

公司代码：688208

公司简称：道通科技

深圳市道通科技股份有限公司  
2025年年度报告摘要

## 第一节 重要提示

1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2、 重大风险提示

公司已在《2025年年度报告》中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施，敬请查阅本报告“第三节管理层讨论与分析/四、风险因素”。

3、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、 公司全体董事出席董事会会议。

5、 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

### 6、 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2025年度合并报表归属于上市公司股东的净利润935,875,122.31元，截至2025年12月31日，母公司期末可供分配利润为人民币538,502,334.59元。经董事会决议，公司拟以实施2025年度分红派息股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润，每10股派发现金红利5元（含税），预计派发现金红利333,265,934.50元（含税），占2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的35.61%。如在董事会审议之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股/回购股份等事项致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。公司不进行资本公积转增股本，不送红股。

### 母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

### 8、 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1、公司简介

#### 1.1 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	道通科技	688208	不适用

#### 1.2 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

#### 1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李律	陈偲
联系地址	深圳市南山区西丽街道松坪山社区高新北六道36号彩虹科技大楼二层	深圳市南山区西丽街道松坪山社区高新北六道36号彩虹科技大楼二层
电话	0755-8159-3644	0755-8159-3644
传真	0755-8614-7758	0755-8614-7758
电子信箱	ir@autel.com	ir@autel.com

## 2、报告期公司主要业务简介

### 2.1 主要业务、主要产品或服务情况

道通科技是领先的数智车辆诊断及智慧充电解决方案提供商。公司坚持前沿技术创新，并积极探索具身智能集群领域。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。

报告期内，公司主要产品简介及图示如下：

一级分类	二级分类	产品简介	图示
------	------	------	----

<p>维修智能终端</p>	<p>汽车综合诊断产品</p>	<p><b>汽车综合诊断产品：</b>通过计算机技术对汽车内部电控系统进行全自动化检测，帮助使用者了解汽车故障的类型、产生原因、故障发生位置从而检修汽车。公司产品全面支持主流品牌不同车型，具备覆盖车型广、准确率高、易用等特点，为客户提供全面的诊断服务，主要服务于大中型独立维修机构。结合生成式 AI 在汽车诊断维修业务的深度赋能，高端旗舰机型发布了 AI 语音助手、AI 车辆外观损伤识别等智能特性。</p> <p><b>新能源汽车诊断系统：</b>支持新能源汽车高压系统诊断，能快速读取电池包数据，查看电池包详细信息。结合高压锂电池维护场景的工具链产品，可实现新能源汽车从车上到车下诊断场景的全面覆盖。</p>	
	<p>TPMS 产品</p>	<p><b>TPMS Sensor（胎压传感器）产品：</b>通用型胎压传感器产品，该产品可通过配套工具进行无线编程，可与各种品牌的车型完成匹配。</p> <p><b>TPMS 诊断匹配工具产品：</b>专门用于胎压系统检测和胎压传感器激活、编程和学习的小型便携式平板/手持设备，支持读/写 ID、读码清码、关闭故障灯等功能，可读取并显示传感器详细参数，记录并回放传感器数据，对传感器的位置和 ID 进行识别。</p>	
	<p>ADAS 标定产品</p>	<p>产品集成自适应巡航控制、车道偏离警告、夜视、盲点检测等高级辅助驾驶系统的标定功能，通过标定工具、诊断软件和标定方法的综合集成，实现 ADAS 与四轮定位二合一，同时可以通过综合诊断产品的 AI 语音</p>	

