



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORT 2017
企业社会责任报告

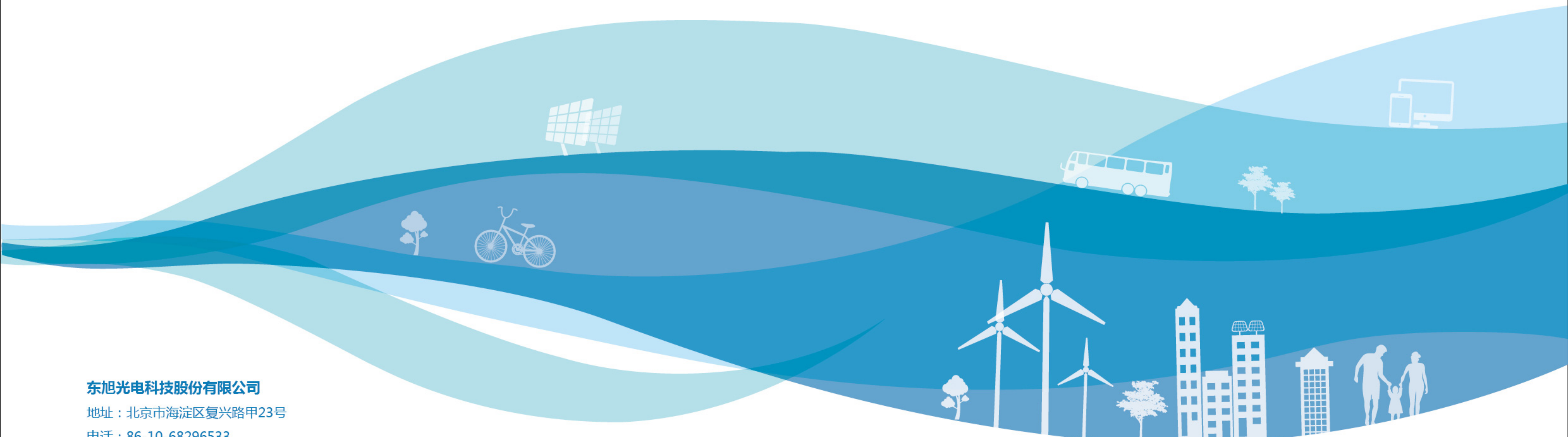
东旭光电科技股份有限公司

地址：北京市海淀区复兴路甲23号

电话：86-10-68296533

传真：86-10-68297007

网址：www.dongxuguangdian.com.cn





李兆廷

第十二届全国人大代表
东旭集团有限公司董事长
东旭光电科技股份有限公司董事长
中国生产力学会副会长
北京大学名誉校董
2016中国十大经济年度人物
2017年中国上市公司最受尊敬董事长
2017中国全面小康十大杰出贡献人物

转型升级时代

2017年是东旭光电核心竞争力显著提升、企业发展迈上新台阶的转型升级之年。在党的十九大提出深化供给侧结构性改革、决胜全面建成小康社会之际，东旭人把准新时代脉搏，紧抓发展机遇，努力践行“感恩做人、敬业做事”的企业文化理念，将东旭光电的巨轮驶入了转型升级的新时代。

这一年，东旭8.5代液晶玻璃基板两条生产线点亮投产。我们由此正式迈入了高世代液晶玻璃基板生产领域，并拥有了液晶玻璃基板5代至8.5代全世代产品生产能力。

这一年，东旭成功进军新能源汽车行业，成功收购国内著名的新能源客车制造企业上海申龙并迅速完成整合。在国内新能源客车销量增速整体下滑的形势下，完成整合的上海申龙实现逆势增长，创下当年新能源客车销量排名全国第八、销售增长率拔行业头筹的佳绩，这是东旭继光电显示材料之后，为中国制造的转型升级做出了新的贡献。

这一年，东旭在香港亚洲国际博览馆举办了石墨烯基锂离子电池“烯王”二代的全球发售仪式，使石墨烯的产业化应用再次实现升级。东旭还同日本、泰国、马来西亚、印度尼西亚、蒙古五国机构签署了《共建智慧城市合作协议》以及石墨烯散热大功率LED照明系列新品——“超极灯”的首单总额超千万元的海外销售合同。

东旭在2017年实现产业转型升级，仅仅是中央大力振兴实体经济决心的一个缩影和中国制造不断转型升级的一个成功案例。坚持企业发展战略同国家发展战略高度契合，正是东旭不断发展成长的源源动力。作为民族产业的一面旗帜，东旭将继续秉承“实业报国”的理念，发挥平台优势，打通产业链结合点，实现高效的产业协同发展，并以持续的技术创新和战略布局将产业做大做强做优。未来，东旭还将把产业布局的视野扩展至全球范围和前沿领域，力争在新时代作出新作为，为中国制造的持续转型升级贡献力量！

关于本报告

报告时间范围

2017年1月1日至2017年12月31，为增强数据可比性，部分内容超出上述范围。

报告发布周期

东旭光电自2015年开始向社会发布《企业社会责任报告》，发布周期为每年一期。

报告涉及范畴

本报告涉及的内容与东旭光电的业务覆盖区域一致，包括了东旭光电及其子公司和托管公司的企业社会责任理念、战略和具体实践，以及在报告期内的企业运营状况。

报告数据说明

本报告所引用的数据为截至2017年12月31日的最终统计数据。

报告参照标准

本报告参考了全球报告倡议组织（GRI）《可持续发展报告指南》G4.0、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》和中国社会科学院《中国企业社会责任报告编制指南》（CASS-CSR3.0）的内容。

报告指代说明

为方便表述，本报告中东旭光电科技股份有限公司简称“东旭光电”、“公司”或“我们”。

报告获取方式

本报告分为印刷版和电子版，电子版可通过登陆巨潮资讯网www.cninfo.com.cn和东旭光电官方网站www.dongxuguangdian.com.cn在线浏览或下载。对本报告的内容如有疑问或建议，欢迎来电或来函垂询。

目录 CONTENTS

01 致辞

02 关于我们

06 公司简介
09 公司荣誉

03 公司治理

12 规范的公司治理
13 健全的内部控制体系
真实透明的信息披露
多元化的投资者沟通机制
14 积极的现金分红制度
分红明细表
员工行为准则
15 廉洁自律建设

04 创新体系

18 东旭光电技术研发组织架构图
19 “王者熊猫”项目
“超级灯”项目
20 智能数字化车间
部分专利列表

05 东旭光电与客户

22 东旭光电客户服务理念
22 光电显示产业
26 新能源汽车产业
28 石墨烯产业化应用

06 东旭光电与供应商

32 评估审核

07 东旭光电与环境

35 绿色东旭
环保理念
绿色产品
绿色技术
36 绿色制造
绿色建筑
绿色运输
绿色采购
节能减排

08 东旭光电与员工

38 助力员工 实现自我价值
东旭光电员工
39 人才理念
人才引进与人才梯队
40 人才发展
44 关爱员工

09 东旭光电与社会

46 公益与责任
47 媒体评价

10 可持续发展

公司简介

东旭光电科技股份有限公司（证券代码：000413、200413）成立于1992年，1996年在深圳证券交易所挂牌上市，是中国本土最大、世界排名第四的液晶玻璃基板生产商，正逐渐成为领先的中国智能高端制造供应商。

公司从光电显示产业起步，逐渐发展成为集液晶玻璃基板、盖板玻璃、彩色滤光片、蓝宝石等光电显示材料与高端装备制造及系统集成、新能源汽车研发及制造、石墨烯产业化应用、建筑安装等业务为一体的综合性高新技术企业，产业上下游纵向布局及横向联动不断深化，逐渐形成了具有综合竞争力的新兴产业集群。

公司一直深耕光电显示产业，多次打破国际技术垄断，截至目前，公司拥有G5、G6、G8.5代玻璃基板产线共计20条（含在建及拟建），基本实现了玻璃基板不同世代全覆盖，填补了国内空白。年内，有两条8.5代线点亮投产，加上之前布局的蓝宝石、高端装备制造、彩色滤光片等板块，产业上下游纵向布局及横向联动不断深入，为中国制造业转型升级提供了示范效应，不仅促推了平板显示产业国产化，而且为国家产业安全提供了保障。

作为国内石墨烯产业化应用和投资的领军企业，东旭光电的石墨烯业务迅速发展，通过“内生+外

延”双轮驱动，以“研发、产业、投资”为抓手，逐步构建起从先进制备、应用研发、技术引进、产品落地到推广应用的石墨烯全产业链发展模式，且更通过研发合作、项目并购、市场拓展等方式加快海外布局的步伐。收购申龙客车后，东旭光电“高端材料-石墨烯基锂离子电池-新能源汽车”的产业链闭环路径形成。

新能源汽车产业是公司的重点业务板块，2017年3月，东旭光电通过收购国内知名整车企业——申龙客车，正式跨入新能源汽车领域。2017年6月和11月，东旭光电分别与当地政府签署合作协议，拟在广西南宁和四川绵阳各投资30亿元，在当地建设大型新能源车生产基地。东旭光电的新能源汽车将通过“自主创新+联合创新”的方式加快向轻量化、集成化、网联化和智能化等方面进行技术升级，继续提升公司核心竞争力，打开新能源汽车领域新局面。

未来，在创新发展的引领下，东旭光电将继续发挥现有优势，加强产业协同，推动技术创新，并借助2025中国制造政策东风，以核心光电显示材料及高端装备制造为基础，拓展智能制造产业，将东旭光电打造成全球领先的智能高端制造企业，用更好业绩回报广大投资者，为民族产业发展贡献更多力量。

02

关于我们
ABOUT US

2017年营收



全年营收173.36亿，同比增长127.15%

产业布局



公司战略

为实现“国内最大的光电显示材料生产商及智能制造综合服务商”战略目标，紧跟世界显示技术潮流与创新趋势，公司将不断巩固和提升以液晶玻璃基板为核心的光电显示材料业务，同时加速布局高端装备、新能源汽车、石墨烯等战略新兴产业。

同时，借助国家2025中国制造政策东风，东旭将坚持企业发展战略同国家发展战略高度契合，继续秉承“实业报国”的理念，发挥平台优势，打通产业链结合点，实现高效的产业协同发展，并以持续的技术创新和战略布局将产业做大做强做优，将东旭光电打造成中国领先的智能高端制造企业。

光电显示产业

东旭光电将继续提升光电显示产业的核心优势，专注于技术创新与产业升级，以增加产品高附加值、低替代性为目标，引领TFT-LCD技术的发展，同时加快OLED、柔性显示、增强现实、虚拟现实等新型产品和技术的布局，推动人类生活的数字化与智能化。

