

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：2025-003

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	参加好上好 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 4 日 15:00-17:00
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 独立董事王雅明女士
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： 一、介绍公司概况 董事长王玉成先生向投资者简要介绍公司的主营业务以及公司 2025 年上半年营业收入和净利润等情况。 二、与投资者沟通和交流的主要问题 1、2025 年上半年经营情况怎么样？ 2025 年上半年，公司各项业务按照既定的发展战略保持健康、有序的发展，公司 2025 年上半年业绩增长，实现营业收入 388,366.05 万元，同比上升 16.13%，实现归属于上市公

司股东的净利润 3,361.14 万元，同比上升 71.05%。

在物联网产品设计及制造业务推广方面，公司通过聚焦技术差异化创新与生态整合，在物联网领域构建新的竞争优势，同时以无线模组作为核心技术支撑，推动智能家居产品系统及相关产品尽快实现规模化落地；在芯片定制业务方面，公司继续推广适用于消费电子市场的电机驱动芯片及一款应用于医疗市场的连续血糖监测（CGM）专用模拟器件产品，2025 年上半年公司物联网产品设计及制造业务实现营业收入 3,516.06 万元，芯片定制业务实现营业收入 28.99 万元。

2、导致经营活动现金流与盈利指标出现反向变动的核心原因是什么？

公司作为芯片授权分销商，由于上游原厂交货周期短、下游终端客户需求波动大，导致资金出现结构性缺口。特别是在业绩快速增长时，这种负向拉动趋势更加明显。此外，公司近年来加大对汽车工业及新能源市场的投入，这些领域的商务结算周期普遍长于消费电子行业，进一步拉长了应付账款回款周期。在“付快收慢”的上下游结算条件下，业务增长越快，对现金流的负向影响越显著。这主要源于行业结算特性的影响。

3、当前公司对境外美元借款的平均利率水平是多少？此外，如果未来美元汇率出现大幅波动，公司除加大人民币交易规模之外，是否还有其他汇率风险对冲工具的使用计划？

公司境外美元借款的平均利率受美元货币政策、基准利率、市场供需及风险情绪等因素影响，并因不同合作银行的报价差异而有所不同。公司将根据实际运营资金需求，合理安排融资规模和结构，以实现利益最大化。同时，公司会密切关注美元汇率波动，并结合境外外币资产情况，合理运用包括扩大人民币交易规模在内的多种资金管理措施，以降低外汇波动对财务的影响。

4、咱们短期借款规模大幅增长的资金主要用途是什么？

是否与公司拓展工业控制以及汽车电子等领域的战略布局有直接关系？

公司短期借款的增长主要与经营发展和资金需求密切相关。除了汽车电子和新能源领域的开拓外，还包括工业器件及存储等方面的进一步增长所导致的资金需求增加。

5、考虑到下游部分客户所处行业需求仍有波动，公司如何评估当前坏账准备比例的充分性？对于前五大应收账款客户，是否有相应的风险监控机制？公司如何平衡业务扩张与应收账款风险？

公司在评估坏账准备比例时，结合期末应收账款余额及账龄结构进行综合判断，目前应收账款账龄主要集中在半年以内，历史核销比例远低于计提比例，整体坏账风险较低。前五大应收账款客户均为境内知名的电子产品制造商，与公司保持长期良好合作关系，付款记录良好。在应收账款管理方面，公司采取了包括系统监控、提前预警、分级管控等在内的多种信贷管理措施，以保障应收账款的安全回收。

6、作为联发科、Nordic 的核心原厂授权分销商，在行业整合加剧的背景下，公司应如何确保头部代理权的稳定性？此外，公司是否有接入 GPU、ASIC 等 AI 产业链的战略规划？

分销商作为连接供应商与客户的重要桥梁，我们通过为客户提供技术支持、应用方案设计以及全面的商务服务（包括供应链安全、库存保障和产品选型）来体现自身价值，这是与供应商建立长期稳定合作关系的基础；公司与主要供应商已有超过 10 年的合作关系，公司一直以突出的技术能力持续获得供应商的肯定和支持，这都有助于公司在市场竞争加剧的背景下保持代理权的稳定性。

