

证券代码：001298

证券简称：好上好

深圳市好上好信息科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 5 月 5 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理王玉成先生 董事、高级副总经理陈鹏先生 董事、董事会秘书王丽春女士 财务总监孟振江先生 独立董事程一木先生 保荐代表人余洋先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司与投资者交流的主要内容如下： <b>1、电子后视镜什么时间能上市销售？</b> 尊敬的投资者您好！公司正在与供应商一起开发电子后视镜相关的应用方案，目前方案研发和业务推广均在正常推进中，感谢您的关注！ <b>2、请问近期是有定增计划吗？</b> 尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年 4 月 17 日召开第二届董事会第三次会议，审议通过《关于提请股东大会授权董事

会以简易程序向特定对象发行股票并办理相关事宜的议案》，同意公司在 2023 年 5 月 10 日召开 2022 年年度股东大会审议通过上述议案后至 2023 年年度股东大会召开日前，以简易程序向特定对象发行股票并办理相关事宜。具体情况请查看公司刊登在巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)的相关公告，谢谢！

**3、2022 年，好上好哪些产品的销量下降了最多？这些产品在公司销售中占据什么比重？**

您好，2022 年，受宏观经济疲软、消费电子市场全年持续低迷等诸多客观因素影响，公司部分产品销售情况较上期出现一定下滑。主要集中在手机市场领域相关产品，感谢您的关注。

**4、应收账款和存货大幅下降的原因是什么？**

公司 2022 年期末应收账款较上期有所减少，主要系公司 2022 年度第四季度营业收入环比下降，以及收回前期货款较多所致。同时，随着 2022 年度整体市场环境不佳，消费市场疲软等因素，公司销售出现一定的下降，公司也加强了库存管理，严格采购审批，同时加大去库存力度，以上综合导致公司 2022 年度期末应收账款与存货分别较上期都有所下降。感谢您的关注！

**5、公司主要产品是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司的主营业务包括电子元器件分销业务、物联网产品设计及制造业务以及芯片定制业务，其中：

**(1) 电子元器件分销业务**

公司代理的产品主要包括 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、LED 器件、传感器、处理器、光电器件、结构件及被动器件等各类电子元器件，其中以 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器等主动元器件为主。主要应用于消费电子、物

联网、照明、工业控制、汽车电子及新能源等领域终端产品制造。

### (2) 物联网产品设计及制造业务

公司自主开发的物联网产品主要包括智能家居产品、物联网无线模组、公网通讯设备，具体包括以智能控制产品为代表的智能家居产品、以蓝牙模块为代表的物联网无线模组和以4GDTU模组为代表的公网通讯设备等类别，分别应用于家庭和办公环境的智能化改造、水电气表的数据传输、共享设备的控制系统。

### (3) 芯片定制业务

芯片定制业务推出了“智能复位MCU”和“智能复位和高速通信芯片”两款产品，主要应用于TWS耳机，已批量供货。公司在芯片定制业务领域进行了持续的研发投入，目前正在开发以适用于消费电子市场的电机驱动芯片为代表的数款定制芯片产品。谢谢！

## 6、好上好 2022 年的营收和归母净利润为何出现同比下降？

尊敬的投资者，您好！报告期内，影响公司业绩指标的因素是多方面的。受宏观经济疲软、地缘冲突等诸多因素的叠加影响，半导体行业供需环境不佳，特别是消费电子市场全年持续低迷，对公司的业绩造成一定的压力，公司 2022 年度实现营业收入 639,518.74 万元，同比下降 6.52%。

同时，因报告期内消费电子市场疲软、营收业绩和毛利率同比下降；同时公司境外融资受美元加息政策以及汇兑损益影响，公司财务费用加大；管理和销售费用也较上年有所增加，主要是公司加大了对营销团队人员的投入及薪酬增加，以及加大了公司宣传费用等。以上综合导致了公司 2022 年度净利润较上期下降 46.79%。谢谢！

## 7、公司主营业务是什么？

尊敬的投资者,您好!公司的主营业务为电子元器件分销,主要向消费电子、物联网、照明、工业控制、汽车电子及新能源等应用领域的电子产品制造商销售电子元器件,并提供相关产品设计方案和技术支持等服务。此外,在物联网产品设计及制造业务方面,公司已推出多款智能家居产品、物联网无线模组和公网通讯设备;在芯片定制业务方面,公司已推出多款TWS蓝牙耳机配套芯片。谢谢!

