

厦门日上集团股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

2019 年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，严格执行股东大会各项决议，认真推进会议各项决议的有效实施，促进公司规范运作，保障公司科学决策，推动各项业务顺利有序开展，使公司保持持续、稳定、健康的发展态势，有效地保障了公司和全体股东的利益。现将董事会 2019 年度工作重点和主要工作情况报告如下：

一、2019 年度公司总体经营情况

2019 年，面对复杂多变的国际贸易环境和日益严峻的行业形势，公司始终专注于发展汽车车轮和钢结构两个核心业务，报告期内，公司实现营业收入 263,633.24 万元，较上年同期下降 9.16%，营业总成本 253,844.68 万元，较上年同比下降 9.50%。利润总额 9,477.48 万元，较上年同期增长 8.67%，归属于上市公司股东的净利润 8,239.40 万元，比上年同期增长 0.96%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 7,390.51 万元，同比增长 5.89%，利润增幅高于收入增幅，盈利能力进一步增强。

主要经营情况如下：

1、钢结构业务深耕细分领域，受国内外经济环境影响，全年营收下滑

2019 年，受中美贸易摩擦及国内经济下行双重因素影响，公司的钢结构海外订单数量和规模较去年同期下滑较多，钢结构业务全年实现营业收入 133,766.14 万元，同比下降 17.08%，尤其是美国对中国钢铝产品加征关税和反倾销调查，海外钢结构订单明显减少。相比之下，2019 年钢结构得益于基础设施建设投入的增加，国内钢结构业务形势相对良好，但行业竞争较为激烈，效益有待进一步提升。公司根据自身优势，着重深耕石油炼化工程、桥梁及轨道交通、大型电子厂房、公共场馆设施等细分领域的钢结构业务，报告期内，在石化钢结构领域，国内承接了中科广东炼化一体化项目、百宏 PTA 项目、中石化泉州乙烯项目、漳州古雷炼化一体化项目、中石化-茂名石化项目、奇美漳州石化项目等，海外项目承接了 JGC 阿尔及利亚项目、中石化

中东 ARUP 项目、中电投远达印尼 BV 海水脱硫项目、燕达美国 GCGV、森松波兰项目、塞尔维亚项目等。在桥梁及轨道交通领域，承接了中车柳州云轨项目、比亚迪璧山项目、西安北辰立交桥、厦门山海健康步道、福建龙岩大桥等。在大型电子厂房领域，承接了华星光电 T7 面板项目、上海 AST 超硅项目、厦门通富微电芯片厂房、长城汽车厂房项目、贵州苹果云数据中心、华为东莞培训中心等。在公共场馆方面，承接了西安咸阳奥体项目、贵州国际机场、延安体育场、成都人民剧院、成都绿地东村塔楼、汕头国瑞会展酒店等。经过多年来的业务深耕，公司的钢结构业务在自己的细分领域已形成独特的竞争优势，可以满足各类客户群的多种需求。随着国家大力发展新基建，装配式建筑、新型交通设施、建设大数据中心等方面对钢结构的需求明显增长，公司未来订单前景看好。

