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：2026-009

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	富国基金管理有限公司 赵年珅；上海恒穗资产管理中心（有限合伙） 骆华森；深圳慧利资产管理有限公司 刘树祥；深圳市鑫融长弘投资管理有限公司 戴溪；北京高熵资产管理有限公司 郑亚铭；汇添富基金管理股份有限公司 钱晨润；华福证券股份有限公司 魏征宇；深圳市前海骏杰资产管理有限公司 王锦政；西安江岳私募基金管理有限公司 吕政和；基石资产管理股份有限公司 李昀臻；鸿运私募基金管理（海南）有限公司 朱伟华；富安达基金管理有限公司 王胜；华福证券股份有限公司 王鑫旸；耕霁（上海）投资管理有限公司 黄梦可；Conning Asia Pacific Limited 王麓喬；上海润义投资管理有限公司 陆懿晨；上海证券通投资资讯科技有限公司 杨如学；东北证券股份有限公司 郑奥；曼林（山东）私募（投资）基金管理有限公司 刘纪越；国泰海通证券股份有限公司 罗通；天恩私募股权基金管理（深圳）有限公司 邓博文；泰康基金管理有限公司 卞学清；深圳茂源私募证券基金管理有限公司 钟

	华；上海百勋资产管理有限公司 陈卿云；西安博成基金管理有限公司 屈升飞；深圳中天汇富基金管理有限公司 古道和；财通证券资产管理有限公司 黄星霖；西部利得基金管理有限公司 冯皓琪；深圳宏鼎财富管理有限公司 李小斌；深圳市麻王投资集团有限公司 冯健饶；上海汇正研究所 刘勇；青岛金光紫金创业投资管理有限公司 李晟；上海古木投资管理有限公司 曾剑枫；上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东；中原证券股份有限公司 薛保谦；上海禾升投资管理有限公司 章孝林；中银国际证券股份有限公司 吕然；天津远望资产管理咨询有限公司 赵栋；深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司 彭飞虹；华西证券股份有限公司 侯钧皓；北京泓沣私募基金管理有限公司 毕晟；华福证券股份有限公司 刘武；嘉实基金管理有限公司 蔡丞丰；杭州军璐投资有限公司 边佳璐；上海朴信投资管理有限公司 朱冰兵；新华基金管理股份有限公司 赖庆鑫；上海承风金萍私募基金管理有限公司 余承；上海潘璐姿贸易有限公司 曹国军；上海途灵资产管理有限公司 姚兵；山西证券股份有限公司 杨杰；北京弘君私募基金管理有限公司 牛永涛；光大保德信基金管理有限公司 林晓凤；上海摩旗投资管理有限公司 傅子平；开源证券股份有限公司 张威震；晋江乾集私募基金管理有限公司 孙秋阳；华安基金管理有限公司 吴斯杨；上海国赞私募基金管理合伙企业（有限合伙） 邱世才；惠升基金管理有限责任公司 陈桥宁
时间	2026 年 11 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、近期物理 AI 的关注度比较高，公司机器人关节解决方案、AI 眼镜等新兴应用目前处于哪个阶段？** 公司下半年收到较多机器人关节客户的订单，该领域业绩增速较快，客户订单增量明显；AI 眼镜业务亦保持稳定增长，公司机器人关节和 AI 眼镜相关业务均在积极推进中。 **2、鼎瑞芯并表后的业务协同主要体现在哪些产品线或客户资源上？** 鼎瑞芯加入公司合并报表后，其与公司的业务协同主要体现在汽车电子领域业务的互补，鼎瑞芯代理的比亚迪电池高压继电器产品，是电动汽车主驱系统的核心器件之一，有利于强化公司在工业伺服和汽车电子领域的业务能力；客户资源方面，鼎瑞芯在汽车电子、工业储能及伺服类领域的头部客户资源，亦与公司现有产品线形成协同效应，进一步增加公司汽车电子与工业板块的整体收益。 **3、公司与友商在代理线数量、客户结构和技术服务能力上的差异化优势体现在哪些方面？** 分销行业是一个充分竞争的行业，电子元器件产业规模较大，细分行业广，不同的分销商各有侧重，各自形成不同的竞争优势。公司的优势体现在：代理产品线方面，公司覆盖主动器件、被动器件、光电器件、信号链、嵌入式控制器、AI 算力芯片等全品类，提供一站式应用解决方案，可满足客户大部分的元器件需求；客户结构方面，公司以消费电子领域为基本盘，持续拓展汽车电子、工业能源、AI 服务器及通信计算等领域，进一步优化客户群结构，形成更全面的市场布局；技术

	服务能力方面，自2003年起公司将技术增值作为核心差异化能力，持续强化端侧AI、机器人等前沿趋势下的技术投入与工程师布局，具备AI细分场景化落地的交钥匙方案能力，能够帮助终端客户缩短研发周期与加快产品化进程，同时增强客户粘性，深化与上游原厂的技术协同，打造差异化的“技术型分销商”品牌优势。 **4、在行业集中度提升过程中，公司是否观察到中小分销商退出带来的客户转移机会？后续是否有通过自身资金与平台优势获客、加强与原厂及客户端沟通，以及通过投资或并购整合中小分销商资源等具体计划来进一步抢占市场份额？** 公司持续关注中小分销商退出带来的客户转移机会。针对部分中小分销商因商务支持压力、融资能力不足及备货能力受限等难以满足大客户需求的情况，公司依托自身资金、技术优势和平台化能力，主动加强与原厂及终端客户的沟通协作以获取新客户；同时，公司亦积极考虑通过投资或并购方式整合中小分销商资源，提升市场占有率。 **5、公司对全年营收增速的预期区间是多少？此外，鉴于当前短期贷款规模较高，公司对2026年第四季度及2027年的融资规模和利息支出有何具体规划？** 公司前三季度营业收入达120亿元，同比增长96.55%，营收增速显著，据此公司对全年营收增速持乐观态度；针对短期贷款规模较高的情况，公司正通过多渠道满足因公司销售规模扩大带来的资金需求；2026年第四季度及2027年的融资规划将基于后续的销售预期及由此产生的相关融资需求进行综合研判和统筹规划。
附件清单（如有）	无
日期	2026年11月2日