

2022
IR DIGITALIZATION
TRENDS
RESEARCH REPORT.

INVESTOR RELATIONS



2022年IR數字化趨勢研究報告

前言

松下幸之助曾經提出：“企業管理，過去是溝通，現在是溝通，未來還是溝通。”

投資者關係管理（Investor Relations Management, IRM），正是以“溝通”作為核心，透過資訊同步與交流，增加投資者對公司的了解與認同，提升公司管理水準，以實現公司整體利益的重要關鍵。

上市公司和投資者是資本市場中最重要的參與者，雙方關係緊密。為了維持長久互信的關係，投資者關係管理日漸成為上市公司董事會的管理重點。好的投資者關係管理可以使公司與投資者建立起良好的關係，有助上市公司獲得資本並最終最大化股東的價值。

近年來，數字經濟發展迅速，對市場影響深遠。特別是在疫情防控、經濟復蘇過程中發揮了重大作用。數字化轉型，作為新一輪科技革命、產業轉型及經濟發展的重要動力與共識，為資本市場帶來新的改變。

在科技迅速的發展、市場環境的大轉變以及政策指引驅使之下，投資者關係管理的數字化轉型已形成既定趨勢。以數字媒體科技為先導，以數據智能為方向的數字化未來藍圖，對上市投資者關係管理工作提出了更高的要求。

在此背景下，富途以自身豐富的投資者關係管理服務經驗，依託富途大數據，包括上千萬用戶畫像與行為分析，以及超過10萬+條個股評論區語義分析，並通過面向超過1400位投資者進行問卷調查所獲得的市場洞察，最終得出這份《2022年IR數字化趨勢研究報告》，旨在順應市場發展趨勢，積極回應投資者關係管理數字化轉型的挑戰與機遇，希望加深上市公司對投資者關係管理數字化轉型的價值有更深入的认识，推動上市公司以創新的管理方式，主動維護與投資者的關係，提升公司整體利益。

目錄

數字化成主流，投資者關係管理（IRM）轉型成大趨勢 P07

- 受內地及香港兩地市場重視，IR數字化轉型勢在必行
- 數字科技滲透社會各層面，數字化為大勢所趨

上市公司IR數字化轉型路線和行動建議 P11

- 公司領導層直接參與，重塑組織管理與文化
- 數字化將成市場主流
- 善用科技，讓數據成為「資源」

IR數字化實踐的市場調查及效果評析 P17

- 投資者對企業線上動態關注度分析
- IR數字化效果評估
- 熱門行業IR數字化趨勢

IR數字化轉型工作範例參考 P29

- 醫思健康（2138.HK）
- 復星旅文（1992.HK）
- 粵豐環保（1381.HK）

2022
IR DIGITALIZATION
TRENDS
RESEARCH REPORT.

01.

數字化成主流，
投資者關係管理（IRM）
轉型成大趨勢

1. 受內地及香港兩地市場重視，IR數字化轉型勢在必行

近年，香港對在港上市的公司透過線上進行資訊披露的方式非常重視。2022年3月，香港交易所宣佈，將在2022年第三季度推出全新的投資者關係網絡平台「投資服務通」（IR Connect），以促進上市公司與投資者之間的聯繫與溝通。更多上市公司與投資者之間的互動功能也將在後期陸續提供。

而在內地方面，2021年4月11日，中國證監會發佈《上市公司投資者關係管理工作指引（指引）》（以下簡稱《指引》）。這是中國證監會時隔17年後對《上市公司與投資者關係工作指引》（證監公司字〔2005〕52號）進行修訂。

《指引》正文要求“上市公司應當多管道、多平台、多方式開展投資者關係管理工作”，“上市公司應當加強投資者網路溝通管理的建設和運籌”及“鼓勵上市公司通過新媒體平台開展投資者關係管理活動”。

在市場環境和監管環境的雙重影響下，投資者關係管理受到資本市場前所未有的重視。對上市公司來說，做好投資者關係管理顯得日益重要。以互聯網、新媒體為先導的數字化轉型，在投資者關係管理領域的序幕已經開始。

2. 數字科技滲透社會各層面，數字化為大勢所趨

隨著人工智能、雲計算等技術的快速發展，數字化的熱潮已漸席捲產業發展、企業經營和社會生活，呈現快速發展的趨勢。數字經濟的應用走進你我的生活中，勢不可擋。

特別是在疫情發生以來，社會經濟數字化轉型更加速發展。疫情期間，人們開始習慣網購或使用App購物，當中還包括生活必需品；政府、企業和教育機構使用如Zoom等的應用程式開展線上會議、網課和遠程辦公。數字化在應對隔離及經濟復蘇的過程中發揮了重大作用。

數字經濟的發展已得到充份政策資源的支持。自2019年以來，“數字經濟”更連續4次被寫入內地的《政府工作報告》，2021年以來，內地政府多次對數字經濟發展做出部署，數字經濟上升至國家戰略層面。

數字經濟作為新一輪科技革命、產業變革及經濟發展的重要動力，為資本市場也帶來巨大轉變，科技發展與金融創新正加速融合。

全球資本市場買賣雙方的博弈呈現出新的變化，引發供給的競爭，被投資者看到，以及受到投資者理解及認可，成為上市公司長期發展的重要保證。

在政策指引和需求的驅使下，透過數據化工具，打破上市公司與投資者之間的隔阻，以數字科技使投資者關係管理的工作效率提升、提高上市公司透明度和治理水準已成為“標準作業”。

同時，數字化轉型也對上市公司的投資者關係管理工作提出了更高的要求。數字媒體的應用、網路溝通渠道的拓寬等“微創新”將無法滿足上市公司的深層需求，上市公司必須擁抱科技，積極將金融科技創新滲透到投資者關係管理的工作中，努力實踐主動、精確的投資者關係管理，向數據智能化的方向發展。

2022
IR DIGITALIZATION
TRENDS
RESEARCH REPORT.

02.

