

2022
IR DIGITALIZATION
TRENDS
RESEARCH REPORT.

INVESTOR RELATIONS



2022年IR数字化趋势研究报告

前言

松下幸之助曾经提出：“企业管理，过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。”

上市公司投资者关系管理（Investor Relations Management, IRM）活动，正是以“沟通”为核心内涵，通过信息披露与交流，增进投资者对公司的了解和认同，提升公司治理水平，以实现公司整体利益的重要活动。

上市公司和投资者是资本市场生态中最重要的参与主体，是鱼和水的紧密关系。为了维持这一生态关系的健康，投资者关系管理日渐成为董事会治理的重点。好的投资者关系管理使公司与投资者建立起良好的关系，有助于上市公司获得资本并最终最大化股东价值。

近年来，数字经济发展速度之快、辐射范围之广、影响程度之深前所未有，特别是在疫情防控、经济复苏过程中发挥了突出作用。数字化转型，作为新一轮科技革命、产业变革及经济高质量发展的重要动力与核心共识，为资本市场也带来深刻变革。

在科技跨越式发展、市场环境深刻变化、内生需求和政策指引驱使等多重推动下，上市公司投资者关系管理的数字化转型已形成确定趋势。以数字媒体科技为先导应用，以数据智能为路径方向的数字化未来图景，对上市公司投资者关系管理工作提出了更高的要求。

在此背景下，富途结合自身丰富的上市公司投资者关系管理服务经验，依托富途千万级用户画像与行为分析、超过10万+条目的富途牛牛个股评论区语义分析，并通过面向超过1400位投资者进行问卷调研获得市场洞察，最终形成这份《2022年IR数字化趋势研究报告》，旨在顺应市场发展趋势，积极回应投资者关系管理数字化转型的挑战与机遇，引导上市公司全面认识到投资者关系管理数字化转型的价值，推动上市公司创新管理方式，主动维护好与投资者的关系，提升公司整体利益。

目录

数字化浪潮汹涌，上市公司投资者关系管理迎转型必修课	P07
- 政策法规强调“网络沟通渠道”，IR数字化转型势在必行 - 从数字科技应用到数据智能驱动，数字化内涵丰富蔚为大观	
上市公司投资者关系管理数字化转型路径和行动建议	P11
- 一把手参与，重塑组织管理与文化 - 场景驱动，启动数字化浪潮快车 - 科技赋能，让数据真正成为资源	
投资者关系管理数字化实践的市场调研及效果评析	P17
- 投资者对企业线上动态的关注度分析 - 投资者关系管理数字化效果评估 - 热门行业投资者关系管理数字化趋势	
上市公司投资者关系管理数字化转型工作范例参考	P29
- 医思健康（2138.HK） - 复星旅文（1992.HK） - 粤丰环保（1381.HK）	

2022
IR DIGITALIZATION
TRENDS
RESEARCH REPORT.

01.

数字化浪潮汹涌，
上市公司投资者关系
管理迎转型必修课

1. 政策法规强调“网络沟通渠道”，IR数字化转型势在必行

2022年4月11日，中国证监会发布《上市公司投资者关系管理工作指引》（以下简称《指引》）。这是中国证监会时隔17年后对《上市公司与投资者关系工作指引》（证监公司字〔2005〕52号）进行修订。

在市场环境和监管环境双重驱动下，投资者关系管理受到了资本市场各参与主体前所未有的关注和重视，对上市公司来说，做好投资者关系管理显得愈加重要。

据《〈指引〉修订说明》介绍，此次主要修订内容包括“适应互联网、新媒体等新时代发展形势，在电话、传真等投资者关系管理传统沟通渠道基础上，新增网站、新媒体平台、投资者教育基地等新兴渠道”。

《指引》正文要求“上市公司应当多渠道、多平台、多方式开展投资者关系管理工作”“上市公司应当加强投资者网络沟通渠道的建设和运维”“鼓励上市公司通过新媒体平台开展投资者关系管理活动”。

香港地区对在港上市公司通过线上方式进行信息披露亦非常重视。2022年3月，香港交易所最新宣布，将在2022年第三季度推出全新的投资者关系网络平台投资服务通（IR Connect），以增进香港的上市公司与投资者之间的联系与沟通。更多上市公司与投资者之间的互动功能也将在后期陆续提供。

以互联网、新媒体等数字媒体科技为先导应用的数字化转型，在上市公司投资者关系管理领域的大幕已经拉开，其在近年来实践中的良好做法也已经得到法规政策的认可，予以固化。

2. 从数字科技应用到数据智能驱动，数字化内涵丰富蔚为大观

进入移动互联网时代以来，伴随人工智能、云计算等技术的快速发展，数字化转型浪潮席卷产业发展、企业经营、社会生活的方方面面，呈现出快速的发展态势。数字经济的应用场景走进中国人的生活，势不可挡。

特别是在疫情发生以来，经济向数字化转型的进程得以意外提速。数亿中国人用手机展示健康码出入公共场所、应对疫情筛查或出门旅行；家庭使用盒马、京东、美团、拼多多等App购买粮油蔬菜和生活必需品；政府、企业和教育机构使用腾讯会议、Zoom、钉钉、企业微信等开展在线会议、网课教学和远程办公。数字化在应对线下隔离、复工复产、经济复苏过程中发挥了突出作用。

在丰富实践的基础上，数字经济的发展业已得到充沛政策资源的支持。自2019年以来，“数字经济”连续4次被写入《政府工作报告》，2021年以来，中央多次对数字经济发展做出部署，数字经济上升至国家战略层面。

2019–2021《政府工作报告》关于数字经济的表述

2019《政府工作报告》	壮大数字经济
2020《政府工作报告》	全面推进“互联网+”，打造数字经济新优势
2021《政府工作报告》	加快数字化发展，打造数字经济新优势，协同推进数字产业化和产业数字化转型，加快数字社会建设步伐，提高数字政府建设水平，营造良好数字生态，建设数字中国
2022《政府工作报告》	在政府工作报告九大重点任务中，数字经济放在第四大重点任务中，首次以“单独成段”的方式进行表述，与创新、制造业等处于同等地位

2021年以来，中央多次对数字经济发展做出部署

2021年3月	“十四五”规划纲要作为指导下阶段中国国民经济和社会发展的纲领性文件，直接将“加快数字化发展建设数字中国”作为独立篇章，并首次提出数字经济核心产业增加值占GDP比重这一新经济指标
2021年10月	中共中央政治局就推动我国数字经济健康发展进行第三十四次集体学习
2021年12月	中央网络安全和信息化委员会印发《“十四五”国家信息化规划》，对中国“十四五”时期信息化发展作出部署安排
2022年1月12日	国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》：数字经济是继农业经济、工业经济之后的主要经济形态，是以数据资源为关键要素，以现代信息网络为主要载体，以信息通信技术融合应用、全要素数字化转型为重要推动力，促进公平与效率更加统一的新经济形态
2022年1月16日	2022年第2期《求是》杂志刊发重要文章《不断做强做优做大我国数字经济》，明确指出发展数字经济上升为国家战略

数字经济作为新一轮科技革命、产业变革及经济高质量发展的重要动力，为资本市场也带来深刻变革，科技发展与金融创新正加速融合。

全球资本市场买卖双方的博弈呈现出新的变化引发供给侧的竞争，被投资者看到、受投资者理解、获投资者认可，成为上市公司长期发展的重要保证。

在政策指引和需求驱动下，通过信息化工具打破上市公司与投资者的信息孤岛，以数字科技推动投资者关系管理工作效率提升、提高上市公司透明度和治理水平已成为“标准作业”。

同时，数字化转型也对上市公司投资者关系管理工作提出了更高的要求。数字媒体的应用、网络沟通渠道的拓宽等“微创新”将无法满足上市公司的深层需求，上市公司必须拥抱科技，积极将金融科技创新渗透到投资者关系管理工作中，深入挖掘数据价值，努力实现主动型、精细化投资者关系管理，向数据智能驱动投资者关系管理的方向发展。

02.

上市公司投资者关系 管理数字化转型路径 和行动建议

实施数字化转型可以为上市公司投资者关系管理带来巨大的价值，不论是阿里巴巴、腾讯、亚马逊、谷歌等科技企业，或华为等成功实业企业，还是行业隐形冠军、或是创新独角兽企业，每个企业其数字化转型都有不同的想法和路径。

然而，数字化转型应运而生，但非水到渠成。由埃森哲与工信部下属国家工业信息安全发展研究中心联合发布的《2021中国企业数字转型指数研究》指出，2021年中国企业数字化转型成效显著企业占比连续第三年提升，但仍然仅有16%。换言之，超过80%中国企业数字化转型效果不尽如人意。

世界经济论坛（WEF）和麦肯锡联合开展的“未来生产”研究发现，世界各地的制造企业纷纷大力投资数字化转型，但却普遍遭遇“试点陷阱”，即转型动作常常囿于企业中业务、技术或组织转型中的某个局部，“头痛医头脚痛医脚”，未能从根本上改善组织及业务流程，也未充分挖掘出数据价值。

上市公司投资者关系管理的数字化转型，若要告别“试点陷阱”，企业需要在顶层设计的视野下，重新构建团队、管理与组织文化，重构运营流程、产品和服务，通过数字化技术提升投资者关系管理水平，最终实现赋能上市公司。数字化转型需要路线图与行动指南。

在此背景下，我们基于丰富的服务上市公司投资者关系管理的实践经验，为上市公司投资者关系管理数字化转型提出路径与行动建议——上市公司至少需要沿着以下三条路径进行协同转型。

1. 一把手参与，重塑组织管理与文化

数字化转型牵动团队、管理和组织文化的重塑，一些上市公司投资者关系管理数字化转型不够成功的原因是过于强调上线IT系统，但却忽视了内部各职能部门间仍然相对孤立，组织文化并未得到适合数字化转型的重塑，对数字化带来的冲击和效益也没有很清楚地评估。

