

2020 年 10 月 28 日

## 在前所未有的危機中、保持與虛擬投資者溝通

2020 年受到疫情的影響，各上市公司皆受到影響，讓我們來看 Ciena 公司投資人關係副總如何應對本次的疫情危機。

Ciena 公司/投資人關係 副總 Mr. GREGG M.LAMPF, 在 COVID-19 大流行期間分享了他的經驗

自 2020 年 3 月 COVID-19 大流行以來，各地的上市公司都爭先恐後地應對後果，包括用虛擬事件代替現場會議的挑戰，這是關於我們 Ciena 公司如何處理的故事：

在 3 月初 Ciena 公司揭露第一季財報業績後，我們計劃了在聖地亞哥的大型貿易展覽會以及在紐約、波士頓、芝加哥、多倫多和蒙特利爾，哦，還有一年一度的股東大會上來進行推廣計畫。對於為期四期的投資者推廣計劃而言，還算不錯 - 除非全球大流行爆發！是時候驚慌了？不需要。有時間進行創新，並表現出與投資界保持互動的意願。就像在公司遇到挑戰時保持敬業度一樣，曲線球可以被看作是一個機會，可以證明您的承諾，強調管理團隊的信心和能力，並在非常重要的群體中樹立商譽。

光網絡與通信會議展覽會 (OFC) 是我行業中最重要的貿易展覽之一，就 Ciena 而言，我們在數十天內與數十位投資者進行了接觸。今年，我們還將推出一項重大產品發布會，我們計劃向客戶和投資者重點推介該產品。鑑於 COVID-19 大流行（包括實施旅行禁令和限制），我們採取預防措施來保護員工，並實施了旅行禁令和限制，我們公司是最早取消參與的公司之一。最終，其他幾個人做出了相同的決定。Ciena 投資者關係計劃已被公認為是積極進取的，並且我們不會允許放慢速度，當然也無法阻止我們。在幾個小時內，我們開始討論替代方案。這包括利用我們的市場部來虛擬化我們的展會演示，並與一些銷售人員聯繫，安排與我們的主要技術主管的客戶電話會議。我們還重振了投資者技術論壇講座系列。在幾天之內，我們計劃了兩家客戶電話會議，還預定了另外四家客戶，由於情況的變化太快，我們還與 Marketing 22 SPRING 2020 u IR UPDATE [niri.org/irupdate](http://niri.org/irupdate) 會面，以指導其虛擬活動的內容和格式，友善的對待投資者。



好，似乎每件事都處理了。那是在三月初。在接下來的幾周中，我們計劃了幾次路演，到 3 月初，對 COVID-19 的情況還沒有完全理解或了解。因此，我們和合作方尚未認真考慮其他參與方式。大約又花了四天時間進行更改。根據合作夥伴的能力舉行虛擬路演，使用傳統的電話會議工具和視頻會議解決方案，將這些路演一個接一個轉換為虛擬事件。在個人轉移到遠程工作的過程中，外聯持續進行，因此具有挑戰性。同時，隨著 COVID-19 大流行的勢頭不斷增強，我們繼續與高管和法律顧問保持聯繫，以確保我們的原始信息仍然適用，並預料到新的問題-考慮到形勢動盪，這是另一個挑戰。尤其是，我們比以往更緊密地與賣方合作，以進行客戶拜訪。我們仔細管理了主題和討論流程，並設定了期望，並與賣方事先明確表示，我們不會更改 COVID-19 消息傳遞，也不會參與有關該主題的擴大對話。

特別是因為它與 OFC 的替代事件有關，我們將按原本計畫將對話重點放技術上。無論如何，我們預計投資者將以某種方式要求針對 COVID-19 的更新。因此，我們在每次對話開始時都表示：我們了解他們可能會有很多疑問關於 COVID-19 及其對 Ciena 業務的影響。但是，鑑於當時的形勢發展迅速，我們知道他們必須了解，我們無法提供 3 月 5 日公開分享的財務前景的任何更新，也無法提供任何與重申或更新類似的詳細信息。同時，我們表示，我們認為兌現我們的承諾很重要，並認識到，只要我們能夠遵守這些準則，繼續對話就很重要。召開虛擬股東會議我們隨後進入 4 月 2 日舉行的年度股東會議。幸運的，Ciena 是該虛擬會議的早期採用者，自 2013 年以來一直舉行股東虛擬會議。當時，只有約 125 家美國公司採用虛擬會議或使用混搭方式。到了 2019 年這個數字大約來到 300 家。根據我們的經驗，除了讓會議完全虛擬化並讓參與者遠程撥打電話並使用 Microsoft Teams 來整合這些活動外，我們沒有做太多改變。許多其他公司也開始探索這種替代方法。