	<p>Agent, 语音控制功能执行, 大大提高 ADAS 标定的准确性与易用性, 大幅提升 ADAS 系统的标定效率。</p>	
<p>能源智能中枢</p>	<p><b>交流桩产品:</b> 包括 7kW-44kW 的欧标、美标交流桩, 主要应用场景包括家用、商超、写字楼等。自研开发的 AI 语音助手为用户提供个性化的智能充电操作。</p> <p><b>直流桩产品:</b> 包括 40kW-1440kW 的欧标、美标一体及分体式直流桩、超充桩及 MCS (兆瓦级) 充电终端, 主要应用场景包括高速服务区、加油站、车队等。自研开发的 AI 语音助手为用户提供个性化的智能充电操作。商用超充单枪满配功率 480kW, 实现充电十分钟, 续航约 600 公里; 支持 MCS 兆瓦级充电, 最大电流 1500A, 充电功率可达 1.2MW。</p>	
<p>能源智能中枢</p>	<p>解决方案通常包含以下组件: (1)捕获太阳能并将其转化为电力的光伏板, (2)存储所发电能的储能系统, (3)为电动汽车充电提供电力的充电桩, (4)处理实时数据并动态调整能源分配的专有能源边缘控制器, 及(5)专有 EMS 云平台, 该平台通过实时管理能量流来协调光伏发电、储能和充电需求, 在太阳能充足时储存多余电能, 并在用电高峰期释放储能。其中: 公司的合格外部供应商提供光伏板及储能电池。</p> <p>公司可根据客户需求提供一站式能源管理解决方案, 帮助缓解上游电网容量限制的影响, 确保稳定的充电功率并提高电站利用率。这</p>	

		大大降低了充电站运营商的总体能源成本。	
	诊断软件 云服务	<p><b>软件升级：</b>产品为诊断检测应用软件，车型更新及功能拓展服务。推出道通云空间服务，打通端侧与云侧的互联，从设备管理、报告管理、数据分析、远程诊断等方面为技师提供更智能更全面的服 务。</p> <p><b>Autel Cloud：</b>提供维修报告存储、数据管理的 SaaS 平台，致力于构建覆盖车辆全生命周期资料的维修数据生态系统，实现高效的设备管理与数据沉淀。通过开放的 API 集成能力，Autel Cloud 能够与外部系统实现无缝数据共享，打破信息壁垒，推动构建协同互连的汽车维修生态系统。</p>	
AI 及软 件	充电云平 台	<p><b>运营云：</b>提供场桩管理、场站运营、经营分析、多租户管理、智能充电等功能，能够提升运营商管理效率。基于行业大模型的 CSMS（充电站管理系统）AI 智能化助手，为充电站运营者提供更高效的管理工具。</p> <p><b>运维云：</b>使用 AI 预测性维护，前置检修降低故障发生率，且具备基本的远程诊断及一定的远程修复能力，能够有效降低人工运维成本。</p> <p><b>支付云：</b>面向充电场景的端到端支付方案，接入全球主流支付网关，模块化架构灵活适配多业务形态，覆盖多终端场景，助力客户财务闭环。</p> <p><b>能源管理云：</b>提供多站点能源监控、场站能源分析、能源优化与 AI 调度策略算法、设备综合管理、设备告警与智能预警等功能，</p>	

	实现市电平滑扩容、降低能源成本，提高充电利用率，为用户提供全面、准确的能源数据支持与决策建议。	
--	---	--

## 2.2 主要经营模式

### 1、维修智能终端业务

#### (1) 采购模式

公司一般按照“以产定购”的模式，根据销售预测、运输途径、市场供应、库存及生产等因素制定相应的采购计划并确定采购数量等内容，主要包括制订采购计划、下达采购订单以及交货付款等环节。采购内容主要为原材料与委外加工服务，原材料主要包括 IC 芯片、液晶显示屏、电阻电容、PCB 电路板、二极管、三极管等电子零部件，一般均采购优秀的工业级产品，其他为结构件、包装件、生产辅料等，委外加工服务主要是深圳制造中心 SMT 环节由外协代工厂加工。考虑当地委外加工服务供给不足的情况，海外越南制造中心自 2020 年已自建 SMT 生产线。

#### (2) 生产模式

公司产品核心技术凝结于汽车综合诊断、检测等应用软件，通过嵌入硬件终端产品从而实现相关诊断检测功能，公司主要进行产品组装、功能测试和质量检验等环节。

公司生产按照“以销定产”的模式，通常根据未来数个月各产品的预测销售量按周制定滚动的生产计划，同时根据产能和原材料供应情况合理安排各个产品的生产时间表。营销中心负责组织销售预测评审，并向供应链中心计划部下发产品需求，计划部负责产品的总体的生产计划并负责物料的外协及跟催工作，生产部负责具体生产计划安排，生产进度控制，负责材料、半成品、成品的品质验证，以及生产过程中技术问题解决与技术支持。

