公司代码:600272
900943

公司简称:开开实业
开开B股

上海开开实业股份有限公司2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、上会会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司第十一届董事会第二次会议审议通过公司2025年度利润分配预案:公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润,向全体股东每10股派发现金红利人民币0.15元(含税),B股折算成美元发放,共计分配股利3,939,779.18元,占2025年度合并归属于上市公司股东净利润的比例为30.45%。本年度不进行送红股、资本公积金转增股本。在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的,拟维持分配总额不变,相应调整每股分配比例。本预案尚需经2025年年度股东会批准。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	开开实业	600272	不适用
B股	上海证券交易所	开开B股	900943	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张燕华	阮崇雯
联系地址	上海市静安区昌平路678号1楼	上海市静安区昌平路678号1楼
电话	86-21-62712002	86-21-62712002
传真	86-21-62712002	86-21-62712002
电子信箱	dm@chinasekk.com	dm@chinasekk.com

2、报告期公司主要业务简介

一、公司所处行业情况

根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司所处行业为零售业(代码为F52)。

国家统计局发布的数据显示,2025年,消费市场呈现温和复苏态势,全年社会消费品零售总额突破50万亿元,同比增长3.7%,增速较2024年有所回升,但仍低于2023年水平,市场信心仍待进一步提振。在数字经济与实体经济融合的大背景下,新零售作为零售业转型方向,虽试图通过技术重构“人、货、场”关系,推动行业向全渠道融合、供应链智能化与消费体验升级演进,但实际推进中仍面临多重挑战,行业整体仍处于转型过渡期。新型消费方兴未艾:无人值守店、仓储会员店等新零售模式层出不穷。人工智能等数字化技术深度融入消费场景,有力驱动信息消费提质扩容。同时,银发经济、首发经济等持续升温,日益成为新的消费增长点。

1、医药业

2025年,医药流通行业在政策深化与技术创新双轮驱动下进入高质量发展新阶段。一方面,行业相关政策呈现出“协同联动”全面深化、“精准监管”技术赋能的特征。引导产业从规模扩张向质量提升转型,突破单一部门政策局限,形成治理合力。药品追溯码全面落地,构建全链条监管“天网”,切断“回流药”灰色产业链。“两票制”与集采政策效应持续释放,流通环节毛利率不断压缩,中小流通企业利润空间仍承压。另一方面,数字化转型加速,为医药流通企业提供提升运营效率和服务质量的新途径。基层医疗、慢性病管理、健康管理等领域的市场需求持续释放,推动医药产业与大健康产业深度融合。

在医药行业政策和行业格局深刻变革的同时,也对公司的转型发展、业务布局等方面产生了一定冲击,不断推动公司业务从规模扩张向质量提升转型;公司医药板块顺应政策趋势,聚焦服务质量提升、业务结构优化,积极参与基层医疗服务、承接处方外流,拓展基层配送业务;同时,加大数字化投入、优化供应链体系、加强科技创新,在行业竞争中抢占先机,将政策压力转化为转型动力,推动业务规模和效益可持续发展。

2、服装业

2025年我国纺织服装行业呈现出压力与机遇并存、政策与市场共振的发展态势,整体朝着高质量转型方向稳步推进。从行业发展来看,内需市场温和修复为行业发展筑牢基础,团购零售等新兴模式快速崛起,而传统服饰品牌则面临多重发展压力;政策端持续发力,通过“优供给促升级”行动与标准体系完善双轮驱动,推动行业向多元化、可持续、高品质方向迭代升级。引导企业持续规范行业发展秩序,推动行业高质量发展。

面对行业环境中消费需求分层化、渠道多元化趋势明显的现状,传统服饰品牌面临需求不足、竞争加剧、成本上升和库存积压等多重压力,公司服装板块亦承压前行。开开百货以服装团购零售为抓手,借助国内产业带循环畅通的条件,精准契合不同层次、不同群体日益增长的多元化、个性化消费需求,为品牌突围注入强劲动力。从大型企业为员工定制的商务正装,到学校为学生采购的校服,再到各类社团组织活动所需的特色服装,服装团购零售模式不断精准定位目标客户群体,深入挖掘不同层次内需市场的潜力,持续优化发展质效,品牌焕新的目标推动老字号品牌与时尚消费发展同频共振。