2、轮圈业务稳中有增，“高强度-轻量化”前景看好，盈利能力改善

2019 年，在美国对中国钢铝制品加征关税、多个国家对中国钢铝轮圈提起反倾销反补贴调查的国际贸易环境下，在国内汽车产销量持续下滑的严峻形势下，公司始终坚信这种市场环境会是行业集中度提升的最好机会。报告期内，公司继续围绕高强度轻量化全系列车轮产品，布局国内外生产基地、完善产品链、加大国内外市场开拓，公司轮圈业务实现营业收入 110,146.12 万元，比上年同期增长 2.38%，毛利率同比去年提升 3.61%。公司利用越南工厂的区域优势，保住了美国、欧盟等市场的原有份额，同时加大投入，提升越南工厂产能，扩大越南的出口比例，钢圈全年出口销售稳中有升，出口销售占比超过 70%。虽然国内汽车产销量下滑，但公司积极开发 OE 客户，调整业务结构，加大了上汽红岩、中国海西重汽、重汽轻卡等 OE 客户供应量，其中上汽红岩的供货量达到三分之二。公司在高强度新材料的研发、产品设计和制造方面继续深入创新，轻量化无内胎钢圈的毛利率较上年提升了 4.85%，盈利能力进一步提升。2020 年受全球新冠疫情影响，预计第二季度出口下游需求下滑，公司将充分利用在欧美市场多年来积累轻量化载重车轮的销售经验以及齐全的产品链优势，紧抓国家刺激鼓励推广新能源汽车以及淘汰国三货车等产业政策的新机遇，大力推广公司轻量、节能的载重钢轮，提升国内销售比重，在弥补疫情带来出口市场下滑的同时达到国内、国外市场齐头并进的目标。

3、轻量节能的汽车产业政策，凸显锻造铝合金轮毂竞争力

锻造铝合金轮毂是汽车“轻量化”、“低碳化”变革和“新材料”创新战略的重要组成部分，随着国内汽车行业对排放标准日趋严格、节能环保的需求日益凸显，轻量环保的产业趋势明显，锻造铝合金产品更符合未来汽车产业发展方向。对比同规格的铸造轮，锻造铝轮的强度可提升三分之一且产品重量比铸造轮减少三分之一，锻造铝轮轻量化优势凸显。报告期内，公司自行研发的锻造铝圈已经通过了美国 SMITHERS、美国 STL、德国 TÜV 测试认证，客户反馈良好，目前第一期投入已经实现量产。2019 年公司轻量化锻造铝合金智能制造项目非公开发行股票申请获证监会审批通过，但因资本市场环境的变化，公司未能在批文核定期限内完成发行，2019 年底公司董事会重新就该项目重新审议了非公开发行预案，并已经股东大会审议通过。

4、依托多种产品组合配套的业务协同效应，不断完善产品链提升综合竞争力

子公司新长诚主营业务在向设备钢结构和桥梁钢结构方向不断延伸的同时，在建筑领域已从过去单一的钢结构建筑制造和安装厂商转向整体建筑物的系统建材提供商和房屋建造商，目前已确立了钢结构+预制墙板+楼承板+金属围护系统于一体的绿色建筑工业化集成系统提供商的目标，未来重点发展装配式钢结构建筑。合资成立的金属幕墙复合板、钢格栅板两个配套产品工厂均已实现量产，业务协同效应已初步显现。报告期内，金属复合板业务新承接了通富微电厂房复合板系统项目、凤竹纺织厂房复合板系统项目、精研机电复合板系统项目、厦门同恒金属办公楼幕墙等项目；钢格栅业务新承接了厦门健康步道、中化泉州项目、山东巨涛海工项目、漳州古雷石化项目等。随着市场客户的不断增多和认同，新长诚的产品链将进一步得到完善，也将进一步提升公司设备钢结构业务的接单能力和综合配套服务能力，而且公司除拥有钢结构一级安装资质外，还拥有土建工程综合二级的施工资质，进一步扩大公司承包与经营范围。同时，公司继续布局汽车后市场战略，以平台服务管理和硬件提供相结合的方式，通过与轮胎厂、车厂、车队、轮胎服务商等客户的服务合作，逐步实现从单一的轮圈供应商过渡到车轮管理服务提供商，从而实现公司从内控管理延伸至渠道管理，提升客户对公司产品值的依赖性，稳定客户的忠诚度。

二、公司董事会日常工作情况

报告期内，根据《公司法》《证券法》等法律法规以及规范性文件规定，结合公司发展现状和管理需要，董事会修订完善了《公司章程》等公司制度，进一步

完善内控制度建设，加强内控管理制度的落实，优化公司业务流程，提高公司的经营管理水平和管理效率，有效地控制经营风险，科学、合理决策，保障公司持续规范运作。同时组织公司董事、监事、高级管理人员及相关人员进行培训学习，不断学习提升自身执业水平，推动公司完善治理机制、健全内控制度、实现规范发展。