上市公司IR數字化 轉型路線和行動建議

實施數字化轉型，可以為上市公司的投資者關係管理（IRM）帶來巨大的價值，不論是阿里巴巴、騰訊、亞馬遜、Google等科技企業，或是華為等成功實業企業，還是行業隱形冠軍、或是創新獨角獸企業，每個企業的數字化轉型都有不同的想法和路線。

然而，數字化轉型應運而生，但並非水到渠成。由埃森哲與工信部下屬國家工業資訊安全發展研究中心聯合發佈的《2021中國企業數字轉型指數研究》指出，2021年中國企業數字化轉型成效顯著，企業佔比連續第三年提升，但仍然僅有16%。換言之，超過80%中國企業數字化轉型效果不盡如人意。

世界經濟論壇（WEF）和麥肯錫聯合開展的“未來生產”研究發現，世界各地的製造企業紛紛大力投資數字化轉型，但卻普遍遭遇“試點陷阱”，即轉型常常局限於企業中業務、技術或組織的某個部分，“頭痛醫頭、腳痛醫腳”，未能從根本上改善組織及業務流程，也未充分挖掘出數據價值。

IRM的數字化轉型，若要告別“試點陷阱”，企業需要在頂層設計的視野下，重新構建團隊、管理與組織文化，重構營運流程、產品和服務，通過數字化技術提升投資者關係管理的水準。而數字化轉型需要路線圖與行動指南。

在此背景下，我們以豐富幫助上市公司實踐IRM的經驗，為IRM的數字化轉型提出路線與行動建議——上市公司至少需要沿著以下三條路徑進行轉型。

1. 公司領導層直接參與，重塑組織管理與文化

數字化轉型涉及團隊、管理和組織文化的重塑，一些上市公司的IRM數字化轉型不夠成功的原因，往往是過於強調上線IT系統，但卻忽視了內部各職能和部門間，仍然相對孤立，組織文化並未得到適合數字化轉型的重塑，對數字化帶來的衝擊和效益也沒有清楚地評估。

讓公司領導層直接參與、帶領數字化轉型的內部重構，往往事半功倍：

第一，組建數字化轉型團隊，核心團隊建議由管理決策層領導，並獲公司全面授權。團隊成員需要集合投資者關係、IT部門、各業務部門資訊負責人，並將數字化轉型專案列為IR管理部門的重點工作。

第二，核心團隊需要設定共同目標，認可IRM數字化轉型對於公司發展的價值，並向團隊成員傳達轉型戰略規劃及其重要性，階段性分享轉型成果。

第三，數字化轉型追求的不只是一個短期的結果，而是需要管理團隊持續性關注和發掘新需求。行業新技術不斷地進步，也會一直影響數字化轉型的過程。

2. 數字化將成市場主流

數字化轉型依靠核心科技的應用和引導，但轉型過程並不是以技術驅動。為技術而技術，容易走向脫離現實市場需求的局面。我們認為，由市場形勢驅動更能直接面向需求，創造價值。

以一款面向投資者關係管理（IRM）的企業級產品的誕生過程為例。

移動互聯網時代，開啟了資本市場資訊傳遞與證券交易線上化的進程。疫情發生以來，全球市場在各大央行放水的背景下迎來一輪牛市，更使投資者的線上參與度和活躍度達到歷史高峰。

面對疫情後的新形勢，上市公司與投資者之間的溝通方式亦隨之轉變。過去，港股美股市場以機構投資者主導，企業通過線下路演、電話會等方式即可達到溝通目的。疫情導致地域隔離、個人投資者參與度提升，使得傳統的IRM與企業傳播模式已無法滿足當前需求。

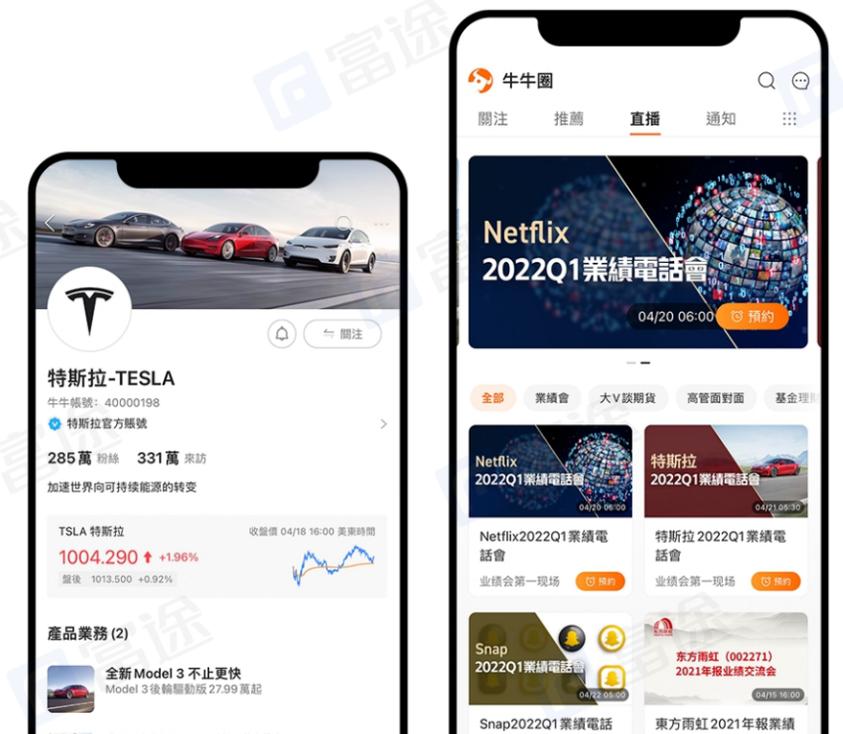
同時，在人為因素下，踴躍參與這一輪線上化交易場景轉移中的投資者，也逐漸展露出新一代投資者的特徵。逐漸入場的80後、90後一代投資人，其主動性、學習意願更強，也更希望與企業高層進行直接對話和互動。

