

跟雄安新区市场、业务、项目，把嘉寓的技术、产品带入雄安新区，为新区建设服务好。

（四）可能面对的风险

1、宏观经济周期及行业政策风险

公司三大业务板块均与宏观经济及行业政策密切相关。节能门窗业务高度依赖房地产行业的发展，并且房地产业是国家进行经济调控和金融调控的重要行业，每年都有较多的行业政策出台。太阳能光伏业务高度依赖国家的新能源发展政策和光伏补贴政策，并受我国经济发展尤其是工业发展水平的影响。智能装备行业是近几年来我国大力发展的重点行业，各项发展规划、金融资源支持政策、资本市场支持政策层出不穷，正处于政策风口。

如果未来我国经济增速大幅放缓，房地产调控政策持续收紧，光伏上网电价降低或光伏补贴全面取消，智能装备行业支持政策减少，可能对公司的各业务板块有较大不利影响，并影响公司的盈利能力。

公司在继续做大做强门窗幕墙业务的同时，快速切入太阳能光伏光热、智能装备机器人领域，在积极拓展新业务的同时，对宏观经济周期和相关行业风险的防控是公司稳健、可持续发展的重要课题。行业供给总量会因劳动力、技术水平、资金供需等因素的变化呈现不断扩张或收缩的态势；行业业绩也会因价格、需求、收入、市场预期变动，以及宏观经济政策主要包括财政政策、货币政策、产业政策、投资政策等因素的影响，而出现周期性波动。

公司通过推行核心重点客户服务模式，与国内大型地产结成战略合作伙伴关系，强强联合，力图规避房地产景气波动给企业带来重大影响，提高节能门窗幕墙业务的抗风险能力；太阳能光伏光热、智能装备业务均依托产业链相关业务进行拓展，可以避免进入新业务领域带来的不确定性。

2、市场竞争的风险

公司从事的节能门窗幕墙属于市场充分竞争的行业，行业内有部分综合实力较强的公司，与公司在全国范围内展开激烈竞争。公司从事的太阳能光伏业务主要从事光伏组件的研发、生产和销售，组件行业是我国光伏行业发展较早且重资产投入的行业，行业内存在实力强大的龙头企业，对公司形成较强的竞争压力。公司从事的智能装备业务属于快速发展的新兴行业，行业分类较细且创新型企业众多，随着国家政策的大力扶持，将来会形成一批竞争力较强的企业，与公司展开激烈竞争。如果公司不能很好地应对市场竞争，将对公司业务发展形成不利影响，影响公司的盈利能力。

公司作为节能门窗行业的龙头企业具有较强的稳定性，自主创新能力强，产品线丰富，拥有自主研发的嘉寓系统门窗幕墙产品，综合配套能力强，品牌形象好，在行业竞争中处于领先地位，在中高端节能门窗市场具有比较明显的竞争优势。公司全面拓展光伏新能源和智能装备领域业务，规避单一门窗幕墙主业所导致的市场竞争风险；公司利用布局全国的生产基地的区域资源优势，迅速拓展光伏电站EPC业务，建设全自动光伏组件生产线，增加了在光伏行业中的综合优势，公司的智能装备领域的主导产品在细分市场具有较强的技术优势，为公司在新的业务领域拓展市场提供了较强的综合竞争力。

3、行业资源整合及主业拓展可能带来的风险

随着公司全国范围内区域化经营战略目标的推进，公司已完成对三大主业在全国市场的布局。公司将在门窗行业从分散型逐步向集中型转变的历史机遇中，通过投资、并购等方式，逐步从全产业链的经营模式向以系统研发、技术服务为重心的模式转型，加大力度拓展互联网+门窗零售市场，进行国内节能门窗、智能家居等领域的行业资源整合，同时进一步拓展绿色建筑、智能装备领域、光伏光热领域业务。在进行行业资源整合及发展模式转型升级的过程中，企业文化的差异、管理模式的创新、人力资源的储备等方面都存在一定的不确定性因素所带来的风险，导致多主业无法实现协同发展的预期。

公司将在充分评估风险及控制风险的基础上，采取加大人力资源储备，加强企业文化建设与融合，强化信息化管理，完善绩效考核机制，增强内控制度的建设和执行监察力度，优化管理流程，提高管理效率等方式应对上述风险。

4、新型冠状病毒疫情可能带来的风险

新型冠状病毒疫情爆发以来，全国各地按照疾控部门的要求，积极防控疫情。公司在疫情初发阶段，迅速响应成立疫情防控办公室，组织单位员工居家隔离观察，落实员工活动地域统计、员工健康情况监测等措施，积极做好企业自防自控，在3月份陆续复工复产后，继续落实疫情防控措施，努力降低疫情对生产经营造成的影响。疫情的不确定性可能对公司2020年