

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：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 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	中原证券股份 薛保谦；财达证券 向正富、浦银安盛基金 杨达伟、刘浩；博道基金 蔡成吉；汇丰晋信基金 许廷全；交银施罗德基金 于畅、周珊珊；华商基金 赵佳飞；平安基金 季清斌；西部利得基金 冯皓琪；鹏华基金 董威、杨飞；博时基金 孔祥瑞；富国基金 汤启；宝盈基金 容志能；金元顺安基金 侯斌；嘉实基金 蔡丞丰；安信基金 郑婉玲、泰石 韦思发；深圳光影资本 鲁敏；上海正松投资 刘昌海璐；鸿运私募基金 舒殷；中天汇富基金 古道和；深圳茂源财富 钟华；骏杰资管 王锦政；上海真滢投资 李莹；耕霖（上海）投资 王立；上海途灵资管 姚兵、赵梓峰；博成基金 屈升飞；瞰道资管 潘江；西安江岳基金 吕政和；苏州高新基金 高俊；深圳华尔资本 王玉亮；上海朴信投资 朱冰兵；上海嘉世私募 李其东；尚诚资管 黄向前、平安资管 傅一帆、瑞兆投资管理有限公司 姚铁睿；IGWT 投资 廖克铭、农业银行 叶华杰、中信期货 魏巍、度势投资 顾宝成；稳泰资本 郝宁宁；财达资本 方一峰；证券通投资 孙浩、惟像资本 赵科伟；East Top Cap 何嘉洁；太平洋证券成都分公司 吴励妍
时间	2026 年 9 月 2 日 15:00-16:00

地点	进门财经（ https://www.comein.cn ）
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事会秘书 王丽春女士 公司董事 尚高明先生 公司副总经理、董事、财务总监 孟振江先生 公司证券事务代表 庞茜玥女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司交流的主要内容如下： 1、在原材料及元器件普遍涨价的背景下，消费电子市场客户集中度是否提升？账期与库存周转是否因此发生变化？ 消费电子市场客户集中度确有提升，订单及未来需求正向头部优质品牌客户集中。这一趋势源于从 MLCC、PCB 板材、分立元器件到 SoC 芯片、存储芯片等全链条的普遍涨价，由于消费类企业对成本敏感度更高，显著增加了其经营压力，相关业务订单向经营更健康和综合能力更高的消费电子领域头部客户倾斜。目前账期与库存周转未发生明显变化。 2、芯片定制业务未来是独立增长曲线，还是小规模技术储备？ 芯片定制业务是基于公司二十多年分销行业经验积累所开展的上游突破与尝试，目前定位为小规模技术储备及未来向上游延伸的战略储备，公司旨在参与芯片制造与设计环节，积累相关经验并提升对芯片设计的深度理解。 3、公司在服务器市场中的核心竞争力是存储供货、算力芯片资源，还是完整的电源和连接方案？ 公司在服务器市场多线并进布局，其中算力芯片布局了摩尔线程、爱芯元智、后摩等产品线，布局较完善；在存储芯片方面，公司除原有的江波龙、兆易创新等产品线外，还引入德明利等知名存储厂商，进一步完善公司存储布局；在电源芯片方面，公司通过收购宝汇芯微获取 MPS 产品线的代理权，布局了从多相电源控制器到 DrMOS 的服务器电源芯片，增加了公司在服务器电源芯片领域的竞争力；在高速互连芯片（PCIe）方

	面，公司在 2025 年新签星拓微产品线，专门布局高速互联接口，涵盖 PCIe 桥接芯片、Retimer、Switch 等服务器上重要的国产替代芯片。 4、端侧 AI SoC 在 2026 年上半年的营收规模和同比增速如何？在 AI 眼镜、机器人等场景的客户导入进展及订单能见度如何？ 端侧 AI SoC 主力产品线包括星宸科技（SigmaStar）、兆易创新等，因市场需求旺盛及供应链紧张导致芯片涨价，端侧 AI SoC 芯片上半年增长强劲。在 AI 眼镜方面，行业处于品牌爆发期，公司已与多家行业头部客户直接合作，目前处于小批量交易阶段；具身机器人方面，公司自 2023 年底开始重点布局，目前已与多家头部机器人品牌客户建立合作关系，2026 年订单明显增加。 5、技术方案团队在端侧 AI 和机器人领域有哪些新的开发进展？从方案设计到用户批量采购的转换周期一般多长时间？ 公司作为技术型分销商，拥有约一百多名工程师，技术团队在影像、视频、音频相关端侧产品上具备交钥匙解决方案能力；公司自 2024 年开始重点布局基于星宸科技（SigmaStar）SoC 的 AI 眼镜方案，近期完善了扫码、图像识别方面的本地端侧 AI 数据处理，并优化了光波导屏的显示效果，客户体验感明显提升。机器人方面，公司已发布基于嵌入式 MCU+氮化镓的关节整体解决方案，后续将更新加入压电散热的技术方案，更新迭代后可有效降低机器人运动时的关节温度，提升机器人的稳定性。从方案设计到用户批量采购的周期一般是 6 至 18 个月。 6、公司在汽车电子领域的主要客户类型及核心产品线有哪些？客户粘性如何？ 公司设立专门的汽车电子市场推广团队，核心产品线包括
--	--

	智能模组、存储、MCU、功率器件及配套电源类芯片，产品线布局齐全；市场方向聚焦智能座舱系统、辅助驾驶及车身三电系统（电池、电控、电机）三大领域，客户资源覆盖多家 Tier 1 厂商和部分车企供应链。公司在汽车电子领域产品布局品类齐全，叠加技术增值服务，提升了公司与 Tier1 厂商及品牌车企的合作粘性，相比传统渠道型经销商公司优势明显。 7、在行业整合背景下，领导对分销行业长期竞争格局有何看法？中小分销商陆续出清对公司拓客及供应商地位有何影响？ 从国际分销市场经验看，分销商集中度逐渐向头部企业靠拢，市场充分竞争后客户倾向于与头部厂商合作，中小分销商并购、整合的趋势较为明显。公司也将积极寻找与公司资源互补的并购标的，顺应趋势逐步扩大规模。 8、鼎瑞芯的高压继电器和薄膜电容器在储能及充电领域的客户渗透率如何？ 鼎瑞芯分销的比亚迪电池品牌的高压继电器在储能及快充领域客户有广泛应用，比亚迪电池属于行业头部品牌，技术领先，在高端产品上亦具优势，价格具有竞争力，市占率表现良好。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 2 日