因此，無論是投資者還是上市公司，在向新的交易場景遷移的過程中，都有著相同的需求，即尋求使用簡單易用的工具、平台、技術，建立新的溝通模式。

在這種市場形勢的推動下，富途上線了富途企業號，幫助企業與投資者進行高效溝通。作為公司進駐富途平台的官方主頁，企業可以通過新品發佈會、業績電話會、高管面對面訪談、短片解讀等多種形式，拉近雙方的距離，讓公司更貼近大眾。個人投資者可在牛牛圈中直接獲取上市企業發佈的一手資訊，互動模式更豐富，同時可以與上市企業CFO、IR負責人、專業機構投資者等不同角色溝通交流。

截至2021年12月31日，已有超過800家公司選擇進駐富途「企業號」，其中百億港元以上市值企業超過200家，包括騰訊控股、阿里巴巴、小米、蔚來、特斯拉等知名企業。企業路演累計觀看超6000萬人次，單場財報內容最高獲得280萬+人次曝光，大大地提升了業績傳播效率。

圖片來源：富途牛牛App



3. 善用科技，讓數據成為「資源」

人才為本、市場形勢作為首要驅動力，更需善用科技，打造數字化工作流程，維護公司專屬數據庫，使企業能更有效地進行投資者關係管理（IRM），與投資者精準溝通，讓數據真正成為「資源」。數字化轉型的基礎是數據的獲取與維護。

IR的數字化轉型，首先需要上市公司在IR管理的工作日常，將IR管理的工作流程進行數字化升級，對IR管理的工作流程——從日常規劃、路演會議、統計公告發佈、輿情傳播熱度到調查約訪事項管理、敏感資訊預警，從投資者溝通交流到股東轉化全過程——進行數字化管理，實現高效的IR管理，使過程可追溯，也能使成果可視化。此外，將各類資訊及時做好數據沉澱，維護公司專屬IRM數據庫，實現“精耕細作”式的投資者關係管理。

此外，善用科技，讓數據真正成為「資源」。通過大數據分析與深入探討，上市公司可以更好地了解不同投資者的需要，例如需要怎樣的溝通、正在關注行業或公司的哪些資訊，從而分析與投資者的溝通成果、了解投資者的行為偏好和需求。

此外，除了做好現有投資者的管理，數據智能還能為公司識別出長期跟進公司的價值型投資者，並主動尋找出潛在投資者，促進股東轉化和關係長效管理，從而最大化股東的價值。

這樣的進程已經在業內悄然展開。以富途企業工作台為例，此工作台是專門為上市公司提供的IR數字化管理平台。針對傳統溝通模式低回饋、難以衡量的缺點，更透明地展示市場動向與價值傳播的效果，讓企業傳播更精準。

富途企業工作台為上市公司提供包含資本市場分析、投資者洞察、企業號營運分析、同行對比分析等多個核心功能模組，在企業號營運數據管理後台，企業可清楚知道發佈內容的瀏覽數據、互動數據等，進一步優化企業傳播策略，並提供數據支持。同時，富途企業工作台還提供熱點輿情定位功能，企業可即時查看關鍵大盤交易數據、資金成交及流向數據，幫助企業敏銳地捕捉市場動向，並作迅速回應。

總括而言，IR管理的數字化轉型與其他任何行業的數字化轉型過程十分相似，充滿挑戰，也需要耐力。

缺乏系統性的方法指導往往成為數字化轉型成敗的主要因素，上述三項轉型路線和行動建議是一整套協同的行動，在執行中不是先後、串連的關係，而是一個並行設計的過程。

上市公司在IR管理的數字化轉型時，既要做好頂層設計，也需確認以上幾項行動確切落實，這樣數字化轉型才能順利進行。

投資者畫像數據



富途成交數據



企業輿情數據



企業號運營數據



注：圖示為富途企業工作台模擬數據，僅做說明用途

03.

IR數字化實踐的 市場調查及效果評析

資料說明：

投資者類別及行為分析

資料來源：富途大數據
數據量：200萬+
統計區間：2021年全年

投資者問卷調查

資料來源：富途牛牛平台上分發的調查問卷
回收份數：1454份
回收時間：2022年3月17日

公司關注度及交易情況分析

資料來源：2021年6月30日前進駐富途「企業號」
且活躍營運的港股上市公司
分析維度：添加自選股數、個股評論區數、
富途證券（香港）交易量、公司總交易量等
統計區間：進駐前6個月和進駐後6個月

個股評論區語義分析

資料來源：富途牛牛個股評論區
內容條數：10萬+
統計區間：2021年12月-2022年2月

注：上市日到進駐日不足6個月的，按實際時間計算日均表現（剔除極端異常值）

富途是港股美股領先的數字化金融科技公司，截至2021年Q4，富途全球用戶達1740萬，開戶客戶數達到275萬。龐大且高品質的用戶群是富途活躍的投資社區生態的基礎，也是上市公司投資者關係管理最精準的目標人群。

為了洞察投資者關係數字化趨勢，幫助企業高效傳遞企業價值，富途在通過對其平台上用戶的評論及交易數據進行整合分析，加上調查問卷及公司投資者關係管理效果的評估，希望讓上市公司能更好地了解資本市場動向，為其優化資訊傳遞策略提供數據支持。

