

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
2021 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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 网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，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。
- 1.3 公司全体董事出席董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 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 2020 年年度分红派息方案为向全体股东按 10 股派发现金红利 0.17 元（含税），报告期内公司不进行半年度利润分配预案或公积金转增股本预案。

第二节 公司基本情况

2.1 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	
姓名		张燕华	
电话		86-21-62712002	
办公地址		上海市海防路421号3号楼1-3楼	
电子信箱		dm@chinesekek.com	

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末 增减(%)
总资产	1,057,261,508.74	1,043,469,065.22	1.32
归属于上市公司股东的净资产	516,283,786.62	516,308,227.42	0.00
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期 增减(%)
营业收入	336,058,097.29	394,191,825.64	-14.75
归属于上市公司股东的净利润	5,944,620.17	3,921,996.69	51.57
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	4,278,361.27	-1,773,208.45	
经营活动产生的现金流量净额	25,622,940.20	37,364,268.31	-31.42
加权平均净资产收益率(%)	1.15	0.76	增加0.39个百分点
基本每股收益(元/股)	0.024	0.02	20.00
稀释每股收益(元/股)	0.024	0.02	20.00

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）				26,620		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）				0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
上海开开（集团）有限公司	国有法人	26.51	64,409,783		无	
上海静安国有资产经营有限公司	国有法人	2.47	6,000,000		无	
上海金兴贸易公司	国有法人	1.23	3,000,000	3,000,000	冻结	3,000,000
BOCI SECURITIES LIMITED	未知	0.54	1,322,725		无	
HAITONG INTERNATIONAL SECURITIES COMPANY LIMITED-ACCOUNT CLIENT	未知	0.47	1,130,091		无	
上海九百（集团）有限公司	国有法人	0.36	880,000		无	
张玲	境内自然人	0.34	834,055		无	
颜晓军	境内自然人	0.32	785,361		无	
周博	境内自然人	0.32	780,000		无	
姜毓萍	境内自然人	0.31	753,833		无	
上述股东关联关系或一致行动的说明				<p>1、上海开开(集团)有限公司、上海静安国有资产经营有限公司、上海九百(集团)有限公司隶属于上海市静安区国有资产监督管理委员会，与其他前 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，也不属于一致行动人。</p> <p>2、上海金兴贸易公司与前 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，也不属于一致行动人。</p> <p>3、未知 BOCI SECURITIES LIMITED、HAITONG INTERNATIONAL SECURITIES COMPANY LIMITED-ACCOUNT CLIENT、颜晓军、张玲、吴杏林、姜毓萍、周博与前 10 名股东及无限售条件股东之间，是否存在关联关系或属于一致行动人。</p>		
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明				不适用		

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

第三节 管理层讨论与分析

2021年上半年，面对疫情对全球经济的持续影响和消费结构调整的多重挑战，公司管理层在董事会带领下，充分利用优势资源，准确把握市场机会，以持续提升上市公司质量为目标，以全面推进“大健康”战略为依托，以“一个上市平台为抓手，两大老字号品牌为引领，深入探索雷允上医药+医养+医疗为核心的三项突破”，积极拓宽大健康赛道，着力强化主业经营效率，寻找核心业务储备项目，培育公司新的营收和利润增长点，为促进企业转型升级和高质量发展打下坚实基础。

截止2021年6月30日，公司资产总额105,726.15万元，较年初余额104,346.91万元增长1,379.24万元，增幅1.32%。2021年上半年，公司实现营业收入33,605.81万元，较上年同期减少5,813.37万元，降幅14.75%，归属于母公司所有者的净利润594.46万元，较上年同期392.20万元增加202.26万元，增幅51.57%。为进一步推进战略转型，公司优化医药板块业务，积极调整销售结构，减少低收益产品的销售比重，提升公司经济效益。公司销售结构变化导致销售利润增加，同时公司上一年度响应市政府政策对中小企业房屋租金减免已实施完毕（上年同期影响利润150万元左右），本期恢复了租金的收取，为公司半年度利润带来增长。

