资金使用明细账，并对大额募集资金支付进行凭证抽查，查阅募集资金使用信息披露文件和决策程序文件，实地查看募集资金投资项目现场，了解项目建设进度及资金使用进度，取得上市公司出具的募集资金使用情况报告，对公司高级管理人员进行访谈。

基于前述核查程序，保荐人认为：本持续督导期间，公司已建立募集资金管理制度并予以执行，募集资金使用已履行了必要的决策程序和信息披露程序，基于前述检查未发现公司募集资金使用及披露存在重大问题。

十、控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的持股、质押、冻结及减持情况如下：

单位：股

姓名	职务	年初持股数	2024 年 6 月 30 日持股数	半年度内股份增减变动量	增减变动原因	质押或冻结
李红京	董事长、总经理	168,491,606	168,491,606	-	不适用	否
邓仁祥	董事、副总经理	1,513,163	1,513,163	-	不适用	否
农颖斌	董事、副总经理	-	-	-	不适用	否
银辉	董事	105,750	105,750	-	不适用	否
陈全世	独立董事	-	-	-	不适用	否
刘瑛	独立董事	-	-	-	不适用	否
梁丹妮	独立董事	-	-	-	不适用	否
瞿松松	监事会主席	6,625	6,625	-	不适用	否
任俊照	监事	-	-	-	不适用	否
周秋芳	监事	129,250	129,250	-	不适用	否

姓名	职务	年初持股数	2024年6月30日持股数	半年度内股份增减变动量	增减变动原因	质押或冻结
李雄伟	董事会秘书	-	-	-	不适用	否
范莹	财务总监	-	-	-	不适用	否
罗永良	核心技术人员	100,589	100,589	-	不适用	否
詹金勇	核心技术人员	-	-	-	不适用	否

2024年1-6月，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持有的公司股份均不存在质押、冻结及减持的情形。

十一、保荐人认为应当发表意见的其他事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现应当发表意见的其他事项。

（以下无正文）

(本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于深圳市道通科技股份有限公司
2024年半年度持续督导跟踪报告》之签署页)

保荐代表人：



马孝峰



金田