1. 投資者對企業線上動態關注度分析

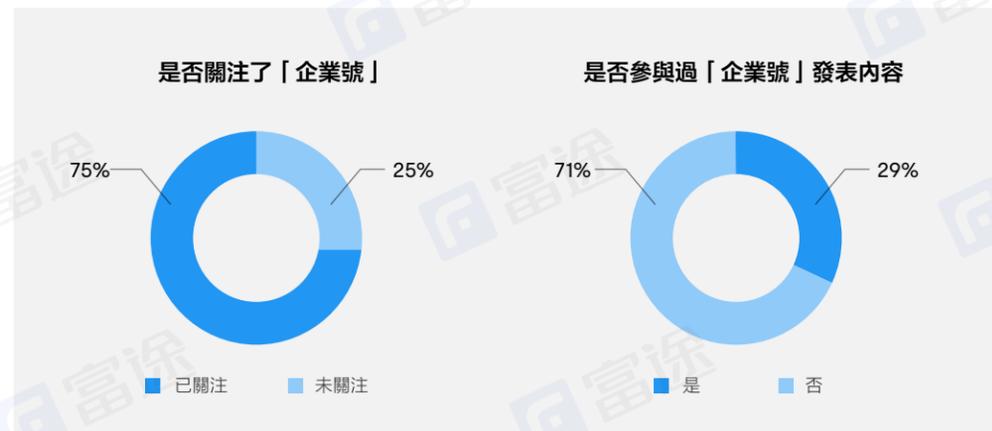
- 超過四分之三的活躍投資者關注富途「企業號」，70%受訪者認為個股資訊是了解公司的重要渠道

統計資料顯示，2021年在富途平台活躍的投資者*中，75%關注了企業號，近3成活躍投資者曾經與企業號產生互動，包括點贊、評論企業發佈的動態以及參與企業線上直播和其他活動。

富途企業號是上市公司在富途牛牛開設的官方帳號。上市公司通過在企業號發佈公司動態，來向投資者傳遞業務的最新進展、公司的戰略規劃以及財報業績解讀等等。

高比例的關注以及積極的互動數據，證明了投資者對於及時了解企業最新資訊的迫切需求。

注：“活躍投資者”指在2021年登錄的富途已開戶客戶，下同。

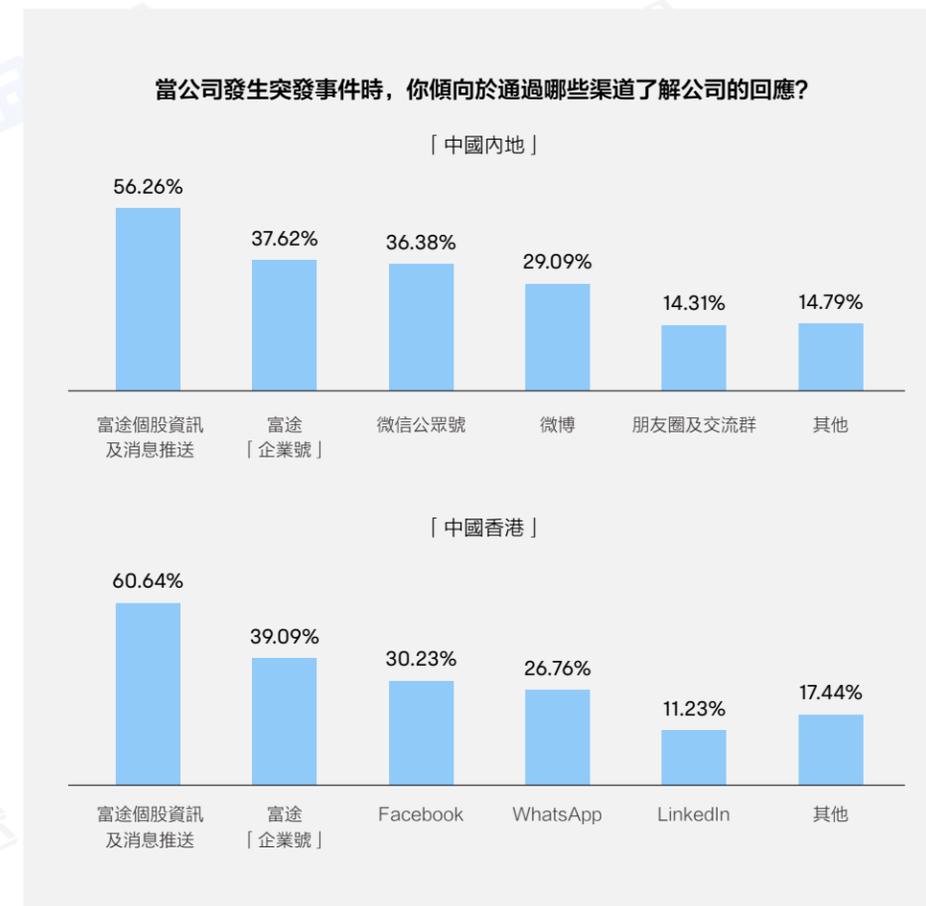


此外，調查數據顯示，當公司發生突發事件時，富途個股資訊、消息推送及企業號是投資者獲取公司回應的主要渠道。在香港，緊隨其後的是Facebook及WhatsApp。而在內地，則是微信公眾號及微博。