**8、公司 2022 年经营性现金流有改善,公司做了哪些努力?**

您好,公司在 2022 年进一步加强了应收款回款管理,及时催收货款;销售商品、提供劳务收到的现金相应增加导致经营活动产生的现金流量净额发生变动。感谢您的关注。

**9、公司的销售渠道是否趋于多元化?有没有考虑拓展其他渠道来增加销售额和降低风险?**

尊敬的投资者您好!公司在针对不同的业务探讨不同的销售模式:

针对分销业务,不断扩充销售区域及增加市场销售人员;

针对物联网产品将建立自主的代理商渠道网络;

针对定制芯片业务,将主要通过好上好销售渠道实现协同销售。

**10、请公司有较多的剩余资金,有没有准备收购或者参股其他领域的打算?**

尊敬的投资者您好,公司一方面加大内生式的增长,扩大销售业绩;同时也会考虑通过并购方式,实现外延式的发展。感谢您的关注!

**11、目前公司在人员或其他成本上降本增效的方案?**

尊敬的投资者,您好!目前公司在降本增效上的主要措施有,一是制定与落实年度预算,二是针对业务市场部门,进一步提高绩效管理效能,三是进一步加强对市场及产品的投入产

出过程管理。同时公司将保持人员稳定，提高人均效率。谢谢！

**12、作为代理商，好上好的客户主要是哪些企业和机构？它们对公司的业绩影响大吗？**

尊敬的投资者，您好！公司是国内知名的电子元器件分销商，主要向消费电子、物联网、照明等应用领域的电子产品制造商销售电子元器件，并提供相关产品设计方案和技术支持等服务。公司代理的产品主要包括 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、LED 器件、传感器、处理器、光电器件、结构件及被动器件等各类电子元器件，其中以 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器等主动元器件为主。目前，公司拥有联发科（MTK）、PI（帕沃英蒂格盛）、星辰科技（Sigmastar）、Nordic（北欧半导体）、恒玄科技（BES）、CirrusLogic（凌云半导体）、格科（GALAXYCORE）、晶晨半导体（Amlogic）、CreeLED（恪立）、圣邦股份（SGMC）、晶豪（ESMT）等境内外知名原厂的授权，向包括小米集团、四川长虹、康冠、兆驰股份、华曦达、安克创新、移远通信、奥海科技、赛尔康、上海创米、歌尔股份、爱都科技、视源股份等客户销售电子元器件产品。谢谢！

**13、今年研发会投入多少？同比增或减比率？**

您好，目前公司处于新业务发展阶段，新项目研发需求较多，研发投入会稳健支出，占销售收入的比例会相对稳定，谢谢！

**14、除了销售电子元器件，好上好还涉及到哪些业务领域？**

尊敬的投资者，您好！公司的主营业务为电子元器件分销，主要向消费电子、物联网、照明、工业控制、汽车电子及新能源等应用领域的电子产品制造商销售电子元器件，并提供相关产品设计方案和技术支持等服务。此外，在物联网产品设计及

制造业务方面，公司已推出多款智能家居产品、物联网无线模组和公网通讯设备；在芯片定制业务方面，公司已推出多款TWS蓝牙耳机配套芯片。谢谢！

**15、公司有没有考虑通过并购等方式扩大规模和提升市场地位？**

尊敬的投资者您好，通过并购等方式扩大规模和提升市场地位是公司战略规划的一部分。谢谢您的关注！

**16、公司有没有针对分销业务进行过战略调整或者改进措施？**

尊敬的投资者您好，公司将聚焦分销产业，继续做大做强。

一方面是保持内生式增长：引进更多供应商，寻找更多客户，开拓新市场，布局新区域。

另一方面是探索外延式增长：开展对外投资、产业链并购，提升公司的盈利能力和行业地位。

谢谢您的关注！

**17、2022 年营收同比差距不大，为什么扣非净利润下降那么多？**

尊敬的投资者，您好！报告期内，影响公司业绩指标的因素是多方面的。受宏观经济疲软、地缘冲突等诸多因素的叠加影响，半导体行业供需环境不佳，特别是消费电子市场全年持续低迷，对公司的业绩造成一定的压力，公司 2022 年度实现营业收入 639,518.74 万元，同比下降 6.52%。