二、公司从事的业务情况

(一)公司主营业务基本情况

报告期内,公司的主营业务未发生重大变化。

公司是以医药流通及服务和服装批发、零售为核心的双主业经营模式,下属医药和服装两大板块。其中,医药板块主要从事以中华老字号“雷允上”品牌的批发零售业务以及健康服务业务为主,涵盖中西药品、医疗器械、试剂耗材以及诊疗服务等,近年来由传统的医药零售逐步向大健康服务转型,向数智化、精细化、专业化、供应链服务延伸;服装板块主要从事以中华老字号“开开”品牌衬衫、羊毛衫和服装系列的批发和零售,以及个性化工装团购定制业务。

(二)主要产品及其用途

1、医药板块

公司医药板块业务主要从事中西成药、中药饮片、医用耗材试剂等医疗物资用品的销售,为医疗机构、商业公司等销售客户提供产品批发和供应链服务;下属分支机构为零售连锁药店和医疗门诊部,围绕医药、医疗、医养为核心开展经营活动,分别从事药品及健康相关商品的零售以及提供门诊及健康指导等服务。同时通过高档叁茸零售自营和合作设立专柜形式,在做大做强“雷允上”品牌基础上,精心培育“上雷”自主品牌滋补系列产品(枫斗、虫草、燕窝、海参等),已有超300个品规。目前“雷允上”拥有注册商标超130个,覆盖医药、食品、医疗器械、日化用品等产品大类,以及广告创意、社会服务、医疗园艺等服务大类。“允上生活”为雷允上延伸的文创产品原创品牌,致力于文旅、健康生活方式等产品和服务的研发和推广,并已基本形成了以中医药文化为特色的香留情驻、香萃百草、香意香韵等系列。

2、服装板块

公司服装板块业务主要从事中华老字号“开开”品牌衬衫、羊毛衫和服装系列的批发和零售,以及个性化工装团购定制业务。销售的主要产品包括衬衫、羊毛(绒)衫系列服饰。“开开”品牌服饰以男士商务类常规系列为主,开开品牌传统特色产品衬衫类包括全棉系列、全棉高支系列、全棉免烫系列及新科技面料。羊毛(绒)衫、夹克、大衣、围巾服装系列市场占有率和销售业绩也稳步提升。目前“开开”拥有注册商标65个,主要覆盖服装、鞋、帽、袜、手套等服装大类。近年来,深耕工装团购核心赛道,组建专业化团队,精准对接机关单位、企事业单位客户的个性化需求,高效完成团购订单交付,通过提供各类定制化的商品团购服务,满足不同消费者单位的需求,成为服装板块重要支柱业务与核心增长动力。

(三)经营模式

1、医药板块

(1)销售模式

①批发业务

批发模式下主要包括医院直销业务、代理销售业务。

a.医院直销业务为雷西公司作为上游医药生产企业的批发商,根据各级医疗机构需求,提供药品、医疗器械及耗材试剂等产品的业务模式,符合“两票制”的医改政策方向和渠道扁平化趋势要求。雷西公司充分依托区域性的地域优势,利用信息化技术,有效管理、整合产品供应链体系,为各级医疗机构提供快捷的配送服务、可追溯的产品信息服务、优质的售后服务,以及标准化、专业化、个性化的医疗器械及耗材试剂管理服务解决方案。

b.代理销售业务为雷西公司与生产企业、医药流通企业或代理商合作,通过相关渠道将产品销售给下游其他商业企业客户,扩大代理产品销售覆盖范围,提高市场份额的业务模式。

②零售业务

零售业务系在雷西公司统一制定的价格策略和营销策略下向终端消费者销售商品。传统线下零售业务主要通过雷西公司的线下直营连锁零售门店,提供药品以及医疗器械等的销售服务。此外,为了拓展销售渠道不断提升网上销售能力和服务水平,满足消费者网上购买健康产品的需求,医药零售板块所属上海雷允上西医药品零售有限公司和雷允上药城分公司打通线上全渠道运营通道,分别与第三方电商平台美团、饿了么等平台合作,开展O2O业务;同时在天猫、抖音等平台开展B2C业务;通过自有线上商城(雷允上云药城),开展私域健康服务,为消费者提供更专业、更便捷的购物体验。