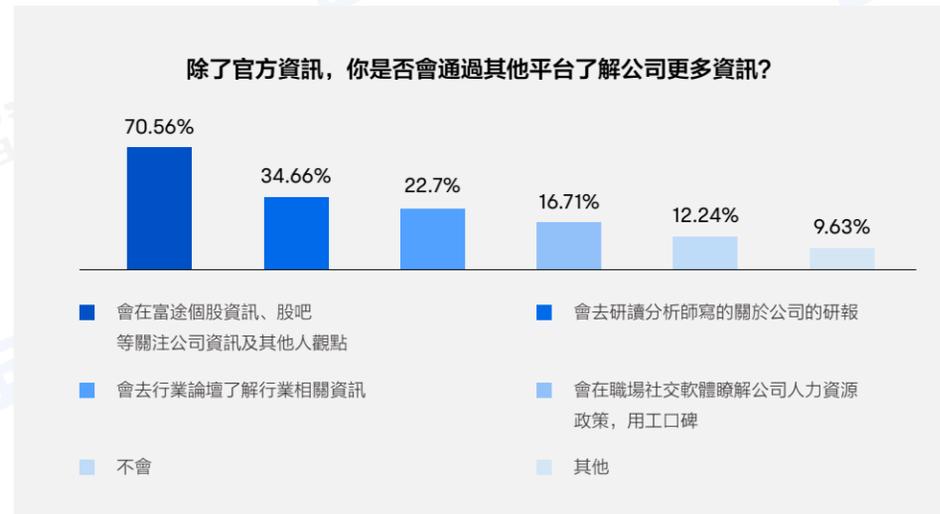
公司的突發事件，是投資者最關注的資訊。負面重大事件的發生，可能使得股價產生大幅度的波動。因此，如何在第一時間了解事件的最新進展，對於投資者來說尤為重要。

富途的個股資訊及消息推送能捕捉即時資訊，往往可以在第一時間了解事件的最新進展，從而成為投資者獲取資訊的首選渠道。此外，企業號作為官方發佈平台，也是投資者了解公司對突發事件最新態度的有效渠道。

投資者的一舉一動關乎着公司的股票交易，影響股票的流動性。即時的第一手消息，是輔助投資者做投資決策的重要參考資訊。對於企業來說，一個直接可以將公司第一手資訊同步客戶的渠道，是上市公司與投資者溝通至關重要的一步，而富途企業號正賦予雙方一個強大的溝通渠道。



在官方發佈渠道之外，富途個股資訊、股吧等是投資者獲取公司更多資訊的主要渠道，此外，接近35%的投資者會去研讀分析師的研報。

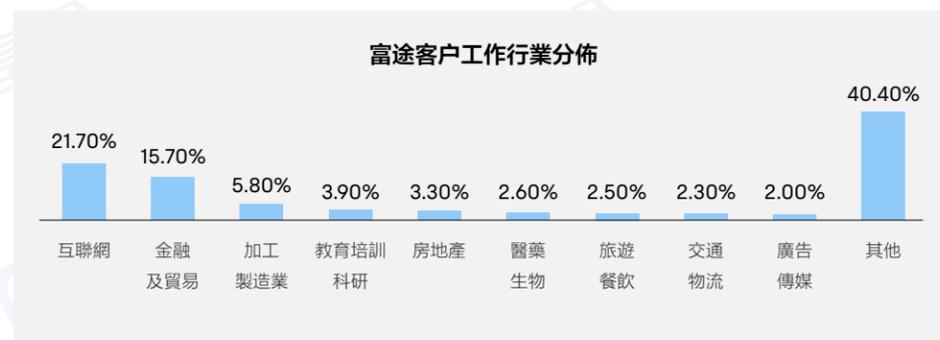


對公司來說，一方面要關注個股資訊下的輿情情況，針對負面消息並作出即時的回應，與媒體積極溝通，對外傳遞客觀而真實的信息，另一方面，要重視券商及投資機構的研究覆蓋。證券分析師是資本市場的資訊中樞，好的研究報告可以為公司帶來更高的關注度，有助於促進交易，提升流動性。