#### (3) 销售模式

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。

### 2、能源智能中枢业务

#### (1) 采购模式

公司一般根据市场情况预测客户订单，并通过 MRP（物资需求计划）逻辑运算确定物料总需求量及实际需求量，保证公司能够预留足够的安全库存，最终向供应商发出采购订单。通过集中采购及海外优势物料的供应资源，保障公司成本最优化。

### （2）生产模式

充电桩的生产按照“以销定产”的模式，通常根据公司的销售预测及在手订单数据制定生产计划并进行适量备货，并结合当地关税、相关优惠政策及法律法规，选择综合成本最低的产地。

### （3）销售模式

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，充电桩产品采用直销为主、经销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商、汽配行业经销商、充电桩经销商、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。

## 3、AI 及软件业务

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，该收费模式下，智能终端产品所附带的免费软件升级期限到期后，需要通过在线升级或购买预付升级卡等方式购买软件升级，完成车型的更新和功能的拓展等后续软件云服务。在线升级是终端用户通过信用卡或第三方支付平台 PayPal 等支付升级费用后通过公司云平台对产品进行升级；购买预付升级卡升级是终端用户向经销商购买预付升级卡，使用升级卡唯一序列号通过公司云平台对产品进行升级。

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。

## 2.3 所处行业情况

### （1）行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

长期以来，公司围绕“人工智能”战略布局，形成了维修智能终端、能源智能中枢和具身智能机器人三大业务体系，分别对应数智车辆诊断行业、智慧充电行业以及具身智能集群行业。

#### （1）全球数智车辆诊断行业

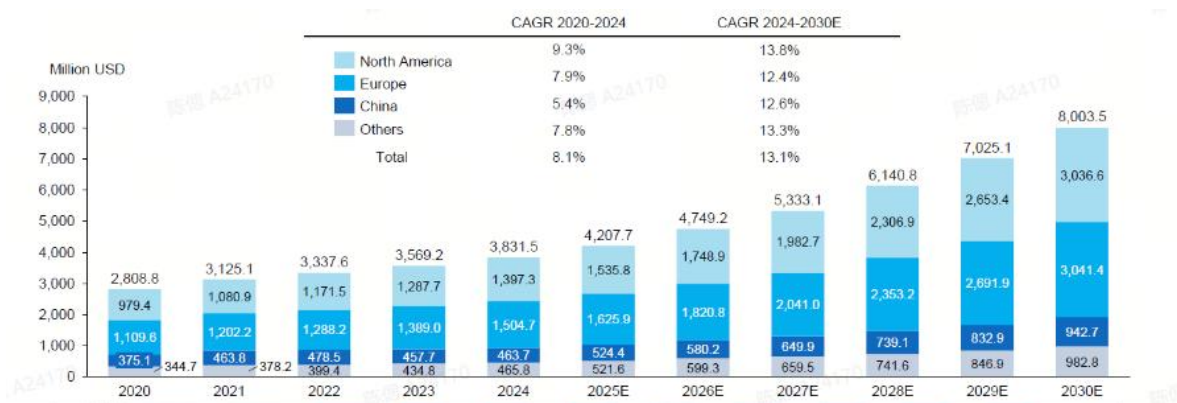
##### ①行业发展阶段、基本特点

全球数智车辆诊断行业正处于从传统诊断模式向智能诊断方案加速转型的成长期，行业智能化、高效化升级趋势显著。

根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，2020 年至 2024 年，全球数智车辆诊断行业市场规模从 28.088 亿美元稳步增长至 38.315 亿美元，期间年复合增长率达到 8.1%；受益于汽车电动化、智能化趋势的持续深化，以及 AI 技术在诊断领域的深度应用，预计 2024 年至 2030 年行业将保持 13.1% 的高速增长态势，2030 年全球市场规模有望突破 80.035 亿美元，行业发展潜力持续释放。

2024 年，北美、欧洲、中国及其他地区占比分别为 36.5%、39.3%、12.1% 及 12.2%。到 2030 年，北美将继续保持领先地位，其份额达 37.9%。