同时，因报告期内消费电子市场疲软、营收业绩和毛利率同比下降；同时公司境外融资受美元加息政策以及汇兑损益影响，公司财务费用加大；管理和销售费用也较上年有所增加，主要是公司加大了对营销团队人员的投入及薪酬增加，以及加大了公司宣传费用等。以上综合导致了公司 2022 年度净利润较上期下降 46.79%。谢谢！

**18、作为电子元器件分销领域的企业，好上好的市场前景**

**和竞争力如何？在未来几年内是否有可能出现新的竞争对手或者市场变局？**

尊敬的投资者您好。根据《国际电子商情》2022年5月对分销商的排名（依据2021年度营业收入），公司在本土分销商排名为第12名，在全球分销商排名为第36名。

分销行业是一个充分竞争的行业，不排除有新的竞争对手出现。电子元器件产业规模较大，细分行业广，不同的分销商会形成不同的竞争优势；但随着产业发展的成熟，服务门槛的提高，规模效应将快速显现，市场覆盖广、产品丰富、销售区域广、技术能力强、财务能力强等是未来分销商的竞争优势。公司未来将不断扩大规模，持续提升竞争力。

感谢您的关注！

**19、在当前的经济形势下，公司所处的行业环境是否有利于公司的发展？如果不利，公司是否已经采取措施来应对这些问题？**

公司的业绩与宏观经济的发展态势息息相关，主要业绩驱动因素包括下游市场需求、上游产品及产能、公司自身的服务能力等，其中，下游市场需求是驱动公司业绩的主要因素。

报告期内，受下游消费电子等市场需求进一步疲软、综合毛利率下降、美元加息和汇率波动导致汇兑损失增加，公司业绩有所下滑，符合宏观经济走势和行业态势。

随着国家加大对半导体产业发展的支持力度，半导体国产替代进程加快，预期国产电子元器件在部分行业的市场份额将不断提升，同时随着消费电子市场需求的回暖，将有利于电子元器件分销行业的发展。

未来公司也将持续扩充新的产品线，特别是加强与国产原厂的合作，同时加大与行业头部客户的合作，扩大业务规模，继续加大在工业控制、新能源、汽车电子等领域的投入，不断优化业务结构，提升公司的盈利能力和市场竞争力。谢谢！

**20、在全球范围内,电子元器件分销行业的整体趋势是什么?未来有哪些发展机会和挑战?**

尊敬的投资者您好,全球范围内电子元器件分销行业的整体趋势如下:

1) 海外分销商通过行业并购,不断扩大规模,形成规模优势;

2) 本土分销商的规模在迅速增长,特别是通过资本市场的助力,行业整合速度加快;

随着国产芯片产业的快速崛起,有助于本土分销商的快速发展,但贸易战的持续,将影响供应链的稳定性,对分销商是一个挑战。

感谢您的关注。

**21、请问公司技术服务能力如何?**

尊敬的投资者,您好!公司代理的主要产品包括 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、LED 器件、传感器、处理器、光电器件、结构件及被动器件等各类电子元器件,其中除 LED 器件、结构件及被动器件的销售需要的技术服务较少,其他产品在销售过程中均需要提供技术支持。

公司提供的技术服务包括整体方案设计和现场技术支持。公司对于 SoC 芯片可以提供系统级解决方案及现场技术支持;对于无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、传感器、处理器、光电器件等产品可以提供解决方案及现场技术支持。经过多年的技术研发和积累,公司在芯片产品的应用端形成了一定的技术服务能力优势。