（一）规范运作情况

报告期内全年共召开了 9 次董事会、3 次股东大会，根据《公司章程》规定，涉及关联事项的相关议案关联董事均回避表决，涉及重大事项的相关议案独立董事均发表了事前认可意见和独立意见。公司董事会认真执行股东大会审议通过的各项决议，积极推进各项工作，切实按照有关规定履行职责，及时履行信息披露义务。

（二）董事履职情况

2019 年，公司全体董事恪尽职守、勤勉尽责、高效决策，持续深入开展公司治理活动，对提交董事会审议的各项议案进行认真审阅，深入讨论，为公司的经营发展建言献策，做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强董事会决策的科学性，进一步推动公司经营管理各项工作持续、稳定、健康发展，不断提高治理水平。报告期内，公司董事未对董事会审议的各项议案及其他相关事项提出异议。

公司独立董事根据《上市公司建立独立董事履职指引》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》及《公司章程》有关规定，严格履行独立董事职责。认真审阅公司董事会审议的相关事项，忠实履行职责，积极关注公司重大经营决策，对相关定期报告、募投项目、募集资金使用、关联交易、利润分配、续聘审计机构等重要事项，充分利用自身的专业知识，发表了独立客观的意见，维护了公司整体利益，维护了全体股东尤其是中小股东的合法权益。

（三）信息披露工作履行情况公司

董事会严格按照《股票上市规则》、《公司章程》等规定，坚持真实、准确、完整、及时和公平的原则，忠实履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重

大事项，保障了公司股东尤其是中小股东的知情权。2019年，公司完成了2018年年度报告、2019年度半年度报告、季度报告等4次定期报告的编制工作，并规范披露了81份临时公告。

（四）募集资金管理情况

报告期内无募集资金使用情况。

（五）内幕信息管理

2019年，公司严格按照《内幕信息知情人登记管理制度》的有关要求，针对各定期报告等事宜，实施内幕信息保密制度和内幕信息知情人登记制度。

（六）投资者关系管理工作

报告期内，公司高度重视投资者关系管理工作，通过现场调研、投资者服务热线、投资者集体接待日活动、投资者邮箱、投资者互动平台、网上业绩说明会等多渠道，不断加强投资者关系管理，建立与投资者良好的互动互信关系，增强了投资者对公司的理解和信心。公司严格按照《投资者关系管理制度》的规定，全面采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东大会，以便于广大投资者积极参与股东大会审议事项的决策。

三、2020年度公司发展计划

（一）行业竞争格局和发展趋势

公司的钢结构及配套产品、无内胎轻量化载重钢轮、铝合金锻造轮毂产品均为绿色节能环保产品，将长期受到国家产业政策的鼓励发展，市场前景广阔。

1、钢结构建筑的应用日益普及，作为最环保、最成熟的建筑形式，装配式钢结构建筑未来将得到更广泛的应用

自国务院发布推行绿色建筑行动方案以来，减少资源消耗、注重节能环保、推广绿色建筑已经成为全社会的共识，建筑工业化和装配化的发展就是绿色建筑行动方案实施的重要方式，钢结构建筑的工厂化生产和装配式施工的特点使其成为了最环保、最成熟的绿色建筑之一，这几年来得到了大力的推广和应用，未来的市场前景也将越来越广阔。钢结构建筑相比较传统建筑方式具有明显的优点：一是钢结构建筑可实现

