

北京嘉寓门窗幕墙股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016年，北京嘉寓门窗幕墙股份有限公司（以下称“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规以及《公司章程》、《公司董事会议事规则》等规章制度的规定，认真贯彻执行股东大会通过的各项决议，勤勉尽责，较好地履行了公司及股东赋予董事会的各项职责。

一、2016 年度董事会总体工作情况

2016年全年，公司董事会共召开了16次全体会议，审议通过了52项议案，每次董事会会议的召集召开程序都符合公司《公司章程》、《公司董事会议事规则》和相关法律法规的规定。董事会会议具体情况如下：

序号	召开时间	会议名称	审议通过的议案
1	2016年1月6日	第三届董事会第三十二次会议	《关于为华东、华中、东北、华南各区域提供担保额度的议案》 《关于召开2016年第一次临时股东大会的议案》
2	2016年2月18日	第三届董事会第三十三次会议	《关于变更审计部负责人的议案》 《公司会计估计变更的议案》 《设立资金管理部的议案》
3	2016年3月23日	第三届董事会第三十四次会议	《2015 年年度报告》全文及其摘要 《2015 年度董事会工作报告》 《2015 年度经审计的财务报告》 《2015 年度总经理工作报告》 《2015 年度财务决算报告》 《关于 2015 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 《关于 2015 年度内部控制评价报告》 《聘请公司 2016 年度审计机构的议案》 《公司 2015 年度利润分配及资本公积金转增股本预案》 《关于召开 2015 年年度股东大会的议案》

序号	召开时间	会议名称	审议通过的议案
4	2016年4月21日	第三届董事会第三十五次会议	《公司 2016 年第一季度报告全文》
5	2016年4月29日	第三届董事会第三十六次会议	《关于修改<公司章程>的议案》 《关于设立机器人公司暨关联交易的议案》 《北京嘉寓门窗幕墙股份有限公司第二期员工持股计划（草案）及其摘要的议案》 《关于提请股东大会授权董事会办理公司员工持股计划相关事宜的议案》 《关于对西南区域提供担保额度的议案》 《关于召开2016年第二次临时股东大会的议案》
6	2016年5月5日	第三届董事会第三十七次会议	《关于与长沙长泰签订战略合作协议暨关联交易的议案》
7	2016年6月6日	第三届董事会第三十八次会议	《关于公司向控股股东借用流动资金的议案》
8	2016年6月29日	第三届董事会第三十九次会议	《关于公司转让土地及房产暨关联交易的议案》 《关于召开2016年第三次临时股东大会的议案》
9	2016年7月7日	第三届董事会第四十次会议	《关于为全资子公司提供担保额度的议案》
10	2016年8月22日	第三届董事会第四十一次会议	《关于设立嘉寓新能源公司暨关联交易的议案》
11	2016年8月25日	第三届董事会第四十二次会议	《2016年半年度报告全文》及《2016年半年度报告摘要》 《董事会关于2016年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
12	2016年10月27日	第三届董事会第四十三次会议	《公司2016年第三季度报告全文》 《关于制定合伙人计划的议案》 《关于为全资子公司提供担保额度的议案》 《关于召开2016年第四次临时股东大会的议案》
13	2016年11月4日	第三届董事会第四十四次会议	《关于嘉寓新能源租赁公司厂房屋顶暨关联交易的议案》 《关于公司承揽嘉寓新能源光伏电站建设工程暨关联交易的议案》
14	2016年11月30日	第三届董事会第四十五次会议	《关于为华东、华中、东北、华南各区域提供担保额度的

序号	召开时间	会议名称	审议通过的议案
			议案》 《关于公司董事会换届选举暨提名第四届董事会非独立董事候选人的议案》 《关于公司董事会换届选举暨提名第四届董事会独立董事候选人的议案》 《关于召开2016年第五次临时股东大会的通知》
15	2016年12月20日	第四届董事会第一次会议	《关于选举公司第四届董事会董事长的议案》 《关于选举公司第四届董事会副董事长的议案》 《关于聘任公司总裁的议案》 《关于聘任公司董事会秘书的议案》 《关于聘任公司高级管理人员的议案》 《关于选举公司第四届董事会战略发展委员会成员的议案》 《关于选举公司第四届董事会审计委员会成员的议案》 《关于选举公司第四届董事会提名委员会成员的议案》 《关于选举公司第四届董事会薪酬与考核委员会成员的议案》 《关于授权公司总经理办公会审批相关事项的议案》 《关于注销临时税务登记证的议案》
16	2016年12月30日	第四届董事会第二次会议	《关于投资收购北京奥普科星技术有限公司股权的议案》

