

“上市公司ESG新动向”系列报道

# 九州一轨总裁曹卫东：将非财务价值体系融入公司经营

在近日由中国证券报和中国国新控股有限责任公司联合主办、国新咨询有限责任公司、上海西虹桥商务开发有限公司承办的2024金牛企业可持续发展论坛上，九州一轨荣获“第二届国新杯·ESG金牛奖百强”奖项。

“我们深刻意识到，将ESG等非财务价值体系融入到公司的经营之中，能够很好地重新塑造公司的对内经营和对外业务输出。这已经成为我们把握公司长期发展方向的一个核心要素。”九州一轨总裁曹卫东在接受中国证券报记者专访时表示。

● 本报记者 孟培嘉



九州一轨研发生产的轨道交通特殊等级减振降噪产品 公司供图

“物理产品方面，我们的钢弹簧浮置板道床减振系统、预制式钢弹簧浮置板等系列产品，可以助力实现轨道振动噪声污染的精准防治。”曹卫东同时表示，基于防治主体的声纹信息属性，公司运用人工智能、声纹数据和状态监测体系，开拓出智慧运维、结构安全和病害治理业务。

## 首度披露ESG报告

今年以来，《企业可持续披露准则——基本准则（征求意见稿）》《上市公司可持

续发展报告编制指南（征求意见稿）》等文件相继发布，国资委着力推动央企ESG报告全覆盖，上市公司ESG信息披露正加速从“选答题”变为“必答题”。

今年4月，九州一轨披露《2023年环境、社会及治理（ESG）报告》，成为公司首份ESG报告。

提及公司披露ESG报告的动力来源，曹卫东表示，随着全球可持续发展议题日益受到重视，各国政府及监管部门对上市公司ESG相关信息披露做了持续规范和要

求，因此公司积极响应监管倡议与导向，并锚定自身可持续发展需要。

“我们深刻认识到，将ESG所代表的非财务价值融入公司的经营之中，并以此塑造企业对内经营管理和对外业务输出，已成为把握长期可持续发展的核心要素。”曹卫东举例说，在资本市场，ESG信息披露已成为影响投资决策的重要参考内容之一，通过高质量的ESG信息披露能够提升上市公司在资本市场的吸引力。

通过ESG信息披露，可以更好地展示九州一轨在公司治理、环境保护和社会责任方面所做出的努力与实质性进展，满足各利益相关方的知情权，进而赢得信任和支持。“这将为公司带来更为长远的价值增长。”曹卫东说。

曹卫东同时表示，尽管行业内企业在ESG信息披露、气候应对等方面取得了一定进展，部分企业正通过科技创新来不断提升环境综合治理能力，但不少相关企业在报告鉴证、治理完善和环境量化指标披露，以及与国际ESG标准对接方面仍有提升空间。“期待我国ESG生态能够更好地融入国际议程，同时发展出具有中国特色的ESG体系，促进两者之间的平衡，推动商业价值与社会价值的共同创造。”

## 完善公司ESG架构

“我们对ESG的重视不仅体现在报告的披露，更要将ESG理念全面引入公司治理过程，增加公司主营业务的韧性，以更好地应对各类潜在风险。”曹卫东表示。

为了更好地完善公司治理架构，九州一轨专门设立了ESG工作小组，以推动和协调相关事务，确保公司在环境、社会和治理方面的计划得到切实执行。该小组责任划分清晰、分工明确，确保ESG战略与公司的整体战略保持一致。

九州一轨还加强了内部的ESG知识培训和教育，以帮助员工深入理解ESG治理的价值和意义。去年以来，公司多次邀请外部机构专家向相关部门及人员介绍ESG标准、框架和评估方法，以及相关的理论和实践，并鼓励员工积极应用相关知识，更好地识别、评估和管理ESG相关风险和机遇，为公司的稳健运营和持续发展建言献策。



## 深耕噪声防治

九州一轨是由北京市科学技术研究院、北京市科学技术研究院城市安全与环境科学研究所合力孵化的新型产学研一体化的高新技术企业，也是科创板首家专注于轨道交通声学环保领域的上市公司。