钢构件及配套围护结构的构件工厂标准化生产，品质容易保证，自重轻现场可装配化施工、节省人工且安全环保；二是大幅降低染尘、噪音污染以及资源消耗，钢材可回收与再生，减少建筑垃圾，并可作为国家战略资源储备；三是钢结构“高大轻强”的特点，易于建造高层建筑、大跨度建筑等结构复杂的工程，提高土地使用率及户内得房率；四是抗震性能好，结构更安全，可以借鉴日本、美国等发达国家的经验，抗震性能卓越的钢结构、轻质材料以及各种先进的防震手段将在未来住宅及公共建筑中被广泛应用，在国家政策的大力推动下，装配式钢结构建筑未来将越来越多。

2、钢结构在细分领域市场发展潜力巨大

钢结构目前主要应用领域包括建筑钢结构、设备钢结构、桥梁钢结构、轨道交通等，其中建筑钢结构和桥梁钢结构应用较为普遍。

建筑钢结构应用领域包含工业厂房、物流仓储、公共建筑、高层建筑、住宅建筑等。工业厂房和物流仓储其要求空间大、荷载重、建造快、功能容易改造等特点需要用钢结构；公共建筑如体育场馆、机场、商场、医院、大型办公楼等出于大空间和更高安全性考虑需要用钢结构；超高层建筑出于抗风抗震的高强度要求需要用钢结构。住宅建筑也在逐步推广装配式钢结构，随着配套墙体材料的发展和成熟，未来市场前景很大。目前公司在大型工业厂房和物流仓储方面拥有丰富的工程经验和竞争优势，在公共建筑和高层建筑方面跟同行也有较强的竞争能力，在装配式钢结构住宅方面也在积极研发配套产品和开拓市场，未来前景广阔。

设备钢结构应用领域主要包含工业设备和管道支架、平台爬梯、栏杆扶手、海洋工程等，尤其是在石化、炼油、电厂行业应用最为普遍。较之建筑钢结构，设备钢结构的主要特点是空间结构复杂、非标件、构件小、数量大、全螺栓连接、使用环境腐蚀性大，故要求加工精度高、品质管控严格、材料及加工全过程记录可追溯，工厂不仅要有先进的加工设备和熟练工人，而且要有丰富的工程经验，包括项目管理、设计制图、生管体系、品控体系、安全体系、堆料堆场、物流运输等，可以说设备钢结构是钢结构领域的高端产品。虽然在工业领域中国较西方国家起步较晚，对设备钢结构领域了解较少、重视不够、标准不明确、海外工程国内钢构公司参与较少，但经历了四十年改革开放和发展，中国的工业水平和国内 EPC 工程企业都有了很大的进步，不仅是国内设备钢结构市场在快速增长，而且在一带一路的政策引领下，包括钢结构

在内的中国制造也正昂首阔步走向全球。公司的设备钢结构产品在国内同行中起步比较早，在经过十几年的项目经验积累之后，目前在全国乃至全球的同行业竞争中已经拥有较为明显的优势，公司跟国内外大型 EPC 公司也进入到全面和广泛的合作阶段。当前及未来几年，中国国内的几大石化炼油基地都将陆续开工建设，上百万吨的设备钢结构需要生产安装，可以预期公司未来的设备钢结构订单将会持续稳定地增长。

设备钢结构在模组化制造方面，目前海外市场需求也在增加，主要是在俄罗斯、加拿大和美国的天然气项目上，由于受到码头和运输条件的限制，公司目前不具备自行组装大型模组的能力，主要选择跟国内模组制造企业如森松、燕达等进行合作，充分利用公司海外项目的经验，优势互补、合作双赢，未来订单前景看好。

桥梁钢结构及轨道交通应用领域主要包含公路桥、铁路桥、人行天桥、轨道交通支承梁等，目前桥梁及轨道交通的建造基本上都会优先采用钢结构，近三年来公司承接了比亚迪/广安/邹城/安阳云轨项目、中车柳州云轨项目、南充高坪公路立交桥、西安北辰立交桥、厦门山海健康步道、福建龙岩大桥等，制造品质及公司信誉均得到客户的高度认可，业务领域有了明显的突破，未来市场前景比较乐观。