二、董事会成员变动及出席会议情况

1、董事会成员变动情况

田家玉先生由于嘉寓新新投资（集团）有限公司正在布局新能源汽车、锂离子电池、光伏产业、装配式建筑及建筑外墙清洁机器人、光伏电站清洁机器人、擦窗机器人、门窗生产线智能装备、自动智能装备等新的领域，为嘉寓股份拓展相关业务提供项目储备。本人提出在第三届董事会任期届满后不再作为董事候选人参加本届董事会的董事选举。根据公司第三届董事会提名，推荐田新甲先生、陈其泽先生、张初虎先生、张国峰先生为公司第四届董事会非独立董事候选人，

本议案已经公司2016年度第五次临时股东大会审议通过。

2、董事出席会议情况

董事姓名	本年度应参加次数	亲自出席次数	委托出席次数	缺席次数
田家玉	14	14	0	0
田新甲	16	16	0	0
陈其泽	16	16	0	0
张初虎	16	16	0	0
廖家河	16	9	0	0
虞晓锋	16	9	0	0
尹秀超	16	9	0	0
张国峰	2	2	0	0

三、2016 年度公司经营情况

2016年，在国家“稳增长”和供给侧改革政策推动下，国内经济总体有回稳态势，房地产开发投资、房地产销售面积同比均有较大增幅的背景下，公司作为节能门窗行业的龙头企业具有较强综合竞争力，通过品牌经营模式、持续技术创新、加强精细化管理、推行人才战略规划，加强内控建设，彰显在门窗行业的品牌优势，加强与品牌战略客户的合作，在门窗幕墙市场份额不断提高的基础上，利用公司在光伏建筑一体化领域的技术优势，与国内大型光伏电站开发企业形成战略合作关系，同时积极推进在机器人及智能装配领域的战略布局，初步实现了多主业协同发展的战略布局。

报告期内，在董事会的正确领导下，公司以未来发展战略规划为指导，以实现年度各项经营计划为目标，实现销售合同额 58.43亿元，同比增长82.88%，其中：37.43亿元为门窗幕墙合同，21亿元为光伏电站施工框架合同，实现营业利润6,382.52元，同比增长85.06%，实现利润总额8,896万元，同比增长9.94%，实现归属上市公司股东的净利润7,627.17万元，同比增长10.59%。

报告期内，公司根据战略发展规划、按照2016年度各项经营计划，重点开展了如下工作：

1、优化组织架构及管理模式，服务监督职能深入落实

报告期内，公司继续推行“区域化经营”核心战略，进一步优化调整组织架构，着力推进总部职能由管理审批型向服务监督型转变，优化管理模式，以各个运营管理体系为中心，推行扁平化管理，缩减管理链条，提升管理效率。

2、“品牌+技术服务”营销，行业影响力持续提升

报告期内，公司积极推进品牌战略，通过自媒体、微信公众号、参展年度中国国际门窗幕墙博览会等形式与同行业、合作伙伴沟通互动，向行业、社会展示嘉寓的产品和技术，公司品牌影响力进一步提升。依托全国280多个城市的营销网络布局，持续发挥技术领先、服务领先、成本领先优势，在巩固恒大地产、总部基地、金融街控股、国家机关事务管理局、中南建设等战略合作伙伴关系的基础上，进入北京碧桂园地产、华夏住宅集团、绿城地产合作供应商品牌库，与万科地产、华润地产、中海地产、新华联等百强地产企业形成了长期合作关系。

2016年，嘉寓品牌商标继续获评“北京市著名商标”、“2016—2017年度门窗十大首选品牌”、“2015-2016年中国房地产500强开发商首选供应商品牌”、“第二届建筑门窗幕墙行业金轩奖最具影响力品牌·幕墙及门窗系统类前十强”、“2016年度中国门窗工匠楷模”，荣膺“2016年度北京非公有制企业履行社会责任百家上榜企业”；董事长获评第二届建筑门窗幕墙行业金轩奖行业二十大风云人物。

公司承接的华发新城六期A区幕墙工程、良乡高教园幕墙工程获评“中国建筑工程装饰奖”；顺义南法信项目幕墙工程、房山区智汇雅苑幕墙工程荣获2015-2016年度北京市建筑装饰协会“北京市建筑装饰优质工程”；上海国际会展中心获评第11届“我最喜爱幕墙工程”；迪拜公主塔项目、重庆喜来登国际酒店项目分获首届全国建筑玻璃艺术设计大赛“建筑艺术类铜奖”、“十佳创意奖”。