③医疗服务业务

以筑牢中医药健康服务民生为核心导向,通过社会办医疗机构模式,面向公众提供普惠性基础诊疗与专业健康咨询服务。依托“雷允上”品牌影响力,大力推广中医药特色诊疗服务,常态化开展中医诊析、针灸、推拿等传统中医项目,同步布局口腔健康服务板块;并主动下沉基层、贴近群众,扎实开展健康教育普及、疾病预防干预等工作,让优质中医药服务惠及更多民众。

(2)采购模式

依据雷西公司“质量第一,按需进货,择优采购”的采购原则,为满足雷西公司批发业务与零售业务不同的需求,结合产品属性的不同,雷西公司目前采用统一采购、定点采购、定向采购和授权采购等为主的多种采购模式。

统一采购系雷西公司采购部根据批发业务与零售业务需求信息,通过分析制定采购计划,由采购部统一向具有合法资质的单位集中采购,供应商以商业公司为主。采购时,采购部在合格供方目录中选择供应商进行沟通谈判,包括供应价格、配送时限及售后服务等,通过比价等分析,选定供应商并执行相应采购任务。

定点采购系雷西公司采购部通过现场考察等方式,综合考虑产品生产质量、价格和售后服务等因素,择优确定一家或多家定点供应商,同其签署商标授权合作协议,由定点供应商根据协议在定点期限内生产有关产品,并仅供应给雷西公司用于批发或零售的模式。

定向采购系雷西公司采购部在采购过程中,根据批发业务与零售业务特定需求和目标来进行采购的模式。此类采购主要涉及医院终端业务、区域总代理产品以及零售终端顾客特殊订货需求等,供应商以生产企业、区域总代理企业为主。

授权采购系下属分支机构雷允上药城分公司因其销售规模较大、专业性强等原因,统一采购无法满足配送效率或特殊订单需求,因此雷西公司授权其可独立采购除药品外的其他健康产品。授权采购可以充分利用各采购渠道,丰富商品种类,有效满足个性化需求,有助于弥补统一采购存在的不足,降低商品配送过程中的损耗率。

2、服装板块

(1)零售业务

零售业务主要包括自营专卖店与线上平台的协同布局,已形成“线上引流+线下体验”的全渠道模式。产品主要以衬衫、羊毛(绒)衫、真丝类产品为主。

近年来,深耕工装团购核心赛道,主要有合作和自营两种业务模式,主要为企事业单位、政府机构、学校等提供各类定制化的服饰类团购服务。其中合作业务主要通过借助合作商丰富的资源渠道和较强的开拓能力,承接全国各类服饰类定制业务。自营业务团企业自行开拓洽谈承接的各类服饰类定制业务。

(2)全国批发业务

全国批发业务主要批发销售各类衬衫为主,通过每年召开订货会的方式以销定产,款到发货,实现销售。销售区域覆盖江浙、华北、西北核心经济带以及线上平台,构建了辐射广泛、触点多元的立体化销售网络。

(四)市场地位

公司旗下“雷允上”与“开开”两大品牌都是国家商务部认定的“中华老字号”。

“雷允上”坐拥360余年历史积淀,是传承中华医药文明精髓、彰显国粹智慧的经典中医药老字号,主导营方标准制定、荣膺上海市质量金奖,稳居区域内中医药龙头标杆地位。雷允上膏方制作技艺项目还被静安区各级非遗代表性项目。公司医药板块依托全产业链布局打造标准化药城,高规格建设中医药文化基地,搭建智慧中药云平台,全面覆盖区域内各级医疗机构,汇聚专科名医构建专业中医诊疗平台并落地医保服务,以规范优质服务树立区域中医药健康服务典范,引领行业高品质、规范化发展。