3、无内胎载重钢轮市场处于提升换代时期，铝合金锻造轮毂更具市场竞争力

在欧美日发达经济地区，无内胎载重钢轮凭借“安全、轻量、节能”优势，早已全面替代了型钢载重钢轮，普及率超过了95%，我国高速公路已覆盖约98%的城镇人口20万以上的城市，全国高速公路通车里程达到13万公里以上，我国目前的燃油税、计重收费、限制超载、排放标准日益趋严等行业政策，使得轻量化的无内胎载重钢轮市场需求越来越大，并在安全、节能环保方面具有显著的社会效益。以公司出口欧美市场的9.0系列产品为例，该产品的重量经过提升已将单个重量减轻至32kg, 将逐步替代国内市场现普遍使用的36-40kg。

随着汽车轮毂材料向轻量化、节省资源、高性能方向发展，铝、镁合金汽车轮毂在现代汽车的轻量化中将扮演极为重要的角色，被认为是21世纪最富于开发和应用潜力的“绿色材料”。铝、镁合金锻造轮毂在生产过程中，铝块经过模锻、旋压成型，分子结构变得非常紧密，轮毂承受较高的压力，未来铝、镁合金锻造汽车轮毂在相同强度下也比其他轮毂重量更轻、强度刚度、散热性能、平衡性更好，更具市场竞争力。以同规格的轿车轮圈为例，锻造铝轮在强度提升的情况下还可以实现产

品重量比铸造铝轮减少三分之一，未来锻造铝轮在乘用车市场应用前景广阔，并会逐年提升比例。随着社会的不断进步，个性化车轮毂改装市场的开放程度将会进一步加大。改装车轮毂市场是一片巨大的蓝海，而这片蓝海需要大量的资金、现金的设备、精湛的技术、优秀的人才，就目前中国的本土企业，很少能具备这实力，所以这也是公司的机会，可以代表中国行业与海外行业巨头同场竞技。

（二）公司发展战略和发展目标

公司的轮圈业务是标准品制造，现金流非常稳定；钢结构产品属于非标制造，现金流受项目节点收款等因素影响较大，所以在生产经营上两类产品具有很强的互补性。公司未来将继续坚守本业，发挥自身优势，秉承“创新、品质、诚信、责任”的经营理念，力争发展成为年用钢量超过50万吨、综合实力领先的钢制品行业的龙头企业。

1、区域地位优势突出、产品优势领域明显、产品链配套完整、市场互补性强是公司的业务特点和未来发展优势。

1) 区域地位优势突出

公司的厦门、华安、南充工厂是华南地区和西南地区行业龙头，钢构和轮圈不管从生产规模和技术力量在区域的市场竞争中都处于比较有利的地位，特别是钢结构业务由于受运输半径的限制，区域内的重点、难点工程（如市政公建、地铁、交通桥梁等）都有新长诚参与；厦门、华安工厂靠近码头，在出口业务上也具有独特的优势。未来华南/西南/西北地区经济发展迅猛，钢构和钢圈的本区域市场未来增长潜力巨大。

2) 产品优势领域明显

钢结构应用领域广泛，不仅是建筑领域需要钢结构，石化炼油、能源电力、市政地铁、交通桥梁、新基建等领域都离不开钢结构，由于各个领域钢结构的技术特点不同，目前没有哪个公司能独占全部钢结构市场，每个公司都在具体细分领域中去寻找属于自己的产品优势。新长诚在工业厂房和设备钢结构领域是具有极强的竞争力，二十几年的行业经验已经树立起了公司的品牌和优势地位，尤其在石化电厂的设备钢结构制造方面已达到全球先进水平。钢圈产品的主要优势领域在无内胎载重