全球数智车辆诊断行业市场规模（按地区划分，2020-2030E）



资料来源：国际汽车制造商协会、国际清洁交通委员会、美国汽车制造商协会、弗若斯特沙利文

## ②主要技术门槛

在全球数智车辆诊断行业，准入壁垒主要源于深度数据积累、长期信誉建立及高度技术复杂性。新进入者面临着巨大的经验及数据壁垒，主要系缩小大量车辆协议及适配数据的积累差距极其困难。同时，建立稳健的渠道及可信的品牌形象需要多年持续投入，方能赢得依赖安全关键诊断工具的维修店及技术人员的信任。此外，研发能力构成另一重大障碍，需持续密集投入以掌握先进的通信、互联及 AI 相关技术，同时确保与快速演进的数智车辆系统架构兼容。

### (2) 全球智慧充电行业

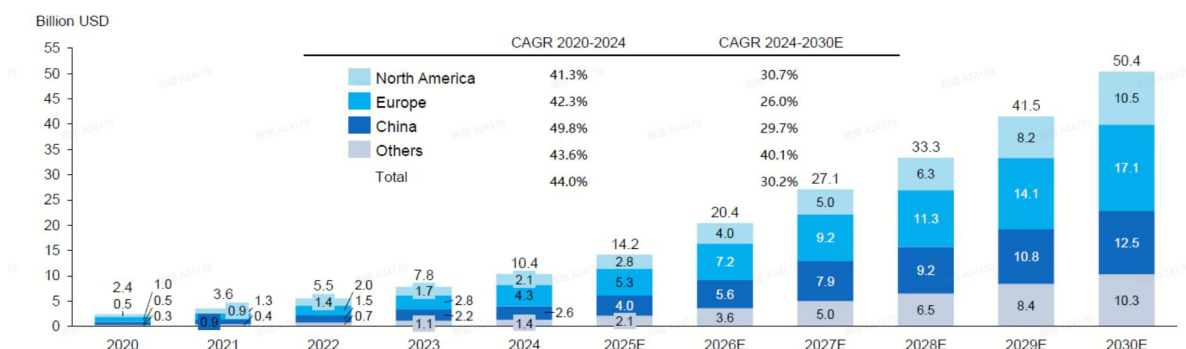
#### ①行业发展阶段、基本特点

根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，全球电动汽车充电桩总量从 2020 年的约 460 万个增长至 2024 年的约 2,530 万个，复合年增长率约为 53.4%，并预计于 2030 年增长至约 12,550 万个，2024 年至 2030 年复合年增长率约为 30.6%。于 2024 年，北美及欧洲的平均电动汽车与公共充电桩比例分别约为 18: 1 及 12: 1。随着电动汽车市场占比持续攀升、超快充和高压平台技术加速落地、以及公共与私人充电网络的快速扩张，全球充电基础设施建设正进入高密度、精细化和智

慧化的新阶段。

全球智慧充电行业市场规模从 2020 年的约 24 亿美元增长至 2024 年的约 104 亿美元，复合年增长率达到约 44.0%。随着电动汽车渗透率持续提升、充电网络加密布局以及 AI 在能源管理领域的深度融合，预计到 2030 年市场规模将达约 504 亿美元，2024 年至 2030 年的复合年增长率达约 30.2%。软件分部的市场占比预计将从 2024 年的约 4.4% 显著提升至 2030 年的约 25.4%，成为价值链升级的核心动力。在北美，公共充电网络的快速扩张预期将推动区域市场于 2030 年增长至约 105 亿美元，2024 年至 2030 年的复合年增长率为 30.7%。

全球智慧充电行业的市场规模（2020-2030E）



资料来源：国际能源署、欧洲汽车制造商协会、国际清洁能源委员会、弗若斯特沙利文

## ②主要技术门槛

全球智慧充电行业面临四大进入壁垒：技术壁垒、市场准入壁垒、产品和运营服务壁垒以及供应链壁垒。

- 技术壁垒源于将高效充电模组与先进的数据和算法功能相结合的需求，以确保在多样化电网环境中的可靠性能。
- 市场准入壁垒源于全球对安全标准和运营合规性的严格要求，这需要严格的认证流程并充分理解当地监管要求。
- 产品和运营服务壁垒源于通过智能运营提供灵活的负荷管理与持续的性能升级。
- 供应链壁垒源于对高精度电力电子元件的依赖，使得稳定且全球化的供应链系统对成为生产和可扩展性的关键要素。

