

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	舒殷 江西省杜兹投资管理有限公司、饶欣莹 上海匀升投资管理有限公司、陈卿云 上海百勋资产管理有限公司、李其东 上海嘉世私募基金管理有限公司、蒋海 北京涇谷私募基金管理有限公司、吕政和 西安江岳私募基金管理有限公司、范志鹏 TOPAZ FAMILY OFFICE LIMITED、胡建芳 磐厚动量（上海）资本管理有限公司、魏巍 中信期货有限公司、左腾飞 农银汇理基金管理有限公司、周珊珊 交银施罗德基金管理有限公司、赖庆鑫 新华基金管理股份有限公司、刘武 华福证券股份有限公司、曾剑枫 上海古木投资管理有限公司、邱世才 上海国赞私募基金管理合伙企业（有限合伙）、许竣珏 上海英昊资产管理有限公司、朱冰兵 上海朴信投资管理有限公司、钱晨润 汇添富基金管理股份有限公司、毕晟 北京泓沅私募基金管理有限公司、黄星霖 财通证券资产管理有限公司、刘勇 上海汇正研究所、盛江宏 杭州锐稳投资管理有限公司、孟留锋 深圳市明达资产管理有限公司、黄向前 深圳市尚诚资产管理有限责任公司、关山 融通基金管理有限公司、崔磊 上海肇万资产管理有限公司、肖华 东亚银行（中国）有限公司、侯斌 金元顺安基金管理有限公司、边佳璐 杭州军璐投资有限公司、刘

	<p>刚 上海姚泾河私募基金管理有限公司、袁维德 中欧基金管理有限公司、魏昊 海南境泽私募基金管理有限公司、王凌力 上汽颀臻（上海）资产管理有限公司、王胜 富安达基金管理有限公司、杭晓晨 沅京资本管理（北京）有限公司、李达 宁波明盛资产管理有限公司、徐小勇 长安基金管理有限公司、姚兵 上海途灵资产管理有限公司、石广翔 兴证全球基金管理有限公司、刘高 恒越基金管理有限公司、牛永涛 北京弘君私募基金管理有限公司、王喆 上海潼骁投资发展中心（有限合伙）、周晓通 上海源时股权投资基金管理有限公司、刘铠儒 上海天驹资产管理有限公司、贾婷婷 淡水泉（北京）投资管理有限公司、叶勇 北海恒睿信私募基金管理有限公司、孙涛 寻常（上海）投资管理有限公司、李昀臻 基石资产管理股份有限公司、邱志远 深圳前海春秋投资管理有限公司、赵磊 青岛星元投资管理有限公司、李广生 深圳银德资本管理有限公司、张欣 淳厚基金管理有限公司、林权 大湾区发展基金管理有限公司</p>
时间	2026年5月8日 15:00-16:30
地点	进门财经（ https://www.comein.cn ）
上市公司接待人员姓名	<p>公司董事长、总经理王玉成先生 董事、副总经理、财务总监孟振江先生 董事、董事会秘书王丽春女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资者交流的主要内容如下：</p> <p>1、公司全资收购鼎瑞芯公司的主要考量是其在原厂代理线核心技术上的优势，还是客户群体方面的优势？</p> <p>鼎瑞芯为电子元器件分销领域的同行企业，本次并购为同行业横向整合。鼎瑞芯核心产品包括比亚迪电池的高压继电器、薄膜电容器等车用电子元器件，在新能源汽车三电系统领域具备成熟的产品优势与客户基础，预期未来有一定的业绩增长空间。</p>

鼎瑞芯的客户群体主要集中在新能源汽车三电系统与工业自动化领域，与公司当前重点布局的市场方向高度契合。公司目前已在车规级功率半导体、传感器等多条产品线完成初步布局，本次并购将进一步丰富公司在汽车电子、工业控制领域的产品矩阵与客户资源，提高公司业务的市场覆盖面和竞争优势，进一步提升公司核心竞争力。

2、公司未来将如何通过资金、技术及客户资源共享等方式赋能鼎瑞芯，以实现双方客户群体的交叉销售，并发挥 1 加 1 大于 2 的规模效应？

一是产品和销售资源协同，公司已在消费电子、物联网、照明、工业控制、汽车电子及新能源等应用领域拥有一百多条产品线的分销授权，鼎瑞芯在新能源汽车及工业自动化等领域具备成熟销售渠道、客户关系及服务模式，通过收购可快速切入市场；二是财务支持强化，依托上市公司规模优势，公司可为鼎瑞芯提供更充足的财务支持。

3、公司如何利用联发科等核心原厂的资源，把握端侧 AI 发展带来的换机潮和增量空间？

公司紧密协同联发科、恒玄、星辰科技等端侧 AI 主芯片 SoC 厂商，围绕端侧 AI 在电视、手机、穿戴设备及安防监控等场景的落地需求，通过与供应商、客户三方协同，共同推动端侧 AI 产品化与市场拓展。

4、在国产替代趋势下，公司代理的国产芯片产品线布局进展如何？

自 2018 年起，公司持续加大与国产芯片原厂的合作力度，目前国产供应商数量已超过海外供应商，合作覆盖多个领域，其中包括多家在细分领域具备特色技术的中小型芯片公司，与公司在技术开发、市场推广等方面进行深度合作，从长远来讲，国产芯片业务的整体增长幅度高于海外芯片业务。

5、随着智能机器人和人形机器人产业的快速爆发，公司

及当前代理的核心原厂产品线中,有哪些元器件或产品矩阵能够直接赋能或切入机器人产业链?

公司已将机器人市场列为战略重点,覆盖飞行类(如无人机)、清洁机器(室内、庭院、泳池)类及具身智能类(包括人形机器人、机械狗、机械臂、灵巧手等)全场景应用。针对机器人系统架构,公司已完成全栈式元器件布局:在“大脑”层面提供摩尔线程的产品方案,在“小脑”层面提供基于星辰科技,移远通讯的解决方案;同时提供包括兆易创新、上海先楫等厂商的MCU芯片和在关节运动控制方案及多轴运动控制相关器件;同时也提供涵盖电源管理、各类传感器(含视觉感知、电子皮肤、运动控制、环境感知等)的完整产品组合和解决方案。

6、这一波存储周期上行对公司相关产品线的营收规模、毛利率修复及整体利润弹性带来了哪些积极提振作用?

本轮存储周期上行,带动存储芯片需求及单价上涨,2026年一季度公司存储业务占公司整体营收比例有所提升,从而拉动营业收入和利润增长,对公司毛利率的提高亦有一定的促进作用。

7、在海外市场的服务网络布局和业务拓展方面,有哪些最新的进展和未来的规划?

目前布局仍以国内市场为主,尽管国内部分制造企业已迁移至东南亚等地,但其研发与采购中心仍集中在中国大陆,因此现阶段海外布局尚未展开,未来不排除拓展至东南亚、日韩地区,目前尚无具体实施方案。

8、公司在实现高质量增长的同时,对于长期价值创造及未来股东回报规划(如分红策略)有何具体考量和展望?

公司管理层始终以提升企业经营质量为首要任务,持续增强盈利能力,这是回报投资者的根本基础;在股东回报方面,公司未来三年(2026年-2028年)在满足现金分红条件的前提

	下将每年实施分红；同时，公司致力于提升行业地位，力争成为行业第一梯队企业，从而实现长期价值创造与股东价值的同步提升。
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月8日