让一把手参与、带领数字化转型的内部重构，往往事半功倍：

第一，组建数字化转型团队，核心团队建议由管理决策层牵头，并获公司全面授权。团队成员需要集中投资者关系、IT部门、各业务部门信息出口负责人，并将数字化转型项目列为投资者关系部门的重点工作。

第二，核心团队需要形成统一的目标，认可投资者关系管理数字化转型对于公司发展的价值，并向团队成员传达转型战略规划及其重要性，阶段性分享转型成果。

第三，数字化转型追求的不只是一个短期的结果，而是需要管理团队持续性关注和发掘新需求。行业新技术不断地进步，也会一直影响数字化转型的过程。

2. 场景驱动，启动数字化浪潮快车

数字化转型依靠核心科技的应用和向导，但转型过程并不是技术驱动。为技术而技术，容易走向脱离真实市场需求的闭门造车。我们认为，场景驱动直接面向需求，创造价值。

以一款面向投资者关系管理的企业级产品的诞生过程为例。

移动互联网时代开启了资本市场资讯传递与证券交易在线化的进程。疫情发生以来，全球市场在各大央行放水的背景下迎来一轮牛市，更促进了投资者在线参与度和活跃度达到历史高峰。

面对疫情后的新形势，上市公司与投资者之间的沟通方式亦随之发生转变。过去港股美股市场以机构投资者主导，企业通过线下路演、电话会等方式即可达到沟通目的。疫情导致地域隔离、个人投资者参与度提升，使得传统的投资者关系管理与企业传播模式已无法匹配当前需求。

同时，在人的因素方面，踊跃参与到这一轮在线化交易场景转移中的投资者，也逐渐展露出新一代投资者的特征。逐渐入场的80后、90后一代投资人，其主动性、学习意愿更强，也更希望与企业平等对话和双向沟通。

因此，无论是投资者还是上市公司，在向新的交易场景迁移的过程中，都抛出相同的需求，即寻求使用简单易用的工具、平台、技术，建立新的沟通模式。

在此场景需求推动下，富途上线了富途企业号，帮助企业与投资者进行高效沟通。作为公司入驻富途平台的官方主页，企业可以通过新品发布会、业绩电话会、高管面对面访谈、短视频解读等多种形式，直接为用户互动交流。个人投资者可在牛牛圈中直接获取上市企业发布的一手信息，互动模式更丰富，同时可以与上市企业CFO、IR负责人、专业机构投资者等多种角色沟通交流。

截至2021年12月31日，已有超过800家公司选择入驻富途「企业号」，其中百亿港元以上市值企业超200家，包括腾讯控股、阿里巴巴、小米、蔚来、特斯拉等知名企业。企业路演累计观看超6000万人次，单场财报内容最高获得280万+人次曝光，极大地提升了业绩传播效率。



3. 科技赋能，让数据真正成为资源

人才为本、场景作为第一驱动力，更需协同科技赋能，打造数字化 workflow，维护公司专属数据库，实现投资者关系高效管理与精准沟通，让数据真正成为资源。

数字化转型的基础是数据的获取与维护。

投资者关系管理的数字化转型，首先需要上市公司结合投资者关系部的工作日常，公司将投资者关系管理的核心场景和工作流程进行数字化升级，对投关 workflow——从日常日程规划、路演会议、统计公告发布、舆情传播热度到调研约访事项管理、敏感信息预警，从投资者沟通交流到股东转化全过程——进行数字化管理，实现投资者关系管理工作高效率、过程可追溯、成果可视化。并将各类信息及时做好数据沉淀，维护到公司专属投资者关系管理数据库，实现“精耕细作”式的投资者关系精细化管理。

进而，利用科技赋能，让数据真正成为资源。通过大数据的分析与挖掘，上市公司可以更好地了解不同投资者需要什么、需要怎样的沟通、正在关注行业或公司哪些维度的信息，从而动态分析与投资者沟通的成果、了解投资者的行为偏好和需求。

此外，除了做好现有投资者的管理，数据智能还能帮助公司识别出长期跟进公司的价值投资者，主动挖掘出潜在投资者，促进股东转化和关系长效管理，实现股东价值的最大化。

这样的实践已经在业内悄然展开。以富途企业工作台为例，富途企业工作台是专为上市公司提供的IR数字化管理平台。针对传统沟通模式低反馈、难衡量的痛点，可视化地展示市场动向与价值传播效果，让企业传播更精准、更智能。

富途企业工作台为上市公司提供包含资本市场分析、投资者洞察、企业号运营分析、同行对比分析等多个核心功能模块，在企业号运营数据管理后台，企业可了解发布内容的浏览数据、互动数据等，为企业传播策略进一步优化与迭代提供数据支撑。同时，富途企业工作台还提供热点舆情定位功能，企业可实时查看关键大盘交易数据、资金成交及流向数据，帮助企业敏锐捕捉市场动向，迅速响应。

综上，上市公司投资者关系管理的数字化转型与其他任何行业的数字化转型过程相似，富有挑战也需要长期耐心。

缺乏系统性的方法论指导往往成为数字化转型成败的主要因素，上述三项转型路径行动建议是一整套协同的行动，在执行中不是先后、串行的关系，而是一个并行设计的过程。

上市公司在启动投资者关系管理的数字化转型时，既要做足顶层设计，也需确认以上几项行动落实到位，这样才能快速推进数字化转型顺利进行。

投资者画像数据



富途成交数据



企业舆情数据



企业号运营数据



注：图示为富途企业工作台模拟数据，仅用作说明用途

03.

投资者关系管理数字化实践的市场调研及效果评析

数据说明：

投资者画像及行为分析

数据来源：富途大数据
数 据 量：200万+
统计区间：2021年全年

投资者问卷调研

数据来源：富途牛牛平台上分发的调研问卷
回收份数：1454份
回收时间：2022年3月17日

公司关注度及交易情况分析

数据来源：2021年6月30日前入驻富途
「企业号」且活跃运营的港股上市公司
分析维度：添加自选股数、个股评论区数、
富途证券（香港）交易量、
公司总交易量等
统计区间：入驻前6个月和入驻后6个月

个股评论区语义分析

数据来源：富途牛牛个股评论区
内容条数：10万+
统计区间：2021年12月-2022年2月

注：上市日到入驻日不足6个月的，按实际时间计算日均表现（剔除极端异常值）

富途是港股美股领先的数字化金融科技公司，截至2021年Q4，富途全球用户达1740万，开户客户数达到275万。庞大且高质量的用户群体是富途活跃的投资社区生态的基石，也是上市公司投资者关系管理最精准的目标对象。

为了洞察投资者关系数字化趋势，助力企业高效传递企业价值，富途在通过对其平台上的用户评论及交易数据进行聚合分析，辅以调研问卷及公司投关效果评估，旨在让上市公司更好地了解资本市场动向，为其优化信息传递策略提供数据支撑。

此外，调研数据显示，**当公司发生突发事件时，富途个股资讯、消息推送及企业号是投资者获取公司回应的主要渠道。**对中国内地投资者来说，紧随其后的是微信公众号及微博，而对香港地区投资者来说，则是Facebook及WhatsApp。

公司的突发事件，是投资者最关注的信息。负面重大事件的发生，可能使得股价产生非常大幅度的波动。因此，如何在第一时间了解事件的最新进展，对于投资者来说尤为重要。

富途的个股资讯及消息推送由于资讯的实时抓取，往往可以在第一时间了解最新进展，从而成为投资者获取信息的首选渠道。此外，企业号作为官方发布平台，也是投资者了解公司对突发事件最新态度的有效渠道。

投资者的一举一动关乎公司的股票交易，影响的是股票的流动性。及时的一手消息，是辅助投资者做投资决策的重要参考信息。**对于企业来说，将最新回应第一时间通过企业号发布到投资者社区，是投资者沟通的重要步骤。**