上述壁垒共同提高了新进入者寻求在全球智慧充电市场建立竞争门槛的准入标准。

## (3) 全球具身智能集群行业

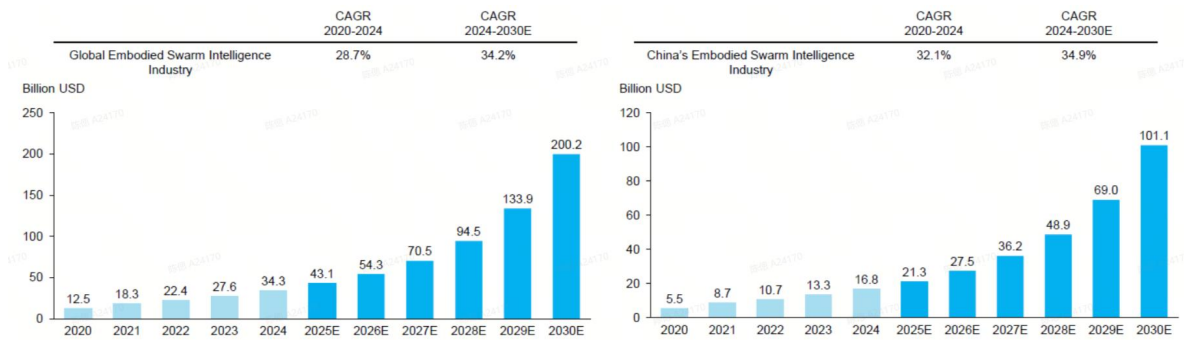
### ①行业发展阶段、基本特点

受 AI、垂域模型与多智能体协同控制技术快速发展所推动，全球具身智能集群市场快速发展。

根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，全球具身智能集群市场规模从 2020 年的 125 亿美元增长至 2024 年的 343 亿美元，复合年增长率为 28.7%。未来，随着应用场景进一步扩张，到 2030 年，全球具身智能集群市场预计达 2,002 亿美元，2024 年至 2030 年复合年增长率为 34.2%。此外，随着具身智能集群的大规模应用推动硬件成本下降，AI 的突破不断提升系统智能化水准，行业价值重心将逐步向软件转移，软件份额将从 2024 年的 14.1%增长至 2030 年的 30.0%。

中国凭借完善的产业链体系以及快速推进的智能化转型，正推动具身智能集群市场稳步发展。自 2020 年至 2024 年，中国具身智能集群市场从 55 亿美元增长至 168 亿美元，复合年增长率为 32.1%。随着产业加速升级以及 AI 与具身智能技术落地，该市场预计进一步增长至 2030 年的 1,011 亿美元，其中软件占市场的 18.9%。

全球及中国具身智能集群行业市场规模（2020-2030E）



资料来源：国际机器人联合会、弗若斯特沙利文

## ②主要技术门槛

全球具身智能集群行业面临的主要技术门槛包括：

- **多智能体协同控制技术：**需实现不同类型、不同功能的智能体之间高效协作、实时数据共享和指令协调，构建稳定的协同运作机制；
- **AI 模型整合能力：**需将多模态基础模型、垂直 AI 模型和具象化智能模型深度融合，实现系统基于场景数据的自学习和任务自调度，具备主动感知和自主决策能力；
- **硬件与软件适配技术：**需将智能感知、路径规划、避障、长续航等硬件关键技术，与软件系统、实时场景数据进行深度协同，确保设备在复杂环境下的稳定运行；
- **复杂环境适配技术：**要求智能体能够在复杂地形、极端气候等恶劣条件下，实现高精度、长时间的自主运行，对环境适应性和可靠性提出了极高要求。

## (2). 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司凭借强大的业绩和技术能力，在多个行业取得了领先地位。根据弗若斯特沙利文发布的行业报告：

在全球数智车辆诊断行业，按 2022 年、2023 年及 2024 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**，市场份额从 2022 年的 9.1% 增长到 2024 年的 11.1%。