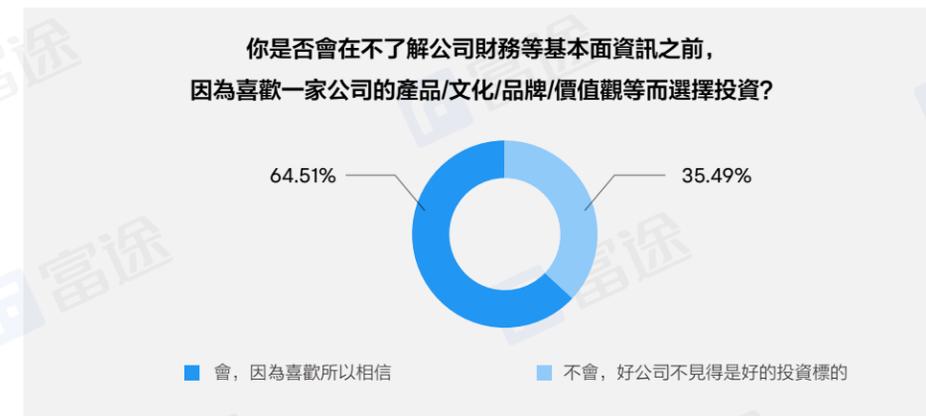
● 投資者趨年輕化，超過75%的投資者關注企業線上業績會及線上路演

從富途的客戶類型來看，互聯網及金融貿易從業員正在成為證券投資的主力軍，從年齡分佈來看，投資者絕大多數都是80後和90後。這群財富新貴，主要展現出三方面的特點。

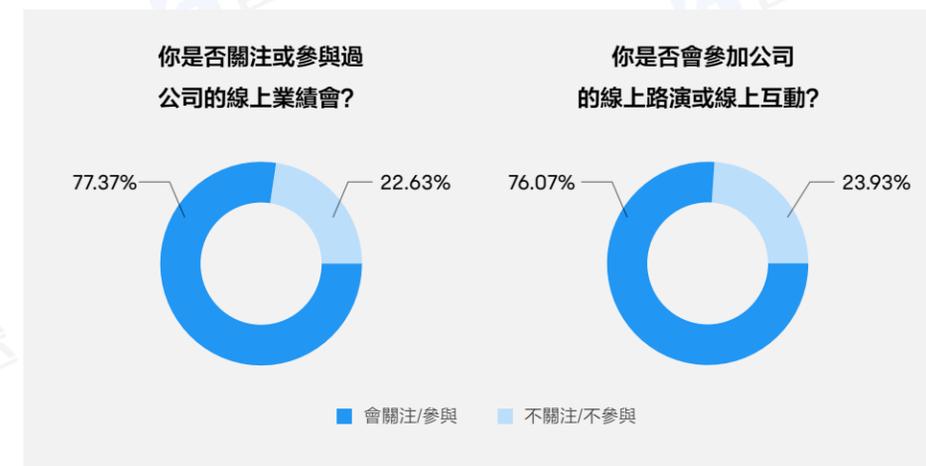
首先是高認知，他們自身的工作經驗讓他們對於新型經濟企業的商业模式有更加深入的了解，認可度也更高。其次是購買力強，這不僅指投資購買力，也包括產品購買力。這群新興港股美股投資者，既可以為公司流動性提供強而有力的支持，又很大可能是其產品的消費者。也因此，新興證券投資者更容易被公司的產品、文化及價值觀所吸引，從而做出投資決策。



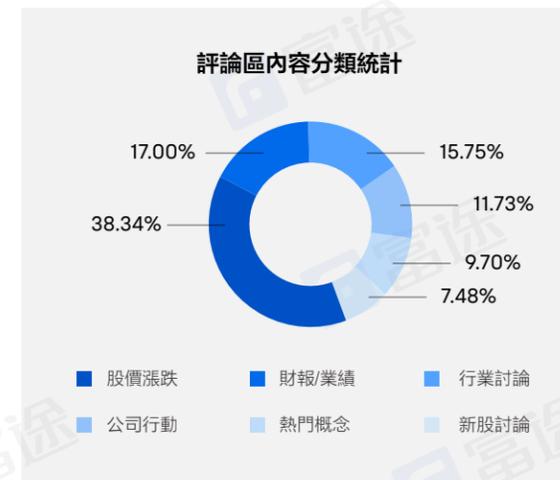
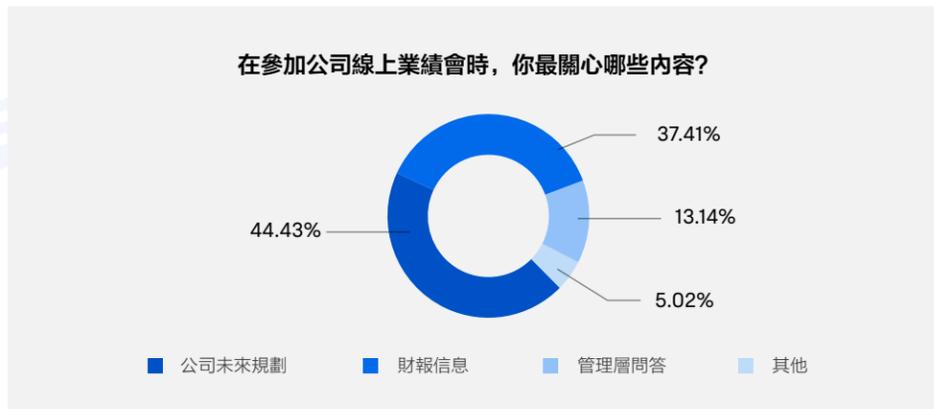
調查數據顯示，64.51%的受訪者會因為喜歡一家公司的產品/文化/品牌/價值觀等而選擇投資該公司，這就使公司在維護投資者關係時，除了披露公司的業績情況、業務進展、對外合作等之外，還應注重公司品牌文化的對外輸出。



最後，是對於新型交流模式的接受度更高。在IRM數字化的大趨勢下，線上業績會以及線上路演逐漸成為上市公司常規與投資者溝通的渠道。在很多公司對其效果存疑之時，投資者對此的態度則表現出更加的開放。調研顯示，超過四分之三的投資者會關注公司的線上業績會以及參與公司發起的線上路演。



在參與線上業績會時，相較於財報資訊解讀，投資者更關心公司的未來規劃。對投資者來說，財報只代表過去，管理層的格局才代表未來。因此，在滿足資訊傳遞合規要求的基礎上，公司應盡可能讓投資者了解公司的未來規劃，從而讓其對公司的潛在價值增值更有信心。



從用戶評論的時間分佈看來，發表個股評論的高峰期集中在上午9-12點以及晚上9點至深夜12點。分市場來看，港股的評論第一高峰在上午9-12點，下午2點至4點則是第二高峰；美股的評論活躍度則是在盤前下午6點開始增加，並在晚上9點到深夜12點美股開盤時段達到高峰，隨後逐漸遞減。