1. 投资者对企业线上动态的关注度分析

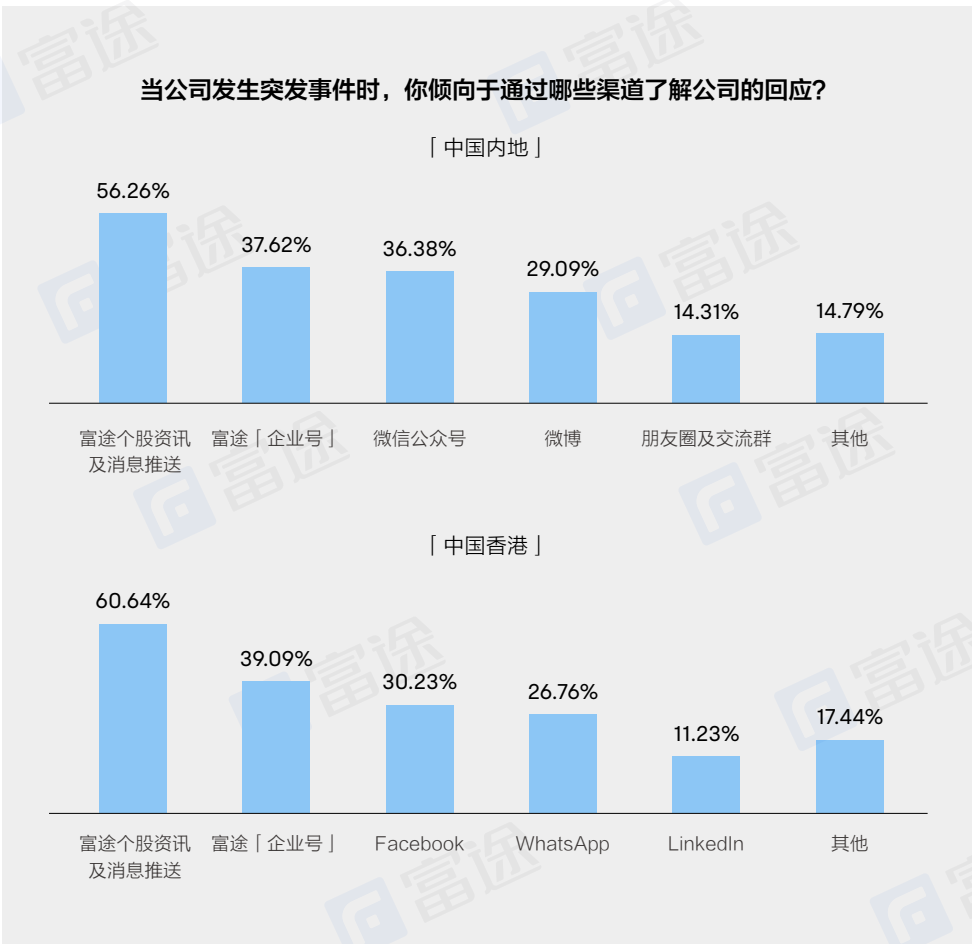
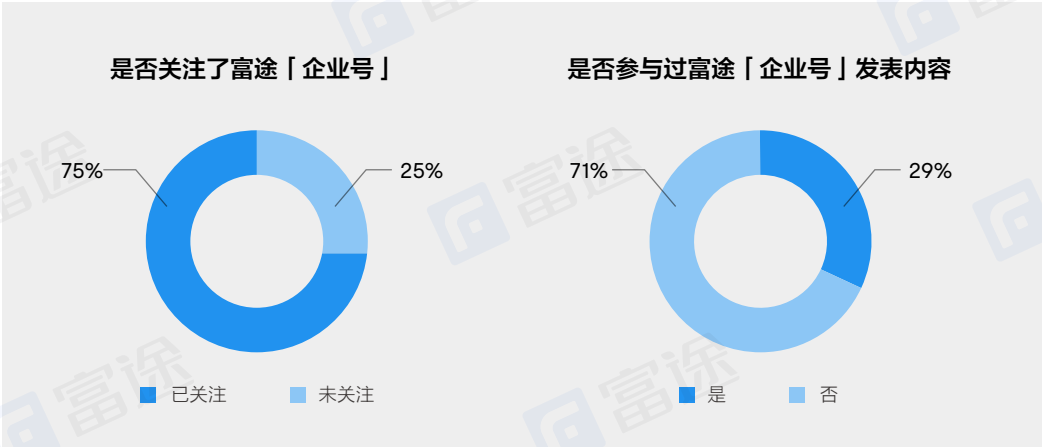
- 超四分之三的活跃投资者关注富途「企业号」，70%被调研者认为个股资讯是了解公司的重要渠道

统计数据显示，2021年在富途平台活跃的投资者*中，75%关注了企业号，近3成活跃投资者会通过富途企业号与上市公司互动，包括点赞、评论企业发布的动态以及参与企业线上直播和其他活动。

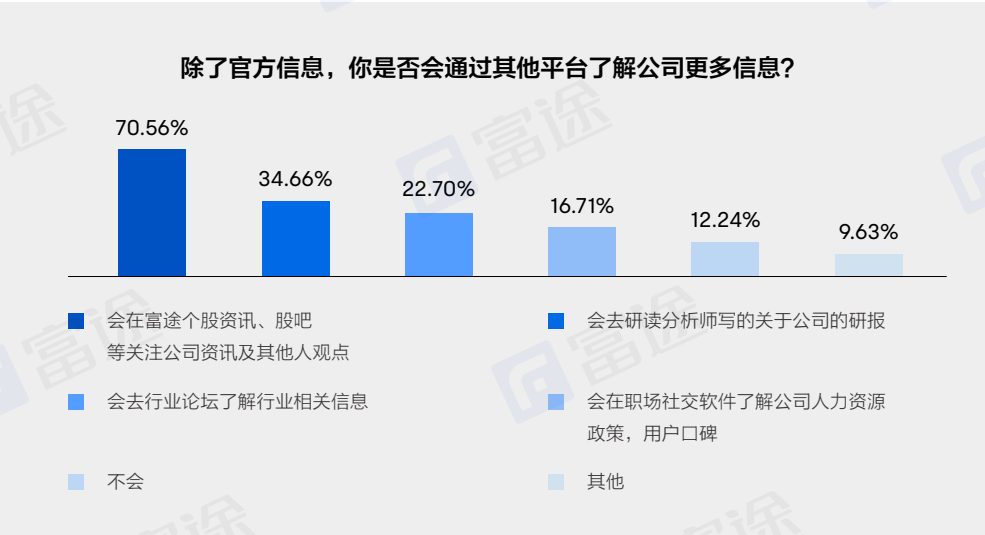
富途企业号是上市公司在富途牛牛开设的官方账号。上市公司通过在企业号发布公司动态来向投资者传递业务的最新进展、公司的战略规划以及财报业绩解读等等。

高比例的关注以及积极的互动数据证明了投资者对于及时了解企业最新资讯的迫切需求。

注：“活跃投资者”指在2021年登录过富途牛牛的已开户客户，下同。



在官方发布渠道之外，富途个股资讯、股吧等是投资者获取公司更多信息的主要渠道，此外，接近35%的投资者会去研读分析师的研报。

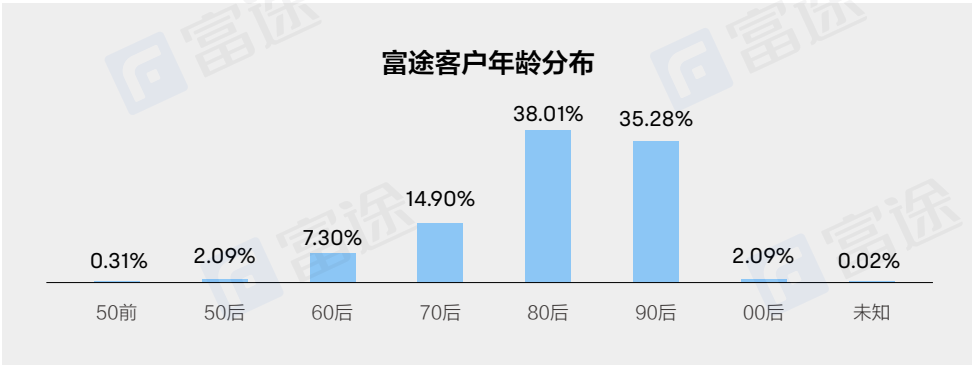
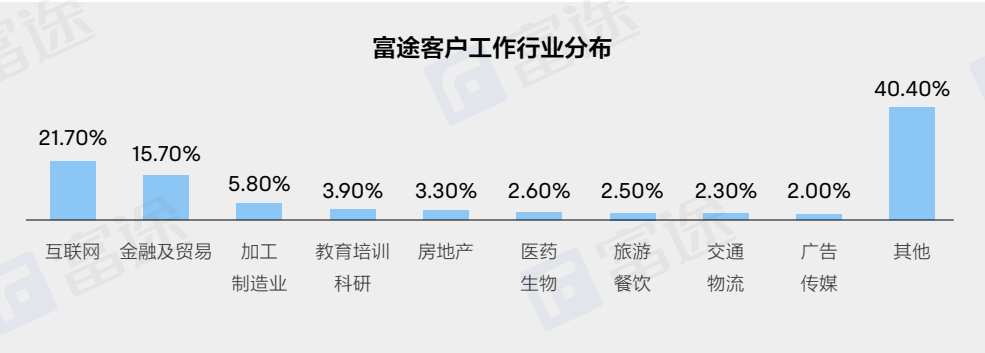


对公司来说，一方面要关注个股资讯下的舆情情况，针对负面消息要及时回应，与媒体积极沟通，对外传递客观真实的信息，另一方面，要重视券商及投资机构的研究覆盖。证券分析师是资本市场的信息中枢，好的研究报告可以为公司带来更高的关注度，有助于促进交易，提升流动性。

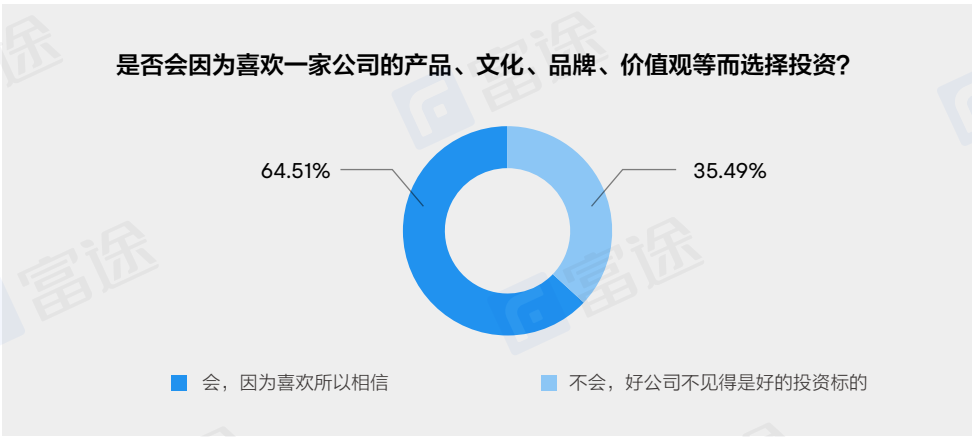
● 80、90后是投资者群体的主要构成部分，超75%的投资者关注企业线上业绩会及线上路演