在全球智慧充电行业，按 2024 年海外收入计算，**公司是中国最大的海外智慧充电解决方案提供商**。按 2024 年收入计算，公司是**北美第四大智慧充电解决方案提供商**，亦是**北美最大的中国智慧充电解决方案提供商**。

同时，公司是首批开发垂域 AI 模型，并将此类模型应用于数智车辆诊断及智慧充电解决方案，以赋能相关智能功能落地的企业之一。

## (3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

### (1) 全球数智车辆诊断行业

#### ①全球车辆保有量增长叠加电气化浪潮

随着车辆数量和平均车龄的持续上升，数智车辆诊断行业正在经历全球机遇。根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，预计全球车辆保有量将从 2024 年的 20 亿辆增加至 2030 年的 23 亿辆，复合年增长率为 2.2%。全球新能源汽车销量预计将由 2024 年的约 1,900 万辆增长至 2030 年的约 4,410 万辆，复合年增长率约为 15.0%。随着新能源汽车的加速普及，新能源汽车诊断市场正迎来显著的结构性的发展。车龄方面，美国乘用车及轻型商用车平均车龄从 2010 年的约 10 年增加至 2024 年的约 13 年，且持续保持增长态势。在北美、欧洲等成熟市场，高车辆保有量叠加平均车龄则增长，正推动维修保养需求稳步增长。与此同时，中国作为全球最大车辆市场，不仅拥有庞大的车辆基数，而且在新能源汽车销量激增推动下呈现强劲增长态势。随着中国车龄结构进入集中维修期，售后需求正加速释放。

#### ②法规推动 TPMS 标准化

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。

### ③ADAS 标定需求持续提升

全球智能驾驶技术快速普及正加速ADAS标定需求增长。根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，L2-L5级车辆渗透率预计将增加至2030年的约74.9%。随着ADAS前装渗透率持续提高、消费者对主动安全功能的日益重视，以及保险公司为降低理赔成本推动基于ADAS的维修标准，市场对高效专业ADAS标定服务的需求正快速扩张。ADAS标定有望发展成为规模化、标准化的必备维修工序。预计到2030年，全球ADAS标定解决方案市场规模将超过18亿美元。

### ④生成式 AI 实现车辆诊断形成多模态智慧交互

在生成式AI及垂域AI模型的融合推动下，车辆诊断正从被动式故障检测转向主动式多模态智慧诊断与交互决策。AI智能体通过即时监测关键车辆部件、自动识别潜在风险，并基于历史与即时资料进行预测性维护，构建起从问题发现到解决方案执行的全周期闭环流程。多系统多模态诊断工具将进一步提升诊断精度与效率，为智慧化车辆健康管理与高品质维护提供支撑。

## (2) 全球智慧充电行业

### ①新能源汽车快速普及推动行业扩张

全球新能源汽车渗透率持续攀升，成为智慧充电行业扩张的首要驱动力。根据弗若斯特沙利文发布的行业报告，全球新能源汽车销量由2020年的约320万辆增长至2024年的约1,900万辆，复合年增长率约为56.1%。到2030年，全球新能源汽车销量有望突破4,400万辆，使充电基础设施需求迅速增加，全球电动汽车充电桩有望在2030年达约12,550万个，为智慧充电提供规模化市场基础。同时，充电功率需求的提升、800V高压平台与兆瓦级超充技术的落地，带来了更复杂的能源调度与安全管理挑战，进一步催生了对智慧化调度、能源优化和安全管控的系统性需求。

### ②政策支援加速市场扩张

政府政策正加速推动智慧充电中枢发展。举例而言，中国国家发展和改革委员会及其他三个部门于2025年7月联合发布《关于促进大功率充电设施科学规划建设的通知》，将兆瓦级超充等设施纳入新型基础设施重点领域。该通知提出到2027年底全国范围内大功率充电设施数量超过10万台、设备可用率不低于98%的目标。

美国于2025年8月修订了《国家电动汽车基础设施(NEVI)方案指南》，恢复了《基础设施投资与就业法案》的50亿美元资金，以支持全国互联充电网络的发展。此次修订还简化了各州获得NEVI基金的审批流程，为确定充电站位置及建设时间表提供了更大的灵活性。于2025年6月，欧盟根据《替