截至 2022 年 12 月 31 日,公司及下属子公司共拥有专利 57 项(其中包含发明专利 2 项、实用新型专利 53 项、外观设计专利 2 项),软件著作权 153 项,集成电路布图设计权 2 项,正在申请专利 16 项(其中包含发明专利 6 项、实用新型专利 10

项)，公司具有较高的技术水平。谢谢！

**22、看年报公司资金蛮充沛的，理财放了不少，2022 年底短期借款依然规模较大？**

您好！公司 2022 年 10 月通过发行股份成功募集资金 7.49 亿，专项用于境内主体募投项目；同时公司融资渠道主要来自境外银行以满足境外主体日常经营需要。谢谢！

**23、相比其他分销企业，好上好在市场份额方面处于什么位置？未来有扩张计划吗？**

尊敬的投资者，您好！根据《国际电子商情》2022 年 5 月对分销商的排名（依据 2021 年度营业收入），公司在本土分销商排名为第 12 名，在全球分销商排名为第 36 名。公司未来仍需不断扩大规模，持续提升竞争力。公司将有计划地寻找拥有优质供应商或者客户资源的同行业公司进行整合，扩充产品线，进入新市场，从而提高公司分销业务的市场覆盖面和竞争优势。同时，积极寻找具有技术优势的芯片设计公司进行整合，完善公司的产业布局，增强企业抗风险能力，实现产业链协同。谢谢！

**24、公司在分销业务中所采用的结算方式是什么样的？对于公司的财务状况和成本控制有何影响？**

您好，在公司的电子元器件分销业务中，供应商的货款账期短于客户的货款账期，公司对供应商的付款早于公司对客户的收款，付款与收款之间存在时间差异，同时在公司电子元器件分销业务规模扩大的过程中，容易出现资金缺口，导致部分期间出现经营活动产生的现金流量净额为负数的情形。在经营活动现金流量较为紧张的情况下，公司通过加大应收账款回收力度和存货周转速度、与供应商协商取得较好的账期条件、获取银行借款等多种方式进行资金管理，以保障公司资金流的正常运转。谢谢您的关注。

**25、公司在交易过程中需要主动承担客户账期的风险，这**

**对公司的财务状况有何影响？**

尊敬的投资者，您好！公司在交易过程中主动承担客户账期的风险，这是行业正常生态。同时公司在信贷管理上有严格的风控机制。谢谢关注！

**26、公司品牌优势是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司多年专注电子元器件分销领域，在消费电子、物联网等领域形成了独特优势，除有较高行业知名度的“北高智”品牌外，经过多年市场拓展，“天午”、“好上好”等也具有了一定的品牌优势。对于客户而言，公司在产品品质、供货稳定性、技术服务能力、资金实力等方面具备优势，部分客户愿意优先采用公司的产品；对于原厂而言，公司产品推广能力较强，原厂会在产品资源、客户资源和信用政策等方面向公司适度倾斜，部分原厂会主动要求与公司合作推广其新产品，或开拓新市场，部分原厂的终端客户资源也会优先划拨给公司。谢谢！

**27、请问公司行业地位如何？**

尊敬的投资者，您好！公司的主要业务为电子元器件分销。经过多年的行业深耕，公司拥有大量海内外电子元器件原厂的代理授权，在消费电子、物联网、照明领域拥有丰富的技术、产品、客户资源，并逐步扩大在工业控制、汽车电子及新能源行业的市场份额，已形成品牌优势和自有技术体系。此外，基于客户的产品需求和多年来的技术积累，公司开拓了物联网产品设计及制造业务和芯片定制业务，成长为行业知名的综合型电子元器件分销商。

根据《国际电子商情》2022年5月对分销商的排名（依据2021年度营业收入），公司在本土分销商排名为第12名，在全球分销商排名为第36名。谢谢！

**28、能否简单介绍一下公司软件著作权情况如何？**

尊敬的投资者，您好！截至2022年12月31日，公司拥

有 153 项软件著作权。谢谢！

**29、目前市场上理财收益越来越低,公司是否会考虑其他现金管理方式?**

尊敬的投资者,您好!谢谢您的关注和建议,公司管理层会积极拓展合作渠道,在保障资金安全、合规的前提下,寻求更加合理的现金管理方式。谢谢!