一、深化规范管理，夯实转型基础

面对各种复杂多变的市场挑战，公司根据国务院印发《关于进一步提高上市公司质量的意见》以及证监会提出的提高上市公司质量的要求，以创新机制建设、财务风险管理、人才梯队建设等为管理工作重点，全面夯实公司转型发展基础，促进公司健康、稳定、持续发展。

公司紧紧围绕“大健康”转型发展战略，尝试利用上市公司平台优势，探索公司向大健康转型的新模式，谋求储备企业持续增长潜力。依照《公司法》等有关法律、法规的规定和《公司章程》的要求，认真履行“三会”的职权，自觉履行信息披露义务，切实提高公司规范运作水平和透明度，勤勉尽责的维护公司资本市场的形象。2021上半年，共计发布定期公告2次，临时公告30次，信息披露工作运行良好，信息披露内容及时、准确和完整，无重大差错的情况发生，没有出现补充和更正公告的情况发生。在积极保护广大投资者利益的同时，维系好公司与媒体间的良好关系，维护公司资本市场形象，通过上证E互动平台顺利完成了2020年度业绩说明会。依法合规完成公司部分独立董事、董事、监事以及高级管理人员的变更工作，未收到过监管机构的监管函。

通过管理软件升级优化的方式，搭建以财务信息化升级为核心，强化全面预算、资金管控、内控建设及风险预警协同发展的高效的信息化管控体系。加强财务监管，严格控制各项成本费用，主动排查隐患及时查明原因，并提出和落实整改方案；加强内部专项审计监督力度，做到事前预审、事中跟踪和事后审计。

以“人才为先，协调发展”的理念，为促进企业加速实现战略转型，为公司的持续发展提供源动力。上半年公司面向全社会招贤纳士，引进多名具有专业知识和综合能力的复合型人才，为未来的经营发展积攒后备力量；经过多番研讨完成了人力资源管理制度的改版工作，并逐步完善绩效考核评价体系，形成有效的激励和约束机制以及人才引进、培养和流动机制。

二、强化创新思维，拓展做强“大健康”

公司积极应对医改政策对药品流通企业的不利影响，深入学习医药行业新政策、新法规、新市场需求和新竞争形势的变化，以政策引领、产业导向为主线，全面推进“大健康”战略转型的发展，探索培育与拓展“医药健康、医疗健康、医养健康”三大核心业务板块，充分发挥“品牌+、资本+、互联网+”三大驱动引擎赋能效应，以“数字健康”统领产业发展，不断构筑大健康产业矩阵。

雷允上立足区域大健康生态圈的发展定位与方向，主动对接服务“健康静安”平台功能规划与建设，以新平台、新模式，撬动健康消费新市场、新经济，打造雷允上大健康产业核心竞争力，为新一轮战略发展打下稳固基础。在医药健康方面，面对“4+7”带量采购、新版 GPO 等政策继续冲击的常态化局势，积极发挥网点布局和品牌优势，打造线下门店一张服务网、线上平台一张智慧网的零售发展格局，强化线上线下服务能级，实现稳中向好的发展局面。通过发挥对区属医疗机构医院中药饮片市场优势，上半年实现与多家社区卫生服务中心中药饮片平台的对接上线，同比增长 62%。加快推进“上雷”自主品牌健康发展，坚持产品开发与渠道升级两手抓，在保持原有传统滋补品领域优势地位基础上，加大新品开发力度，激发“允上生活”文创品牌活力，向老字号品牌年轻化、快消化市场增量拓展。新设立的“上海雷西精益供应链管理服务有限公司”，于 6 月 30 日获得“静安区区属卫生健康机构医用耗材试剂供应链管理服务项目”招投标中标通知书，全面启动医院耗材试剂业务运作各项前期建设与准备工作，尝试以服务商兼销售商角色，整合医用耗材试剂上下游企业和资源，为各级医疗机构提供集约化、专业化供应链服务与产品供应，实现“政府满意、医院受益、患者得益、企业发展”的总体目标。在医疗健康方面，持续推进云药房业务上线，不断探索 DTP 药房新增长点，通过发挥输注一体化新特药经营服务特色，积极引进品牌制药企业新特药产品，强化专科医疗机构和特病慢病患者对接与服务。打造市北高新门诊部园区服务功能和体检项目拓展工作，5 月在市北高新门诊部揭牌设立“市北高新园区健康服务点”，成为上海市首批 58 个“楼宇职工健康服务点”之一，成为为园区白领提供优质专业健康服务的驿站。同时，市北高新门诊部设立“市北高新医疗服务站点”，目前已完成相关审批，市北高新门诊部增设全科、预防保健科，赋予市北高新门诊部新的发展机会。在医养健康方面，根据区域“医养健康一体化”工作的要求，尝试在养护院内设医疗机构建设、医师引进及运营管理，探索中医药特色康养机构，为医养健康业务打好基础。