从富途的客户画像来看，互联网及金融贸易从业者正在成为证券投资主力军，从年龄分布来看，投资者绝大多数都是80后和90后。这群财富新贵，主要展现出三方面的特点。

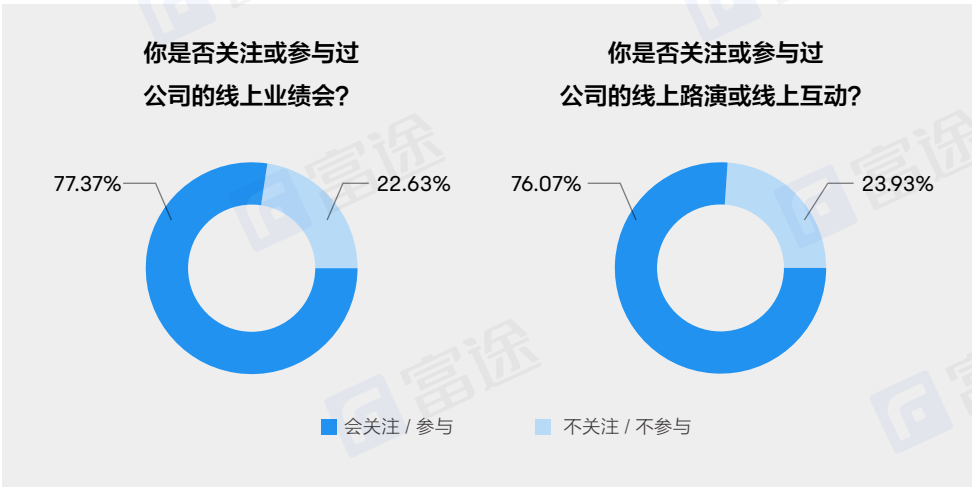
首先是高认知，他们自身的从业经验让他们对于新经济企业的商业模式有更加深入的了解，认可度也更好。其次是购买力强，不仅仅指投资购买力，也包括产品购买力。这群新兴港股美股投资者，既可以为公司流动性提供强有力的支撑，又很大可能是其产品的消费者。也因此，新兴证券投资者更容易被公司的产品、文化及价值观所吸引，从而做出投资决策。



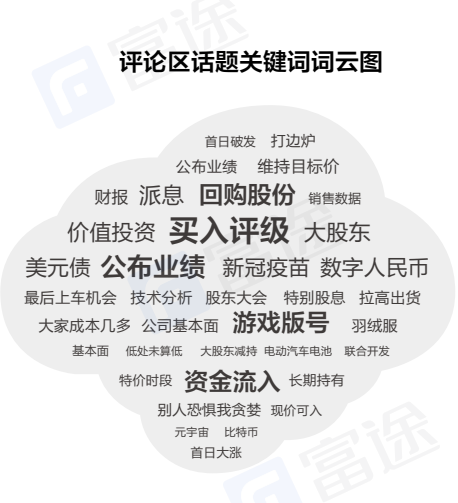
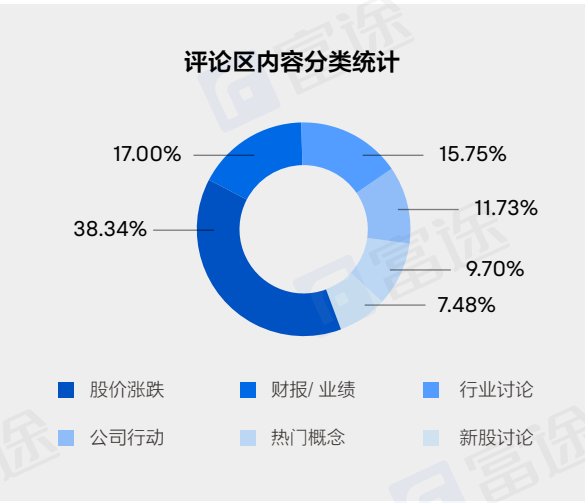
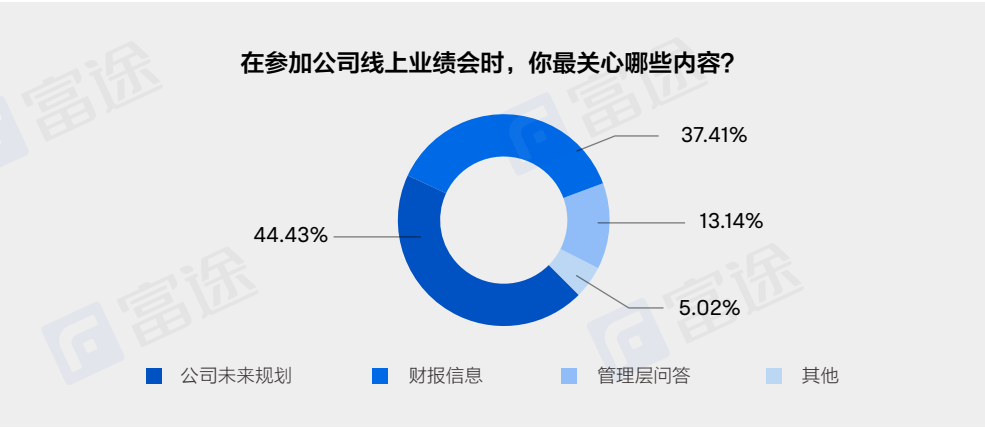
调研数据显示，64.51%的被调研投资者会因为喜欢一家公司的产品/文化/品牌/价值观等而选择投资，这就使得公司在维护投资者关系时，除了披露公司的业绩情况、业务进展、对外合作等之外，还应注重公司品牌文化的对外输出。



最后，是对于新式交流模式的接受度更高。在IR数字化的大趋势下，线上业绩会以及线上路演逐渐成为上市公司常规的投资者沟通手段。在很多公司对其效果存疑之时，投资者对此的态度则表现出更加的开放。调研显示，超四分之三的投资者会关注公司的线上业绩会以及参与公司发起的线上路演。

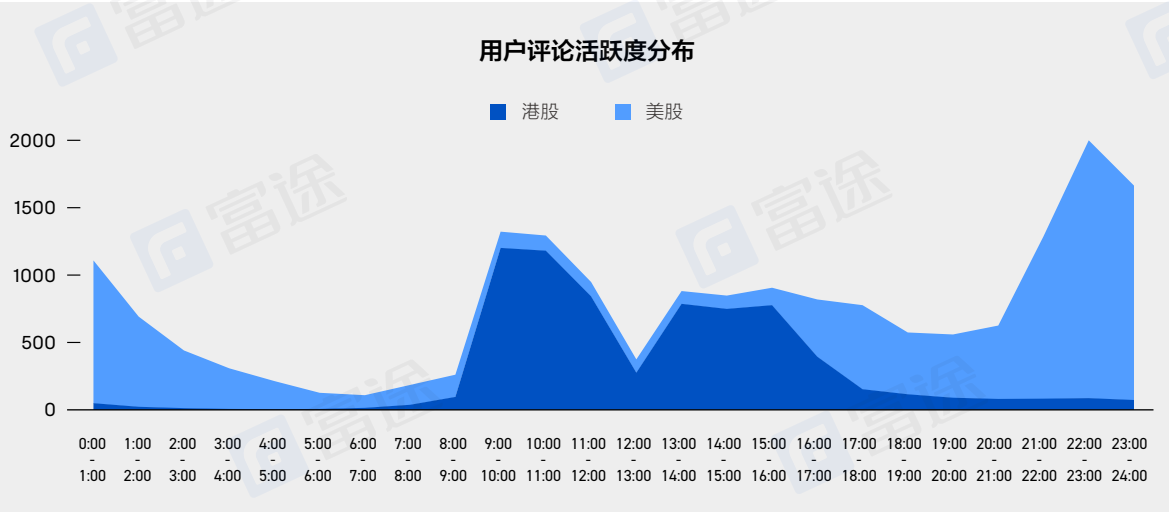


在参与线上业绩会时，相较于财报信息解读，投资者更关心公司的未来规划。对投资者来说，财报只代表过去，管理层的格局才代表未来。因此，在满足信息披露合规要求的基础上，公司应尽可能让投资者了解公司的未来规划，从而让其对公司的潜在价值增值更有信心。



从用户评论的时间分布看来，发表个股评论的高峰期集中在上午9-12点以及晚上9-12点。分市场来看，港股的评论第一高峰在上午9-12点，下午2-4点则是第二高峰；美股的评论活跃度则是在盘前下午6点开始增加，并在下午9-12点美股开盘时段达到高峰，随后逐渐递减。

对上市公司来说，想要让对外发布的信息获得最大的曝光和关注，与投资者更好地互动，则需要重点关注上市地投资者的活跃时间段，以期让投资者沟通的效果最大化。



● 港股、美股开盘时段是投资者讨论高峰期，公司在此时段发布消息可获得更大关注

交易是冰冷的，但社区是有温度的。投资者会希望与他人分享自己的投资战绩，交流观点和心得，找到情感共鸣，这代表了人与生俱来的社交需求。

2021年在富途平台有过交易的活跃客户中，28%曾发表过个股评论；在富途发布的调研问卷中，25%的被调研者认为个股评论区的专业见解可以帮助他们更好地了解公司。

在对富途平台上10万+条评论进行语义分析后，我们发现，由于股票的涨跌与投资者的盈利/亏损有着最直接的关系，遂成为讨论的焦点，约有38%的讨论内容与其相关。此外，关于财报业绩、行业讨论、公司行动等内容的讨论度均高于10%，是投资者同样非常关注的话题。2021年，元宇宙、比特币等热门话题频频占据新闻热点，新股赚钱效应也一度成为话题中心，以上内容也在讨论区占有一席之地，成为热议的对象。