**30、相比其他分销企业,好上好在竞争方面有哪些优势和劣势?**

尊敬的投资者,您好!公司的竞争优势体现在成熟的供应商资源和合作优势、优质的客户和丰富的销售网络、强大的方案设计和技术支持能力、高效稳定的信息系统支持等方面。

**(一) 供应商资源和合作优势**

授权分销商的供应商资源是其开展电子元器件分销业务的基础,代理的产品线的数量、质量是衡量分销商综合竞争力的重要体现。公司在消费电子、物联网、照明等细分领域均拥有较多的供应商资源,与联发科(MTK)、PI(帕沃英蒂格盛)、星宸科技(Sigmastar)、Nordic(北欧半导体)、恒玄科技(BES)、CirrusLogic(凌云半导体)等知名供应商长期合作,部分供应商合作时间超过十年,合作关系稳定良好。

此外,公司基于对技术和市场两个方面的综合评估,每年都会根据发展战略引进对公司未来发展有帮助的优质供应商,特别是优质的国产电子元器件供应商。

**(二) 客户资源和销售网络优势**

公司的主要客户包括小米集团、四川长虹、康冠、兆驰股份、华曦达等知名电子产品制造商。基于对公司丰富的产品品类和良好服务能力的信赖,众多中小客户也与公司保持着长期的合作关系。优质的客户资源,一方面可以增强公司获取新的原厂资源的能力,另一方面也可以在一定程度上降低单一客户需求波动对公司业绩的影响。

公司分销业务的销售网络覆盖全国的 20 多个主要城市，公司已形成覆盖全国的较为完善的“采、销、存”体系，能快速响应各地客户的产品和技术支持需求。

### （三）技术服务能力优势

公司代理的主要产品包括 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、LED 器件、传感器、处理器、光电器件、结构件及被动器件等各类电子元器件，其中除 LED 器件、结构件及被动器件的销售需要的技术服务较少，其他产品在销售过程中均需要提供技术支持。

公司提供的技术服务包括整体方案设计和现场技术支持。公司对于 SoC 芯片可以提供系统级解决方案及现场技术支持；对于无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、传感器、处理器、光电器件等产品可以提供解决方案及现场技术支持。经过多年的技术研发和积累，公司在芯片产品的应用端形成了一定的技术服务能力优势。

截至本报告期末，公司及下属子公司共拥有专利 57 项（其中包含发明专利 2 项、实用新型专利 53 项、外观专利 2 项），软件著作权 153 项，集成电路布图设计权 2 项，正在申请专利 16 项（其中包含发明专利 6 项、实用新型专利 10 项），公司具有较高的技术水平。

### （四）品牌优势

公司多年专注电子元器件分销领域，在消费电子、物联网等领域形成了独特优势，除有较高行业知名度的“北高智”品牌外，经过多年市场拓展，“天午”、“好上好”等也具有了一定的品牌优势。对于客户而言，公司在产品品质、供货稳定性、技术服务能力、资金实力等方面具备优势，部分客户愿意优先采用公司的产品；对于原厂而言，公司产品推广能力较强，原厂会在产品资源、客户资源和信用政策等方面向公司适度倾斜，部分原厂会主动要求与公司合作推广其新产品，或开拓新

市场，部分原厂的终端客户资源也会优先划拨给公司。

#### （五）高效的信息系统优势

公司电子元器件销售业务规模较大且交易模式多样化，报告期内，公司销售的料号超过 10,000 个，客户、供应商数量相对较多，交易频次高，交易数据量大，这需要公司具备强大的信息系统支持，以处理日常业务中的大批量数据。公司构建了 OracleEBSERP 系统（包含财务模块）、OracleBI 数据分析系统、巨沃 WMS 仓库系统、用友 U8（包含生产、供应链及财务模块）、泛微 OA 系统，并经过公司 IT 团队多年的开发，形成了适用公司自身业务的信息系统，该等系统可以支持公司日常备货、产品交付安排、采购付款等运营需求，可以支持公司目前的日常业务需求以及未来 3-5 年的业务增长对信息系统的要求，形成了公司的信息系统优势。