围绕声音的物理属性和信息属性，九州一轨深化大数据和工业人工智能的研发与应用，从噪声物理防治和声纹信息数据运用两大业务方向进行产业链梳理，在技术和产品领域完成了从产品提供商到数据服务商的转型。

“九州一轨的业务和噪声防治有着紧密的联系，因此我们开展主业，也是践行可持续发展理念的一部分。”曹卫东说，噪声污染是21世纪全球环境污染的主要问题之一。在全国轨道交通产业迅猛发展的形势下，城市轨道交通的噪声与振动污染问题愈发突出，不仅影响人们的身心健康，还可能对生态系统造成破坏，其管理和控制是实现可持续发展的重要一环。

作为环境噪声与振动污染防治领域的综合服务商，九州一轨始终将创造宁静、和谐、安全的轨道交通环境作为自身使命，深耕减振降噪业务领域，不断丰富减振降噪技术的应用场景。

# 大华股份董事长傅利泉：加速推动AI落地智慧物联

● 本报记者 罗京

在数智化浪潮汹涌澎湃的时代，大华股份作为行业领军企业，以其卓越的创新能力和稳健的发展态势备受瞩目。日前，大华股份董事长傅利泉荣获“2023年度金牛卓越企业家奖”。“作为全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，公司将让人工智能（AI）成为公司产品解决方案最重要的部分，加强与全球合作伙伴的合作，共同探索新技术、新应用，推动行业技术进步。”傅利泉在接受中国证券报记者专访时表示。

## 践行企业家精神

傅利泉的创业征程始于1993年，那时的他怀揣着简单而实在的梦想——拥有自己的房子和车子。傅利泉回忆道：“我们在杭州一个小学的校办工厂内，租用了两间教室，成立了大华电讯设备厂。”

1999年，傅利泉敏锐捕捉到行业变革的契机——电力系统开始推行无人值守变电站，公司顺势开发出远程图像监控系统，由此踏入安防领域。2002年，大华股份自主研发出业内首台音视频同步的8路嵌入式硬盘录像机（DVR），取代了传统的机械磁带机，公司发展由此步入快车道。

随着企业的不断成长，傅利泉的梦想也实现了升华。傅利泉表示，如今，公司的使命是为社会、客户和员工创造更大的价值。从个人物质追求到为社会创造价值的转变，是企业真正成长与担当的体现，这也是企业家精神的核心要义。

在傅利泉看来，企业家精神还涵盖了诸多关键要素。“创新是驱动企业发展的根本动力。平均而言，大华股份每年将超过10%的销售收入投入研发，研发人员占比超过50%，通过持续创新为客户提供独特价值。”傅利泉说。

秉持浙商脚踏实地、坚韧不拔的精神，大华股份将社会责任融入企业发展的血脉，致力于打造利益共同体，对社会、客户、合作伙伴和



大华股份工厂 公司供图

员工负责。傅利泉表示：“这种利他理念是企业成功的秘诀之一。此外，追求极致文化，在产品和服务上追求尽善尽美，以及在企业壮大后积极践行奉献精神，推动科技平权和绿色发展等，都是企业家精神的深刻体现。”

## 走出去与本地化并存

经过多年耕耘，今年上半年，大华股份海外业务营收达74.85亿元，占总营收比例首次超过50%，“压舱石”作用凸显。

这一优异成绩的背后，得益于公司早期对海外市场的前瞻性布局。“2003年，大华人背着自主研发的8路嵌入式DVR到美国费城参展，尽管公司展位位于展览会的角落，但凭借卓越的产品品质，我们成功斩获了大额订单，首次尝到了‘走出去’的甜头。”傅利泉回忆道。