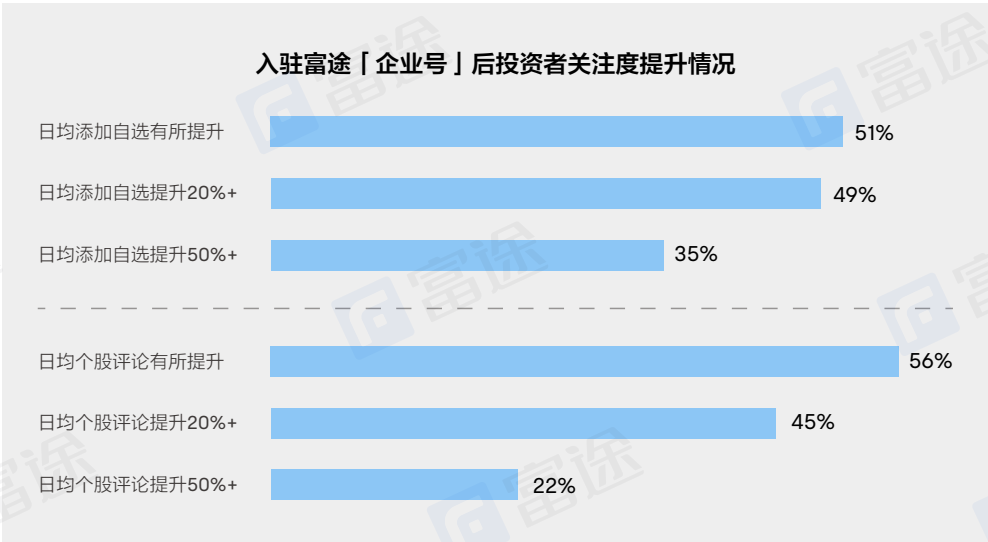
2. 投资者关系管理数字化效果评估

- 入驻「企业号」后投资者活跃度显著增加，35%的公司的添加自选股人数提升超50%

关注是交易的前提。研究显示，用谷歌搜索量（SVI）衡量个人投资者对股票的关注水平，发现 SVI 和个人投资者的交易活跃度之间存在直接的联系（Da, Engelberg 和 Gao（2011））。因此，投资者关注度是投资者关系管理的重要评估指标。

富途统计了截至2021年底，入驻富途企业号达到6个月且保持活跃运营的香港上市公司的添加自选股情况及个股评论区活跃情况，以此评估投资者关注度高低。结果显示，入驻企业号后多数公司的投资者关注度有明显提升。

在添加自选股方面，超51%的公司在入驻企业号后被更多投资者添加到自选股列表，其中日均添加自选人数较入驻前提升20%以上的达到49%，提升50%以上的达到35%。在个股评论区活跃度方面，超56%的公司在入驻企业号后个股评论区评论数量有明显提升，其中日均个股评论数量提升20%以上的达到45%，提升50%以上的达到22%。



- 近40%的被调研公司在入驻「企业号」后交易量提升超20%，流动性提升效果明显

促进公司股票交易活跃，提升公司在二级市场的流动性是投资者关系管理的核心目标。

富途后台交易数据的统计结果显示，超53.5%的公司在富途平台的交易量占公司整体交易量的比重较入驻前有明显提升，其中提升超20%的，占比达到39.49%；提升超50%的，占比达到23.57%。

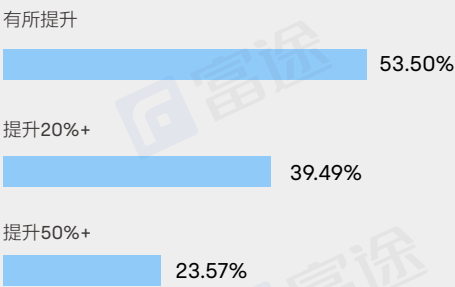
与相同行业的同市值区间的公司相比，入驻企业号的效果也很明显。富途统计了与入驻企业号的上市公司处于相同行业*并且处于相同市值区间*的全部公司在富途平台的交易量均值（以下简称“均值”），以此与入驻富途企业号的上市公司的交易量做比例。数据显示，入驻企业号后公司在富途平台的交易量占均值的比重，其25分位、50分位、75分位值分别为38.28%、89.92%、146.51%，较入驻前分别提升10.4%、18.69%、18.71%。由此可以看出，在剔除市场行情本身的影响后，入驻企业号对公司的交易量有较为明显的提升作用。

入驻富途企业号对公司投资者关系工作的助力获得众多合作伙伴的好评。众安在线（6060.HK）的投关团队曾评价富途企业号，称“富途企业号打造了一座企业和投资者之间的桥梁，重新定义了科技时代的资本市场沟通和生态构建”，微盟集团（2013.HK）的投关团队也表示，“企业号为我们提供了投资者沟通的数字化转型方式”。此外，小牛电动（NIU.US）等公司对富途平台投资者对公司流动性的贡献表达了充分的认可。

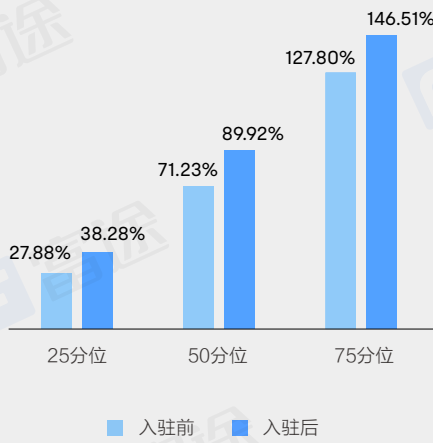
在互联网加速了信息过载的当下，吸引投资者的注意力并最终产生交易并不是非常容易的事情，尤其在港股这样一个流动性相对集中的市场。对上市公司来说，积极主动布局投资者关系数字化，在有限的精力下触达更多、更精准的投资者，最终促进交易活跃，是更加高效的投资者关系手段。

*市值区间（以2021年12月31日收盘时市值为准，单位：港元）：30亿以下；30-50亿；50-100亿；100-500亿；500亿以上；
*行业：以富途牛牛App上个股详情页页面的所属行业为准。

入驻富途「企业号」后富途交易量占公司整体交易量比重提升情况



入驻富途「企业号」前后公司在富途平台的交易量与同行业、同市值区间公司相比的变化情况



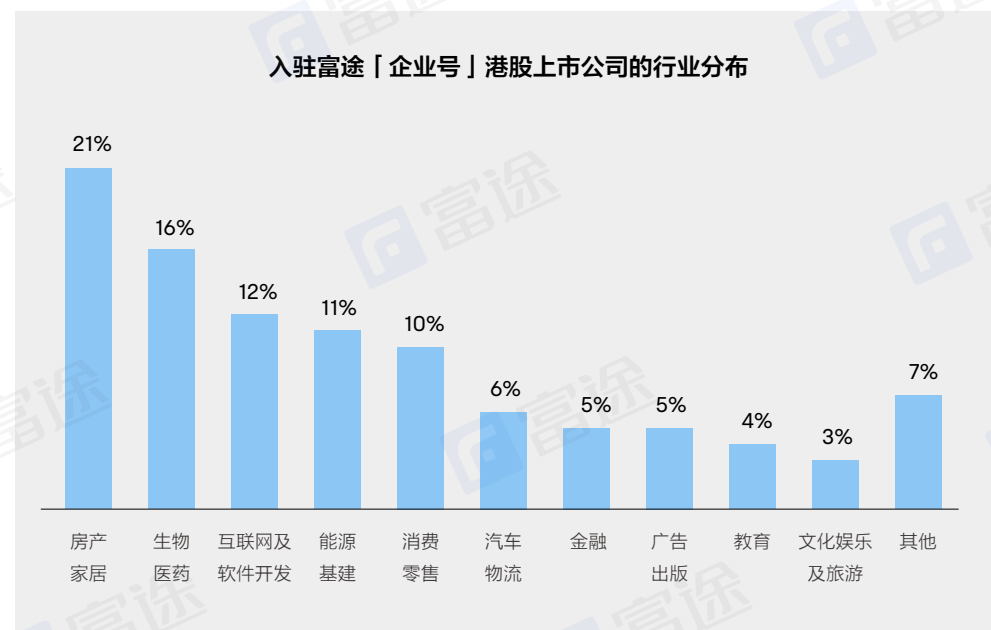
3. 热门行业投资者关系管理数字化趋势

- 房产家居、生物医药行业在IR数字化方面起步更快，高市值行业龙头纷纷布局其中

富途统计了入驻企业号的港股上市公司所在的行业。其中**房产家居**、**生物医药**两个行业的公司数量最多，占比分别为**21%**和**16%**。可以看出，这两个行业在积极参与IR数字化的进程中走得更快。与此同时，互联网及软件开发、能源基建、消费零售的公司紧随其后，在比例上均超过10%。

已经拥有很高流动性的高市值公司同样没有忽视IR数字化趋势，积极布局其中。**截至2021年底，超过800家入驻富途企业号的公司中，百亿港元以上市值企业超200家，腾讯、阿里巴巴、美团、百度等互联网巨头均位列其中。**就细分行业来看，占比最高的房产家居和生物医药行业的入驻企业，既包括融创中国（1918.HK）、旭辉控股（0884.HK）、保利物业（6049.HK）等知名地产开发商及物业服务商，也涵盖中国生物制药（1177.HK）、荣昌生物（9995.HK）、平安好医生（1833.HK）等医药行业龙头。

IR数字化，不只是小市值公司盘活流动性的重要手段，也是头部公司保持与投资者高频互动，传递企业价值与文化的不可或缺的方式。



- 互联网行业投资者喜欢讨论龙头企业热点事件，生物医药行业投资者关注疫苗及临床试验结果

行业的不同，投资者关注的焦点存在一定差异性。在分行业统计了个股评论区的热词后，我们发现，**互联网公司的讨论热点多集中在近期话题事件**，如“腾讯派发式减持京东股票”、“停发游戏版号”、以及“查理芒克对阿里巴巴的投资”等；而对**生物医药行业来说，管线进展是公司命门，新冠疫苗是大热赛道**。因此话题关键词多集中在“临床试验”、“新冠疫苗”、“疫情结束”等与上述相关的内容。

汽车物流行业的话题集中在“销量”、“电池”、“芯片”等涉及销售情况及核心技术实力的相关指标；**消费零售行业**，一方面“火锅、打边炉”成为当之无愧的热搜词，另一方面受益于东京奥运会和北京冬奥会的举行，**体育股**成为讨论热点。此外，“美元债”引发的**房地产行业的恐慌**以及“派息”对于**银行金融股**的重要性都可以在话题关键词上得到验证。

公司需要了解所处行业的投资者所关注的话题中心。当与投资者沟通时，可以围绕其关注的话题中心展开，阐述公司在相关方面的业务进展及战略规划。避免由于信息不对称及关注点错位导致的自说自话。