服装板块的“开开”品牌是国内服装行业具备深厚历史底蕴与稳定市场地位的代表性品牌,成立至今90年来,坚持诚信立企、品质为本。公司主导参与《衬衫》《衬衫规格》国家标准的制定,开开羊毛衫连续30余年获国际羊毛局认证,成为纯羊毛标志特许权企业。并拥有多项国家级质量与诚信荣誉,持有ISO三体系认证(GB/T 19001质量管理体系、GB/T 24001环境管理体系、GB/T45001职业健康安全管理体系)、GB/T31950诚信管理体系和“七星售后服务”认证,持续打造“诚信经营、品质卓越”的品牌形象,提升“开开”品牌的顾客满意度和市场竞争力,赢得了广泛的市场青睐。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	1,736,117,769.63	1,484,859,580.95	16.92	1,326,712,627.84
归属于上市公司股东的净资产	776,595,108.38	618,859,547.56	25.49	595,827,343.28
营业收入	1,132,423,004.25	1,093,917,017.67	3.52	925,070,377.41
利润总额	37,035,493.48	66,529,346.63	-44.33	54,934,727.22
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	1,130,513,538.74	1,091,678,218.39	3.56	921,456,412.98
归属于上市公司股东的净利润	12,937,529.79	34,999,093.75	-63.03	39,300,113.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-2,911,984.97	2,094,226.53	-239.05	9,445,628.88
经营活动产生的现金流量净额	147,830,671.91	-61,571,315.21	不适用	578,427.54
加权平均净资产收益率(%)	1.89	5.76	减少3.87个百分点	6.77
基本每股收益(元/股)	0.05	0.14	-64.29	0.16
稀释每股收益(元/股)	0.05	0.14	-64.29	0.16

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	269,631,863.97	273,511,498.04	281,925,155.02	307,354,487.22
归属于上市公司股东的净利润	7,978,415.00	3,822,538.25	1,066,856.42	69,720.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,475,028.43	1,533,325.22	-2,850,363.44	-3,069,975.18
经营活动产生的现金流量净额	83,376,437.31	20,417,703.96	26,778,068.46	17,258,462.18

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)	36,371
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	35,152
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

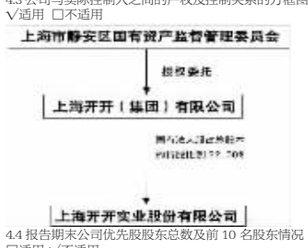
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海开开(集团)有限公司	19,651,945	84,061,728	32.00	19,651,945	无		国有法人
上海静安资本投资运营有限公司	0	6,000,000	2.28	0	无		国有法人
上海金兴贸易公司	0	3,000,000	1.14	3,000,000	冻结	3,000,000	国有法人
唐志平	1,504,900	1,504,900	0.57	0	无		境内自然人
招商证券(香港)有限公司	934,600	1,047,700	0.40	0	无		其他
季明玉	349,800	899,810	0.34	0	无		境内自然人
上海九百(集团)有限公司	0	880,000	0.34	0	无		国有法人
BOCI SECURITIES LIMITED	0	862,725	0.33	0	无		其他
高盛国际-自有资金	809,507	809,507	0.31	0	无		其他
姜毓萍	0	753,833	0.29	0	无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、上海开开(集团)有限公司、上海静安资本投资运营有限公司、上海九百(集团)有限公司、上海金兴贸易公司,各自与前10名股东及前10名无限售条件股东之间,均不存在关联关系或一致行动。 2、未知唐志平、招商证券(香港)有限公司、季明玉、BOCI SECURITIES LIMITED、高盛国际-自有资金、姜毓萍与其他前10名股东及前10名无限售条件股东之间,是否存在关联关系或一致行动。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2025年,全球经济新旧动能转换加速演进,弱复苏、低增长态势延续。在此背景下,我国经济坚持稳中求进,以稳固基、以进提质、以新赋能、以韧抗变,在逆势中仍保持稳健运行。公司在董事会的带领下,把握时代发展大势,主动识变应变、积极担当作为,紧扣“十四五”圆满收官、“十五五”谋篇启航的关键节点,把外部环境挑战转化为改革创新与高质量发展的内生动力。

一年来,董事会坚守合规治理、规范运作底线,全面导入ESG理念,以再融资项目为核心抓手,持续拓宽“大健康”战略纵深、优化产业生态布局;立足服装板块综合改革落地成效,巩固改革成果、激活内生增长动能;统筹推进老字号品牌传承创新,以数智化赋能治理体系优化与运营效能跃升。全年坚持稳中求进、难中求成、变中求新,以转型创新破解发展瓶颈,以协同奋进笃牢发展根基,圆满完成年度经营目标,为公司高质量可持续发展注入强劲动能。