三、优化业务布局，推进综合改革

在新形势下，公司结合市场环境，进一步压缩层级，优化业务布局，有的放矢，进一步提高资源配置。一是在对现存的业务进行细致的梳理后，去粗取精，妥善处置无效资产，为拓展主营业务腾出更多资产配备。二是最大限度地发挥闲置资金的持续性增值作用，在董事会授权范围内提高自有闲置资金使用效率，达到累积增值的目的。

由于疫情在全球爆发以及中美贸易战导致外贸订单的流失，服装行业的上下游产业链均遭受冲击。面对危机与挑战，开开制衣经过反复深入调研，科学梳理分析后，于年初进行业务综合调整，上半年基本完成了工贸板块的综合改革工作。扎实推进团购业务，积极做好业务规划、招标、采购平台入驻等工作，提升工艺版型、以产品差异化、服务专业化、激励市场化等能力，充分考虑人体工程学、职业特征等需求，突出舒适、实用的穿着体验提升市场占有率。服装板块顺应消费需求变化，主动调整优化品类结构，及时开发多款式、多档次的男女衬衫、外套、裤裙三大系列产品；针对快节奏生活需求，推出成衣免烫衬衫新品系列；结合冬春交替的气候特征，新开发了“羊绒+桑蚕丝”丝巾系列产品；发布新品男式夹克系列等。服装板块快速响应在线经济服务形态的发展，主动出击寻找多渠道的合作模式，与多家知名的电子商务平台合作，以满足多样化的线上消费习惯，打造良好的购物体验，使得品牌声誉与影响力共同提升。同时，积极参加 2021 年上海优选特色伴手礼评选活动以及老字号博览会。开开制衣申报的“真丝绣花抑菌系列套装礼盒”、“香云纱真丝抑菌系列套装”产品，均以优异的成绩顺利进入复赛。

四、细化安全管理，践行社会责任

2021 年上半年，在疫情防控工作的常态化情况下，公司一手抓牢疫情防控，一手高度重视在生产经营过程中的安全管理，多管齐下，共筑防线，通过落实隐患排查与风险管控措施，强化“大安全”意识。随着国内疫情局部反复影响，防疫工作已成为重中之重。公司时刻绷紧防疫这根弦，严把防控工作各个环节，在确保做好自身防疫工作的前提下，从保障供应、守护民生两个重点方面着手，建立防控与应急方案，助力全社会共同抗击疫情。

雷允上深入践行卓越绩效管理模式、贯彻“上海市质量金奖”和“上海品牌”相关要求，上半年顺利通过“上海品牌”服务认证年度监督审核和“双体系”监督审核。开开制衣高度重视安全工作，多次开展安全专项检查工作和安全隐患排查工作。

在发展自身的同时，公司还积极响应国家对“碳中和”政策的号召。雷允上通过创新技术的应用，包括对产品生产环节中的技术改造，减少碳排放量；开开制衣倡导顾客使用环保袋购物，减少环境污染。公司还号召员工无纸化办公，采用“绿色出行”方式，践行“低碳生活”理念，从而为环境改善和可持续发展做出贡献。

第四节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明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

适用 不适用

近年来，公司逐步调整发展重心，落实战略转型升级，医药板块积极拓宽大健康赛道，寻找核心业务储备项目，探索新的经济增长点；服装板块面对行业整体疲软的格局，稳步推进综合改革。由于新项目尚处于储备培育期，原有业务又受到企业自主调整改革以及外部市场环境、政策环境、疫情反复等因素的影响，公司业绩面临巨大挑战。

上海开开实业股份有限公司

董事长：庄虔贇

2021年8月26日