#### （六）团队与管理优势

公司核心管理人员有多年的电子元器件分销行业从业经历，具有丰富的市场开拓、经营管理和技术研发方面的经验。

公司建立了较为完善的长效激励机制，以吸引优秀人才、充分调动员工的创造性和积极性。公司通过核心骨干持有公司股份，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，提高公司的综合竞争能力，推动公司可持续发展。

分销行业是具有规模效应的行业，国内外头部企业体量较大，营业收入均为百亿元以上。公司 2022 年度营业收入为 63.95 亿元，业务规模相对较小，仍需不断扩大规模，持续提升竞争力。

谢谢！

**31、好上好的利润分配方案是什么？派发现金红利的金额是多少？转增股的数量是多少？**

尊敬的投资者，您好！经综合考虑公司财务状况、未来业

务发展需要以及股东投资回报情况，公司拟定 2022 年度利润分配预案如下：公司 2022 年度的利润分配以截至 2022 年 12 月 31 日公司总股本 96,000,000 股为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元人民币（含税），共计派发现金红利 28,800,000.00 元（含税），其余未分配利润结转以后年度分配；同时以资本公积向全体股东每 10 股转增 4.5 股，转增金额未超过报告期末“资本公积—股本溢价”的余额，合计转增股本 43,200,000 股，转增后公司总股本为 139,200,000 股；不送红股。在利润分配预案实施前，公司总股本如发生变动，将按照分配总额不变的原则对分配比例进行调整。

公司上述利润分配方案仍需经 2023 年 5 月 10 日召开的公司 2022 年年度股东大会审议通过。谢谢！

**32、在电子元器件行业中，有哪些因素可能影响到公司的销售和盈利能力？**

尊敬的投资者，您好！在电子元器件行业中，影响公司的销售和盈利能力的因素有以下几个方面：

1、电子元器件产品的下游市场规模大小，其中消费电子领域市场规模较大毛利率相对较低，工业控制、汽车电子、通讯设备等领域市场规模较小但毛利率相对较高；

2、产品结构差异，其中主动芯片销售额较大但毛利率相对较低，被动芯片销售额较小毛利率相对较高；

3、分销商投入的技术资源多寡，其中分销商投入的技术服务越多，带来的机会越多；

4、公司资金实力强弱。

谢谢！

**33、请问目前公司的现金流状况如何？**

您好。公司生产经营正常，财务状况稳健，现金流状况良好。2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为正的 1.98 亿元，较 2020 年度、2021 年度的经营活动现金流有较大改善。

谢谢！

**34、领导您好，请问国家产业政策对公司经营发展的影响是什么？**

尊敬的投资者，您好！近年来，国家有关部门发布和实施了一系列政策，对集成电路保持鼓励态度，提供了财政、税收等一系列支持，支持行业快速发展。芯片被誉为信息时代的“发动机”，是一个国家高端制造能力的综合体现，芯片国产化是大势所趋，本土芯片制造行业的蓬勃发展，带动分销行业迅速成长。国家对集成电路的政策支持为公司经营发展创造了良好的外部条件。

国家政策文件将分销商纳入半导体产业链予以鼓励和支持，2022年12月，电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司在深圳正式成立，公司作为本土电子元器件授权分销商的代表之一，成为电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司的发起股东之一。未来，公司将充分发挥自身的优势，积极参与交易中心的建设工作，助力推动中国电子元器件上下游产业链、供应链的双循环发展。谢谢！

**35、请问公司专利情况如何？**

尊敬的投资者，您好！截至2022年12月31日，公司及下属子公司共拥有专利57项（其中包含发明专利2项、实用新型专利53项、外观专利2项），正在申请专利16项（其中包含发明专利6项、实用新型专利10项）。谢谢！