3、推进人才战略，优化人才结构，为公司布局多主业协同发展提供人力资源保障

国家“十三五”战略规划纲要对“机器人装备”、“储能与分布式能源”、“新能源汽车”发展提出了明确要求，大力发展工业机器人、服务机器人等关键零部件自主化，实现新一代光伏、大功率高效风电等核心关键技术突破和产业化。公司把握行业发展机遇，确定了五年战略发展规划：在门窗幕墙市场份额不断提高的基础上，利用公司在光伏建筑一体化领域的技术优势，与国内大型光伏电站开发企业形成战略合作关系，全面进入光伏EPC领域；凭据在行业内占据较大的技术优势，针对业内长期依靠大量蜘蛛人清洗建筑门窗、建筑外墙的现状、光伏

电站的现状，公司积极布局建筑外墙清洁机器人、光伏电站清洁机器人、擦窗机器人、门窗生产线智能装备、光伏边框加工全自动智能装备等领域。

报告期内，公司根据产业布局，对现有人力资源结构做了大幅度的优化调整，并根据各区域人力资源现状特点，对在岗人员进行了岗位素质、岗位技能摸底测试“优中选精”，提高人均效能，达到人岗匹配资源的高效整合，通过KPI指标考核分解营造岗位压力和动力以提高岗位执行力，进而实现了人才潜能开发的高效性及岗位价值增值。发挥公司品牌影响力，实施“员工持股计划”，建立和完善劳动者与所有者的利益共享机制，改善公司治理水平，提高职工的凝聚力和 company 竞争力，促进公司长期、可持续发展，助力公司实现中长期战略发展规划。

4、技术积淀稳中有升，产品覆盖范围进一步拓宽

报告期内，公司新增授权专利42项，其中发明专利2项。累计授权专利188项，其中太阳能光伏、光热授权专利24项。参加了《铝合金门窗》、《建筑门窗系列标准应用实施指南编制研究》、《建筑门窗耐火完整性试验方法及判定要求》等国家标准的编制工作。

报告期内，公司研发的嘉寓朗尚系列铝合金耐火窗和塑料耐火窗，在行业内首批通过了国家建筑工程质量监督检验中心外窗耐火完整性0.5小时和1.0小时的性能检测，产品性能满足《建筑设计防火规范》中对建筑外窗耐火性能的强制性要求，为公司承接耐火窗工程奠定了坚实的基础。

为适应超低能耗建筑节能要求，公司进行了被动式超低能耗建筑用外窗的研究开发，朗尚101系列被动式节能铝合金窗，取得了世界权威机构-德国被动式房屋研究所PHI认证，并获得了国家康居认证。

根据国务院办公厅《关于大力发展装配式建筑的指导意见》，公司着力装配式建筑配套门窗产品的研发，并加速技术成果产业化。以北京行政副中心项目为契机，将节能门窗技术与装配式建筑技术相融合，实现成品化生产、装配式安装，通过加强与装配式建筑的相关单位的对接，加速产品的规模化应用与推广，形成经济效益和社会效益。

5、稳控成本，保障安全，系统提升工程管理效率

报告期内，公司继续加强信息化管理系统建设，不断升级信息管理系统。对在施工程项目，实现远程协调、远程沟通、远程管控，对关键环节的设计、采购、

生产和施工过程进行有效控制，与各区域公司在工程管理、供应管理、成本管理三个体系实现信息共享，保障了公司在施项目按质按量完成，使工程进度、质量、安全、成本达到合同约定标准。

在采购及成本控制方面，公司通过与大型的供应商建立长期稳定的战略合作关系，签订战略合作协议，集中采购，锁定成本，坚持全过程成本控制，动态成本跟踪，加强成本控制，提升盈利空间，实现企业价值最大化。

报告期内，公司系统化的工程管理，大幅度提高了管理效能，有效降低了各项成本，在2016年玻璃等建筑材料涨价的大环境下，实现了销售收入同比增长2.58%，但营业利润同比增长85.06%，利润总额同比增长9.94%。