在 AI 产业链方面，公司自去年起开始布局，目前已在 GPU 领域有所进展，与国产厂商摩尔线程展开合作，推广其应用于 AIoT 及小型数据中心等场景 GPU 产品；此外，部分原有做 ASIC

	的原厂如星宸科技已在其端侧芯片中集成小算力 AI 功能，目前公司已协助原厂在客户端进行推广并取得了初步成果。未来公司仍将继续依托技术团队多年积累的应用方案设计经验和对市场的理解，与原厂紧密合作，共同推动生态协同建设，积极挖掘 AI 市场的巨大潜力。 7、针对星闪技术、Matter 生态的产品研发进展如何，预计何时能形成规模化收入贡献？咱们在 Matter 和星闪等新协议上的技术储备能否形成先发优势？ （1）基于 5G 技术的星闪技术具备更高带宽、更低延迟和更大数据量等优势，公司已在该领域投入多年，相关产品在键盘、鼠标、游戏手柄和汽车钥匙等应用场景中生态逐渐丰富，已实现较快的业绩增长。公司在新星闪应用领域持续突破，每年新增很多新客户，随着技术投入的不断增加，未来有望实现更广泛的商业化应用和更强的规模化收入能力。（2）公司已在 Matter 协议技术应用方面进行了软硬件开发，并与境外多个客户在具体产品上展开对接。公司针对 Matter 协议设立了专门的开发小组持续推进相关工作。随着 Matter 协议未来更加普及，相关应用前景广阔，预计将成为物联网制造业务在未来的一大增长点。 8、互联网产品设计以及制造业务实现了营业收入同比增长约 48%，除抄表设备领域外，该业务在新能源和工业物联网等领域是否实现了客户突破？ 无线模块业务在新能源和工业物联网领域确实实现了客户突破，无论是传统的蓝牙技术，还是最新的 Matter、星闪以及 Cat1 技术应用，每年都有开拓更多的新客户并带来了较快的业绩增长。 9、在工业控制、汽车电子等新兴领域，是否已经形成了可规模化推广的产品方案？ 目前已与多家国产原厂展开合作，尤其在工业汽车领域，
--	--

如川土微电子等企业在隔离产品方面表现突出，目前已成功推广进入多个行业头部客户；另外如格见的 DSP 产品，在国内具有显著特色。此外，接口类产品如基石创新，在多个应用场景中实现客户导入并进入批量生产阶段，相关产品已在工业汽车领域实现规模化应用。

10、公司在汽车电子领域有哪些布局和进展？目前主要提供哪些电子元器件产品，是否已获得车规级产品的相关认证？

公司在工业、汽车及新能源领域进行了重点布局，经过几年发展取得了显著进展，相关业务在公司分销业务结构中占比超过 20%以上。公司设有专门团队负责汽车电子相关产品的研发与客户拓展，已有符合车规级标准的产品，并通过了功能安全认证。主要产品包括 MCU、电源相关产品、功率器件、通讯模块以及模拟类产品，均为成熟产品并广泛应用于汽车前端市场。

11、在工业控制领域，公司的核心竞争优势体现在哪些方面，例如技术方案、客户资源或供应链稳定性等？此外，相较于同行业竞争对手，公司在拓展新领域时面临的主要挑战有哪些？

公司在工业控制领域的核心竞争优势主要体现在提供全面的技术方案支持和多样化的产品供应。公司拥有专门团队负责 MCU 相关应用，能够为客户提供包括显示控制、接口控制板等在内的完整解决方案。同时，公司通过与国内外芯片厂商合作，形成高低搭配、功能齐全的产品体系，满足工业客户对产品全面性和供应链成本控制的需求。在挑战方面，公司进入工业领域时间相对较晚，与部分客户尚未建立深入合作关系，因此在该领域的业绩表现尚不如消费电子领域形成规模。为应对这些挑战，公司正在加大人员和资源投入，并加强与供应商的合作，以提升产品性能和客户服务质量。预计未来在工业领域

的拓展将取得更快进展。

12、咱们公司目前跟国产原厂合作这一方面,占比与去年同期相比有什么变化? 公司选择合作国产原厂的一个核心标准是什么?