钢轮，2018年公司钢圈出口美国占中国企业出口美国总量接近一半，2019年出口量依然保持原有市场占有率，这足以说明钢轮产品的优势地位。公司这种以技术和品质为核心赢得的产品优势在未来的装配式钢结构建筑领域（包括办公、住宅等）和新基建领域（包括轨道交通、电力、5G网络、云计算、物联网等）也同样存在。

3) 产品链配套完整

钢结构的产品链主要包括楼面板、屋面板、墙面板等围护系统的新材料。公司经过二十几年的积累和发展，目前已经拥有屋面彩板、墙面彩板、金属复合板、楼承钢板、叠合楼板、钢格栅板、采光板、通风器、天沟、落水管、保温棉、固定座等自主开发的配套产品，既可以跟钢构配套销售，也可以单独销售。这种产品链的完整性对工程总承包或者在EPC项目的竞标中是很有优势的。工程项目中业主也往往更倾向于选择同一个供应商的整体服务。钢圈的产品链主要包括各种车型规格齐全的钢圈产品，不管是型钢产品、轻量化的无内胎载重钢轮、亦或是更轻量节能的锻造铝合金铝轮，公司均已通过各区域国家的测试认证且产能规模比较大，产品链的完整性在行业竞争中具有明显的优势。

4) 市场互补性强

一方面是国外和国内市场的互补性：公司地处福建厦门的沿海位置，钢构和钢轮产品的出口优势明显，在四川南充覆盖国内市场的生产基地，整体客户群比较稳定。国外市场形势不好可以随时调整国内份额，国内市场不好又可以加大出口市场，对一个中小规模的企业而言，这种国内/国外的市场互补性是非常灵活的。另一方面是建筑钢结构和设备钢结构的互补性：公司在这两个领域都有自己的产品优势和稳定的客户群，无论是房屋建造、制造业、基础建设还是石油化工、能源电力等行业都有大量的钢结构需求，哪里有项目就做哪里，市场适应性强。

2、公司将充分发挥自身优势，在出口-内销、钢圈-钢构业务占比上的互补调整，提升经营韧性。

钢结构业务：

巩固和扩大业务范围，提高产销量，提升行业地位。公司将继续立足于在大型工业厂房和设备钢结构专业领域，积极巩固和扩大在国内重点工业项目和国外设备钢

结构这两个核心领域的客户市场，依托项目管理、设计制图、生产制造、品质管控的优势和经验，为国内外大型EPC公司和业主提供专业高效的产品服务，以赢得更多高端优质客户的信任，发展长期稳定的合作关系。在公司四大生产基地周围的服务半径内，积极关注并参与公共建筑、高层建筑、住宅建筑、钢结构桥梁及轨道交通领域的钢结构工程，稳定和拓展公司的业务范围，稳固并提升公司的行业地位。调整产品结构，提升整体毛利率。围绕两个核心的业务领域，积极发展和完善钢结构工程的围护配套产品，包括楼承钢板、金属墙板、金属屋面板、三明治板、格栅、门窗等，真正实现从单一的钢结构制造商转变成“绿色建筑工业化集成系统提供商”。利用公司的资质和经验优势，逐步从承接和开拓中小型工程的小EPC业务，慢慢做强做大。立足厦门港口优势，积极探索和尝试模组钢结构的制造和组装，为公司钢结构业务的发展寻找新的业绩增长点。

汽车车轮业务：

从2019年起，美国、欧盟等国家陆续对中国制造的部分钢圈产品提起反倾销反补贴调查，公司将继续加大对越南工厂的投资，提升越南产能，提升该区域市场的占有率。2020年受全球新冠疫情影响，预计第二季度出口下游需求下滑，公司将充分利用在欧美市场多年来积累轻量化载重车轮的销售经验以及齐全的产品链优势，紧抓国家刺激鼓励推广新能源汽车以及淘汰国三货车等产业政策的新机遇，大力推广公司轻量、节能的载重钢轮，提升国内销售比重，在弥补疫情带来出口市场下滑的同时达到国内、国外市场齐头并进的目标。同时，加快锻造铝轮的研发创新，在商用车锻铝圈产品的工艺开发、产品测试成熟的基础上，研发乘用车改装锻铝圈产品的新工艺，并以最快的速度将乘用车改装锻铝圈产品推向市场。