不同行业的投资者关注话题词云图



- 从行业特点出发，选择合适的投资者沟通方式

就具体的线上投资者沟通话题而言，不同行业也存在明显的差异。**手机等硬件行业会通过新品发布会让投资者了解企业产品的最新进展。**以小米集团为例，截至报告发布前，小米集团（1810.HK）累计在富途平台召开过8场新品发布会，累计浏览量达到1120万，直播间的牛友互动量超过1万条。

近年来元宇宙大热，Facebook改名Meta成为焦点新闻，国内相关产业也积极布局其中并向**投资者传递最新进展**。移动游戏开发商及发行商**中手游（0302.HK）**在2021年11月于富途平台发布直播活动《对话中手游董事长兼CEO：中手游“仙剑元宇宙”布局及机会》，网络游戏开发商**网龙（0777.HK）**在今年1月于富途平台直播了《2022网龙新春媒体恳谈会暨网龙华渔教育元宇宙战略发布会》，均获得不错的浏览量与投资者互动量。

医疗健康行业由于业务理解的门槛偏高，在投资者沟通的主题选择方面，一方面会从大众最关心的**医疗科普出发**，讲述疾病的预防和控制，如**诺辉健康（6606.HK）**曾在富途企业号直播《讲透幽门螺杆菌防治》，获得5.4万的浏览量和不错的互动评论；**另一方面，产品管线的进展作为投资者最为关注的信息也是医药公司的沟通重点**，**诺诚健华（9969.HK）**曾在富途平台开展了一系列的产品管线进展直播，包括血液流管线、实体瘤管线、自身免疫性疾病管线、大分子管线等，累计获得超10万浏览量。

公司在规划投资者沟通的具体活动及主题时，既需要从投资者视角出发，了解他们关心的重点，从而达到精准触达的目的，此外也需要参考同行业公司的做法，或从公司过往活动的效果和反馈上总结经验，不断迭代升级，最终让投资者沟通取得更加良好的效果。

上市公司「企业号」直播活动例举



图片来源：富途牛牛App

参考文献：

Da Z, Engelberg J, Gao P. In search of attention [J]. The Journal of Finance, 2011, 66(5): 1461-1499.

04. 上市公司投资者关系 管理数字化转型工作 范例参考

上市公司投资者关系管理数字化转型的最终目的，是要把数字化的思维方式融入到管理与日常工作流程中去，把数字科技转化为一线生产力，为投资者带来精准的上市公司信息与完美的沟通体验，并为上市公司提高股东价值服务。

为了助力上市公司实现这一目的，富途基于与上市公司IR合作中所积累的丰富经验与观察，选取3家代表性企业，通过全面地访谈，形成IR数字化转型工作范例集。希望以下3家上市公司投资者关系数字化转型所沉淀下的宝贵经验，为中国上市公司IR工作者引发思考，带来启迪。



积极有为打破传统IR认知，富有创变重新定义数字时代IR

公司名称：医思健康（2138.HK）
公司简介：立足大湾区一站式医疗及健康服务平台，香港最大非医院医疗服务供应商
IR数字化亮点：

- 开放自信，探索“直播”“云路演”等沟通形式，跨越疫情阻隔，拥抱投资人
- 打造数字化 workflow，贯通旗下30+医疗品牌，实现投关高效管理
- “真金白银”打造IRM信息系统，人工智能赋能投资者关系管理从数字化走向智能化

富途「企业号」内容总曝光量：291万+
富途「企业号」活动类型：图文资讯、业绩发布会、投资者开放日、高管面对面

医思健康是立足大湾区一站式医疗及健康服务平台，香港最大非医院医疗服务供应商，以预防及精准医疗为业务核心，透过多元服务整合发展医疗人工智慧，配套高端品牌及优质客户服务，致力为客户提供专业、安全、有效的健康管理服务。截至2021年9月30日，集团在大中华地区直营91间诊所／服务中心，提供一站式医疗及健康服务，总服务面积约449,000呎，已累计服务超过一千万客次。

集团目前直营的诊所／服务中心主要位于大湾区，提供一站式医疗及健康服务，拥有230位全职注册医生，医疗服务范围覆盖29个专科。集团旗下医学美容品牌DR REBORN连续13年荣膺香港销量第一；旗下纽约医疗集团目前已是亚洲最大的脊医及痛症管理平台。

1. 开放自信，探索「直播」「云路演」等沟通形式，跨越疫情阻隔，拥抱投资人

疫情以来，医思健康的投资者关系管理工作面临很大挑战。在疫情之前，内地与香港之间的往返便捷，公司投资人会经常来到医思健康香港营业部进行实地参观，但是在疫情封关后，公司难以让香港以外的投资人实地感受到香港的业务形态。

医思健康在中国内地的业务与在香港地区的业务模式很不一样，医思健康在香港开展多项严肃医疗业务，是跨越29个不同专科的多元医疗平台，运营着多家大型旗舰店。而在中国内地公司主营医美业务，而非医疗业务。医思健康认为，公司在香港的业务发展更为成熟，集团亦会在未来将成熟产业复制规模在大湾区发展，如果要让投资人准确理解医思健康的业务模式和运营逻辑，一定要让投资人对香港的业务状态有充分认知。因此，医思健康乐于让投资人到香港营业部现场参观，获得感性认知，而不仅是单纯通过网络搜索或参与在线会议等形式了解公司。

在此背景下，医思健康投关团队创新了沟通工具与方式，最大程度降低疫情带来的影响。团队通过小视频的形式开展线上云路演，以主播视角带领投资人在线体验公司香港地区的一站式健康医疗服务业务。借助线上云路演，投资人能够身临其境探索公司不同医院不同楼层的不同业务分布。

IR说

医思健康企业融资及投资者关系董事何芷嫻Hermione：“不仅是云路演，现在投资人或者公众吸收信息的渠道已经非常依赖线上信息流，电子化趋势越来越清晰。因此，怎样能够充分利用不同线上平台的媒介特性讲好上市公司故事，是未来投关工作者要思考的大问题。”

2. 打造数字化 workflows，实现投关高效管理

医思健康旗下业务线和品牌众多，同时，公司也有较多资本市场动作，例如引入战略投资人、业务收购并购等，信息披露工作量很大。2021年全年，仅公告或通函数量就超过一百份，基本每个月都会有一至两则较重大消息。对于投资者关系管理，在工作量剧增的情况下，就非常需要通过数字化工具来优化工作流程，以系统化方式节省信息发布时间。



工作前移，建立信息披露数字化系统

上市公司开展信息披露，需要用好多种不同渠道，触达包含机构投资者、个人投资者和潜在投资者等在内的大量不同受众。从2020年起，医思健康开始搭建完整的信息披露工作体系，制定标准，根据信息本身能级去判断所要铺设的曝光度，并通过数字化工作系统让披露体系最终落地。

过去，医思健康使用传统方式发布信息，工作十分繁复，每一次都要经过非常多层的内部审核和管理层讨论。采用数字化系统后，医思健康投关团队会根据之前设定好的标准和流程，首先判断一条信息的重要性层级，再做相应处理。在医思健康信息披露体系中，信息按照重要性被

评定为三个等级。如果是第一等级即较低等级的信息，则在较少渠道进行曝光；如果是第三等级例如公司收购或业务重大进展等重要信息，则会做更全面的推广。在程式化、标准化的流程确立后，医思健康投关团队可以在拿到信息后，很快知道要通过哪些渠道曝光消息，其中涉及哪些公司内部部门和外部第三方合作伙伴，整个过程快速、高效，不需再经历繁复的流程。

同时，医思健康也会根据受众对不同新闻感兴趣的程度做不同深度的媒体曝光，形式也更加多样。例如，医思健康积极布局富途等新型数字化投资者关系管理平台，公司CFO、董事会主席等核心管理层也积极参与深度访谈，最终希望传递出公司立体和鲜活的形象。

IR说

医思健康企业融资及投资者关系董事Hermione：“很多港股上市公司并没有很完整的投关体系，医思健康历时一年半建立起这样一套数字化投关系统，最直接的改变是工作变得非常高效。对于未来的数字化升级，我们期待投关系统能够实现渠道一体化管理。过去，我们每有重大消息出来，可能要走10个不同渠道，也就要按照10家不同渠道的规则操作10次。未来，我们希望当公司在公司网站或者官方微信上发布消息时，系统可以一次性完成与不同平台的智能联动，从公司端到这些不同端口实现一体化管理。”

维护投关数据库，客观展示投关管理价值

沟通产生价值是医思健康投资者关系工作坚持的理念。对于如何衡量这份价值，医思健康投关团队认为，关键要看信息是否真正有效地传递到投资者。如果企业发送很多信息给市场，但是投资人没有真正吸收到这些信息，这样的投关工作则是无效的。围绕有效性标准，医思健康通过跟踪不同受众群体的反馈数据，及时调整宏观策略，更好地服务投资者。

例如，医思健康的投资者关系管理数据库中，完善记录了包含投资人/潜在投资人的介绍、AUM、覆盖行业、兴趣、参与活动和与其见面次数和频率等等信息数据。通过对信息数据的持续跟踪与分析，医思健康可以掌握从安排路演与投资人沟通，到与投资人进行一对一沟通，再到投资人最终选择买入股票，整个过程中不同环节的相关性概率。

此外，通过邮件信息发送系统，医思健康可以看到不同邮件的阅读情况。在邮件发送系统以外，医思健康也会在微信公众号、官网后台端分析受众对哪些内容的阅读量更高、更感兴趣，从而比较精准地知道每天哪些人看哪些页面更多，进而调整和优化信息发放策略。

3. 「真金白银」打造投关信息系统，人工智能赋能投资者关系管理从数字化走向智能化

● 建设企业内部信息平台，畅通信息传递机制

医思健康在打造公司数码科技能力上投入了非常多人才和时间。目前，企业内部有超过200位IT人才，他们不仅开发客户使用的App，也针对公司投资者关系管理开发数字系统，帮助企业的对外信息渠道变得更加流畅和更加智能。