公司各项工作也获得了业界主流媒体、监管部门以及行业协会等相关部门的高度肯定,年内荣膺多项权威荣誉,不断激励公司肩负起作为国有控股上市公司的使命和担当。

2025年,在产业深耕与资本运作双向赋能、协同增效之下,公司主动顺应外部环境变化、积极应对行业竞争态势,以改革破局、以创新提质。医药板块坚持“医药、医疗、医养”三轮驱动发展策略,保持战略定力和战略启信,突出重点、把握关键,激发项目的创新活力。踩稳传统产业提质增效的“快进键”,按下新兴业态孵化突破的“启动键”,在SPD、口腔科等重点项目攻坚中锻造硬功、在品牌价值跃升中擦亮底色,以“闯”的姿态、“干”的劲头,融入区域经济社会发展大局,全力以赴完成全年各项目标,为中医药价值链升级注入更强劲动能。服装板块以锚定“提质增效”核心目标,通过优化组织架构、拓展线上渠道、聚焦品牌焕新入手,系统性推进多维度变革,深挖内生动力,将综改“成绩”转化为效益“成果”,做好“开开”品牌传承工作。

(一)战略引领,统筹赋能提质效

公司发挥战略引领核心作用,聚焦整体发展布局,牵头推进低效资产处置、资源优化配置与管理体系升级,完善战略规划与经营管控机制,统筹推进医药、服装两大主业协同发展,同步搭建人才“选拔-培育-使用-激励”全链条管理体系,形成“资深领军人才+核心中坚骨干+青年储备力量”三级人才梯队,以统筹赋能为抓手,为各板块高质量发展提供坚实保障、筑牢发展根基。

1、统筹管控提质,优化资源配置:公司强化统筹协调能力,梳理整合全公司资源,重点推进低效资产处置、非核心业务剥离,优化资产结构,提升资产运营效能。报告期内,在董事会授权范围内,公司严格按照国资监管要求、上市公司信息披露相关规定,依规依程序持续推进南京天石软件技术有限公司11.11%股权事项,通过盘活低效沉淀资源、回收资金,进一步集中投入核心业务与重点领域,提升资产整体收益水平。以“转方式、调结构、提质量、增效益”为原则,持续对医药板块业务进行动态调整与布局优化。雷西公司吸收合并其持股100%的全资子公司市北门门诊部,本次吸收合并完成后,市北高新门诊部作为被吸收合并方它们依法注销,进一步优化了医药板块内部组织架构,提高运营效率,降低管理成本。

2、人才体系升级,夯实发展支撑:围绕公司转型与品牌焕新核心需求,精准引进中医药、法律以及金融等领域紧缺人才,系统开展分层分类培训,优化绩效激励机制,疏通人才发展通道,稳定核心人才队伍,提升全员专业素养,打造人才与企业协同共进、同向发力的良好发展格局,为公司长远发展注入不竭动力。报告期内,成功引进多名博士后、硕士等人才,上市公司本部在岗员工硕士及以上学历比例达近50%;同时为青年人才提供多元职业晋升路径、优化跨部门轮岗工作体系,加大培育选拔干部的力度和方法。2025年,公司及下属子公司持续深化内部人才培养与任用体系建设,通过内部选拔任用中层管理人员、开展岗位职级动态调整、组织人员轮岗、推进专业技术职称评聘及等级提升等系列举措,实现人才发展综合效能同比提升超80%,持续夯实人才支撑体系,为企业高质量发展提供坚实人才保障。

3、文化兴企强基,铸魂育人凝心:公司将企业文化建设视作一项“强基铸魂”的战略性、长期性工程,稳步推进、久久为功。2025年,公司围绕“以人为本、系统运作、讲究实效、突出特色”的工作思路,紧扣公司使命、愿景与核心价值观,科学制定《2025年度企业文化建设实施方案(试行)》。同步系统开展了一系列企业文化专项培训、员工研讨交流、头脑风暴、知识竞赛等特色文化实践活动,全方位、多维度传播企业文化精神内核,持续强化员工文化认同感、岗位责任感与时代使命感,积极涵养向上向善、同心共进的企业文化生态,以深厚文化软实力为公司高质量发展注入持久动能。

(二)传承创新,深耕“大健康”新赛道

公司依托定增募资补充流动资金所投入的医药的坚实资本支撑,以“雷允上”中华老字号为核心品牌,深度融入区域内大健康产业发展布局,全面推进区域内大健康生态体系建设,打造“传统产业升级+新兴业态孵化”的立体化发展格局,持续夯实公司核心增长引擎。