（三）经营计划

公司将利用已有的生产技术、人才、成本、营销及管理优势，立足现有区域市场，适时有序进入国内外关键区域市场，业务规模保持持续增长。为实现以上目标，公司将做好以下几项工作：

1、强化成本控制，提高营运能力

为进一步加强成本管理，以生产技术、生产工艺创新及管理水平提升带动成本循

环改善，将改善成果转化为新的管控标准。生产制造管理逐步引入信息化管理手段，为执行各项管控标准提供长效而及时的监控，进而有效巩固改善成果。

2、加大市场开拓，扩大两大主营业务的市场份额

在钢结构市场，公司将继续巩固与老客户的合作关系，开拓新客户、新市场，拓展NCC钢结构业务；同时与国内外整车厂商、轮胎厂商、渠道商密切合作，力争成为国内外大多数商用车厂商的核心供应商，扩大销售覆盖范围。通过齐全的产品链和配套服务，提升客户粘性，巩固市场地位。。

3、加大研究发创新力度

汽车车轮方面公司将继续加大研发投入，朝着更加轻量、节能、环保、安全的方向提升开发新产品。钢结构方面将加大框架梁柱节点的设计及构造、构件的新型配筋设计技术、结构体系的抗震性能研究、预制墙片节点及接缝连接设计技术等领域的研发投入，形成自身专利，建立行业技术门槛。

4、完善绩效体系，加快人才引进与培养，做好人才储备

在人才发展战略方面，公司未来将立足业务需要，从研发技术、生产管理、市场营销等方面有计划、有步骤地引进高层次人才，强化人才梯队建设。同时，通过不断完善公司内部人才培养体系并加强员工培训力度，创造新老员工、公司内外专业人员交流机会，提供内部员工的整体素质水平，并建立科学的绩效薪酬体系，以实现人才的有效激励。

5、稳步实施汽车铝合金锻造轮毂项目

公司铝合金锻造轮毂项目第一期投入已经实现小批量量产，且产品经营通过美国史密斯和德国TUV等多项测试认证。项目后期建设进度将根据首期项目建设进度与产品的市场推广情况确定。

6、规范公司治理，保护投资者利益。

为满足持续快速发展需要，公司将不断完善法人治理结构，健全内部控制制度，最大限度地降低经营风险。以加强董事会建设为重点，完善战略委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会的职能作用，更好的发挥董事会在公司战略方

向、重大决策、选择经理人员等方面的作用。

7、推进“日上”和“新长诚（NCC）”品牌建设,提升品牌影响力

加强品牌建设,推动品牌管理专业化,实现从产品驱动到品牌驱动的转变,提高品牌资源的创利功能,进一步提升产品的附加值和议价能力。

8、加强现金流管理,充分发挥资金效率

公司将加强应收账款及存货管理,保障资金及时回笼,加快整体周转,减少财务成本,进一步提高整体运营能力。

2020年经营计划:

2020年公司将充分发挥现有优势,做强、做大,对外开发市场,对内严控成本,强化公司治理,做好风险防控,实现业绩的稳步的增长。2020年预计在汽车车轮和钢结构业务的产销量将稳步增长,营业收入比上年有一定的增长。

上述计划并不代表公司对2020年度的盈利预测,能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素,存在很大的不确定性,不构成公司对投资者的实质承诺,请投资者注意投资风险。

（四）可能面对的风险

1、宏观经济政策变化风险

今年以来,国内经济发展步入新常态,经济下行压力依然存在,全球性公共卫生突发事件也会对企业经营带来带来不确定性。随着国家新基建的投入及汽车相关政策的实施,都将对公司的经营产生一定的影响。