6、加速资源整合，跨行业并购重组，推进多主业协同发展

在房地产行业结构性调整的大背景下，国内门窗幕墙行业依然呈现“多、小、散”的特点，门窗幕墙企业集中度提升空间巨大，公司把握行业的历史机遇，通过对国内门窗幕墙企业及上下游产业链的全面梳理，加大行业资源整合力度，公司已与江苏海洋建筑装饰工程有限公司签订《投资合作框架协议》，与上海上源建筑科技有限公司签订《投资合作协议》。公司将继续洽谈收购国内各区域有规模和品牌的门窗零售企业，利用嘉寓的平台优势，打造中、高档节能门窗零售市场的全国性龙头品牌，为消费者提供优质、规范、及时的服务平台。

在继续做大做强传统门窗幕墙业务的基础上，为推动公司多主业协同发展，与控股股东合资，设立北京嘉寓机器人科技有限公司、北京嘉新能源技术开发有限公司，通过嘉寓新能源控股山东润峰集团新能源科技有限公司，涉足动力锂电池、光伏储能领域；通过控股北京奥普科星技术有限公司，进入智能装备及机器人行业；北京奥普科星技术有限公司，拥有太阳能边框、中高温集热管自动化生产相关的授权专利58项，其中高温真空集热管全自动总成装配线、光伏边框全自动生产线等产品技术在细分行业内，具有相对领先的技术优势和成本优势。

报告期内，公司通过与国内大型光伏电站开发企业形成战略合作关系，积极布局光伏EPC领域，2016年签订光伏EPC战略合作协议。

7、加强规范化治理，加强投资者关系管理

报告期内，公司在对外加强行业资源整合力度的同时，加强团队建设，调整内部审计部门的人员结构，加强内控监督，优化法人治理结构，严格防范内幕交

易。完善内幕信息的管理制度和流程、内幕信息知情人登记制度、对外信息披露审批程序、投资者调研和报备程序、公司内部重大事项报告制度和程序，在增强公司风险控制和风险防范能力的同时，增加公众公司诚信度。

进一步完善投资者关系管理，通过舆情监控，及时掌握投资者关注焦点，加强主动沟通意识，及时、完善信息披露，促进互动交流，扩大公司品牌影响力和公信力，使公司的品牌影响力及行业地位能够反映在股票价值上，切实维护投资者利益，最终实现市值管理目标。

四、公司未来发展规划及经营计划

（一）公司未来发展战略规划

报告期内，公司把握行业发展机遇，确定了多主业协同发展的中长期战略规划：（1）做大做强节能门窗幕墙绿色建筑系统业务；（2）投资与主业相关的机器人、智能装备产业；（3）快速进入光伏EPC领域。

公司在坚持发展节能门窗幕墙绿色建筑系统业务的同时，在门窗幕墙市场份额不断提高的基础上，利用公司在光伏建筑一体化领域的技术优势，与国内大型光伏电站开发企业形成战略合作关系，充分发挥在工程管理、上市公司融资平台等各方面的综合优势，以及近300家劳务安装工程队的人力资源储备，布局光伏电站施工领域，形成新的利润增长点。

公司凭据在行业内占据较大的技术优势，探索多主业协同发展，形成多主业组合驱动，针对业内长期依靠大量蜘蛛人清洗建筑门窗、建筑外墙的现状、光伏电站的现状，为排除安全隐患、提高清洗效率，公司积极布局建筑外墙清洁机器人、光伏电站清洁机器人、擦窗机器人、门窗生产线智能装备、光伏边框加工全自动智能装备等领域，该系列产品问世，既可拓展公司盈利空间，又可为公司战略合作伙伴提供增值服务。

（二）2017年度经营计划

1、实施合伙人计划，发挥嘉寓平台优势

2005年以来，尤其是上市以后，公司经营规模实现了跨越式增长，投资建设的26个生产基地已经全部建成投产，进入产能释放的关键时期。为切实履行对股东的承诺，公司优化经营模式，推出了合伙人计划，作为对区域化经营模式的深化和补充。通过合伙人计划的实施，实现公司发展与管理团队和核心员工的利益共享，提升管理团队的凝聚力，并吸引更多优秀人才和团队，加入到嘉寓的平台。

2、强化公司治理，加强投资者关系管理

公司通过加强证券法务及内部审计团队建设，进一步加强和规范公司内部治理，在各区域内不断加强和规范内部控制建设，加强公司信息披露强度和形式，加强内部审计，增强公司风险控制和风险防范能力，使公司内在价值得到提升，加强投资者关系管理，使投资者充分理解公司的发展战略、规范的运营管理、可持续发展的市场前景，带动公司市值提升。