新能源汽车

未来，东旭将建设数个大型生产基地，完成东旭在新能源汽车产业的全国布局，快速缔造东旭新能源汽车产业集群。东旭光电的新能源汽车将通过“自主创新+联合创新”的方式加快向轻量化、集成化、网联化和智能化等方面进行技术升级，继续提升公司核心竞争力，打开新能源汽车领域新局面。

高端装备制造

东旭高端装备制造产业在满足自有产业需求的同时，更借助国家工业2025规划的东风，面向半导体、工业机器人、环保、汽车制造等产业积极开拓市场。

石墨烯产业化应用

今后，东旭光电石墨烯未来发展的首选方向是专注产业化，特别是石墨烯在动力电池、散热材料、传感器、柔性显示等高端应用领域的产业化应用。

2017公司荣誉

1. 东旭光电董事长李兆廷荣膺“2017中国上市公司最受尊敬董事长”

“2017亚洲产业与资本峰会”举行，东旭光电董事长李兆廷被评为“2017中国上市公司最受尊敬董事长”，这是李兆廷连续三年获此殊荣。

2. 东旭光电荣获“价值领导者奖”

“2017上市公司投资者关系高峰论坛”盛大开幕，东旭光电凭借公认的高企业价值荣膺本届论坛“价值领导者”称号。

3. 东旭光电荣获“2017年度实业贡献大奖”

“2017中国上市公司创新发展高峰论坛”在京举行，东旭光电凭借突出的业绩荣获“2017年度中国上市公司实业贡献大奖”。

4. 东旭光电荣膺“2017「金长城」年度创新标杆企业奖”

“2017中国制造业年会”在京举行，东旭光电凭借智慧坚强和开拓进取的创新精神，荣膺“2017中国智造「金长城」年度创新标杆企业奖”。

5. 东旭光电荣获“2017最具核心竞争力奖”

“2017第六届中国上市公司领袖峰会”举行，东旭光电作为中国领先的智能高端装备及显示材料巨头，荣获“最具核心竞争力”大奖。

6. 东旭光电入选2017中国上市公司竞争力百强榜

上海交通大学中国企业发展研究院发布“2017中国上市公司竞争力百强榜”，东旭光电榜上有名。

7. 东旭光电荣获“产业杰出贡献奖”和“石墨烯产业典型应用示范项目”大奖

2017年度中国石墨烯产业杰出贡献奖颁奖典礼暨中国石墨烯产业技术创新战略联盟年会在京召开，东旭光电凭借为中国石墨烯产业发展做出的突出贡献以及2017年石墨烯产业化的创新成果，一举荣获“产业杰出贡献奖”和“石墨烯产业典型应用示范项目”两项大奖。

8. 申龙客车荣获“最佳新能源客车奖”与“最佳公交客车奖”

申龙客车凭借在车辆技术、性能、工艺等各个方面的优势，在交通运输部主办的“中国道路运输杯”上获得业内外一致肯定。申龙SLK6109纯电动城市客车获“最佳新能源客车奖”，SLK6109混合动力城市客车获“最佳公交客车奖”。



9. 东旭光电董秘龚昕荣膺第十三届“新财富金牌董秘”

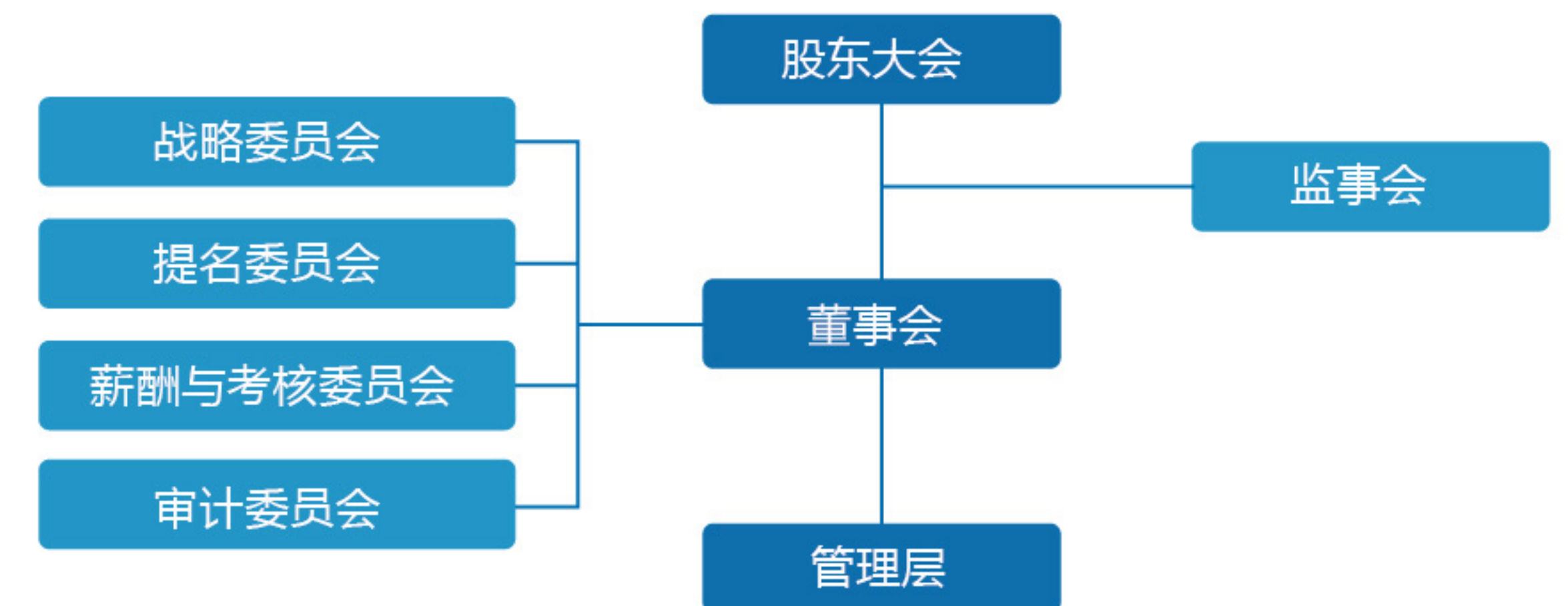
2017年中国上市公司并购年会暨新财富第十三届金牌董秘、第十届最佳投行颁奖典礼盛大举行，东旭光电董秘龚昕荣获“新财富金牌董秘”荣誉。



2017年，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》及《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等法律法规及相关规范性文件要求，不断完善公司治理结构、健全公司内部控制体系；认真做好信息披露及投资者关系管理各项工作，确保包括中小股东在内的各类投资者的权益平等；不断提升经营管理水平，横向拓展产业链，并实施积极的利润分配政策，致力于实现公司价值与股东价值最大化的共赢式发展。

规范的公司治理

公司依照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，以及中国证监会、深圳证券交易所关于上市公司治理的规范性文件，建立了规范的公司治理结构。股东大会、董事会、监事会与管理层共同组成了公司的核心治理架构，各层次之间权责明确、运作规范、相互协调和相互制衡，确保了公司的规范运作。公司与控股股东在人员、财务、资产、机构、业务方面做到了“三独立、五分开”。



报告期内，公司全体董事、监事、高级管理人员本着对全体股民认真负责的态度，诚实勤勉地履行义务，对公司生产、经营、管理、决策均发挥了重要的作用。2017年，股东大会共计召开9次会议，其中1次为年度股东大会，8次为临时股东大会；董事会共召开19次会议，审议了93个议案；董事会下设专门委员会召开了4次会议；监事会共召开了12次会议。上述会议的召集、召开、表决合法合规，决议全部合法有效，为公司的高速发展起到了保驾护航的作用。

公司始终坚持诚信经营，依据《中国上市公司诚信守则》，依法合规地进行信息披露，持续提高信息披露质量；积极维护上市公司及股东权益，履行承诺，做到财务诚信、选择诚信合作伙伴等，不断培育诚信文化。公司在最近三年之内未因诚信合规问题受到过相关处罚。此外，公司在不断强化诚信文化培训学习，多举措回报股东。

在规范运作方面，公司对相关监管法规及时更新梳理，规范关联交易、严防内幕交易、杜绝操纵市场等行为，完善公司内部治理结构，不断提高上市公司治理水平。

健全的内部控制体系

近年来，公司持续推进内控规范建设工作，通过对核心业务和关键管控流程的梳理，发布并优化了《内部控制手册》、《内部控制评价手册》、《内部控制运行管理制度》，进一步完善了《财务管理制度》、《合同审核管理制度》、《法律事务管理制度》、《审计监察管理制度》等制度规范。同时，构筑了以财务管理部、法律事务部、证券部、审计监察部为核心的风险管控部门。

2017年，公司继续加强风险的日常管理、定期评估和持续监督改进工作，风险管控机构通过组织业务部门自查、内审部门实施评价、聘请会计师事务所实施内控审计等多种方式，对各单位的内控体系完善及实际情况进行持续监督，及时发现不足并加以改进，保证内部控制的高效性，切实提高公司的风险防范能力，为稳健经营保驾护航。

真实透明及时的信息披露

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规范性要求，真实、准确、完整、及时、公平地披露了各项应披露的信息。公司2017年完成公告及其他信息披露文件挂网共计326份且无补充公告，信息披露质量位居两市上市公司前列。

另外，公司信息披露的渠道也在不断丰富，除深圳证券交易所以及中国证券报、上海证券报、证券日报、证券时报、香港商报、巨潮网等指定平台以外，还通过公司官网、互动易平台、官方微信等渠道及时为投资者及股东提供最新公司资讯。

多元化的投资者沟通机制

公司始终坚持以股东价值最大化为导向，积极开展投资者关系管理工作。公司设有专业的投资者关系管理团队，并已构建了一个立体化、多元化的投资者沟通机制，与广大股东、潜在投资者、证券分析师等均保持着双向互动式的良性沟通，使其能够更了解公司发展战略、经营情况及最新发展情况。

在沟通渠道上，公司通过深圳证券交易所互动易平台、投资者服务热线、投资者信箱、网上投资者接待等多元化的沟通渠道，服务中小投资者；同时，公司投资者关系管理工作的专业性及主动性不断增强，通过召开股东大会、组织调研/路演活动、参加券商策略会等多种方式，在保证公平一致的原则下，针对各类投资者的不同需求采取不同的沟通策略。回复“互动易”投资者提问589条，解答投资热线电话超1400人次，回复率100%。

积极的现金分红制度

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，坚持以良好的业绩、稳定的现金分红回报股东。根据《公司法》、中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》的文件要求，公司制定了《东旭光电科技股份有限公司未来三年股东回报规划（2015-2017年）》，坚持以现金分红为主，每年以现金方式分配的利润应不少于当年实现可分配利润的20%。