3 月 13 日，美國證券交易委員會（SEC）發布了指南“根據 COVID-19 的關注進行年度會議的員工指南”。這為公司如何在較短的時間內正確採用這種方法提供了澄清和指導。我在三月下旬與一位虛擬會議服務的主要提供商說，當時他們大約有 1,400 個詢問如何採用這種方法。在進行改變之前，我們的主要目標是確保我們的大股東特別了解我們的想法。我們在進行改變之前與他們聯繫，向我們解釋了 [niri.org/irupdate](http://niri.org/irupdate) IR UPDATE 2020 年春季版 23 的邏輯，確保他們訪問不會改變，並為他們提供了提問的機會。對此沒有表達任何擔憂，我們也沒有遇到任何股東問題。



長期影響，正如我的一位銷售人員寫道：“從長遠的角度來看，我們設想遠程工作和遠程教育的增加將促進長期趨勢。回想一下 9/11 導致許多公司評估和修改災難恢復計劃…”

推動遠距工作人員的動力始於幾十年前，因此我們不將病毒描述為建立新的長期趨勢的特徵；相反，我們相信它可以催化現有趨勢。”對於那些沒有從挑戰中退縮並且能夠適應的人來說，可能會有許多好處。我希望投資者會讚賞並記住在這段空前的時間裡表現出的信心和承諾。投資者厭惡不確定性，在一定程度上公司可以提供一定程度的明確性，從而可以提高公司的聲譽。我們可能還會發現我們不需要那麼多旅行。一些組織將評估生產力，進行調整，並可能決定更容易接受遠程工作。因此，這種趨勢可能會加速。這可以為公司提供機會來評估其設施位置並重新評估其旅行和娛樂預算，從而改善獲利。

同時，隨著可能需要更多的通信工具和相關的基礎架構，信息技術預算的某些增加可能部分抵消了這一點。當然，某些組織可能會確定無法遠程解決生產力挑戰。但是，考慮到年輕人進入勞動力市場的現有趨勢和影響 - 重視遠程選擇的潛在員工 - 我希望這種可能性降低。

從投資者關係的角度來看，存在一些潛在的機會。與積極的公司聲譽收益相似，願意並有能力承擔這一挑戰的 IRO 在我們的同行和投資者眼中應該增強聲譽。作為 IRO，我們當然會學到很多東西，並且應該尋求優化演示文稿和網站等支持資源，添加量身定制的通信技術，並使用工具來進行更多此類活動。從職業角度來看，一些管理團隊可能會反思並發現擁有分散的團隊也更容易被接受。這可能為不願或無法移動或專職位於總部的 IRO 提供了更多機會，這是處於初期的另一趨勢。而且，虛擬股東大會和混合股東大會幾乎肯定會越來越受歡迎，在我看來，這對於許多公司來說已經是過時了。作為從事 IRO 工作 25 年（主要是在技術公司工作）的 IRO，我看到了自己的波動性和不確定性，並且每次我向管理團隊推薦我們都盡可能採用這種方法時。每次都受到好評。COVID-19 也不例外。因此，對我的 IRO 同事們，請以深思熟慮和信心向前邁進！ IRC 的 IR Gregg M. Lampf 是 Ciena Corp. 投資者關係副總裁； [glampf@ciena.com](mailto:glampf@ciena.com)

---



本文由美國國家投資人關係協會（NIRI）與台灣投資人關係協會（TIRI）合作，將 NIRI IR Update 的精選文章中文化，並透過 HKIRA 等合作夥伴同步揭露，期望帶給中文地區的投資人關係從業人員更多實用行業資訊。

原文作者：Mr. GREGG M.LAMPF, Ciena 投資人關係 副總

譯者：許碧雲－桓達科技 總經理特助暨發言人

編審：邱榮振－TIRI 台灣投資人關係協會 秘書長

原文出處：NIRI IR Update SPRING 2020

[https://www.niri.org/NIRI/media/NIRI/IRUpdates/2020%20IR%20Update/001194\\_NIRI\\_Spring2020\\_FINAL.pdf](https://www.niri.org/NIRI/media/NIRI/IRUpdates/2020%20IR%20Update/001194_NIRI_Spring2020_FINAL.pdf)