1、中医药服务体系提质扩容,打造区域特色竞争优势:紧扣静安区“打造15分钟健康生活圈”的规划要求,大力深耕“中医门诊”主阵地,以“名医领衔+骨干协作”结合医保政策推动“药物+非药物”治疗模式,全年聘请名老中医、执业中医师76名,提供中医问诊、体质辨识、经络调理等服务超7万人次,开具个性化中药处方5.4万张,中医药服务收入同比增长近50%。同时,严格遵循国家中医药高质量发展要求,建立从道地药材采购到饮片炮制的全流程质量管控体系,中药饮片抽检合格率持续保持100%。

2、转型项目稳健推进,新赛道实现有序突破:以资本赋能确保转型稳健推进,SPD医疗供应链项目持续优化平台功能,充分运用科技创新,推进医疗器械唯一标识(UDI)建设,已初步探索UDI与相关编码的四码映射,进一步筑牢医疗器械全流程智能监管体系的技术支撑。SPD项目全年实现营业收入5.9亿元,同比增长24%,已连续3年保持增长,成为医药板块重要的营收增长点;口腔科项目作为医药板块开拓医疗领域新赛道的前沿阵地,坚持以医疗质量精进与服务水平提升为核心导向,深化与静开防的战略合作,科室服务能力持续升级,技术创新赋能发展。报告期内,成功完成种植技术临床备案,进一步拓宽诊疗服务边界,以技术迭代驱动业务高质量增长,推动服务常态化、多元化开展,随着线上“健康静安”平台及微信公众号线上预约功能落地,打通了从预约到就诊的便捷就医全链路,彰显国允上医疗服务的民生温度,口腔科项目第一年运营即实现营业收入近900万元,顺利完成从无到有的业务布局,成功填补公司医疗服务领域空白。

3、产品与渠道双轮升级,契合“大健康”消费需求:围绕“慢性病管理、健康滋补、日常养生”三大核心场景,优化产品结构,拓展渠道革新,加强科技创新,实现“线上下单、线下配送/到店自取”的便捷服务模式。同时,完成ERP系统升级,搭建“线上商城+社群运营+直播带货”的全渠道销售体系,契合数字消费发展趋势。全面布局主流电商平台,有效提升品牌在年轻消费群体中的渗透力,医药板块线上销售额同比增长26.32%,助力医药零售领域焕新发展格局。

4、健康管理与医保服务持续深化,民生服务可及性显著提升:面向市民提供免费血压血糖检测、用药指导等服务累计5.28万人次;联合专业医疗机构开展健康体检、养生讲座等活动233场次,参与人数超4200人次。同时,响应国家医保改革政策,打通医保+商保双通道支付,医保结算门店总数占比达83.33%,实现医保双通道药品销售同比涨幅64.73%;门诊统筹外配处方实现销售收入同比涨幅258.6%,切实提升了药品与健康服务的民生可及性。

5、数智化转型深度赋能,打造静安大健康数智标杆:依托静安区“大健康产业数智化高地”建设优势,打造“云药房、云健康、云药城、中药云”四朵云健康管理服务平台,全年处理区域社区互联网医院配送处方超5万张,实现中药饮片代配代煎与区属公立医疗机构数据全覆盖;围绕“滋养、智护、悦己、乐活”四大维度,整体布局“5+1”核心功能及服务板块,完成雷允上药城二楼智能换新改造,塑造800平米“全龄段、全周期、全场景”的多维健康新空间,数智化成为“大健康”转型的重要支撑。

(三)焕然右新,激活品牌新动能

公司服装板块以商贸板块综合改革为总抓手,锚定品牌价值升级核心目标,围绕品牌发展统筹推进各项工作落地。立足老字号优势,构建适配时尚消费趋势的品牌运营体系,培育新的业务增长点,持续强化品牌核心竞争力,推动老字号品牌与时尚消费发展同频共振,坚持稳健经营、稳步夯实经营基本盘,不断优化发展质效,为商贸板块综合改革走深走实奠定坚实基础。

1、全面提升管理效能:公司紧扣商贸板块综合改革部署,以管理体系优化为核心,系统推进组织架构迭代升级。通过压减冗余管理层级、优化资源配置效率、完善管理制度体系、强化业务全流程管控,着力构建精干高效、权责清晰的组织机构体系,推动管理模式向规范化、精细化、集约化转型。改革实现管理效率显著提升,全年管理运营成本降低近80万元,同比下降10%,降本增效成效突出,为服装板块高质量可持续发展筑牢坚实管理根基。