代燃料基础设施法规(AFIR)》采纳了授权法案(EU)2025/656, 该法案统一了充电标准, 并要求从 2025 年开始, 在跨欧洲交通网络(TEN-T)沿线每 60 公里至少安装一个 150 kW 的快速充电站, 每 100 公里安装一个 350 kW 的重型车辆充电站, 到 2030 年实现网络全覆盖。这些政策的密集出台, 不仅推动全球智慧充电中枢进入标准化与高功率化发展阶段, 也为该行业提供了制度保障, 加速行业从基础设施建设转向智慧化运营管理。

### ③光储充一体化助力智慧充电优化

随着新能源汽车充电需求快速增长, 许多充电站正面临电网容量有限、电网升级成本高昂、能源运营开支上升、服务能力薄弱及充电桩利用率低等限制。领先的智慧充电解决方案提供商已推出光储充一体化能源管理解决方案, 将光伏发电、储能系统、充电基础设施、端侧计算及云平台整合至统一架构。该方案以发电及负荷预测为基础, 并辅以能源优化、智慧充电、智能调度及电池诊断算法, 确保供电可靠性, 实现动态扩容, 降低能源相关成本, 并执行削峰填谷。这使客户能以最优成本最大化充电桩利用率, 提升整体运营盈利能力, 并显著缩短投资回报期。

### ④AI 驱动的智慧调度与服务模式多样化

领先的智慧充电解决方案提供商依托积累的经验与垂域 AI 模型, 通过 AI 智能体及智慧管理平台构建一体化的智慧决策体系。AI 智能体依托对电价、负荷曲线、车流量及场站运行资料的多维 AI 建模, 可即时预测充电需求变化与能源供给能力, 动态优化调度策略, 实现发电预测、容量扩展与削峰等关键功能。

此外, 智慧管理平台正在成为服务创新的核心载体。通过模组化设计与标准化界面, 平台可拓展至充电管理、支付结算、动态电价、车队管理等多样化服务, 也可以与电力市场、能源交易平台及分散式能源管理系统深度结合以支援灵活电价结算与虚拟电厂(VPP)调度。未来, 具备 AI 调度与云边协同能力的智慧充电系统将成为串联电力网、能源调度网、支付网的关键智慧中枢。

## (3) 全球具身智能集群行业

### ①软件价值占比持续提升

随着行业规模化应用推动硬件成本下降, 以及 AI 技术突破提升系统智能化水平, 行业价值重心将逐步向软件转移, 经过几年积累, 行业将转向以“智能+服务”为核心的价值创造模式。随着 AI 大模型、边缘计算、多机协同算法和数字孪生技术的成熟, 解决方案的智能化水平不断提升, 以 AI 大脑为核心的软件服务具有更高的附加值、更强的可复制性与持续盈利能力, 支持订阅制、按需付费等新型商业模式, 推动企业从“卖产品”向“卖服务”转型。同时, 随着硬件成本的持续下降与标准化程度提高, 硬件逐渐成为通用基础组件, 而 AI 大脑能力将成为差异化竞争的关键。

## ②应用场景持续拓展

随着空中、地面智能设备与 AI 技术的深度融合，已有效突破了此前空中单机作业、空地协同不足的行业瓶颈，解决方案的应用场景将从目前的能源、交通、工业园区等领域，逐步向更多工业场景渗透，在高风险、高复杂度、劳动密集型领域的应用不断深化，成为驱动各行业高效、安全、智能运营的关键力量。