对策:公司将时刻关注国内外宏观经济和政策形势的变化,并相应调整公司的经营决策,进一步正常市场竞争力和经营能力,提高抗风险能力。

2、主要原材料价格波动的风险

公司主要产品为钢材制品,原材料占营业成本比重较大,钢材价格波动直接影响公司产品成本。如果产品价格上涨幅度低于原材料价格上涨幅度,将对产品的毛利率产生一定的影响。

对策：公司经过多年来与各大钢厂长期合作，对于重大工程项目采用合同签订后直接与钢厂锁定价格，避免价格波动影响制造利润。同时时刻关注钢材走势，通过“高价位低库存、低价位高库存”的采购策略来控制原材料成本。但如果钢材价格出现大幅异常波动，仍然会对经营产生较大的不利影响。

3、国际市场对出口业务的影响

公司的钢制车轮出口业务占比大，其中出口欧美国家数量较多。虽然公司早已投资越南工厂以应对不同国家的出口需求，但越南工厂未来仍存在因双边政策影响带来的不确定性，也存在被“双反”调查的风险。公司钢结构海外项目与欧美EPC合作项目较多，受这些国家的经济环境及投资情况影响海外订单也存在不确定性。全球公共卫生事件的发生预计会影响出口下游需求，以上因素都会对公司的出口业务产生一定的影响。

对策：时刻关注国际贸易政策动向，调整业务结构，发挥钢圈钢构业务、出口及内销的互补性。

4、汇率波动的风险

公司出口比重较大，且出口业务主要为美元结算，汇率波动对公司经营会带来一定的风险。

对策：公司将紧密关注汇率走势，并通过与专业机构如金融机构加深合作，引进相应的外汇套期保值衍生产品，通过套期锁定一定比例的订单汇率成本，以减少汇率波动对利润的影响。

5、新型冠状病毒肺炎疫情的影响

2020年初新型冠状病毒肺炎疫情爆发，目前中国地区疫情已逐步好转，但全球疫情扩散形势严峻，由于全球疫情防控形势尚不明朗，对2020全年整体业绩的影响程度存在不确定性。

对策：公司将持续密切关注新冠疫情防控的进展情况，做好内部疫情防控工作、与上下游客户保持紧密协作保证生产经营的有序进行。

6、应收账款回款风险

随着公司业务规模的扩大，公司应收账款余额较大，尤其是钢结构业务受行业特点影响资金占用较大，账期较长。如果应收账款的催收不利或者因工程总包、业主资信和经营状况恶化导致工程款不能按合同及时支付、工程项目中存在工程垫资、工程项目涉诉等因素导致的资金回笼放缓风险等都将影响公司的资金周转速度和经营活动现金流量，从而对公司的生产经营及业绩水平造成不利影响。钢圈和钢构的出口应账收款的回款也存在不确定性。

对策：公司将钢圈和钢构的出口业务全面购买出口信保的出口应收险，以降低回款风险。对内加强项目管理和合同履行，已建立完善的应收账款管理制度，并不断加大应收账款的催收力度，将应收账款的回收任务纳入相关责任人的关键考核指标，定时动态跟踪，以实现应收账款的回收，避免出现坏账损失。

四、2020 年度董事会工作重点

2020 年，公司董事会将继续秉承对全体股东负责的原则，根据公司实际经营情况及战略发展目标，科学高效决策重大事项，强化内部控制，控制经营风险，进一步提升公司的核心竞争力。同时加强董事会自身能力建设，持续提升董事履职能力，并严格按照法律法规和规范性文件的规定规范运作，持续认真做好信息披露义务工作，保障公司健康、稳定和可持续发展，实现全体股东和公司利益最大化。

厦门日上集团股份有限公司

董事会

2020 年 4 月 3 日