2、持续强化品牌价值提升:服装板块立足“开开”老字号深厚品牌底蕴,以工艺创新为核心支撑,通过跨界资源联动系统推进品牌提质升级,深度挖掘品牌承载的海派文化内涵,依托面料织造工艺优化、版型智能研发、场景化设计等技术创新举措,研发推出伴手礼、文创产品等多元化新品,同时规范品牌授权管理体系,进一步拓宽品牌应用场景、激活品牌商业价值,助力老字号品牌焕发新活力;2025年第十九届中华老字号博览会上,公司携高支舒享系列衬衫惊艳亮相,以现代工业智造技艺实现古典丝绸美学的诗意复刻,彰显老字号工艺传承与创新实力,文创产品稳步布局、精准发力,携手宋庆龄故居推出联名系列产品,实现销售额同比增长近190%。服装板块以技术创新与文化赋能为双引擎,依托品牌授权业务有序推进,持续提升产品市场转化率,不断增强“开开”品牌的影响力、市场认可度与核心竞争力,为服装板块高质量发展注入品牌动能。

3、聚焦团购做大、零售做活,实现双线发力:深耕工装团购核心赛道,组建专业化团队,精准对接机关单位、企事业单位等客户,高效完成个性化团购订单交付,团购销售额占服装板块营业收入的75.42%,成为服装板块重要支柱业务与核心增长动力。创新“线上优惠券+线下体验核销”运营模式,积极开展“抖券推送”“达人探店”等活动,通过生活达人、时尚博主走进线下门店,以场景化视频展示产品特色,实现线上流量向线下转化,促进线上线下协同发展,有效提升门店客流转化率与整体销售业绩。

(四)国企担当,躬行实干践初心

作为国有控股上市公司,公司始终坚守初心使命、牢记社会责任,紧扣国家乡村振兴战略部署,以实干笃行诠释责任担当,在公益帮扶、客户服务、安全生产等重点领域深耕细作,用务实行动践行初心、彰显国企作为。公司持续深化与崇明区港西镇协兴村、云南省文山州麻栗坡县下金厂村的结对帮扶,精准对接基层发展需求,稳步加大公益帮扶与项目建设投入,切实为乡村产业发展注入动能,助力帮扶群众共享发展成果。公司坚持以客户为中心,持续提升服务品质,已连续多年通过“七星售后服务认证”,医药板块各业态客户满意度保持行业优良水平,服装板块客户服务评价稳步提升,以可靠产品与优质服务传递品牌温度,认真履行回馈社会的郑重承诺。

公司始终将安全生产摆在突出位置,坚持安全第一、预防为主、综合治理,严格落实安全生产主体责任,健全安全管理体系,强化风险防控与隐患排查治理,常态化开展安全培训与应急演练,不断提升全员安全意识与应急处置能力,坚决守住安全发展底线,切实筑牢企业安全发展坚实屏障。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

董事长(已经董事会授权):庄虔菁
上海开开实业股份有限公司
2026年3月26日

股票代码:600272 900943 股票简称:开开实业 开开B股 编号:2026-011

上海开开实业股份有限公司关于董事会授权购买低风险理财产品的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

● 基本情况

授权投资金额	本金最高额度不超过人民币3.5亿元(含本数)
授权投资种类	安全性较高、流动性较好的低风险理财产品
资金来源	短期闲置自有资金

● 已履行及拟履行的审议程序

2026年3月26日上海开开实业股份有限公司(以下简称:“公司”)召开第十一届董事会第二次会议,以9票同意、0票反对、0票弃权的表决结果,审议通过了《关于董事会授权购买低风险理财产品的议案》,授权公司总经理室在2026年4月至2027年4月期间,继续利用在日常经营过程中阶段性留存的短期闲置资金总额度不超过人民币3.5亿元,购买低风险理财产品。在上述额度内资金可以滚动使用。在资金额度的使用期限内任一时点的交易金额(含前述投资的收益进行再投资的相关金额)不超过该投资额度。本议案无需提交股东会审议。

● 特别风险提示

公司本着审慎投资的原则拟投资的品种包括结构性存款等理财产品,以及安全性较高、流动性较好、短期(不超过12个月)的其他低风险理财产品。总体投资风险小,处于公司风险可承受和控制范围之内。但金融市场受宏观经济、市场波动等因素的影响较大,并且投资产品的收益类型可能为保本浮动收益或浮动收益类型,不排除投资产品实际收益受宏观经济、市场波动影响可能低于预期的风险。