公司近年来持续增加了与国产原厂的合作力度,今年(2025年)截至目前已与10多家以上新国产原厂建立了合作关系,目前公司国产原厂的营业收入与利润收入占比较去年同期均有明显提升,预期未来占比会进一步扩大。

公司选择合作国产原厂的核心标准主要包括三个方面:一是产品性能和功能要强具有技术先进性,能够迅速获得客户认可,同时具备清晰的知识产权,避免未来推广中出现专利问题;二是产品已在客户中实现批量应用,尤其是获得行业头部客户的认可;三是供应商的供应链能力,包括其上游晶圆厂、封测厂以及与大厂的合作关系,确保供应安全;此外,双方企业文化需具备契合度,能够相互认可价值,分销商能提供技术支持与服务,同时原厂也需认可分销商的产品与理念。

13、报告期内,境内地区收入同比增长66.4%,而境外收入同比下降5.3%。请问境内收入的高增长主要来自哪些应用领域客户的需求拉动? 境外业务的下降是否受到国际贸易争端或海外市场需求波动的影响?

境内收入的高增长主要得益于境内工业和汽车领域的客户需求增长、国产替代进程的加快以及境内供应商数量的增加。至于境外业务下降,主要原因是境内交货增加导致境外相对减少,国际贸易争端对北美市场有一定影响,但整体影响较为有限,许多客户已在海外完成建厂和供应链布局,因此整体风险可控。

14、公司在研发投入增加的情况下,研发投入的重点方向是什么? 后续技术研发将如何进一步提升产品的附加值,以应对电子元器件分销行业的同质化竞争和价格压力?

公司作为分销商，技术投入是基于市场方向和未来产业趋势进行布局。近年来，公司逐步从消费类、物联网领域向工业、汽车、新能源和人工智能等方向转型，减少部分成熟市场的技术人员，转向新兴市场。目前的重点投入方向包括：一是新的技术标准，如新版蓝牙、Wi-Fi6/7 等无线技术；二是电池管理、DMS 系统以及新能源相关的电子管理技术；三是 AI 应用，包括 GPU、端侧 AI、5G 智能模块及无线模块中的 AI 技术，公司已组建专门团队进行相关布局。此外，PC 周边、TWS 耳机、键盘、鼠标等穿戴产品相关的互联网技术也是重点方向。整体技术投入紧跟市场趋势，以提升产品附加值并应对行业竞争。

15、公司后续是否有并购计划？

公司自上市之初便开始进行长远规划，在并购方面采取行业及资源互补策略，目前重点关注人工智能、新能源工业和汽车电子等领域。并购形式上追求创新，可能采用现金、股票或收购互补业务、团队和产品资源等方式。公司在并购态度上保持稳健，注重选择优质标的以实现实际价值提升，并与公司长期规划相契合。

20、上半年公司所处的行业环境趋势是怎样的？

整体来看，上半年行业环境呈现谨慎乐观的态势，行业发展整体向好。中国制造在全球范围内依然保持良好发展势头，作为制造业上游的供应链，公司面临较多发展机遇。此外，随着 AI 技术的快速落地，尤其是在端侧 AI 的推进，为行业带来了新的机会，许多原有产品有望以 AI 形式重新构建和升级。

21、如何看待咱们行业未来的发展前景？

芯片行业与制造业高度相关，随着上下游产业的发展，行业整体将持续向好。近年来，芯片行业已开始出现整合趋势，上游头部企业在行业中的作用愈发显著。未来几年，行业预期将进入快速整合期，通过规模化发展提升对供应商和客户服务的能力，推动产业健康发展，行业头部企业的数量也将逐步增

	加。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 4 日