公司自2015年至今连续进行现金分红三次，累计分红总额达10.15亿元，在电子显示器件行业中分红总额度仅次于三安光电与京东方A。

分红明细表

单位：万元

年度	现金分红金（含税）	归属于上市公司股东的净利润	现金分红比率（%）
2017年度	40,111.75	174,366.68	23.00
2016年度	34,579.50	130,368.59	26.52
2015年度	26,845.00	124,541.78	21.56
合计	101,536.25	317,177.05	—

员工行为准则

东旭光电在经营管理中，始终遵循最高的公司治理和商业道德标准，从制度、流程、授权三个维度规范和完善内控体系，严格要求员工恪守道德规范和职业操守。

全体员工要共同遵守员工行为守则：保持诚实与公正的态度；保持良好的职业操守；以东旭光电为荣，并为维护公司声誉和个人名誉而不断努力。

全体员工要以企业政策方针为行动准则，忠实履行自己职责，以最佳方法全力完成公司赋予的任务。同时，要求员工在履行职责中避免与公司利益发生冲突，不利用公司资产谋取不当私利。在对外交往中，要求员工以树立良好的公司形象为己任，不接受任何利诱，以免妨碍做出公正判断，在日常生活中不从事任何有悖于社会伦理道德的活动。

此外，东旭光电对干部队伍提出了更高的要求。

“干部十要”

- 干部要善于谋篇布局；干部要善于培育团队
- 干部要善于目标引领；干部要善于整合资源
- 干部要善于运用策略；干部要善于把控风险
- 干部要解决大事难事；干部要勇于创新突破
- 干部要善于精神引领；干部要时刻胸怀大局

廉洁自律建设

东旭光电一直以来遵循“诚信、规范、透明、负责”的经营理念，为维护公正廉洁的良好企业氛围，保证企业顺利发展，一直把廉洁自律建设与反腐败作为公司建设的重要内容，积极倡导“感恩做人，敬业做事”的企业文化，推进廉洁高效的企业氛围与商业环境建设。

在廉洁自律方面，东旭光电发布了《东旭光电员工诚信廉洁手册》、《员工个人信息申报》、《保密管理制度》等多项指导性文件，从如何为员工创建平等的就业机会、如何避免利益冲突、如何避免欺诈行为、如何保密等方向约束了员工的日常行为规范，为创造廉洁的企业环境提供行为依据。

此外，公司不断完善廉洁风控体系建设，实行全方位、全过程、全节点的审计监察工作，建立了宣一防一查一惩的管理闭环。

公司不断强化廉洁自律教育，培养员工廉洁自律的道德与法律意识，对新员工开展了诚信、敬业的职业操守宣导，对重点业务领域和重大项目人员开展廉洁敬业、规范执业的廉洁教育培训，对管理干部开展了日常廉洁敬业教育培训；设置邮箱与举报电话等举报通道，及时处理举报事项，规范规章制度；对于举报事项进行严格调查，并且在组织内部进行自查自纠，审计监察部门进行抽查复检；对于公司腐败行为从严惩处，对违规的员工及合作单位实施处罚，对列入黑名单的员工将永不再录用，对列入黑名单的合作单位将停止合作。

每个干部员工都要守住底线，东旭光电的廉洁自律、反腐倡廉、廉政建设的高压线是《十条禁令》。

东旭光电十条禁令

公司各级领导干部及员工应严格遵守关于廉洁自律的有关规定和以下十条禁令：

- 一、禁止收受业务单位和个人的现金、资金卡、购物卡、有价证券和其他类的支付凭证及礼物馈赠；
- 二、禁止接受可能对公司利益有损害的宴请、喝茶和其他娱乐活动；
- 三、禁止在业务单位报销应由个人支付的有关票据；
- 四、禁止为谋取个人不正当利益，在经济往来中违反有关规定，以各种名义收取回扣、中介费、手续费、顾问费等归个人所有；
- 五、禁止在合同招投标和谈判中不按制度程序运作，弄虚作假、徇私舞弊、以权谋私、损公肥私；
- 六、禁止违反接待规定进行公关、业务接待及用公款支付个人名义的宴请和礼品费用；
- 七、禁止损害公司利益，利用职权为亲友经商办企业提供便利与优惠条件；
- 八、禁止利用职务上的便利，侵吞、占用、窃取、骗取或以其他非法手段占有公司财物和利用公司资源谋求私利；
- 九、禁止在商务活动中，超越职权私自承诺、担保、签约；
- 十、禁止违背社会公德、伤风败俗、腐化堕落、诋毁企业文化、损害公司形象。

创新是东旭光电发展的原始动力。在“东旭智创2025”战略指导下，东旭光电紧紧把握时代脉搏，以“自主创新”为核心，以“用户需求”为导向，以“质量水平”为标尺，进一步完善“助推产业进步”的技术创新体系，加速引领行业技术进步。

以“市场-设计-制造”联动，推动行业实际问题的解决，取得累累硕果，已填补多项国内空白，累计申请专利达2000余项。此外，东旭先后承担科技部、工信部等多个重大科研项目，并主持国家标准的制定，创造了巨大经济价值和社会价值。

东旭光电技术研发组织架构图



创新体系
INNOVATION
SYSTEM

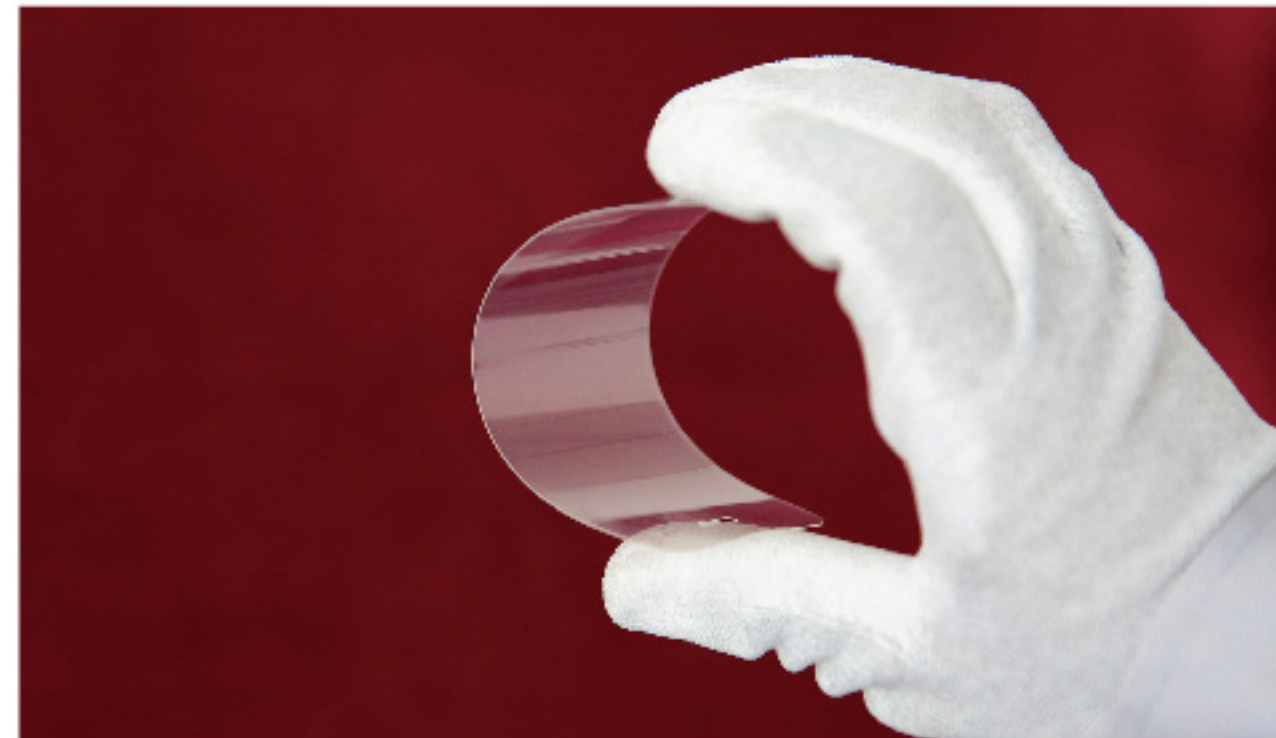
8.5代线项目

2017年承担的首个国家级课题“G8.5液晶玻璃基板生产技术应用开发”已顺利通过科技部验收。

福州旭福G8.5代线第一条、第二条产线已先后投产，成功配套京东方，对公司实现中、高世代玻璃基板产品全覆盖、巩固公司行业龙头地位，起到了至关重要的作用。

“王者熊猫”项目

仅用三年时间，东旭就成功突破高铝触控玻璃配方、“双热点”高效熔化及澄清技术与控制软件、“类等比拉薄”技术与控制软件、缺陷在线智能识别判定系统等多项核心技术，“王者熊猫”高铝触控玻璃指标全面超越肖特、旭硝子等百年老牌行业巨头。



“王者熊猫”高铝触控玻璃

“超极灯”项目

9月24日，东旭光电在2017中国国际石墨烯创新大会上正式推出了石墨烯散热大功率LED照明系列新品——“超极灯”，率先实现了石墨烯LED照明产业化应用。

“超极灯”以石墨烯的可逆液晶相变材料（RLCP）技术为核心，内置模组比传统LED模组体积大幅缩小3/4，重量减少1/3，光效提升20%以上，且节电率提高20%至30%。与传统钠灯相比，更可实现80%以上的节电率。目前已收获首批海外订单，并与日本大仓株式会社签署海外五国独家代理合同，成功打入国际市场。



“超极灯”新品发布会

智能数字化车间

依托产业基础及技术创新能力，契合国家提出的“中国制造2025”战略，东旭以智能制造为着力点，已成功攻克计算机视觉识别、专家系统、成套设备自控等多项核心技术，建成智能数字化车间。同时，在高端显示制造装备技术方面也取得重大突破。

部分专利列表



1	一种高铝高钠盖板玻璃	ZL201410401193.1
2	电子显示设备用高强度保护玻璃板	ZL201510559045.7
3	一种平板显示器基板玻璃的挠度测量装置	ZL201310008711.9
4	消除TFT-LCD玻璃基板切割裂片粉尘的方法及装置	ZL201310272929.5
5	一种石墨烯薄膜和连续生产石墨烯薄膜的方法及装置	ZL201610005325.8
6	一种石墨烯阻燃薄膜及其制备方法和应用	ZL201610005268.3

东旭光电客户服务理念

东旭光电始终坚持“客户第一、服务至上、携手共进、互利共赢”的理念。在工作中，为客户提供高质量的产品和一站式服务，致力于与广大客户建立长期的战略合作伙伴关系。“客户第一、服务至上”的理念涉及到光电显示产业、石墨烯产业化应用、新能源汽车等各个产业板块，深入公司每个员工的内心，也贯穿产品研发、生产和服务各个环节，用优质的服务不断为客户创造价值。