對上市公司來說，想要讓對外發佈的資訊獲得最大的曝光和關注，與投資者更好地互動，則需要重點關注上市地投資者的活躍時間段，以令投資者溝通的效果最大化。



● 港股、美股開盤時段是投資者討論高峰期，公司在此時段發佈消息可獲得更大關注

交易是充滿冷冰冰的數字，但富途的社區是充滿着熱度的。投資者會希望與他人分享自己的投資戰績，交流觀點和心得，找到共鳴，這是人類與生俱來的社交需求。

2021年在富途平台有過交易的活躍客戶中，28%曾發表過個股評論；在富途發佈的調查問卷中，25%的受訪者認為個股評論區的專業見解可以幫助他們更好地了解公司。

在對富途平台上10萬+條評論進行語義分析後，我們發現，由於股票的漲跌與投資者的盈利/虧損有著最直接的關係，遂成為討論的焦點，約有38%的討論內容與其相關。此外，關於財報業績、行業討論、公司行動等內容的討論度均高於10%，是投資者同樣非常關注的話題。2021年，元宇宙、比特幣等熱門話題頻頻佔據新聞熱點，新股賺錢效應也一度成為話題中心。以上內容也在討論區佔有一席之地，成為熱議的對象。

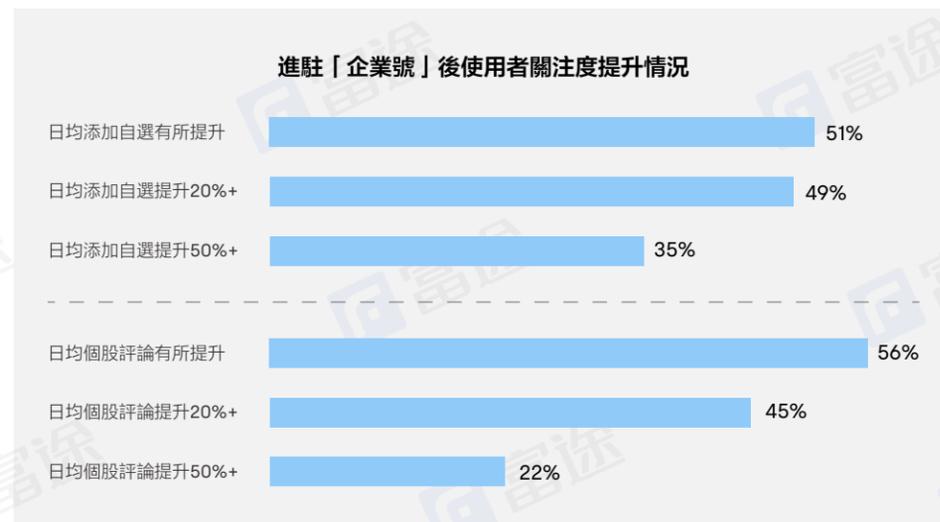
2. IR數字化效果評估

- 進駐「企業號」後投資者活躍度顯著增加，35%的公司的添加自選股人數提升超50%

關注是交易的前提。研究顯示，用Google搜索量（SVI）衡量個人投資者對股票的關注水準，發現 SVI 和個人投資者的交易活躍度之間存在直接的聯繫（Da, Engelberg 和 Gao (2011)）。因此，投資者關注度是投資者關係管理的重要評估指標。

富途統計了截至2021年底，進駐富途企業號達到6個月且保持活躍營運的香港上市公司的添加自選股情況及個股評論區活躍情況，以此評估投資者關注度高低。結果顯示，進駐企業號後多數公司的投資者關注度有明顯提升。

在添加自選股方面，超過51%的公司在進駐企業號後被更多投資者添加到自選股列表，其中日均添加自選人數較進駐前提升20%以上的達到49%，提升50%以上的達到35%。在個股評論區活躍度方面，超56%的公司在入駐企業號後個股評論區評論數量有明顯提升，其中日均個股評論數量提升20%以上的達到45%，提升50%以上的達到22%。



- 近40%的被調研公司在進駐「企業號」後交易量提升超過20%，流動性提升效果明顯

促進公司股票交易活躍，提升公司在二級市場的流動性是投資者關係管理的核心目標。

富途後台交易資料的統計結果顯示，超過53.5%的公司在富途平台的交易量占公司整體交易量的比重較進駐前有明顯提升，其中提升超過20%的，佔比達到39.49%；提升超過50%的，佔比達到23.57%。

與相同行業的同市值區間的公司相比，進駐企業號的效果也很明顯。富途統計了與進駐企業號的上市公司處於相同行業*並且處於相同市值區間*的全部公司在富途平台的交易量均值（以下簡稱“均值”），以此與進駐富途企業號的上市公司的交易量做比例。資料顯示，進駐企業號後公司在富途平台的交易量佔均值的比重，其25分位、50分位、75分位值分別為38.28%、89.92%、146.51%，較進駐前分別提升10.4%、18.69%、18.71%。由此可見，在撇除市場行情本身的影響後，進駐富途企業號對公司的交易量有明顯的提升作用。

進駐富途企業號對公司IR管理工作的助力獲得眾多合作夥伴的好評。眾安在綫（6060.HK）的投資者關係管理團隊曾評價富途企業號，稱“富途企業號打造了一座企業和投資者之間的橋樑，重新定義了科技時代的資本市場溝通和生態構建”，微盟集團（2013.HK）的投資者關係管理團隊也表示，“企業號為我們提供了投資者溝通的數字化轉型方式”。此外，小牛電動（NIU.US）等公司對富途平台投資者對公司流動性的貢獻表達了充分的認可。

在互聯網加速了資訊超載的時代，吸引投資者的注意力，並最終生成交易並不是非常容易的事情，尤其在港股這樣一個流動性相對集中的市場。對上市公司來說，積極主動佈局投資者關係數字化，在有限的精力下觸達更多、更精準的投資者，促進交易活躍度，是更加高效的投資者關係管理方式。

*市值區間（以2021年12月31日收盤時市值為準，單位：港元）：30億以下；30-50億；50-100億；100-500億；500億以上；
*行業：以富途牛牛App上個股詳情頁面的所屬行業為準。



