

# 投資人關係長（IRO）的工作內容（下）

文 / 黃英記 貿聯控股公司投資人關係資深經理  
台灣投資人關係協會理事

## 摘要



**1** 掌握公司營運風險與取得高信任度的最佳策略，正是維持資訊透明度。每季自辦法說會的資訊透明度最高；而提升公司透明度首先須從「改善公司資訊揭露程度」著手；一個容易聯繫的 IRO 也能夠對投資人及時回應與澄清重大的新聞事件。

**2** IR 對內要當檢視市場估值並對外定調公司營運現況及未來展望；也要將自己當作所在行業的產業專家，以讓外部投資人在最短時間了解產業概況，並帶給對方基本的鑑別標準來辨識公司在產業中的獨特地位和長期價值，也要對外發布公司的展望以顯現長期價值。

**3** IRO 不斷闡述公司價值、營運模式、以及重視股東權益之理念，持續讓經營團隊掌握資本市場來的反饋來調整對外溝通與經營策略，形成良性循環。專業的 IRO 將根據自己公司在資本市場的定位，選擇適當的方法接觸目標投資人，逐步減少非目標投資人比例，達成健康的股東結構，與公司一起成長，實現雙贏的目標。

（接續第 671 期上篇）

## 強化透明度

維持資訊高透明度，是讓分析師與投資人掌握公司營運風險的最佳方式，也是經營團隊取得高信任度的最佳策略。在此提供提升透明度的三種方式：定期公開揭露、提供展望與預期、聯絡 IRO 的容易度。

### • 定期公開法說

就各種形式的法說會而言，以每季自辦法說會的資訊透明度最高。主要是自辦法說可以同時面對所有類型的投資人，在資訊對稱上落差最小，也最符合公平性。如果不自辦法說，建議券券商邀請參加券券投資論壇活動，或以其他方式達成接觸投資人的效果。

### • 提供展望與預期

提升公司透明度首先從「改善公司資訊



揭露程度」著手。而資訊揭露的最佳典範是「提供可長期追蹤的數字和公司長期策略」給投資大眾。同時，進一步提供未來展望的指引，將有助於投資人具體評估長期持有股票預期報酬正向的潛在機會，以及或有負向的潛在風險。即使公司不提供財務預測，但 IRO 仍能透過闡述產業未來趨勢所蘊含的前景以及營運的可能走勢，讓投資人對公司未來展望有判斷的依據。



### • 聯絡 IRO 的容易度

產業板塊瞬息萬變，一個容易聯繫的 IRO 能夠對投資人及時回應與澄清重大的新聞事件。通常聯繫 IRO 是透過事前排定的會議、進線電話、信件等管道。但是針對新聞澄清，透過即時訊息回覆將更具有時效性。

### 社交媒體終結謠言

行動時代人手一支智慧手機，商業上，運用社交媒體作為即時溝通工具的頻率也越



來越高。以我自身為例，身為投資人的聯絡窗口，每天處理即時訊息的時間比重，大致上和回覆信件、接聽電話的時間相仿。IRO 已經給了電話，為什麼還需要透過即時訊息來溝通呢？這是因為即時訊息有兩大優勢：及時澄清新聞、及時通報媒體。

### • 及時澄清新聞

即時訊息能及時澄清以杜絕謠言，減少負面消息的衝擊。產業由龐大的供應鏈組成，而一則產業新聞通常會有多方解讀。當媒體或是法人股東，對產業或公司的負面新聞有疑慮，可以透過即時通訊聯絡 IRO 來立即澄清、取得當事人的觀點，將會縮短並降低對公司股價的衝擊。

數年前有個案例：公司歷經股價向下震盪幾個交易日，不斷有投資人來電關心最近營運展望，原來是他們不約而同接到本公司獲利大幅衰退的假訊息。所幸接下來幾天，不少股東投資人利用即時訊息來確認真偽，我也以訊息回覆澄清，讓事件安全落幕。此後，更多的往來投資人被我邀請

加進即時訊息平台，至今，市場謠言幾乎完全消失。

### • 及時通報媒體

此外，成立媒體群組是另一個運用社交媒體的積極做法。為了讓電子媒體、日報和晚報記者在第一時間收到公司月度季度財報新聞稿，我採用媒體群組並配合電子郵件，運用社交媒體不但友善在外奔波的媒體朋友，平時也能針對產業議題和媒體朋友即時雙向溝通。

## 2. 對內：掌握市場動向，修正營運策略

### • 收集外部資訊定期彙報經營團隊

如產業競爭態勢、競爭對手分析、外界分析師與投資人對公司的看法與期待反映給經營團隊，供發展長期策略參考。

### • 監控公司外部消息

包含網路、報紙等訊息平台。當重大訊息發生時，先統計數量與來源、與經營團隊判斷如何因應。必要時可主動提供媒體不同觀點做平衡報導，降低衝擊。



### 三、有能力評估公司證券的公平價值

#### 1. 視自己為證券分析師

IRO 要把自身當作自己公司的證券分析師。IRO 可以從定期彙整內部營運數字著手，從歷史趨勢分析營運的狀態，分析自己公司營運現況，檢視在市場上的估值，並與經營團隊預測未來走向，再對外定調公司營運現況及未來展望。

#### 2. 以產業專家自許

IRO 要將自己當作所在行業的產業專家，了解營運模式、商業（製造）流程、核心能力、上下游產業分析、產品競爭態勢、技術演進等等。以這樣為角色定位的 IRO 能讓外部投資人以最短時間了解產業概況，並帶給對方基本的鑑別標準來辨識公司在產業中的獨特地位和長期價值。

#### 3. 公司的展望顯現長期價值

公司展望屬於非財務類指標，但對於投資人估算公司的未來價值至為重要。IRO

對外發佈的公司展望，包括長期營運策略、方向、達成時間表，必須與經營團隊共同議定。當公司展望保持與產業長期大趨勢一致時，將有助於外界對公司發展的認同和理解，IRO 也能在溝通時事半功倍，公司價值也常能御風而上。

### 四、持續實現公司應有價值

#### • 投資人關係是長期持續的活動

投資人關係是長期持續的活動，需要長期用心經營，無法一蹴可幾。企業不斷透過 IRO 闡述公司價值、營運模式、以及重視股東權益之理念，持續讓經營團隊掌握資本市場來的反饋來調整對外溝通與經營策略，形成良性循環。



#### • 公司的估值，除了成長潛能還要穩定的執行力

IRO 偕同經營團隊向投資人提出未來的成長潛能，並對產業未來趨勢提出見解後，必須於每一季兌現營運績效，才能在投資人心中累積團隊執行力的信用籌碼，逐步提升公司在市場上的價值。

#### • 找到適合的股東一起成長

找到適合的投資人，與尋找交往對象的思維相似。畢竟每個公司的營運模式不同、處在的產業生命週期不同、擅長的技術能力也各異，因此，我們找尋最適合的對象，而不是找條件最好的的對象。一般而言，大型投資法人大多偏好穩定投資報酬的公司，包含股利發放、預期股價報酬、良好的市場流動性，以及一定的市值規模。專業的 IRO 會根據自己在資本市場的定位，選擇適當的方法接觸目標投資人，例如參加企業日或路演，逐步減少非目標投資人比例，達成健康的股東結構，與公司一起成長，實現雙贏的目標。