**36、公司2022年度营业收入、归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降，请具体原因是什么呢？**

尊敬的投资者，您好！报告期内，影响公司业绩指标的因素是多方面的。受宏观经济疲软、地缘冲突等诸多因素的叠加影响，半导体行业供需环境不佳，特别是消费电子市场全年持续低迷，对公司的业绩造成一定的压力，公司2022年度实现营业收入639,518.74万元，同比下降6.52%。

同时，因报告期内消费电子市场疲软、营收业绩和毛利率同比下降；同时公司境外融资受美元加息政策以及汇兑损益影响，公司财务费用加大；管理和销售费用也较上年有所增加，主要是公司加大了对营销团队人员的投入及薪酬增加，以及加大了公司宣传费用等。以上综合导致了公司 2022 年度净利润较上期下降 46.79%。谢谢！

**37、请问影响行业发展的有利因素是什么？**

尊敬的投资者，您好！有利因素有：（1）国家产业政策的大力支持；（2）半导体产业快速发展的带动；（3）芯片国产化带来的发展机遇。谢谢！

**38、目前公司订单情况？**

截至目前，公司已签未交合同订单较 2022 年第四季度有所上升，当前正加快相关业务实施，谢谢！

**39、在供应链管理方面，好上好有哪些优势和不足之处？**

尊敬的投资者您好！公司供应链管理机构健全，同时构建了 OracleEBSERP 系统（包含财务模块）、OracleBI 数据分析系统、巨沃 WMS 仓库系统、用友 U8（包含生产、供应链及财务模块）、泛微 OA 系统，该等系统可以支持公司日常备货、产品交付安排、采购付款、仓储运输等供应链管理需求，具备较强的现代化信息管理能力。谢谢您的关注！

**40、作为代理商，好上好的客户主要是哪些企业和机构？**

尊敬的投资者，您好！公司是国内知名的电子元器件分销商，主要向消费电子、物联网、照明等应用领域的电子产品制造商销售电子元器件，并提供相关产品设计方案和技术支持等服务。公司代理的产品主要包括 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器、LED 器件、传感器、处理器、光电器件、结构件及被动器件等各类电子元器件，其中以 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器等主动元器件为主。目前，公司拥有联发科

(MTK)、PI(帕沃英蒂格盛)、星宸科技(Sigmastar)、Nordic(北欧半导体)、恒玄科技(BES)、CirrusLogic(凌云半导体)、格科(GALAXYCORE)、晶晨半导体(Amlogic)、CreeLED(恪立)、圣邦股份(SGMC)、晶豪(ESMT)等境内外知名原厂的授权,向包括小米集团、四川长虹、康冠、兆驰股份、华曦达、安克创新、移远通信、奥海科技、赛尔康、上海创米、歌尔股份、爱都科技、视源股份等客户销售电子元器件产品。谢谢!

**41、公司有没有制定未来的发展规划和目标?在未来几年内有哪些具体的业务计划和投资方向?**

尊敬的投资者,您好!展望2023年,全球经济虽然存在不确定性,但上半年市场需求在逐渐恢复,整体市场预期有望好于2022年,客户端成品库存水位逐步下降,对电子元器件的需求也在逐步提升。随着国内消费复苏,消费电子领域市场需求有望在下半年回升,从而带动公司业绩的增长。此外,随着国家加大对半导体产业发展的支持力度,半导体国产替代进程加快,预期国产电子元器件在部分行业的市场份额将不断提升。

未来公司将持续扩充新的产品线,特别是加强与国产原厂的合作,同时加大与行业头部客户的合作,扩大业务规模,继续加大在工业控制、汽车电子、新能源等领域的投入,不断优化业务结构,提升公司的盈利能力和市场竞争力。

2023年,公司管理层和全体员工将紧紧围绕公司发展战略,抓住市场机会实现内生增长,同时,积极探索行业整合的外延式发展。公司将着重做好以下几个方面的工作:

(一)大力开发市场,提升公司业绩

对于公司现有客户,深挖客户需求,实现多产品、多型号组合式供应,达到降本增效的效果;改进激励机制,对于新市场和客户的开拓,加大奖励力度,激发业务人员积极性。

(二) 探索产业链并购，实现外延式增长

有计划地寻找拥有优质供应商或者客户资源的同行业公司进行整合，扩充产品线，进入新市场，从而提高公司分销业务的市场覆盖面和竞争优势。同时，积极寻找具有技术优势的芯片设计公司进行整合，完善公司的产业布局，增强企业抗风险能力，实现产业链协同。

(三) 持续增加研发投入

公司将持续加强研发人才队伍建设，加大对产品应用开发及物联网产品开发的投入力度，通过新产品方案和新技术应用的开发进一步完善自主创新基础平台，积累具有自主知识产权的关键创新型应用技术的方案，力争在上述领域中保持核心技术竞争优势。

(四) 加强内部控制管理

基于上市公司相关法律法规的要求，对公司各项管理和内控制度进行更新与完善，继续加强各部门和各分子公司管理人员和员工的法律法规意识，进行部门制度及业务流程的培训，加强对公司及分子公司的管理，提高公司的整体协作运营效率。

关于公司具体的业务计划和投资方向，请随时关注公司的信息披露。谢谢。

**42、好上好在分销业务中的毛利率如何？相比其他业务表现如何？**

尊敬的投资者，您好！公司的各项业务毛利率在所处行业内属于正常水平，符合公司各业务生态。谢谢关注！

**43、公司大股东是否有增持计划？**

尊敬的投资者，您好！公司未知股东方是否有增持计划，如公司接到股东增持通知，会及时公告。谢谢！

**44、公司的研发投入情况如何？是否能够带来新的增长点？**

尊敬的投资者您好！公司将持续加强研发人才队伍建设，加大对产品应用开发及物联网产品开发的技术投入力度，通过新产品方案和新技术应用的开发进一步完善自主创新基础平台，积累具有自主知识产权的关键创新型应用技术的方案，力争在上述领域中保持核心技术竞争优势。感谢您的关注。

**45、王董你好，对于公司接下来的定向增发，现在的股价也很低迷，在如此低迷的股价下增发，会不会损害已有股东的利益！谢谢。**

尊敬的投资者，您好！公司于2023年4月17日召开第二届董事会第三次会议，审议通过《关于提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票并办理相关事宜的议案》，同意公司在2022年年度股东大会审议通过上述议案后至2023年年度股东大会召开日前，以简易程序向特定对象发行股票并办理相关事宜。具体情况请参见公司相关公告，谢谢！

**46、王董你好，对于2022年公司的经营翻开了新的一页，2023年公司经营会有那些亮点和成绩，会在2023年预估确定多少营业额和利润？**

尊敬的投资者，您好！2023年，公司管理层和全体员工将紧紧围绕公司发展战略，抓住市场机会实现内生增长，同时，积极探索行业整合的外延式发展。公司将着重做好以下几个方面的工作：

**（一）大力开发市场，提升公司业绩**

对于公司现有客户，深挖客户需求，实现多产品、多型号组合式供应，达到降本增效的效果；改进激励机制，对于新市场和新客户的开拓，加大奖励力度，激发业务人员积极性。

**（二）探索产业链并购，实现外延式增长**

有计划地寻找拥有优质供应商或者客户资源的同行业公司进行整合，扩充产品线，进入新市场，从而提高公司分销业

	<p>务的市场覆盖面和竞争优势。同时，积极寻找具有技术优势的芯片设计公司进行整合，完善公司的产业布局，增强企业抗风险能力，实现产业链协同。</p> <p>（三）持续增加研发投入</p> <p>公司将持续加强研发人才队伍建设，加大对产品应用开发及物联网产品开发的技术投入力度，通过新产品方案和新技术应用的开发进一步完善自主创新基础平台，积累具有自主知识产权的关键创新型应用技术的方案，力争在上述领域中保持核心技术竞争优势。</p> <p>2023 年营业额和利润等信息，请持续关注公司的相关披露公告，谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 6 日