光电显示产业

一直以来，东旭光电深耕光电显示产业链上下游配套，以TFT液晶玻璃基板+高端保护玻璃基板产品为纲，辅以彩色滤光片、蓝宝石材料、偏光片、高端装备业务，与客户共同构建全面战略合作伙伴关系，展开更深层次合作。

围绕客户需求，及时跟进显示市场技术方向与发展趋势，提前规划、提前研发，与客户需求紧密结合，在市场到来前，早一步完成产品布局。2017年已经启动OLED上游材料的市场调研，有望在OLED市场爆发前完成相关技术储备。

追求卓越品质

东旭光电以高质量的产品为客户带来了丰厚的利润。为确保产品质量严格符合客户要求，切实维护客户利益，东旭光电建立了综合性、立体式、全方位的品质管理体系，系统化解解决产品在客户端出现的各种问题。

通过来料检验→过程管控→品质抽检→入库终

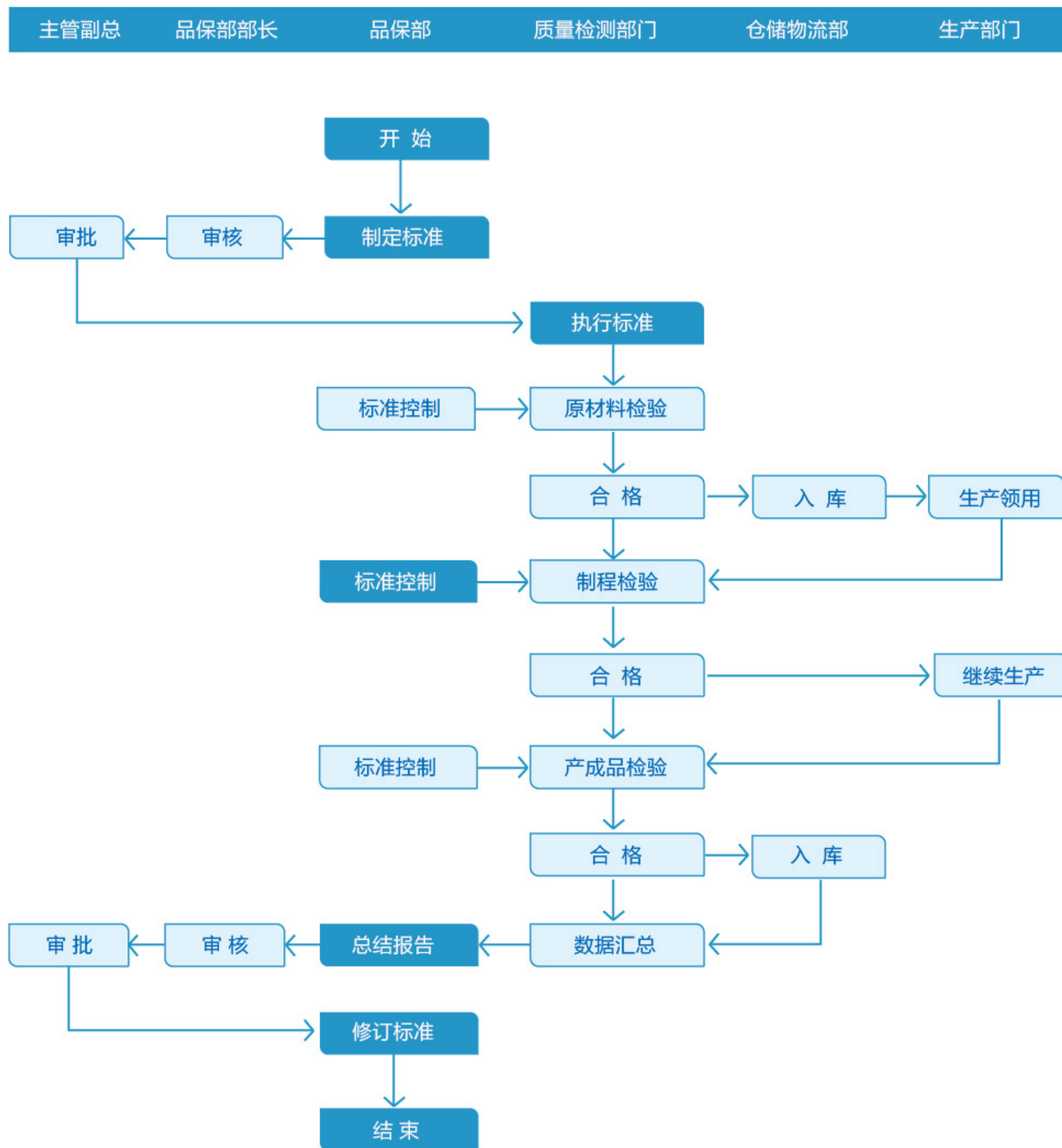
检和持续质量改进等控制方法，确保过程可控及产品的卓越品质。产品质量是企业的生命，东旭光电在品质管理方面推行六西格玛精细化管理，从产品需求调研、产品研发、产品生产、供应链到客户端，均严格执行质量跟踪管理体系。从工厂仓库到客户产线双向跟踪产品质量，并实时在线跟踪监控产品运输全过程状态，确保产品按预定时间安全到达客户指定位置。一旦出现产品不良等信息反馈，公司立刻启动全程质量分析和全方位人员保障体系，直到问题解决并符合客户期望。通过不断地与客户紧密合作，确保了产品质量管理体系实现工厂与客户无缝对接，产品质量得到极大提升，客户满意度始终保持在95%以上。

产品质量稳定、供货稳定对客户至关重要。东旭光电合理安排订单及生产，并在客户工厂附近设置了二级库房，从而做到接到客户出货通知后，4个小时内即可送达，成为客户值得信赖的优质供应商。

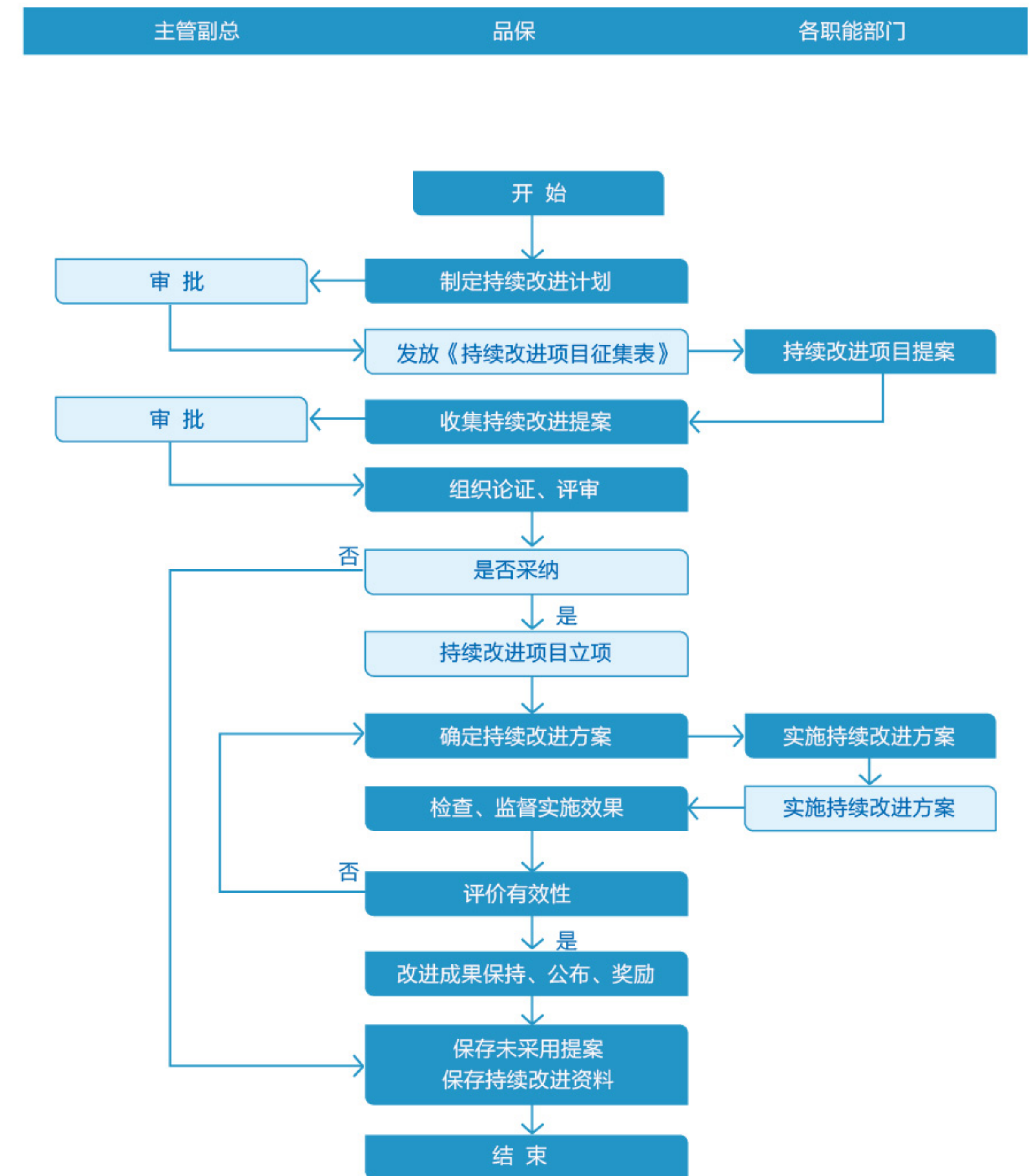


东旭光电与客户 TUNGHSU OPTOELECTRONIC & CUSTOMERS

生产质量管理流程



质量持续改进管理流程



提供优质服务

东旭光电长期坚持深入客户开展沟通交流，通过不定期开展如技术交流、商务会谈、客户满意度调查等综合客户服务活动，深入了解客户的多方面需求；长期保持与客户的交流互动，了解客户的企业文化、工作模式等，使多方合作默契，更好地为客户提供产品和服务。

通过在每一个客户的工厂端设置驻厂客户经理和品质人员，对客户在产品使用过程中发生的一切问题，给予快速响应，形成了2458的客户响应机制。

售后服务

售后服务坚持2485原则

2：2H内响应；

4：24H内到达客户现场；

8：48H原因分析、制定对策；

5：5天对策实施及有效验证8D报告。

对客户提出问题点持续跟进，确保问题彻底解决，解决客户后顾之忧。

想客户之所想、急客户之所急。一旦公司产品在客户端出现任何问题，2458应急响应机制即刻启动，市场、品保、技术等人员随时待命为客户端产品顺利投入使用保驾护航。通过提升业务人员自身素质和业务技能、规范服务等方面入手，大力提倡优质服务，针对不同顾客的具体情况，采取不同的服务方式，以加强东旭光电与客户之间的交流，提升客户的忠诚度。同时，东旭光电要求每个子公司、每位员工认真组织学习各项制度规定，切实增强执行力，并在业务工作中加强自律，以良好的服务赢得顾客。

