

厦门日上集团股份有限公司

2020 年度董事会工作报告

2020 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 2020 年度工作重点和主要工作情况报告如下：

一、2020 年度公司总体经营情况

2020 年，面对突发的新冠疫情和复杂的国内外经济形势等严峻挑战，公司管理层紧紧围绕年度经营目标，坚定发展信念，疫情防控、复工复产和项目建设等各项工作有序推进。报告期内，公司聚焦主业，生产经营稳健发展，虽然出口业务受疫情影响不及预期，但公司根据市场变化及时调整业务布局，全年实现营业收入 293,494.88 万元，较去年同期增长 11.33%，营业总成本 285,944.96 万元，较上年同期增长 12.65%。利润总额 9,062.65 万元，较上年同期下降 4.38%，归属于上市公司股东的净利润 7,850.58 万元，比上年同期下降 4.72%。

主要经营情况如下：

1、钢结构业务深耕细分领域，业务稳中有升。

公司钢结构业务继续深耕细分领域，虽然公司及上下游产业链受疫情影响复工延迟，但得益于国家基础设施建设投入的增加，国内钢结构业务形势相对良好，全年实现营业收入 140,030.87 万元，同比增长 4.68%。公司根据自身优势，着重深耕石化/设备钢结构工程、市政/桥梁及轨道交通、大型高端工业厂房、高层钢结构建筑等细分领域的钢结构业务，报告期内延续执行或新承接的项目：在石化/设备钢结构领域有漳州奇美化工项目、中石油广东炼化一体化项目、中石化古雷炼化一体化项目、中国寰球长庆乙烷项目、森松格林美模块项目、泰国 SBANG 项目、富台工业澳洲项目、珀挺菲律宾电厂项目等；在市政/公建/桥梁/轨道交通领域有比亚迪璧山云轨项目、福建龙岩高架桥、赣州改线公路大桥、龙海市人行天桥、广州轨道交通停车

场、成都天府机场登机桥项目、广州白云文化中心、南充嘉陵江大桥等；在大型工业厂房领域有南京LG乐金化学项目、重庆京东方二期工程、吉利汽车集团长兴项目、成都紫光存储器项目、重庆领强厂房项目、中联重科智能制造园区厂房、重庆奥特斯三期厂房、苏宁重庆智慧产业园、福建霞浦核电厂、重庆天兆种猪场项目等；在高层钢结构建筑领域有深圳城脉大厦等。目前我国疫情防控取得了重大的战略成果，经济运行复苏平稳，公司钢结构订单增长良好。

2、钢圈业务紧跟市场调整，内销增长快速弥补出口下滑。

面对受海外疫情影响出口下游需求严重下滑，一方面公司紧跟市场调整业务布局，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，2020年国内OE市场销售份额增长快速，如东风柳汽、上汽红岩、大运汽车、中国重汽、中集车辆、金龙汽车等国内大型车厂供货量较上年稳中有增；另一方面公司致力于深耕现有客户、开发新客户，在中信保审核前提下，对合作多年的海外优质客户给予业务上的支持，联动上下游合作伙伴共克时艰，保护产业链的可持续发展。报告期内，公司车轮业务实现营业收入127,542.78万元,比上年同期增长15.79%，其中国内OE市场增长了97.48%，弥补了疫情带来的出口业务下滑。

3、锻造铝合金项目建设有序进行，非公开发行股票申请尚在发行筹备中。

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。报告期内，公司锻造铝轮客户开拓情况良好，陆续通过包括厦门金龙、中集车辆、东风柳汽等多家车厂装车测试后并取得销售订单或意向性订单，在国际市场，随着锻造铝轮产品国际认证程序的稳步推进，目标客户的开拓也取得了明显的成果。同时，公司也在加快锻造铝轮的研发创新，在商用车锻造铝轮产品的工艺开发、产品测试不断成熟的基础上，进一步研发更多不同尺寸的产品以满足各类客户群的需求。公司于2019年底重新筹划轻量化锻造铝合金智能制造项目非公开发行事宜，该项目于2020年9月8日获得中国证监会核准，批文有效期12个月，目前该项目尚在发行筹备阶段。

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6次董事会、2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

2020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。2020 年，公司完成了 2019 年年度报告、2020 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 53 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

2020 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、2021 年度公司发展计划

（一）行业竞争格局和发展趋势

2021 年的政府工作报告提出加快发展方式绿色转型是“十四五”时期主要目标之一，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、在国家产业政策大力扶持装配式建筑的推动下，钢结构行业将迎来发展黄金期。

2016年国务院《关于进一步加强城市规划建设管理工作的意见》提出我国力争用10年左右时间实现装配式建筑占新建建筑比例达到30%。2017年住建部《“十三五”装配式建筑行动方案》提出到2020年全国装配式建筑占新建建筑比例达到15%以上。2020年住建部、各级地方政府又相继推出多项政策，支持装配式建筑和绿色建筑钢结构的发展与普及。钢结构具有可循环材料、生态环保、资源化再利用的优势，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。国家产业政策的推动，有助于建筑钢结构市场需求的快速提升，钢结构行业未来将迎来黄金发展期。