此后，公司不断加大海外市场开拓力度。如今，大华股份已在海外设立69个境外分支机构，产品畅销全球180个国家和地区。

在傅利泉看来，本地化是海外市场拓展的关键策略。他解释道：“我们必须深入了解不同国家的文化、法律等方面的差异，积极融入当地市场。通过组建本地化团队，吸纳本地

人才，公司能够更好地满足市场需求，为当地客户提供更贴合需求的产品和服务。”他强调，要坚守合规经营底线，严格遵守各国法律法规，确保企业在海外的可持续发展。

展望未来，傅利泉表示，海外业务还会继续聚焦渠道下沉，拓展集成商客户，推广智慧城市、智能交通、能源、楼宇、教育等行业解决方案，拓展较大潜力的数通、消防、门禁、热成像等新业务。对于部分海外国家和地区的本地制造诉求，公司将采用“一国一策”，根据本地诉求、业务规模来灵活调整产品规划，以保障海外各区域业务可持续增长。

## 充分发挥先进技术潜力

作为全球智慧物联领域的佼佼者，傅利泉指出，AI技术已成为大华股份产品解决方案的核心技术驱动力，深度融合入每一个产品中，显著提升了产品的竞争力。

以大华股份自主研发的星汉大模型为例，与以生成内容为主要目标的通用大模型不同，星汉大模型聚焦于解析真实世界，通过融合图像、图片、文本、语音等多模态数据，极大地提升了视觉解析能力。傅利泉介绍，在实际落地应用中，公司

注重大小模型的协同应用，通过对大模型进行结构优化、迭代升级等操作，将模型参数从千亿级别降至百亿甚至十亿级别，降低了客户部署成本，提高了模型的实用性。

“大模型和多模态技术并非万能钥匙，需要将其深度融入具体的产品和解决方案中。只有具备AI技术灵魂的产品系列，才能满足碎片化的市场需求，实现广泛的商业落地。”傅利泉称。

例如，在智能制造领域，针对企业提高效率、提升品质、降低成本的核心诉求，大华股份从生产外围系统逐步深入智能制造核心环节，深度应用感知和智能技术，推动生产安全、智能制造、设备在线检测、运维管理等核心系统的智能化转型。

目前，大华股份已积累了1000多种算法，梳理出8000个细分场景，致力于精准还原真实场景为机器可识别的语义，实现了从传统智能到深度学习智能，再到大模型智能的跨越发展。

傅利泉表示，在智慧物联这一广阔应用场景中，公司将充分发挥AI等先进技术的潜力，使其成为产品解决方案的核心竞争力，同时加强与全球合作伙伴的协同创新，共同探索新技术、开拓新应用，引领行业技术进步。

## 道明光学：打造以薄膜新材料为核心的平台型企业

● 本报记者 罗京

走进浙江永康道明光学的企业文化展厅，一卷卷色彩斑斓的反光材料整齐地竖立在地面，宛如长卷轴一般，记载并见证着公司技术创新历程。作为国内率先成功开发并自主掌握高端微棱镜型反光材料生产全套工艺和技术的企业，道明光学始终坚持“技术立身”，不断拓展业务领域，如今已形成了以反光材料为主、光学显示材料和电子功能材料为两翼的产业格局。

近日，“了解我的上市公司——走进江浙沪”系列活动道明光学专场在浙江永康举办。中国证券报记者实地调研了道明光学，从企业发展历程、技术创新、产业布局等多维度深入拆解公司成长之道。

## 多领域协同发展

道明光学成立于2002年，最初是一家专业从事反光材料为主的生产企业，于2011年上市。公司对“人、车、路”全系列应用场景进行拓展，完成核心原材料的自给自足，产品线在全球处于领先地位。近年来，公司拓展了铝塑膜、显示光学膜及PC/PMMA复合板材、石墨烯膜等新型功能性薄膜材料，成功延伸切入至新能源汽车、新型光学显示及消费电子产业链，致力于打造以薄膜新材料为核心的平台型科技企业。

道明光学董事长兼总经理胡智彪介绍，多年来，道明光学通过前后一体化经营方针，实现核心原材料自给自足，如高折射率玻璃微珠、高性能树脂等，这不仅优化了成本，还保证了产品品质和交期。