同时，东旭光电根据客户的工艺进步、需求变化，如减薄对玻璃平整度的新要求、高分辨率产品对玻璃表面品质的新要求等，推动东旭光电产品自身品质的提升、技术研发的创新。结合自身产品特性，协助客户进行产线、良率的提升，与客户深度合作，实现共赢。



新能源汽车产业

东旭光电子公司申龙客车秉承诚信服务、客户至上的服务宗旨，在全国建立了由市场部售后服务保障、配件服务保障、特约服务站服务保障组成完善的服务保障体系。公司设立24小时全国统一服务热线4008207880，随时受理客户的服务需求，及时处理用户车辆的故障信息。

服务承诺

◆ 365天全年无休：50多名专业服务工程师一流的技术专家团队，全年7×24小时全天无休，随时随地为客户提供服务。

◆ 客户来电、来函2小时内给予反馈回复。

24小时预约服务：全国360余家申龙授权服务站提供电话预约服务，有效减少客户等待时间，为客户提供及时的维修和保养服务，服务站服务半径不大于120公里，中心区域不大于30公里，新能源客车及新能源物流车服务半径小于10公里。

◆ 外出救援服务：如果客户需要外出救援帮助，拨打申龙客车全国统一服务热线，专业维修技师为客户提供24小时全天候外出援助。

◆ 服务工作的唯一标准：客户满意。为客户服务做到尽心尽责，最大限度的节省客户时间、费用，以最短的时间、最少的费用为客户一次性解决问题，为了客户满意做到争分夺秒。

培训服务体系

公司为每个客户提供详细的免费培训服务，使驾驶员以及车辆管理人员能够熟悉车辆性能，掌握车辆的日常维护保养以及常规应急故障排除等技能。

车辆驾驶培训

公司将为每台车辆的驾驶员进行驾驶培训，包括驾驶习惯、节油省电驾驶技巧、申龙纯电动汽车工作原理、整车的基本驾驶操作、危机情况的处理以及事故后的情况妥善处理等相关培训。

维护保养培训

公司将对客户车辆的管理人员和维修保养人员进行新能源汽车三电系统、底盘等主要部件的理论与实践培训，内容包括车辆的保养、维护、疑难问题的处理等。

长期免费培训

公司建议客户推荐维修骨干参加我司每年主办的“车辆新技术维修培训”。

定期对客户单位的驾乘人员进行节电驾驶、应急处理等方面技能提升培训。

对客户单位长期提供专业的客车维修、整改等方面的技术支持。

个性化售后服务体系

个性化服务 客户提车时，对客户进行车辆操作和使用保养培训，并鼓励客户在提车时针对自身使用需求，对车辆提出改进意见，满足后期使用，同时客户在提车后会有专人定期回访，了解产品运行初期的质量状况和客户的服务需求。

应急服务 服务部负责客户车辆应急服务总调度，各分公司（市场部）和特约服务站都具有应急服务能力，全年7*24小时为客户提供应急服务。

网络服务 公司在全国建立420个特约服务站、27个特约配件经销商，并在全国派驻50名专业售后服务工程师，特约服务站和特约配件经销商的业务受申龙公司服务部和各分公司（市场部）的管理和督导，为客户提供技术咨询、配件供应、车辆保养及维修、质量保修及应急处理等方面的服务。公司通过完善的服务网络为客户提供及时、有效的保姆式服务。

公司每年对每个客户进行不定期电话回访或上门走访，每年不少于4次，通过对客户回访，及时发现、解决服务中存在的问题，为持续的产品质量、服务质量提升提供了方向，同时拉近申龙与客户距离，与客户形成良性互动。



石墨烯产业化应用

作为国内石墨烯产业化应用领军企业之一，东旭光电大力强化石墨烯产业化布局。目前公司拥有旭碳新材、碳源汇谷及明朔科技三家技术研发与产业转化平台，开发了石墨烯基锂离子电池、石墨烯节能照明、石墨烯电采暖三个系列产品，丰富和拓展了国内外石墨烯应用产品领域。

东旭光电客户服务体系的宗旨是“客户永远是第一位”，从客户的实际需求出发，为客户提供真正有价值的服务，帮助客户更好地使用产品。体现了“良好的企业形象、良好的技术、良好的客户关系、良好的品牌”的核心服务理念，以最专业性服务队伍，及时和全方位地关注客户的每一个服务需求，并通过提供广泛、全面和快捷的服务，使客户体验到无处不在的满意和可信赖的贴心感受。以子公司明朔科技为例：

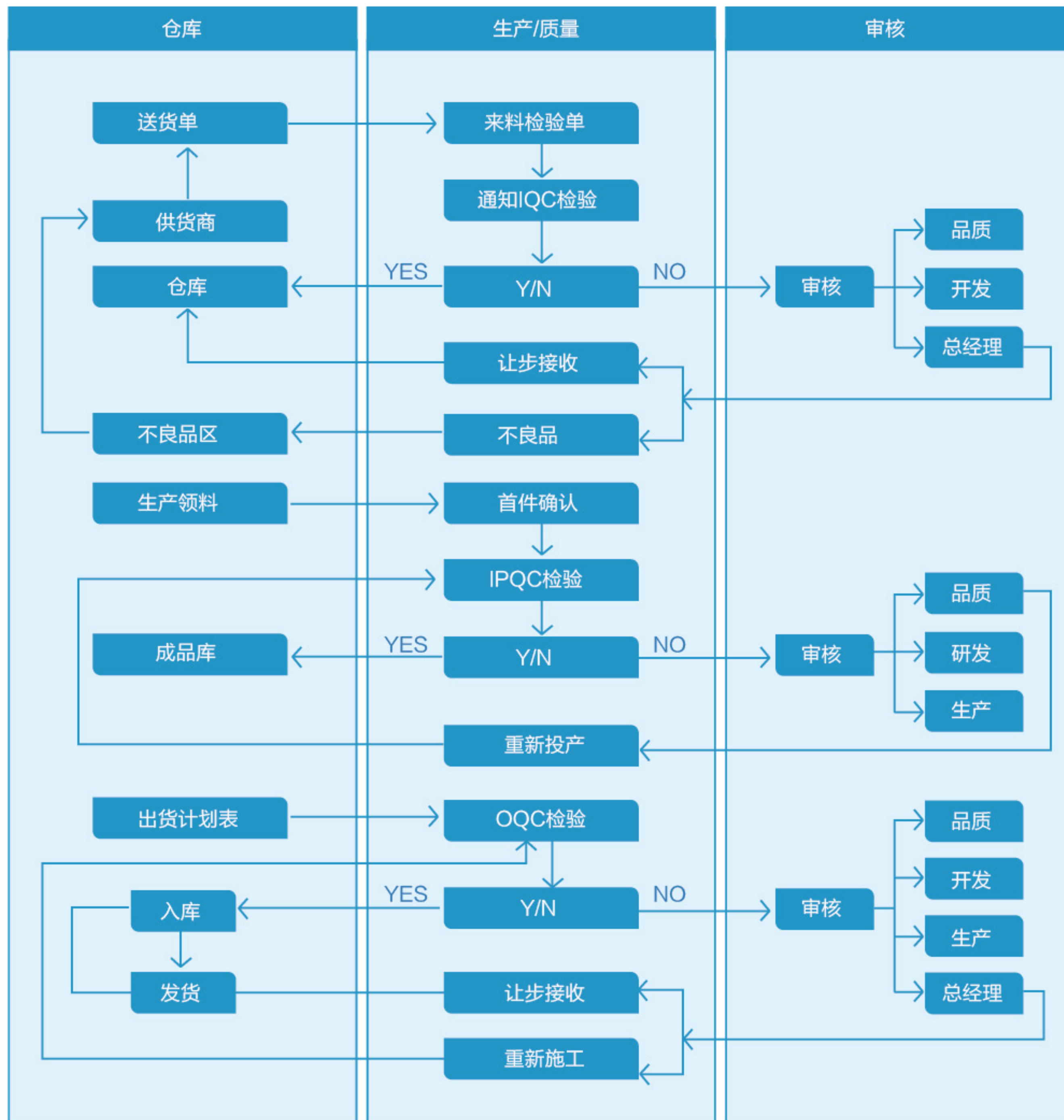
量身定制的售前服务

- ◆ 深入了解客户的实际需求；
- ◆ 调查相应的道路情况，包括路灯杆间距、路面宽度、路灯高度、道路材质等信息，取得一系列基础数据后，进行电脑三维模拟，通过模拟测出最适合客户的路灯光源的照度、色温、功率，所有数据都是建立在符合国家标准并符合客户实际应用情况基础上，为客户量身定制，提供专业照明解决方案；
- ◆ 对于做能源合同管理方案的客户，同样会对客户当地的电费价格、灯具开关灯的时间、灯具数量、灯具功率等实际情况进行调研，提供合理的改造解决方案。

严格完整的售中服务

公司拥有一整套严格的质量检测文件和使用细则，所有的模组和电源及配件都由品质部、生产部、产品实验室进行严格管理。

品质管控流程图



在公司完善的质量管理体系的基础上，运营管理部门每天会根据计划进度和生产实际进度做项目看板，实时通报产品的完成情况。如有问题，销售人员会第一时间和客户进行沟通解决。

健全高效的售后服务

- 公司拥有健全的售后服务网络机构，包括专门的安装维修服务队，用户的定期访问和信息反馈（销售部），安装指导和技术咨询（技术部）；
- 工程验收后，公司承诺为用户提供终身免费技术咨询及服务；
- 公司为客户提供的保修期，承诺保修期内免费提供维修和保养，保修范围包括除人为破坏因素、不可抗力因素外的故障和质量问题；
- 在质保期内，每天24小时技术支持热线电话，及时了解路灯运行情况，接受用户的报修、投诉，以便及时安排技术人员解答或赶赴现场；
- 对用户提出的有关技术问题，做到15分钟内答复，如电话响应无法解决需派人到现场，售后服务人员在4小时内到达现场，24小时内使问题得到及时的处理，让设备尽快地恢复运行；
- 公司承诺除人为破坏或发生不可抗力情况外，因本投标产品质量问题而使招标方产生的损失由公司给予赔偿。

供应商是东旭光电的重要合作伙伴，优质的供应链对公司的高度成长提供了坚实的基础保障。长期以来，公司通过同供应商伙伴紧密的交流合作，创造健全的交易环境，维护公开、公平、公正的交易原则，共同促进彼此成长。