企业经营所产生的信息非常分散，投资者关系部门只是公司众多部门之一，对公司全局信息了解有限。要快速掌握公司不同业务的发展情况，就需要通过强大的数字化科技系统。

医思健康的业务有很大部分在香港，在香港疫情严重时，投资人会直觉地认为公司业务受到负面影响。但其实，在疫情爆发期间，部分业务板块如疫苗服务、核酸检测、遥距医疗等，反而有很大增量。通过数字化信息系统的整合，投资者关系部门就能够实时掌握这些细分医疗板块的发展数据，紧密地和医疗部门沟通，做到把最准确的资料最快速地给到投资人知悉。

IR说

医思健康企业融资及投资者关系董事Hermione：“投资者关系数字系统作用很隐蔽，它解决的不是在前端用什么工具跟投资人沟通的问题，而是在后端起到核心作用，把后台的企业内部的商业信息，做投资者关系语言的处理。”

● 创新引入人工智能科技，投资者关系管理从数字化走向智能化

医思小熊（医思bear）是医思健康设计创造的吉祥物。公司打算未来通过医思小熊机器投关客服，可以实现比较基础的投资人对话，能够分级或分流处理不同熟悉程度的投资人需求。

例如，对于一些刚刚知道医思健康的投资人，可以通过云路演视频和医思小熊机器人，就比较好地理解公司基本业务，这样就能够非常大地减低投关部门的繁琐工作。在留存出一些对公司更感兴趣也希望有更深入对话的投资人后，投关团队再进行直接对话。如果这些投资人具有更深入的战略投资意愿，投关部门则会进而将其引荐给公司核心管理层例如CFO、CEO等进行对话。

FOLIDAY 复星旅文

关注“散户机构化”， 从核心优势出发传递企业价值

公司名称：复星旅文（1992.HK）

公司简介：聚焦休闲度假的全球领先综合性旅游集团

IR数字化亮点：

- 重视挖掘产品、商业模式和发展战略中的独特卖点（USP）
- 作为资本市场和管理层的交流中枢，双向联结价值
- 充分利用数字化工具，前瞻、全面、动态沟通疫后旅游业的发展，关注长期趋势

富途「企业号」内容总曝光量：331万+

富途「企业号」活动类型：图文资讯、业绩发布会、投资者开放日、高管面对面

复星旅文是复星集团旗下子公司，于2018年在香港联交所主板上市（1992.HK）。复星旅文的业务涵盖度假村、旅游目的地和休闲度假服务及解决方案三大板块。其中度假村和酒店业务由源自法国提供一价全包休闲度假体验的Club Med、生活方式度假酒店Casa Cook和Cook's Club系列。旅游目的地包涵了高端一站式娱乐休闲及综合旅游度假目的地Atlantis Sanya三亚·亚特兰蒂斯，综合型度假目的地太仓和丽江复游城、旅游目的地专业运营商Albion爱必侬等品牌。

以2019年收入计，复星旅文是聚焦休闲度假的全球领先综合性旅游集团之一，也是全球最大的休闲度假村集团（引自于独立国际咨询公司弗若斯特沙利文行业报告），以“产业运营+战略投资”双轮驱动，围绕全球家庭的休闲度假需求，进行全产业链布局 and 全球化资源整合。

1. 重视挖掘产品、商业模式和发展战略中的独特卖点

● 「散户机构化」正成为一种新的现象

港股是一个流动性集中的专业市场，大市值公司吸引了大部分机构投资者的关注，如何看待个人投资者对于中小市值公司流动性提升的影响，成为值得探讨的话题。

港股有相当一部分个人投资者并不表现得像一个情绪化的“散户”，这些投资者有非常全面的思考框架，无论是调研能力还是认知和经验，都不逊于机构投资者。他们有逻辑清晰的思考框架，也有相当的投资活跃度，某种意义上已构成“散户机构化”的现象。

复星旅文在历次富途组织的投资者在线交流中发现，无论是从问题中体现的对公司的了解程度，还是投资者对于公司日后应该如何发展所给出的建议，都是非常有见地的。

这些投资者会用有限的研究投入获得“模糊的正确”，即他们会充分理解业务的本质，关注公司如何保持核心优势，业务的高增长是否可复制、可持续，以及如何面对当下的挑战等关键问题。而对于其他非核心要素，他们会抓大放小，厘清主要逻辑。

● 把握核心优势，深入解析投资价值

以2019年的收入计，复星旅文是全球最大的休闲度假村集团，旗下最知名的是源自法国的一价全包度假村提供商Club Med。它所售卖的不仅仅是住宿，而是一种生活方式和体验，已经在用户的几代人中形成文化记忆。

这个来自于法国的度假连锁集团，其产品力的精髓之一G.O.文化。G.O. 是法语「GENTIL ORGANISATEUR」的缩写，原意是「友善的组织者」或「亲切的东道主」。这些来自全球各地的伙伴，他们既是滑雪、冲浪、攀岩等极限运动领域的专家，也是热情的旅游向导，让来到Club Med度假的人们感受到其精神和魅力。

这是复星旅文区别于大部分单纯酒店或旅游业玩家的“独特的销售主张”（Unique selling proposition），也具有独特的长期的投资价值。

IR说

复星旅文副CFO兼投资者关系总经理庄白如：“随着信息越来越通达便捷，零售投资者的投研能力不断提升。我们不会在信息交流上按机构还是个人投资者来分级，而是充分尊重各方的投研需求，将公司的投资价值予以效率地传递。复星旅游文化的商业模式、产品力、业务布局等具有独特的卖点，我们会让投资者以用户身份代入感地感受产品，从而关注到行业趋势、商业价值、管理团队和发展潜力，形成其价值判断的基础。”

2. 作为资本市场和管理层的交流中枢，双向联结价值

● 投资者关系的核心是什么？

复星旅文在投资者关系业务的开展中，有两大核心原则。首先，IR要同时置身于投资者的思考框架和企业本身发展的实际情况之中。一方面要对市场保持敏感，另一方面要在充分理解企业当前的发展阶段的基础上，用市场理解的语言诠释价值。其次，IR应当成为资本市场与公司管理层双向沟通的中枢。这里不仅指将公司的信息有效向市场传递，也包括把市场对公司活动，战略和前景的评价有效地对内形成反馈，对于决策者而言有时会具相当的价值。

一家企业在发展过程中，一定会有试错和纠偏，困境和反转。比如遭遇不可抗力，企业当前处境困难，是否就毫无投资价值可言了？困境反转的能力是更多价值投资者所关注的。所以，当我们传递信息时，重要的是抓住价值主线，引导市场看到公司的核心价值，引导投资者形成长期跟踪。

● IR如何做好公司与资本市场的价值中枢？

对IR来说，如果要做好中枢的功能，需要让自己渗透到公司业务发展的方方面面。复星旅文的投关团队认为，上市公司的终极目标是股东价值的最大化，这其中包括两点要求，一是透明，二是参与。透明指的是公司的信息要尽可能透明，让股东能够更加全面地了解公司；参与是指公司要听到股东的声音，了解股东的诉求，这里的股东也包括中小股东。

为了实现股东的以上两点诉求，做好“交流中枢”，必然会要求IR对于公司业务较强的参与程度。IR的角色会越来越基本面化，渗透到公司的运营管理中，这对IR的综合能力要求也会更高，除了商业洞察能力，IR还需要有一定的运营和财务管理能力，从而能更好地站在投资人的角度去管理公司。

3. 借助数字化工具，重点与投资者沟通疫后旅游业的发展，提振信心

伴随着疫情及互联网发展，办公层面的工作线上化已经是不可逆的趋势。在这个趋势之下，如何将投资者沟通的工作顺利搬到线上，是投资者关系团队一个改革的重心。复星旅游文化主要在三个方面做了提升。

- 将投资者注意力聚焦于公司的长期发展

面对市场上众多的投资者，如何把握好投资者沟通的重点，从而有效传递企业价值？对此复星旅文的投关团队总结了自己的经验：**从企业发展的长期性出发，投关团队要做的是让资本市场了解管理层如何从长期理解公司目前所面对的问题。**

复星旅文的很大一部分业务是全球的度假村，疫情对于整个旅游行业的无差别打击，让投资者更容易产生悲观的情绪，同时由于复星旅文的业务主要集中于海外，对于国内投资者来说，可视度有一定的局限。在这种情况下，如何系统地展现公司的全球化战略规划，了解行业的最新情况以及公司在全球行业里相对地位，疫后所面对的新局面，都需要定期充分沟通。

针对短期的悲观情绪，复星旅文一方面从自身所处行业的发展形态入手，做好行业的动态跟踪，将行业的最新发展情况及同步给投资者，另一方面，复星旅文也对行业内的其他玩家保持了很好的敏感度。通过对行业投资逻辑的研究和传递，让市场认可到公司的阿尔法。

- 加强投关工作的科技化投入

复星旅文会借助第三方数据平台，对与公司相关的各类数据形成以天为周期的监督机制。这类数据会形成以周为维度的统计报表，方便投关团队了解公司的股票交易情况、外部舆情信息以及行业整体发展情况。

数据平台可以推动公司对于市场信息的把握和捕捉，从而加大信息的深度和广度，可视化和遍获性。

- 积极开展线上投关的动作

复星旅文早在疫情开始前就关注到工作线上化的趋势，并积极开展线上投关的动作，利用线上的多媒体来与投资者深度互动，拉近与投资者的距离。

2020年1月，复星旅文入驻富途企业号，从此开启投资者关系数字化新征程。入驻以来，复星旅文累计发布上百条图文动态，涵盖业绩解读、公司动态、券商研报、业务发展等内容。此外，复星旅文积极参与线上直播，包括“线上业绩会直播”、“投资者开放日”、“高管面对面”等，累计获得数十万人次曝光。



图片来源：富途牛牛App

IR说

复星旅文CFO兼投资者关系总经理庄白如：“富途为复星旅文提供了与投资者多元化、高频互动的抓手。富途作为领先数字化金融科技公司，我们亲历了与该平台共同成长。富途拥有广大的Z世代投资者基础，不仅用户提问质量很高，研究能力也很强，是绝佳的与投资者互动的渠道。”