“公司之所以在反光材料领域，向光学显示和电子功能材料领域进行拓展和延伸，主要基于技术的同根性与供应链的同源性两方面的原因。”胡智彪说。

对于技术同根性方面，在光学显示领域，目前公司生产LCD显示屏配套光学膜的主要生产工艺就是通过微纳转写在薄膜表面形成微米级的精细结构，以达到对背光源的传播路径和分布均匀性进行管理的作用，其核心技术即为公司微棱镜型反光材料生产所积累的微纳转写技术；在电子功能材料领域，公司目前所布局的产品，包括石墨烯散热膜、铝塑复合膜、离型材料等，都基于反光材料生产的核心技术——超精密涂布复合技术。

“换言之，目前我们所涉足的光学显示和电子功能材料领域的产品，其关键技术与公司沉淀、积累了二十多年的反光材料两大核心技术一脉相承，不存在技术瓶颈。”胡智彪说。

对于供应链同源性方面，胡智彪介绍，公司目前在光学显示和电子功能材料领域布局的产品，它们用到的核心原材料也是高性能树脂和光学级的薄膜，与反光材料生产用到的核心原材料相通和可借鉴。“多年来，我们和相应的原材料供应渠道建立了很好的战略合作关系，能够协调和利用以前的资源优势，进行产业拓展。”

## 加大技术创新力度

道明光学始终高度重视技术创新。2023年，道明光学杭州研究院投入使用，公司将杭州研究院定位为集团先导技术中心研究院，主要聚焦基于光学设计和超精密加工的光学关键元器件的研发、新型功能性薄膜材料及新型显示材料的研发。

道明光学研发总监王宏介绍，研究院不仅可根据客户需求定制化提供光学解决方案，同时服务于集团现有光学产品，不断改进和优化反光膜及液晶显示用光学膜的结构，为提升产品性能和新产品开发提供坚实保障。

目前，道明光学杭州研究院正自主研发开发具有球面、非球面、自由曲面、柱状光栅等光学形貌的模具且基于这些模具进行深加工，形成具有道明设计和加工特色的光学器件，以开拓在智能座舱、智能驾驶、消费电子及精准医疗等领域的应用。

“随着智能交通的发展，反光材料是有潜力通过结构的设计，让其赋能智能交通甚至成为智能交通信息传递的一个支点的。例如，可以通过反光材料去金属化，让它很好地和芯片相结合，以利于除光学之外其他识读设备能远程、快速识读；还可以利用反光材料自身的特性，通过特定的结构设计赋予特定的信息，让视觉设备快速识读等。”王宏告诉记者。

“未来，公司研发将向内挖潜，通过工艺改进提升反光材料性能，拓展应用领域，实现降本增效。同时，加大在显示和电子功能材料领域的研发，开发新产品、新技术，拓展细分应用领域，尤其注重显示和电子功能材料领域先导性技术研发，为未来发展储备技术力量。”王宏说。

## 扩大海外市场版图

近年来，道明光学不断加大海外市场开拓力度。目前，公司海外市场营收占总营收约30%，车牌照系列产品出口至欧洲、东南亚、南美等地区。

道明光学董事兼海外事业负责人胡浩亨表示，公司未来计划加大海外市场开拓力度，特别是中亚、东南亚、中东、南美等地区，以提升产品在新兴市场的占有率。同时，公司在组织架构和投资规模上进行设计讨论，拓展国外子公司布局，以现有子公司为基点强化辐射效应，扩大海外市场版图。

自上市以来，道明光学高度重视投资者回报。2011年至今，公司累计募集资金净额为11亿元，创造归属于上市公司股东净利润16亿元，现金分红10亿元，通过每年分红与投资者共享发展成果。

道明光学董事会秘书钱婷婷表示，公司坚持“经营战略”和“资本战略”协同，未来三年，公司将在提升业绩、保障现金流满足经营和发展需求的前提下，根据实际情况进行现金分红，并在条件允许时考虑中期分红，与股东共享发展成果。