评估审核

供应商管理是东旭光电战略管理的重要组成部分。公司具有完备的供应链管理流程，对供应商进行严格的精细化管理，有针对性地制定相应合作策略，从各方面保证供应链的健康稳定，使供应链保持竞争力。

1. 2017年度供应商评分标准：

合同签订（50分） 商务部				
报价 (满分5分)	价格 (满分12分)	付款方式 (满分10分)	垄断报备 (满分5分)	配合度 (满分18分)
A、报价及时、规范（盖章或者发PDF件、发送到指定邮箱、按要求提供资质等）不扣分 B、报价不积极，不规范，每发生一次扣1分	A、价格降幅 $\geq 5\%$ 不扣分 B、 $0 < \text{价格降幅} < 5\%$ 扣2分 C、维持原价扣4分 D、 $0 < \text{价格涨幅} \leq 5\%$ 扣6分 E、 $5 < \text{价格涨幅} < 10\%$ 扣8分 F、价格涨幅 $\geq 10\%$ 扣12分（因原材料涨价而涨价酌情考虑扣分）	A、货到票到验收合格付全款不扣分 B、有预付款，货到（票到）验收合格支付余款扣3分 C、有预付款有发货款，货到票到验收合格支付余款扣6分 D、发货前需支付全款扣10分	A、没有垄断报备不扣分 B、前期有付出（帮我司做技术交流、选型等）而报备扣2分 C、前期无付出直接报备，其他供应商无法供货扣5分	A、积极配合（按时参加技术交流或谈判、同意拆单、同意我司合同条款、问题及时反馈、诚信度好等）不扣分 B、配合度不好每发生一次扣2分 C、配合度很差、合同毁约扣18分
合同交货（25分） 执行部		质量与服务（25分） 执行部&技术中心（取平均分）		
交货及时性 (满分15分)	交货合规性 (满分10分)	质量问题 (满分9分)	质量问题处理 (满分8分)	服务 (满分8分)
A、按合同约定的时间交货或提前交货不扣分 B、晚于合同约定时间交货但不影响项目进度每发生一次扣1分 C、晚于合同约定时间交货对项目进度有影响扣8分 D、晚于合同约定时间交货并严重影响项目进度扣15分	A、按照我司要求发货（发货前提前通知、提供发货清单、图纸、物流单号、送货上门、到货易清点）不扣分 B、未按照要求发货，每出现一次扣1分 C、连续三次以上不按照要求发货的扣10分	A、到货和使用中无质量问题不扣分 B、到货有质量问题，处理后不影响项目进度扣2分 C、到货有质量问题，处理后影响项目进度扣4分 D、使用过程中出现质量问题但影响小扣6分 E、使用过程中出现质量问题并产生严重影响扣9分	A、对质量问题能快速反应并及时解决不扣分 B、对质量问题或售后服务反应慢，最终问题解决未产生影响扣2分 C、问题解决缓慢，对产线有影响扣5分 D、问题一直未得到解决扣8分	A、有需求时（样本提供、技术交流或培训、货物验收、现场服务等）积极响应，整体服务好并能解决问题不扣分 B、整体服务一般，但能解决需求扣3分 C、整体服务差扣8分

2. 2017年度供应商评级标准

	供应商类别	供应商评分(分)	合同数量(个)	合同金额(万元)
A级	大宗物资设备类	评分≥90	数量≥5	金额≥100
	材料类	评分≥90	数量≥5	金额≥100
	电气件	评分≥90	数量≥10	金额≥15
	机械件	评分≥90	数量≥10	金额≥15
	消耗品	评分≥90	数量≥5	金额≥15
	专用设备工具类	评分≥90	数量≥2	金额≥100
	服务类	评分≥90	数量≥5	金额≥5
B级	所有供应商	评分≥80分且A级以外的		
C级	所有供应商	60≤评分<80分		
D级	所有供应商	评分<60分		

3. 2017年度供应商考评结果

供应商考评级别	供应商数量(家)	百分比
A级	20	6.7%
B级	262	87.9%
C级	14	4.7%
D级	2	0.7%
合计	298	
考评待定	24	
总计	322	

4. 根据考评评级结果确定与各级供应商的具体合作方式

- 1)A级优秀供应商:
合作首选、培养长期关系, 加强战略合作;
- 2)B级良好供应商:
可提升等级, 逐步发展成优秀供应商;
- 3)C级合格供应商:
提出改进, 向良好供应商发展;
- 4)D级不合格供应商:
淘汰。



东旭光电与环境

TUNGHSU OPTOELECTRONIC
& ENVIRONMENT

绿色东旭

为成就“绿色东旭”的环境目标，东旭光电严格遵守各项环保相关法律法规，积极建立并完善具有东旭光电特色的环境管理体系。该体系主要包括环境管理、节能减排、绿色产品三个方面，指导企业有效开展环境管理工作。通过不断完善企业的环境组织结构，明确各层级的环境管理职责，最大程度防止企业运营对环境造成的不利影响。

每个产品在其生命周期内都会对环境产生影响，为了在整个生命周期中负责任地开展生产经营活动，东旭光电针对自身产品的每一阶段严格制定相应措施，最大限度地削弱对环境的影响。

环保理念

东旭光电积极贯彻环保安全理念的预防机制，严格贯彻国家的《环境保护法》、《安全生产法》等相关法律法规，通过《环境因素识别与评价程序》、《危险源识别与风险控制程序》、《过程的监视和测量程序》等文件的贯彻执行，对环境因素和危险源实施预防和控制，实现了环保和职业健康安全目标，并通过欧盟REACH法规注册。

绿色产品

在玻璃基板方面，东旭光电严格按照中国《电子信息产品污染控制管理办法》及《GP管理物质清单》等环保要求，通过与原材料供应商签订“供应商环保承诺书”，从源头上限制使用铅、汞、砷等10种有害物质，并在过程中管控，确保符合欧盟RoHS、REACH等环保要求的绿色产品。

在石墨烯产品方面，东旭光电石墨烯基锂离子电池“烯王”已应用于电动滑板车、电动共享单车等动力交通工具；石墨烯发热膜及延伸的电热产品首先具有绿色环保特性，高效节能30%，公司的煤改电项目落地山西，彻底解决冬季原煤散烧导致的大气污染问题；石墨烯LED路灯可节能20%至30%，相较传统钠灯产品节电率更在80%以上，符合国家城市绿色照明和节能环保要求，照明效果超过国家规定技术标准。

在新能源汽车方面，东旭光电旗下申龙客车自成立之初就开始绿色能源研究，一大批倡导绿色环保、节能减排的新能源技术已经先后得到开发及应用并获得突破性进展。申龙客车针对不同客户需求，分别研制了6米~18米，涵盖公交、旅游、城乡等各类功能性的新能源车型。

绿色技术

采用绿色环保配方，公司研发的平板显示玻璃基板用专用澄清剂替代了氧化砷，实现了绿色环保要求。玻璃化学组成中不含重金属BaO、As₂O₃、卤素Cl等有害物质，不会影响环境和人体健康。

申龙客车研发的“氢燃料电池公交客车”项目被上海市新能源汽车推进领导小组列入“上海市（第一批）面向世博会的新能源汽车高新技术产业推进项目”，全铝车身技术、轻量化、耐腐蚀、配合混合动力，达到城市客车节能减排的业内最高标准。

“石墨烯散热大功率LED模组”技术进入北京市节能低碳技术产品及示范案例推荐目录。

绿色制造

东旭自觉承担社会责任，在保证产品质量、功能成本的前提下，综合考虑环境影响和资源效率的制造模式节能减排，开展环境友好型技术攻关工作，推广“智能装备战略”和“绿色生产战略”。在两大战略的指引下，开展“TFT-LCD玻璃基板节能型生产成套装备”项目，例如无砷环保料方、全氧燃烧技术、电加热技术、铂金材料涂覆保护技术，提高玻璃熔解质量、降低能耗、节省环境保护成本和能源成本，建立投入低、消耗少、污染轻、产出高、效益好的资源节约型、环境友好型工业体系，推动产业链迈向中高端并现绿色增长，并指导平板玻璃产业技术改造，提供绿色制造转型经验，推动民族光电产业技术进步，支撑绿色制造国际竞争，促进显示材料产业技术革新，引领绿色制造发展方向。

绿色建筑

东旭光电在新建、改建、扩建和技术改造工程项目的时，严格执行国家产业政策和节能环保标准，依照有关政策，开展环境影响评价、节能评估审查等工作，做到环境保护设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用。

绿色运输

为减轻产品运输过程中对环境的影响，东旭光电不断优化运输方式及包材，通过使用轻量化和环保型的包装，减少对环境负荷的影响，也提高了运输效率，减少了产品污染的可能性，降低了成本。

绿色采购

为减少环境负荷，东旭光电推行绿色采购，积极采用低环境负荷的原材料、零部件等。东旭光电的采购必须符合以下要求：采购部建立《合格GP供应商名录》；原材料的采购必须符合GP（绿色产品）管理要求；采购部向供应商下发采购订单时，需将GP管理要求传递给供应商，以便供应商知悉公司的环保标准要求，并确保满足；供应商至少每年提供一次GP检测报告，报告需在一年有效期内，年内容须符合公司《GP管理物质清单》的规定；供应商需在产品包装上贴绿色GP标签；供应商在首次送样所附的出厂检验报告中须做出GP符合性声明，并附上材料的“MSDS”（化学品安全说明书）说明产品中所含的环境影响；供应商必须签署《供应商环保承诺书》。

节能减排

根据公司年度生产经营计划、各部门用能需求等，制定能源定额目标。能源消耗定额逐级下达，明确责任部门、责任人，对各用能单元、主要耗能设备的实际用能进行计量、统计和核算，对目标完成情况按月考核，并将结果纳入公司组织绩效考核。

同时，东旭光电通过产业结构调整、淘汰落后产能、使用节能新设备、大力实施技术改造等措施，确保主要节能减排指标均保持下降趋势，至今未发生一起环境污染事件。



助力员工 实现自我价值

人才是企业发展的不竭动力之源。东旭光电的目标与成就，是基于一批想干事、能干事、干成事、敢担当、不怕困难的东旭人的努力而实现的。因此，东旭十分尊重和珍视人才，也竭尽全力为员工提供可以实现自我价值的企业平台。

东旭光电员工



员工总数 **7931**



东旭光电与员工
TUNGHSU OPTOELECTRONIC
& EMPLOYEES

人才理念

在“组织先行、机制先行、人才先行、管理提升”的理念指引下，东旭光电不断向国际化标杆企业学习，不断探索人才发展创新之路。

“三维人才”评价标准

一直以来，东旭坚持“三维人才”评价标准，强调业绩第一，能力第二，品德/价值观是否决项。

开放的用人态度

东旭一贯秉承开放的用人态度，吸纳全球人才，开放创新，不盲目追求为我所有，积极构建“为我所知，为我所用，为我所有”的能力组合。

人才引进与人才梯队

东旭光电在人才引进实行“外部引进和内部培养并重”的原则。随着公司不断发展壮大，对外，东旭着重从企业外部引进行业领军人物和校园优秀人才；对内，东旭着力打造内生式的内部人才培养机制，建立内部人才梯队。

