

投資人關係最佳實務分享：如何產出有效的線上會議

文／黃英記 貿聯控股公司投資人關係資深經理



SUMMARY

疫情衝擊使得線上會議成為投資人會議主流，首先需換位思考，主動精準找到投資人、提供結構清晰的訊息、聚焦在會議前 20～30 分鐘、精心設計問答以及會後積極取得回饋，都是產出有效線上會議的訣竅。

由於貿聯再次獲得《IR Magazine》2021 年大中華區科技公司最佳投資人關係獎，因此這次受 TIRI 台灣投資人關係協會的邀請，分享如何在疫情下，產出有效的線上會議。

這兩年，線上會議已成為投資人會議的主流，也帶來新問題，例如聽者容易分心、交流明顯變少、效果低於實體，都是新衍生的

狀況。在一場 50 到 60 分鐘的線上會議後，投資人需要依此做投資決策判斷，所以有效的線上會議至為重要。此次的心得分享是換位自己是投資人，他們對會議效果的期待、公司方又應如何準備一個有效的線上會議，以下提供給讀者參考：

1. 主動又精準的找到投資人

- **會議分目標客群：**會議前先和券商討論，在人數受限的狀況下，定出適合公司的目標群體，例如，外資、投信、長期投資機構，或是保險公司等。既有個股股東與第一次接觸的投資人也需分開會議。
- **主動出擊：**主動聯絡股東安排季報後會議，此為建立信任的有效方式。
- **善用市場上的投資人會議（Corporate access）資源：**若要增加公司曝光，除了



國內外券商的論壇，也可選擇參與 ICA 或是 QIC 等 IR 機構提供的會議活動。

- **核對參加者名單：**線上會議主持人須核實名單放行，避免媒體或未被邀請人士冒名進入。

2. 提供結構清晰的訊息

- **客製化線上會議資料：**依投資人對公司的了解程度調整輔助資料或製作成不同的模



組。例如，對象是既有股東，輔助資料將專注於季報和未來展望；若對象是首次見面，應聚焦營運模式、產業地位的獨特性，以及長期展望。

- **脈絡清晰：**以結構的方式表達；建議從大環境、產業、產品、季報、未來展望，漏斗狀逐步縮小，問答時再依投資人的興趣展開，讓投資人掌握關聯性。
- **資料質比量重要：**提供足夠做投資決策的資料，把握 Less is more 原則。

3. 重心放在前 20 ~ 30 分鐘

- **預告專注時間：**線上群體會議因為缺少眼神接觸（eye contact）也非一對一，遠端的投資人注意力容易發散，為使會議有效率，我會預告前段的更新僅占 30 分鐘，另外 30 分鐘提問。藉此預告這是個短會議、提升投資人注意力。投資人也因此會更專注，增加後半段問與答的反饋。整個會議也不會因為注意力發散，而同樣的內容不斷反覆，或是處於一人會議的空靈狀態。
- **限定會議時間一小時：**線上會議的專注時間短於 50 分鐘，建議預設會議長度應短於一小時。

4. 問與答

- **先講結論，再說理由：**參考麥肯錫的金字塔原理。回答時，第一句話先說結論，後面再提出合理（make sense）且有根據的簡答，投資人有進一步的問題再展開。問答時，都應連結先前的觀點和指引。

- **引領投資人看產業、給看法而非一個數字：**舉個例子，投資人詢問某地區工廠是否因疫情停工？回答除了 4 天外，可再提供因為停工時間短，客戶與我方都備有存貨，將不對營收有重大影響，也可再加上受影響的產能比重和產品類別。
- **關心客戶的財報：**掌握替投資人做功課的原則。每季提供下游主要客戶的季度財報、展望，持續與公司的現況比對的訊息，此為投資人關係經理與投資人建立信任的重要模式。
- **關心公司治理以及股東會投票代理機構的投票政策／指引：**長期股東都會關注公司治理的健康程度；投資人關係經理應定期更新 ISS, Glass Lewis (GL) 的投票政策／指引（以及股東發行的盡職治理守則），以及熟讀 ISS 與 GL 當年度對股東會議議案的投票建議。
- **攻擊同業，請三思：**除了公司代言人外，投資人關係經理另一個身分是「產業專家」。建議把同業間的營運比較落差，導向長期

策略、聚焦市場、客戶的差異。提升公司價值來自於公司的獨到的差異化能力；攻擊同業無法提升公司價值，而且會削弱對投資人關係經理「產業專家」的信任對話角色。

5. 結束會議：取得回饋並表達感謝

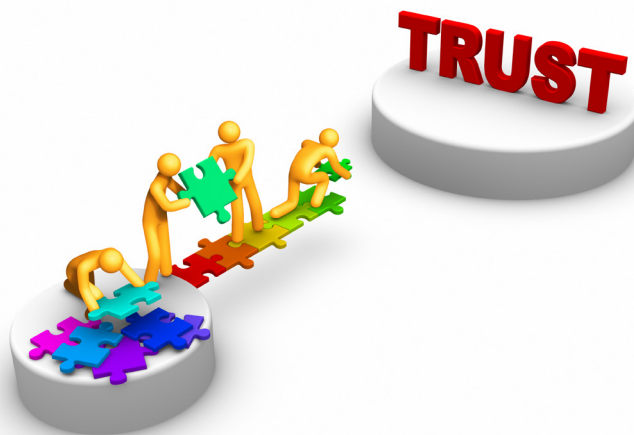
- **取得回饋：**會議結束前，詢問投資人對投資人關係的優化意見，以及給公司管理團隊的回饋，投資人會感激這樣雙向理解的機會。
- **感謝投資人的時間：**線上會議無法像實體會議，送投資人到電梯口，但我們可以真心感謝投資人拿出寶貴的時間參與會議。

6. 會後關係維護

我們會在會議中預告投資人，向主辦方取得投資人的聯絡方式（不同意者可不提供），並且納入公司訊息發送名單中。同時，定期比對彭博或 IHS 等機構提供的股東名單，確認哪些是新加入的主要股東，下一季可以主動聯繫，建立信任。

7. 維持長期關係的原則

- **善待覆蓋的分析師：**與分析師成為夥伴、及時回覆給分析師。分析師協助投資人關係經理回覆投資人，因此，投資人關係經理減少投資人（buy-side）與分析師（sell-side）間的資訊落差也很重要。
- **保守、一致原則：**身為投資人關係經理，須謹記保守、一致（Conservative and Consistent）原則。保守原則容易理解，一致性（Consistent）指的是投資人關係經理在說明時，不同時間比較的比較基準、解釋的基礎應維持一致性、機會和挑戰並陳，這是建立信任的重要基礎。



- **避免短期指引：**投資人關係經理應聚焦於長期指引、供應鏈上游、終端需求的轉變。投資人關係的角色應避免觸及月營收、股價、EPS 等與非長期營運相關的看法。

結語

建立信任與信心是投資人關係的核心工作，投資人關係絕非季度表現或未來展望的讀稿機而已。

建立信任與信心的實質做法是管理預期。當營運策略改變、政府監管政策、地緣政治風險、會計原則修正、利率匯率變動、或其他外部因素（如疫情），都會影響公司業務的起落，而投資人關係經理的任務，是踏在翻動的市場大浪上管理預期，領航遠方。

投資人的信任將增強持股的信心，最終決定公司的長期價值，進而展現在股價、公司資金成本以及聲譽；而增進投資人的信任的每一步，就是達成一個又一個有效的投資人會議！