2、随着商用车保有量的增长和新标准的落地，轻量、节能、环保的车轮需求空间将进一步扩大。

根据中国汽车工业协会2021年1月13日发布的数据显示，2020年我国汽车产销量为2522.5万辆和2531.1万辆，同比下降2.0%和1.9%，与上年相比，降幅分别收窄5.5%和6.3%，销量继续蝉联全球第一。从细分市场看，受国III汽车淘汰、治超加严以及基建投资等因素的拉动，商用车全年产销呈现大幅增长。2020年商用车产销分别完成523.1万辆和513.3万辆，同比分别增长20.0%和18.7%，产量增幅比上年提高18.1%。货车是支撑商用车增长的主要车型，货车产销分别完成477.8万辆和468.5万辆，同比分别增长22.9%和21.7%。根据中国汽车工业协会分析预测，2020年或将是中国汽车市场的峰底年份，2021年将实现恢复性正增长，其中，汽车销量有望超过2600万辆，同比增长4%，尤其是在《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》大力推动下，新能源汽车未来将有望迎来持续性快速增长。随着我国“一带一路”建设的深入实施，基础设施建设增多，对商用车、重型工程机械的需求量增大，车轮的需求量也将随之增长。随着各地继续推行淘汰国三及以下排放标准的柴油货车，全面实施国六排放标准的政策，十四五国家对于绿色发展的新要求，具备轻量、节能、环保的产品将更具市场竞争力。

3、行业竞争格局

钢结构业务：

当前钢结构行业政策面和行业需求不断向好。公司根据自身优势，着重深耕石化/设备钢结构、市政/桥梁及轨道交通钢结构、大型高端工业厂房钢结构、高层建筑钢结构等细分应用领域。经过十几年的项目积累，公司在石油炼化及化工领域的设备钢结构在行业中具有独特的竞争优势。中国石化工业“十三五规划”，重点建设七大石化产业基地（包括广东惠州、揭阳、福建古雷、海南等地），未来公司石化设备钢结构的订单将会持续稳定的增长。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。

汽车车轮：

公司是国内领先的汽车钢轮厂商，是国内汽车零部件企业百强。在近年来国际贸易摩擦的大背景下，主要竞争对手们面临了业务费用高，净利率迅速下滑的困境，纷纷开始布局新的业务方向。公司坚持立足自身优势，加大研发投入，在丰富产品类别的同时也不断提升产品性能，推出更轻量环保的优质产品。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，公司的轻量化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。随着汽车轮毂材料向轻量化、节省资源、高性能方向发展，公司的锻造铝合金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，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。随着轻量化无内胎车轮对型钢钢轮替代进程的加快，众多小型型钢钢轮生产厂商将被市场淘汰，推动行业集中度的不断提升。未来，拥有规模优势、品牌优势、技术优势等核心竞争力的企业将逐渐扩大市场份额，并获得较高的利润水平。

（二）公司发展战略和发展目标

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，2020年受全球新冠疫情和美国、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的情况下，公司2020年的出口量虽较上一年小幅下滑，但原有的市场份额并未受到重大影响，这足以说明钢轮产品的优势地位。

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、金属复合板、楼承钢板、叠合楼板、钢格栅板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。轮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，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。

汽车车轮业务：

2020年受全球新冠疫情影响，钢轮出口较上一年同期小幅下滑，锻造铝轮因客户无法验厂，出口额不及预期。2021年，随着全球疫情的逐步缓和，国际海运紧张的情况的逐渐缓解，公司将进一步开拓海外市场，提高出口额。同时也不断加大国内OE配套市场，提升国内销售比重，做到出口和内销继续增长，进一步提升市场占有率。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

2021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，提升市场份额，增加盈利能力。

1、继续加大市场开拓，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。钢轮方面继续加大与国内外整车厂商、轮胎厂商、渠道商密切合作，提升OE车厂的供货份额。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。

2、继续强化成本控制，提高盈利能力

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，做到精益生产。生产制造管理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。

3、继续加大研发创新力度，通过创新手段提升管理效益

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、通过技术改造和新增投资，适度扩大生产规模

在产能充分利用的前提下，通过技术改造投入继续提高生产规模。同时，结合市场需求布局新的生产基地，为进一步开拓市场做好产能准备。

5、完善绩效体系，加快中高层管理培养，做好人才储备

建立科学、完善的绩效管理体系。立足发展需要，从研发技术、生产管理、市场营销等方面有计划、有步骤地做好人才培养，尤其是中高层管理干部的培养。

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价值和议价能力。

2021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2021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

公司的钢结构和车轮业务，都跟国家宏观经济政策密切相关。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，但全球疫情扩散尚未结束，对2021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。

7、环境保护的风险

随着国家经济增长模式的转变和可持续发展战略的全面实施，民众环保意识逐渐增强，国家环保政策日益完善，环保标准日趋严格，将可能导致企业的环保治理成本不断增加，从而影响公司的盈利水平。

对策：公司一直将环境保护视为重要的企业社会责任，公司一方面紧跟最新的环保标准对公司旧标准下的环保设施进行改造升级；一方面也不断对产品和工艺进行改进优化，力争做到节能减排。

8、境外子公司经营涉及的相关风险

虽然公司早已布局投资越南公司以应对不同国家的出口需求，目前越南公司经营正常。但未来越南公司仍可能受国际政治、越南当地法律政策、行业与市场监管、双边贸易政策、当地环保标准、税收政策、中越政治、贸易政策变动等风险。随着越南产能的继续释放，越南也可能存在被其他国家提起反倾销反补贴、反规避调查的风险。

对策：公司时刻关注国际贸易形势变化，遵循越南当地法律政策、合法经营。同时公司也将加快其他境外地区的投资及业务布局，分散经营风险。

9、安全生产风险

公司生产过程中使用的部分化学原料、燃气等在安全管理的某个环节若因疏忽或员工操作不当、设备老化失修等可能会发生泄漏、失火或者伤及员工人身安全等事故，影响公司的生产经营。

对策：公司为保证安全生产，已按照相关部门的规范要求建立安全生产应急预案，虽然上述措施有效保证了公司生产经营全过程，但仍无法完全消除出现安全生产事故的可能。

四、2021 年度董事会工作重点

2021 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

2021年3月19日