一方面，按照级别、岗位序列和能力标准，东旭光电将人才划分为五级，分别为应届毕业生、管培生、专员/主管/经理/高级经理、副总监/中心副总/总监/中心总/总裁助理、副总裁及以上公司高管。

另一方面，根据业务形态和各类人才的角色定位、发挥功能的不同，在级别划分的基础上，东旭光电将人才划分为政委、将军、工匠和专家。



东旭光电2017校园招聘

人才发展

作为东旭光电人才体系的肥沃土壤，自2012年成立伊始，东旭大学就对公司的人才培养和组织学习全力倾注，不断增强着企业的生命力和活力，满足了东旭光电业务的快速发展，保障了东旭光电员工的持续成长。



东旭大学五大定位

战略推手

战略执行一体化。链接企业发展与员工成长的纽带，关注短期利益与长期发展的平衡，用“六个凡是”助力企业打造强有力的战略执行一体化目标

人才摇篮

支持业务发展周期的人才培养战略；骨干员工发展计划-领导力发展项目

作战指南

学院架构版图

文化阵地

资源、协作、制度和人才培养的根源

交互平台

公司资源整合平台

东旭大学三大功能



干部培养与发展平台

东旭大学作为东旭光电干部培养的摇篮和基地，是干部成长和发展的“党校”，为干部的成长提供源源不断地支持。东旭大学为干部提供了从新进、储备、基层、中层、高层干部、决策层等不同层级的系列培养项目，帮助东旭光电培养和储备了大批管理人才。



问题解决平台

东旭大学是业务部门解决实际问题的研讨平台，是实际问题解决方案的设计平台，是企业管理优化的输出平台，是管理工具形成和实施平台。



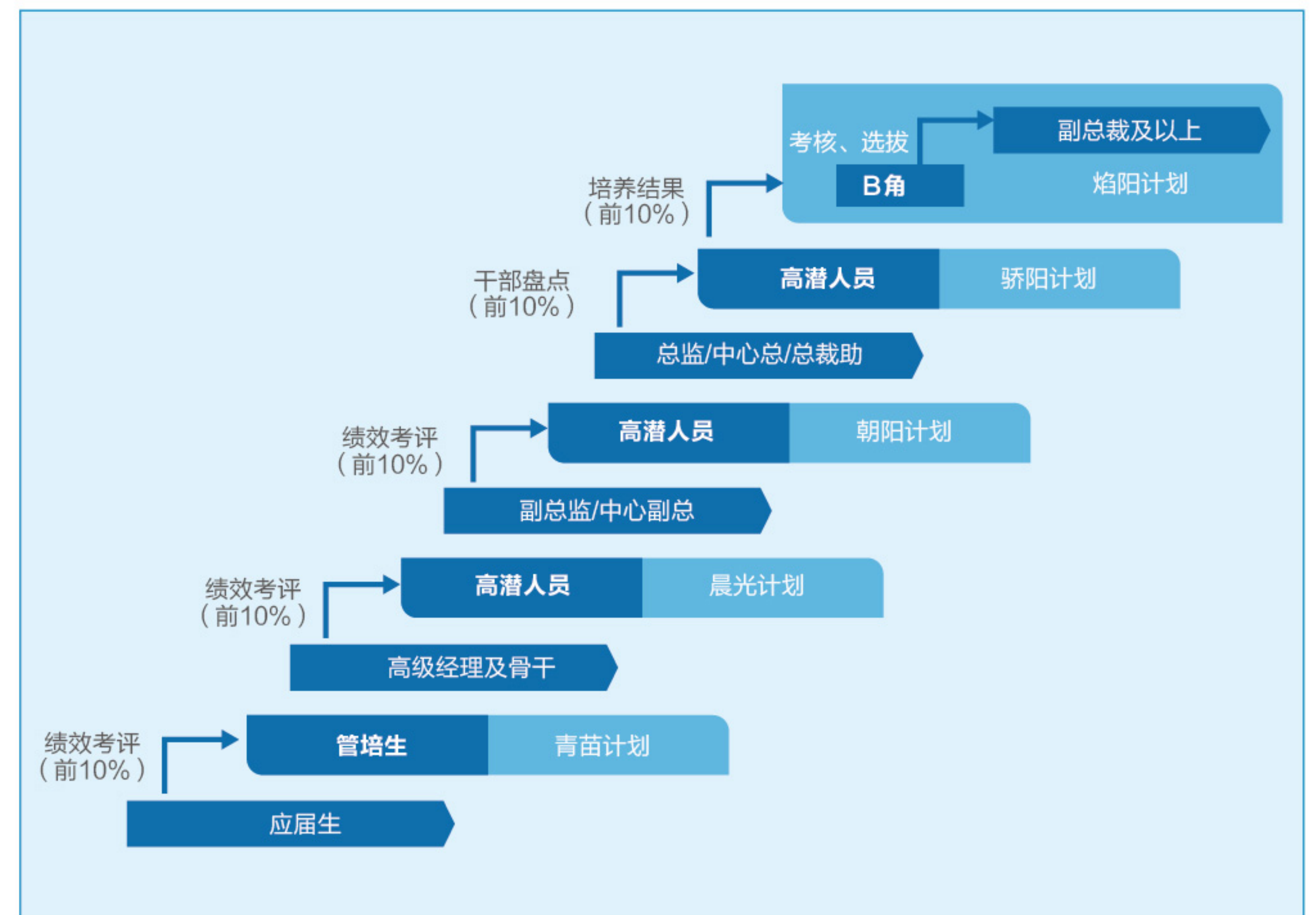
知识管理平台

东旭大学最后一个核心平台是知识管理，它是帮助公司把专家个人的经验知识沉淀为组织智慧的过程。东旭大学信息共享平台包含各级专业知识、典型案例、典型问题、解决方案、优秀工具、现身说法等系列内容。

东旭大学领导力培养

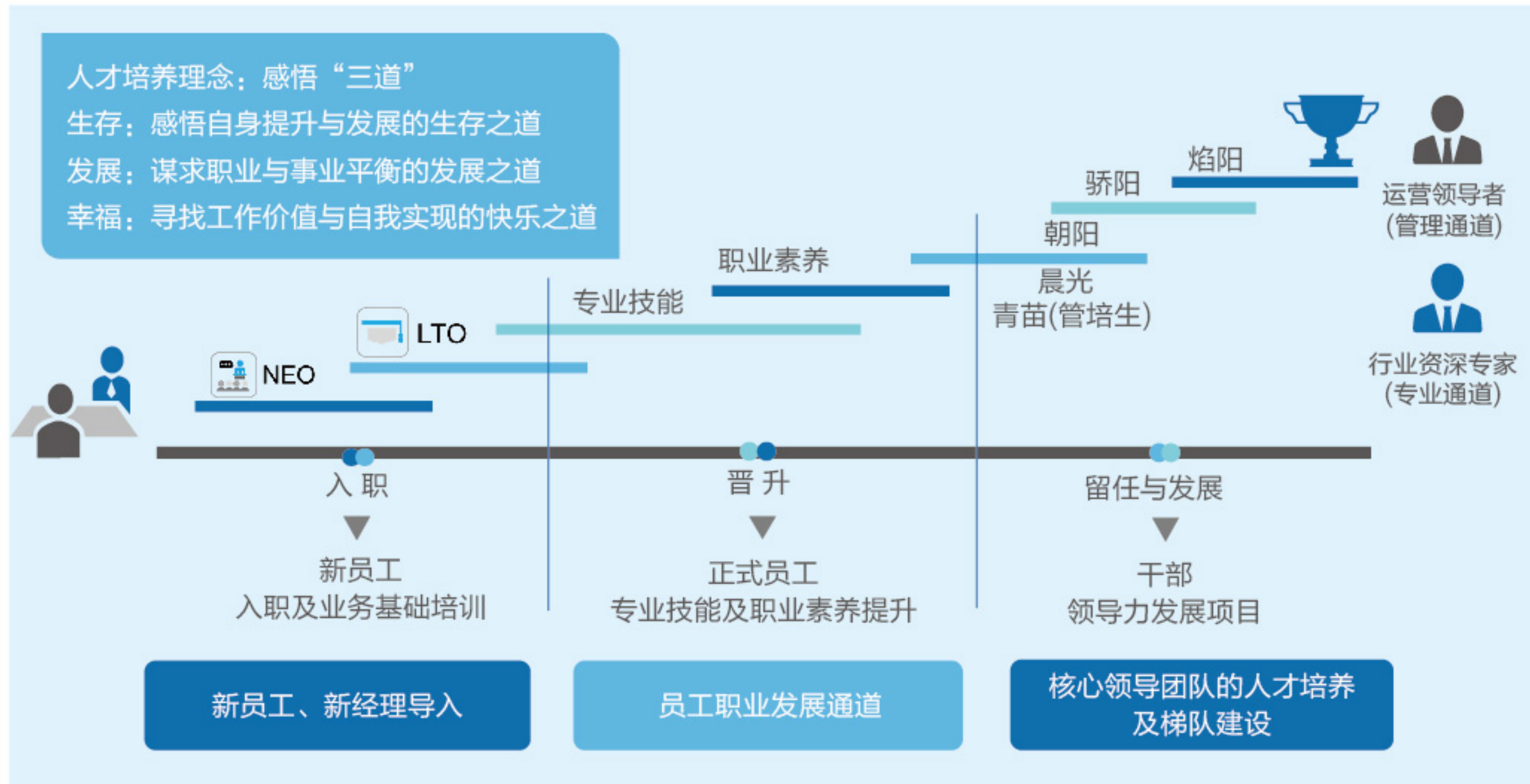
太阳，普照大地，润泽万物，人们常用太阳象征光明、希望、激情、开拓、引领。太阳是东旭LOGO的主题元素，也是东旭光电“创新开拓、勇往直前、所向披靡、战无不胜”的企业精神的集中体现，因此用太阳作为东旭光电领导力的象征。

阳光计划，即东旭光电领导力发展计划，致力于培养东旭光电具有战略眼光、勇于开拓、创新引领的卓越领导人才。基于不同领导层级，设计不同的培训项目。



东旭大学“阳光计划”