3、继续推行品牌化经营，新设雄安新区区域总部，整合零售市场资源

房地产市场竞争格局发生重大变化，百强客户的份额继续扩大，公司继续推行品牌化经营，优化公司客户结构，升级信息化管理系统，发挥信息化、标准化、精细化管理优势，经营经营管理中心加强成本管控、采购、工程施工、质量安全体系的衔接与远程协调、远程沟通、远程管控，有效提高管理效率，推广与恒大地产合作的成功模式，形成规模效应。

党中央、国务院决定设立雄安新区作为“千年大计，国家大事”，将为公司发展带来难得的历史性机遇。公司将针对雄安新区战略规划做出战略部署，为更好服务雄安新区的建设，公司将在适当的时机成立嘉寓雄安新区区域总部，与其他九大区域并行成为一级区域管理总部，充分利用承载了公司在京津冀地区的节能门窗幕墙业务的生产与配套服务功能的嘉寓河北生产基地，以及公司拥有的专利技术积累和沉淀、30年的门窗幕墙领域专业经验为新区建设提供高品质、高标准的产品和服务。

同时，公司将凭借产品线丰富、产品质量好、遍布全国的生产基地等突出优势的线下优势及品牌优势，整合门窗零售业务，开拓新的利润增长点。

4、设立光伏事业部，加速光伏EPC项目实施

公司在做大门窗幕墙主营业务的基础上，延伸产业布局，实现多主业协同发展。公司设立光伏事业部，全面负责光伏电站EPC施工业务的开拓、工程管理等。

公司已与润峰集团及其关联公司达成长期战略合作，签订了光伏EPC施工协议；公司多数生产基地及周边已完成分布式光伏电站备案，EPC施工合同额不低于8亿元。公司将加快光伏EPC项目的签约与实施速度。

公司将充分利用公司储备的近300家劳务安装队资源，加强对经营团队的技能培训，要与传统门窗幕墙业务共享供应、成本、质量、安全、工程管理、融资

平台，打造一支技术精良的专业EPC施工团队，争取实现门窗幕墙业务与光伏EPC项目均衡发展。

5、着力装配式建筑配套门窗产品研发，加速技术成果产业化

公司在装配式建筑配套门窗产品方面已有一定技术积累，拥有单元式门窗、门窗护框等多项相关技术专利，2016年技术研发重点之一是以现有技术为基础，公司研发的朗尚101系列被动式节能铝合金窗，取得了德国被动式房屋研究所PHI认证，并获得了国家超低能耗房屋的康居认证，公司在被动式房屋方面取得的专利已达到 项。公司将以北京行政副中心项目为契机，将目前系统门窗技术与成品化生产、装配式安装技术进行优化融合，研发出能够大规模推广、具有国际先进水平的装配式建筑配套门窗系列产品，加强与装配式建筑相关单位的沟通、交流、合作，尽快形成规模经济效益。

公司国家级高新技术企业证书于2014年9月通过复审，有效期3年，将于2017年9月到期，需要重新申请和认定。按照国家高新技术企业的认定标准，公司符合各项认定要求，公司的负责部门将在复审申报期内严格按照认定要求进行申报。

6、抓住市场调整机遇，加快行业资源整合

2016年，规模房地产企业凭借自身品牌优势、产品优势、融资优势以及城市布局的先发优势，通过收并购、品牌输出等方式，大幅提升规模，行业集中度进一步提升。公司作为房地产行业上游的龙头企业，针对市场变化做出应对策略，抓住机会，加快行业资源整合力度从而扩大市场规模，整合行业优秀的管理团队、技术与市场资源，通过资本纽带，引领行业的发展。

7、加强投后项目管理，发挥协同效应

2016年，公司已经完成对北京奥普科星技术有限公司、山东润峰新能源有限公司的投资，成为奥普科星的控股股东。为促成并购企业达到预计效益，保护中小股东的合法权益，实现股东利益最大化，公司要在对并购企业管理层充分授权的基础上，督促、指导并购企业制定长期发展战略，适时植入嘉寓文化，达成双方价值观和发展战略的和谐统一；指导并购企业组建和谐、高效的管理团队，妥善安排关键管理岗位和核心技术人才；各业务体系对并购企业的业务单元进行逐一梳理，发现风险点，提示管理层预先防范，制定管理业务流程，加强管理制度

培训，保障并购企业的运营和内控符合上市公司运作规范，指导、督促并购企业建立定期报告和问责制度，完善绩效考核机制。

北京嘉寓门窗幕墙股份有限公司

董 事 会

二零一七年四月十九日