一、投资情况概述

(一)投资目的

公司根据流动资产状况,为合理运用公司自有资金,在评估资金安全、保障资金流动性、提高资金收益率的基础上,在确保日常经营所需资金的前提下使用部分在日常经营过程中阶段性留存的自有资金投资委托理财产品,不会影响公司日常经营运转,不会影响主营业务的正常开展;同时在投资期限和投资赎回灵活度上做好合理安排,不影响公司日常资金正常周转需求,有利于提高公司自有资金的使用效率和收益。

(二)投资金额

计划投资本金最高额度不超过人民币3.5亿元(含本数)。在资金额度的使用期限内任一时点的交易金额(含前述投资的收益进行再投资的相关金额)不超过该投资额度。

(三)资金来源

本次资金来源全部为公司在日常经营过程中阶段性留存的短期闲置自有资金。

(四)投资方式

公司阶段性地使用部分在日常经营过程中阶段性留存的自有资金拟购买的理财产品为经国家批准依法设立的具有良好资质、较大规模和征信高的金融机构发行的低风险理财产品,其预期收益高于银行1年期存款基准利率。

(五)投资期限

公司拟在2026年4月至2027年4月期间,利用部分在日常经营过程中阶段性留存的自有资金总额度不超过人民币3.5亿元,阶段性地购买经国家批准依法设立的具有良好资质、较大规模和征信高的金融机构发行的低风险理财产品,其预期收益高于银行1年期存款基准利率。在上述额度内资金可以滚动使用,本议案无需提交股东会审议。

(六)具体实施方式

公司董事会授权公司总经理室从维护公司股东及公司的利益出发,严格控制风险、确保资金安全、操作合法合规、保证正常生产经营不受影响的前提下,在上述额度和时间范围内具体办理相关事宜。

二、审议程序

2026年3月26日公司召开第十一届董事会第二次会议,以9票同意、0票反对、0票弃权的表决结果,审议通过了《关于董事会授权购买低风险理财产品的议案》,授权公司总经理室在2026年4月至2027年4月期间,继续利用在日常经营过程中阶段性留存的资金总额度不超过人民币3.5亿元,购买低风险理财产品。在上述额度内资金可以滚动使用。在资金额度的使用期限内任一时点的交易金额(含前述投资的收益进行再投资的相关金额)不超过该投资额度。本议案无需提交股东会审议。

三、投资风险分析及风险措施

(一)投资风险

公司拟投资的品种包括结构性存款等理财产品,以及安全性较高、流动性较好、短期(不超过12个月)的其他低风险理财产品。总体投资风险小,处于公司风险可承受和控制范围之内。但金融市场受宏观经济、市场波动等因素的影响较大,并且投资产品的收益类型可能为保本浮动收益或浮动收益类型,不排除投资产品实际收益受宏观经济、市场波动影响可能低于预期的风险。

公司将依据上海证券交易所的相关规定及时披露短期闲置自有资金购买理财产品的后续进展。

(二)风险防控措施

公司为控制拟购买低风险理财产品的投资风险,将严格筛选金融机构的资质,原则上将选择金融行业排名居前的大型金融机构,优先选择国有控股或在主板上市的大型金融机构。

1、公司总经理室行使该投资决策权并签署相关合同,公司财务总监负责组织实施。公司计划财务部相关人员将及时跟踪低风险理财产品的进展情况,如评估发现存在可能影响公司资金安全的风险因素,将及时采取相应的措施,控制投资风险。

2、公司审计监察部负责对资金的使用与保管情况进行审计与监督。

3、公司独立董事、审计委员会有权对资金使用情况进行监督与检查,必要时可以聘请专业机构进行审计。

4、公司将依据上海证券交易所的相关规定,在定期报告中披露报告期内各期投资及相应的损益情况。

四、投资对公司的影响

(一)对公司的影响

公司不存在有大额负债的同时短期阶段性购买大额理财产品的情形。公司在确保日常经营活动所需的前提下,使用部分在日常经营过程中阶段性留存的自有资金投资安全性高、流动性好的理财产品,不会影响主营业务的正常开展;同时在投资期限和投资赎回灵活度上做好合理安排,不影响公司日常资金正常周转需求,有利于提高公司自有资金的使用效率