粤丰环保
CANVEST ENVIRONMENTAL

公司名称：粤丰环保（1381.HK）

公司简介：中国领先的城市综合环保及卫生服务供应商

IR数字化亮点：

- 以投资者需求为导向，提升企业信息披露效率
- 建立多方高频沟通机制，提升资本市场品牌影响力
- 迭代IR数字化管理能力，提升内部响应速率

富途「企业号」内容总曝光量：374万+

富途「企业号」活动类型：图文资讯、业绩发布会、高管面对面、科普系列短片

粤丰环保是一家中国领先的城市综合环保及卫生服务供应商。自2014年上市以来，粤丰环保的盈利水平始终保持着两位数的增长势头。根据刚刚公布的2021年财报显示，其业绩增长主要在于新的垃圾焚烧项目陆续投运以及新项目的项目建设服务收入。除核心业务外，粤丰环保亦积极推动智慧城市管理等轻资产业务发展，进一步探索新的业务增长点。

1. 以投资者需求为导向，提升企业信息披露效率

近年来，去中心化的信息传播方式正在深刻地影响着IR工作的展开。如何将企业不同层面的价值与投资者的信息需求进行有效匹配，提升IR工作的信息披露效率，粤丰环保从以下两个方面进行了全方位的升级。

• 细分投资者类型，明确信息披露需求

粤丰环保是一家拥有多元化股东背景的企业。从投资者的背景来看，上海实业作为一家国资背景的投资机构，持有粤丰环保近20%的股份，并且相当看好企业在“碳中和”目标下垃圾处理行业的市场前景。

而更多来自海外的投资机构，如Olympus Capital Holdings Asia，则将目光更多地放在了企业ESG相关的信息披露上，对粤丰环保信息披露的颗粒度和透明度都提出了更高的要求。

而从投资者结构分布上看，粤丰环保的机构投资者持股比例较高，一旦买卖交易对二级市场的股价影响较大。但机构投资者的决策链条较长，涉及决策的专业分析人员较多，所以需要企业提供尽可能详实的业务数据和长期战略规划等信息用于评估。

与之相比，个人投资者的交易频次更高，投资策略的调整也更加灵活，对企业在二级市场的流动性表现起到了重要的作用。也因此，个人投资者对企业的实时动态变化更加敏感。

因此为了满足不同类型的投资者对企业信息披露的需求，粤丰环保在ESG披露、与投资者实时沟通等方面都做出了显著的成果，例如在MSCI ESG评级中，粤丰环保连续四年被评为A级；在香港投资者关系协会举办的「第七届投资者关系大奖」中横扫六个奖项等。

● 利用数字化IR工具，探索更多线上交流形式

自粤丰环保成立以来，企业内部一直非常注重与投资者之间的沟通交流。由于粤丰环保从事的垃圾焚烧等相关业务专业属性较强，对大多数投资者而言理解门槛相对较高。

因此，粤丰环保IR团队利用数字化工具，将原本晦涩难懂的信息进行二次加工和处理。同样是ESG信息的披露，粤丰环保采用系列短片的形式，将垃圾焚烧处理的流程、环境以及关键性数据指标生动形象地展现出来。兼具趣味性的同时，也让更多的投资者理解了粤丰环保在垃圾处理方面的核心优势。

IR说

粤丰环保的CFO及公司秘书王玲芳：“后续粤丰环保线上IR的表现形式方面依然还有很多想象空间。例如，可以将粤丰环保线下的环保主题展馆通过VR/AR的科技手段搭建一个线上的数字化展馆，进一步打通线上线下的投资者交流场景，这也是粤丰环保一直在探索的方向。”

2. 建立多方高频沟通机制，提升资本市场品牌影响力

疫情反复致使各地线下活动被接连取消，与投资者线下沟通的通道开始变得狭窄。为了保证在热点切换迅速，竞争激烈的市场中与投资者维持长期稳定的信任关系，粤丰环保在线上IR上寻找到了新的突破口。

● 企业高管直播，增加与投资者的即时沟通场景

作为企业的核心成员，高管层对企业的战略规划和经营情况的把握更加确切，由他们来回应投资者的疑问，可信度和权威性都能得到大幅提升。

作为一家专注于线下环保业务的公司，粤丰环保在与投资者线上沟通方面的探索从未停止。例如，2020年8月，粤丰环保入驻富途企业号以来，积极开展了多次业绩发布会、「高管面对面」等直播活动。通过直播的形式，粤丰环保的CFO及公司秘书王玲芳女士可以直接与投资者进行对话，让投资者对粤丰环保的护城河有了更清晰的认知。



但更重要的是，线上IR的数字化工具为投资者与粤丰环保的高管层提供了一个新的对话窗口，让粤丰环保有机会结合实时的政策变化和业务发展，回答投资者在财报数据之外其他感兴趣的问题。例如，中国推行的垃圾焚烧发电项目对粤丰环保的业务走向将产生哪些影响？智慧城市管理等轻资产业务发展如何形成新的业务盈利点？



● 重视社交平台互动，打造有温度的企业形象

另一方面，能够承担社会责任，彰显企业担当，是投资者关注的另一个重要维度。疫情期间，粤丰环保曾多次向香港、瑞丽等抗疫物资紧缺的地方捐赠血氧计、快速测试盒等物资，与当地政府和居民共同抗疫。

此外，粤丰环保在每年的“三八”妇女节还会推出“她力量”栏目，记录了活跃在运行、维护、管理、后勤等各个工作岗位的女性员工们，用图片和文字的方式向投资者展示了她们日常工作的点滴。

这些内容跳脱出呆板冰冷的数据图表，让投资者们从真实的工作氛围中切实感受到企业的勃勃生命力。粤丰环保所展现出来的人文关怀和对社会责任担当，也能进一步与投资者建立更加深度的联系，从而获得投资者对企业社会价值的认可。

IR说

粤丰环保的CFO兼公司秘书王玲芳：“线上IR的出现，一定程度上使企业IR与PR的界限变得模糊。但因此提供了一个良好的契机，使得粤丰环保可以向投资者传递更多的企业价值点，利用数字化的手段，展现一个更加鲜活真实的企业形象。”

● 多部门高效协同，提升IR内部管理流程

线上IR工作背后快速迭代、高效反馈的工作逻辑对企业自上而下的IR内部管理流程提出了新的挑战。因此，粤丰环保内部的IR信息披露流程也是在不断迭代反馈中，形成了目前多部门高效协同的信息披露机制。

因为信息披露数量大幅增加，涉及审核部门增多，粤丰环保成立了单独的IR信息披露审核小组，小组内涵盖了IR团队、法务团队、品牌公关等多部门相关人员，争取在当天可以确认对外披露信息，实现传播速率最大化。

IR说

粤丰环保的CFO兼公司秘书王玲芳：“在互联网互联互通的特性下，信息传播的速度极快，这也要求公司的应对速度也要比之前更快。因此打造高效协同的IR管理机制，在舆情处理中反应迅速，维护企业和投资者的共同利益是IR工作中的重要模块。”

3. 迭代IR数字化管理能力，提升内部响应速率

● 关注线上数据指标，完善IR效果评估机制

对于企业而言，传统的线下IR往往面对的是少数机构投资者，IR团队已经建立了相对成熟完备的评估机制。但线上IR的出现帮助粤丰环保弥补了对个人投资者IR效果追踪的缺失。

随着各大社交媒体软件的崛起，投资者们对企业的个股评论也是体察投资者当前情绪的重要工具。粤丰环保通过评论区投资者之间的交流，更好地把握当下二级市场投资者们的交易氛围和对企业当前的认知程度。而这些实时数据对企业的IR效果评估都有着不容忽视的作用。

报告说明

本报告发布的数据和结论仅为提供参考信息的作用。报告中所包含的信息都是从可靠且合规渠道所得，但报告发布方对信息、观点以及数据的时效性、完整性不作任何明确或隐含的保证。报告所发布的信息、观点和数据有可能因发布之后的情势或其他因素的变更而变得不再准确或失效，报告发布方不做任何承诺删除报告中的已过时信息，对相关信息的变更或更新不会另行通知。

本报告所分析的投资者行为、上市公司企业号及交易数据均来自富途平台，分析样本为富途的注册用户、开户客户以及入驻富途企业号的上市公司。本报告中所包含的信息不构成财务、法律、税务、投资咨询或其他建议，不应成为做出任何财税法决定的唯一依据，依据本报告所发布的信息以及所表达的意见行事所造成的一切后果由行事者自负，与报告发布方无关。

报告发布方对包括但不限于使用本报告信息而引发的任何直接、间接、偶然损失免责。本报告所含全部内容的版权归报告出品方所有，未经报告出品方书面许可，任何人不得以任何方式修改、翻版、分发、复制、转载、发表、许可或仿制本报告中的任何内容。

关于富途安逸

富途（Nasdaq:FUTU）是一家领先的数字化金融科技公司。富途安逸作为旗下企业服务子品牌，为企业提供贯穿上市前后的全流程服务，包括：港股美股IPO分销服务*、一站式ESOP期权管理解决方案、亲友股与国际配售、投资者关系（IR）与PR、大宗交易和股票减持/回购服务及机构开户与交易服务等六大核心服务。截至2021年底，富途企业服务累计服务客户数超500家。

富途投资者关系（IR）与PR服务主要提供一站式资本市场传播服务。通过多场景的沟通渠道，深度连接投资者、研究机构、财经媒体等各资本市场生态角色，最大化传播声量，让企业价值传递更高效、更立体、有闭环。截至2021年底，包括腾讯、阿里巴巴、百度、美团等超800家企业已入驻富途企业号，企业路演累计观看人次达到6000万+，是TMT、新能源汽车、新零售等热门行业的优选IR/PR服务平台。

富途安逸微信公众号



富途安逸小助手微信



* 注：由富途旗下持牌子公司提供服务