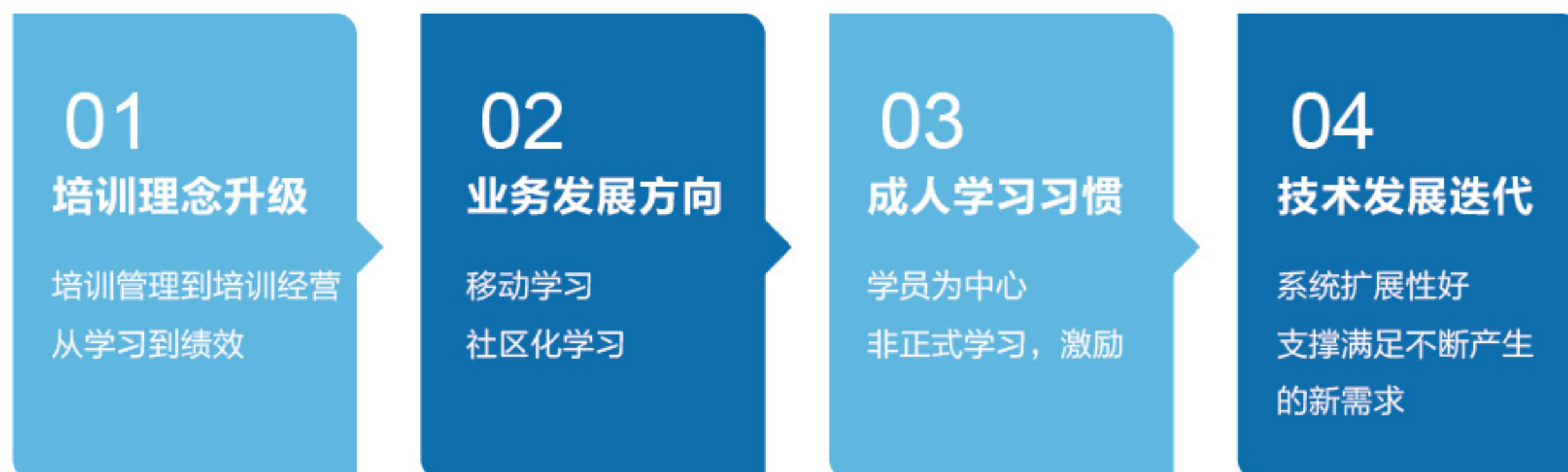
专业力培养 | 感悟“三道”



东旭大学支持业务发展周期的人才专业力培养计划

培养平台 | 东旭大学信息共享平台

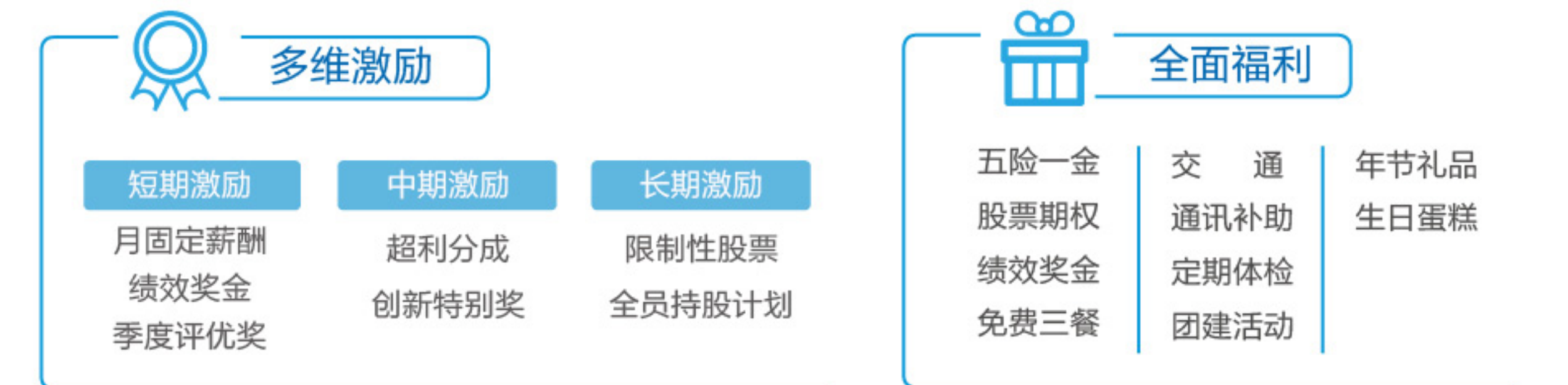
东旭大学信息共享平台，以“知、学、享”为设计主线的集“学习发展”、“资源整合”、“文化引领”、“交流互动”的全资讯综合型平台。



东旭大学信息共享平台

关爱员工

东旭光电感恩每一位员工对公司的付出，用完善的薪酬福利制度保障员工的权益，帮助员工更好地在东旭光电实现自我价值。



为提高公司员工的凝聚力和公司竞争力，2017年，东旭光电启动第二期员工持股计划，通过二级市场集中竞价及大宗交易方式购买公司股票5255.53万股，合计成交金额为4.96亿元。



篮球比赛

春季户外拓展活动

企业文化双语演讲比赛

“感恩做人，敬业做事”是东旭光电一直秉承的企业理念。公司在注重自身发展、努力提高效益、积极服务公众、促进城市繁荣的同时，不忘承担社会责任，回报社会，造福社会。

公益与责任

响应扶贫号召



启动精准扶贫试点工程，已向河北阜平县、张北县等贫困地区捐助石墨烯电暖器、图书共计200万元左右。

支援老区教育



向山西省晋绥文化教育基金会无偿捐赠人民币300万元，主要用于捐助老区兴县家庭贫困大学生、帮助吕梁地区贫困家庭的优秀学子、建立晋绥根据地信息数据库、捐助晋绥烈士陵园绿化工程及革命烈士收迁安葬。

履行代表职责



董事长李兆廷出席“两会”，围绕“中国制造”、“现代农业”、“精准扶贫”三大方面提交议案。



媒体评价

2017年度，东旭光电产业再度升级，在石墨烯、新能源汽车产业上均有所突破，并一直坚持履行社会责任，对投资者负责，党政类媒体、主流财经媒体及行业媒体给予了持续关注并做出了客观的评价。

光明日报社

我国自主知识产权的石墨烯LED灯首次实现出口

中日泰马蒙印(尼)六国企业共建智慧城市合作协议签署仪式在北京举行，我国以东旭光电石墨烯LED灯为代表的自主知识产权石墨烯产品获得了来自海外的首批订单。六国企业将以此为契机制建共商机制，推广应用石墨烯新技术，构建智慧照明和智慧出行，推进智慧城市建设。

和讯网

东旭光电石墨烯首批海外订单签约 积极拓展全球市场

未来，东旭光电将与多国政府及企业携手，就石墨烯智能采暖、石墨烯大功率LED智能照明和新能源汽车推广应用，以及智慧城市物联网产业等领域展开合作，构建集智慧能源、智慧城管、智慧安防、智慧通讯、智慧出行等于一体的物联网智慧城市管理平台。

经济日报

东旭光电“智慧城市”业务加速国际化

东旭超极灯形成批量订单，走向海外，意义重大。这不仅意味着石墨烯正在加速产业化，而且石墨烯产品能获得日本等国企业的认可，显示了中国石墨烯产业在全球的份量。

大友证券

东旭光电：“超极灯”点亮全球石墨烯创新大会向世界彰显产业雄心

东旭光电将进一步增强两大核心产业的协同与创新，构建从储能电池到新能源汽车到石墨烯散热大功率LED照明设备再到物联网、智慧城市的石墨烯应用产品体系，进而支撑整个东旭光电的转型升级与业绩腾飞。

证券日报

东旭光电:控股石墨烯应用企业 高起点切入千亿级LED照明市场

东旭光电收购明朔科技的真实意图好像并不仅仅限于产品应用本身，其真正布局的可能是想利用石墨烯LED照明模组打造一个智能物联网生态，“定位”智慧城市的未来。

每经网

东旭光电30亿收购申龙客车 “电池+整车”模式分羹新能源市场

在东旭光电看来，新能源汽车行业是锂离子电池的重要应用领域，公司将借助申龙客车这一平台，发挥产业上下游之间的协同效应，形成“石墨烯材料-石墨烯包覆磷酸铁锂正极材料-石墨烯基锂离子电池-新能源汽车”的产业链闭环。

金融界

东旭光电：中国制造2025战略的积极响应者和践行者

智能制造对于东旭光电而言是一个契机，依托道路两旁的大数据路灯模组、道路上川流不息的新能源汽车等为数据平台支点，东旭光电正在为城市构筑一张智能化的“服务网”，加速推动未来智慧城市的建设。

中国经济网

“烯王”二代香港首发 东旭光电石墨烯产品“充”向世界

“烯王”二代的推出标志着东旭光电石墨烯产业化应用又进入了一个崭新的阶段，新一代产品更加成熟，外观更加美观，性能更加稳定，消费体验更加愉悦，而且基于公司过去的经验与产业积累已经完美的把石墨烯新材料和新产品导入到锂离子电池中，性能得到充分激活和释放，预期石墨烯基锂离子电池的全面推广将为各种电子类产品、电动工具甚至新能源汽车等产业的发展贡献更大的力量。

中国日报

东旭光电捐赠300万革命老区 精准扶贫履行社会责任

本次捐赠是东旭光电精准扶贫，服务国家脱贫攻坚战略，认真履行社会责任的具体体现，是以促进山西省吕梁地区以兴县为中心的原“晋绥革命根据地”老区文化、教育事业可持续发展为目的的公益活动。公司从文化教育入手，精准支持贫困地区发展，践行了公司“感恩做人、敬业做事”的核心价值观。

中国能源网

东旭光电：参股“中国氢能第一股”

随着燃料电池汽车产业的逐渐爆发，东旭光电必然会从参股行业龙头中大幅受益。这绝非东旭光电的终极目标，以东旭光电产业发展模式及公告的内容来看，不排除东旭光电进一步深度合作亿华通的可能。

中证网

东旭光电推二期员工持股计划 募资额不超1.9亿

二期员工持股计划的推出表明公司的长效激励机制更加完善，能让更多员工分享公司快速成长的成果，同时也体现出公司对未来发展前景充满信心。

可持续发展 SUSTAINABLE DEVELOPMENT

2018 年将是东旭光电实现产业全面发力、多点突破、纵深推进的一年。我们将坚守和发扬“实业报国”理念，持续进行产业创新和升级，不遗余力地承担振兴实业、节能环保的企业责任和社会责任，并将其落实、融入到企业发展的每个环节。

新的一年中，东旭将坚持发扬“感恩做人，敬业做事”的企业文化理念；持续加大对技术的投入，用更好的产品、更高的价值回馈投资者；将努力增强员工的幸福感，以更优质的职业环境和员工福利营造“幸福东旭”；将始终把环境保护与可持续发展放在首位；还将主动承担更多社会责任，以实际行动回报社会。唯有如此，才能不负政府、社会和投资者的信赖，创造更丰富、更优质的“中国制造”产品。