## 3、公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年		本年比上年 增减(%)	2023年
		调整后	调整前		
总资产	7,259,186,823.69	6,307,590,501.10	6,307,590,501.10	15.09	5,576,848,578.52
归属于上市公司股东的净资产	3,870,168,751.39	3,557,794,019.86	3,557,794,019.86	8.78	3,215,507,730.34
营业收入	4,832,751,860.91	3,932,256,447.46	3,932,256,447.46	22.90	3,251,152,240.25
利润总额	1,079,121,405.82	637,163,986.15	637,163,986.15	69.36	166,947,216.93
归属于上市公司股东的净利润	935,875,122.31	640,925,193.32	640,925,193.32	46.02	179,233,332.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	868,885,632.48	540,774,400.55	540,774,400.55	60.67	366,828,763.59
经营活动产生的现金流量净额	595,597,662.21	747,517,485.85	747,517,485.85	-20.32	434,056,417.87
加权平均净资产收益率(%)	25.96	19.47	19.47	增加6.49个百分点	5.72
基本每股收益(元/股)	1.42	0.97	1.45	46.39	0.40
稀释每股收益(元/股)	1.25	0.95	1.42	31.58	0.40
研发投入占营业收入的比例(%)	18.08	17.29	17.29	增加0.79个百分点	18.34

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	1,093,779,525.58	1,251,660,083.30	1,150,985,938.17	1,336,326,313.86

归属于上市公司股东的净利润	199,492,887.25	280,973,266.90	252,944,042.74	202,464,925.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	196,718,014.58	277,942,301.44	243,129,437.04	151,095,879.42
经营活动产生的现金流量净额	279,379,460.48	18,679,851.00	-95,948,753.00	393,487,103.73

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4、 股东情况

##### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)							21,518
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							25,674
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							-
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							-
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)							-
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)							-
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例(%)	持有有 限售条 件股份 数量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
李红京	83,678,387	252,169,993	37.63		无		境内自 然人
香港中央结算有限公司	22,831,901	38,510,020	5.75		无		境外法 人
李宏	2,406,412	16,645,140	2.48		无		境内自 然人
支燕琴	10,502,718	10,502,718	1.57		无		境内自 然人
达孜熔岩投资管理有 限公司—平潭熔岩新	2,440,970	8,214,858	1.23		无		其他

战略股权投资合伙企业（有限合伙）							
玄元私募基金投资管理（广东）有限公司—玄元科新46号私募证券投资基金	2,584,345	7,857,899	1.17		无		其他
深圳市道通科技股份有限公司—2024年员工持股计划	6,886,929	6,886,929	1.03		无		其他
国投证券股份有限公司—博时上证科创板人工智能交易型开放式指数证券投资基金	4,870,518	4,870,518	0.73		无		其他
吴宏斌	1,247,715	4,811,657	0.72		无		境内自然人
招商银行股份有限公司—南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	2,055,390	4,298,690	0.64		无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，李宏与玄元私募基金投资管理（广东）有限公司—玄元科新46号私募证券投资基金具有一致行动关系，为一致行动人。除此之外，公司未获悉上述前十名无限售条件股东之间存在关联关系或属于一致行动人的情形。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

存托凭证持有人情况

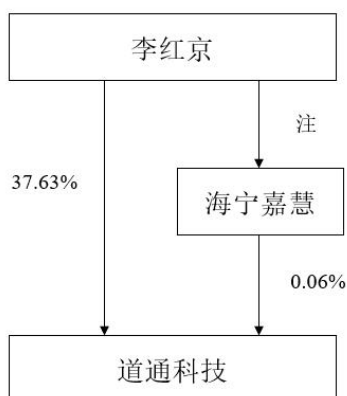
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

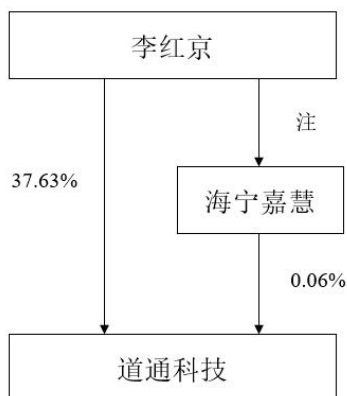
适用 不适用



注：截至 2025 年 12 月 31 日，海宁嘉慧持有公司 430,746 股，占公司总股本的 0.06%，且该部分股份全部归属李红京所有。

#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



注：截至 2025 年 12 月 31 日，海宁嘉慧持有公司 430,746 股，占公司总股本的 0.06%，且该部分股份全部归属李红京所有。

#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

### 5、公司债券情况

适用 不适用

## 第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 48.33 亿元，同比增长 22.90%；实现归属上市公司股东净利润 9.36 亿元，同比增长 46.02%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 8.69 亿元，同比增长 60.67%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用