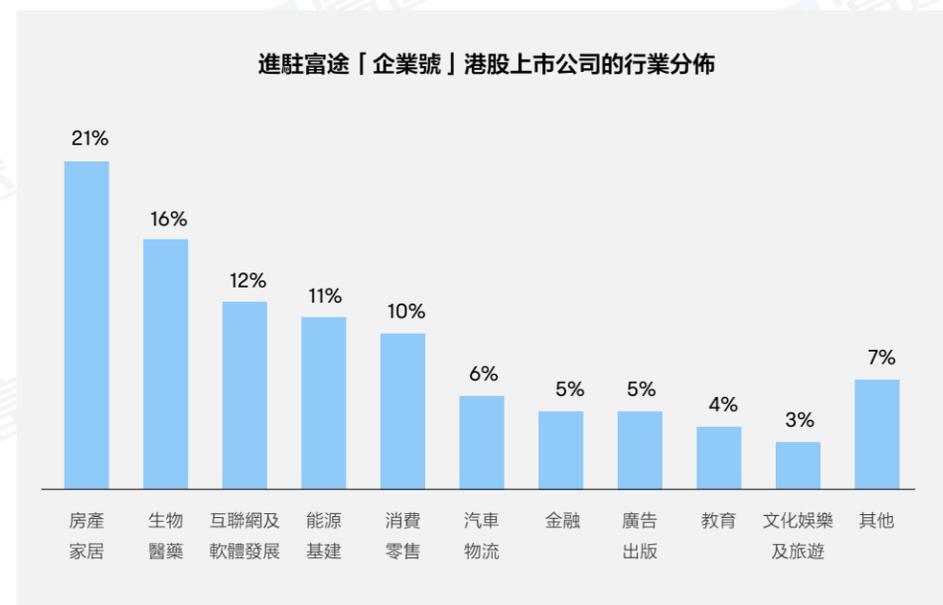
3. 熱門行業IR數字化趨勢

- 房產家居、生物醫藥行業在IR數字化方面起步更快，高市值行業龍頭紛紛佈局其中

富途統計了進駐企業號的港股上市公司所在的行業。其中房產家居、生物醫藥兩個行業的公司數量最多，佔比分別為21%和16%。可以看出，這兩個行業在積極參與IR數字化的進程中走得更快。與此同時，互聯網及軟體發展、能源基建、消費零售的公司緊隨其後，在比例上均超過10%。

已經擁有很高流動性的高市值公司同樣沒有忽視IR數字化趨勢，積極佈局其中。截至2021年底，超過800家進駐富途企業號的公司中，百億港元以上市值企業超過200家，騰訊、阿里巴巴、美團、百度等互聯網巨頭均位列其中。就細分行業來看，佔比最高的房產家居和生物醫藥行業的進駐企業，既包括融創中國（1918.HK）、旭輝控股（0884.HK）、保利物業（6049.HK）等知名地產開發商及物業服務商，也涵蓋中國生物製藥（1177.HK）、榮昌生物（9995.HK）、平安好醫生（1833.HK）等醫藥行業龍頭。

IR數字化，不只是小市值公司盤活流動性的重要手段，也是領頭公司保持與投資者高頻互動，傳遞企業價值與文化不可或缺的方式。



- 互聯網行業投資者喜歡討論龍頭企業熱點事件，生物醫藥行業投資者關注疫苗及臨床試驗結果

行業的不同，投資者關注的焦點存在一定差異性。在分行業統計了個股評論區的熱詞後，我們發現，互聯網公司的討論熱點多集中在近期話題事件，如“騰訊派發式減持京東股票”、“停發遊戲版號”、以及“查理芒克對阿里巴巴的投資”等；而對生物醫藥行業來說，管線進展是公司命門，新冠疫苗是大熱。因此話題關鍵字多集中在“臨床試驗”、“新冠疫苗”、“疫情結束”等與上述相關的內容。

汽車物流行業的話題集中在“銷量”、“電池”、“晶片”等涉及銷售情況及核心技術實力的相關指標；消費零售行業，一方面“火鍋、打邊爐”成為當之無愧的熱搜詞，另一方面受益於東京奧運會和北京冬奧會的舉行，體育股成為討論熱點。此外，“美元債”引發房地產行業的恐慌以及“派息”對於銀行金融股的重要性都可以在話題關鍵字上得到驗證。

公司需要了解所處行業的投資者所關注的話題中心。當與投資者溝通時，可以圍繞其關注的話題中心展開，闡述公司在相關方面的業務進展及戰略規劃。避免由於資訊不對稱及錯誤的關注點導致自說自話。

不同行業的投資者關注話題詞雲圖



● 從行業特點出發，選擇合適的投資者溝通方式

就具體的線上投資者溝通話題來說，不同行業也存在明顯的差異。手機等硬體行業會通過新品發佈會，讓投資者了解企業產品的最新進展。以小米集團為例，截至報告發佈前，小米集團（1810.HK）累計在富途平台召開過8場新品發佈會，累計瀏覽量達到1120萬，直播間的牛友互動量超過1萬條。

近年元宇宙大熱，Facebook改名Meta成為焦點新聞，國內相關產業也積極佈局其中並向投資者傳遞最新進展。移動遊戲開發商及發行商中手遊（0302.HK）在2021年11月于富途平台發佈直播活動《對話中手遊董事長兼CEO：中手遊“仙劍元宇宙”佈局及機會》，網路遊戲開發商網龍（0777.HK）在今年1月于富途平台直播了《2022網龍新春媒體懇談會暨網龍華漁教育元宇宙戰略發佈會》，均獲得不錯的瀏覽量與投資者互動量。

醫療健康行業，由於業務理解的門檻偏高，在投資者溝通的主題選擇方面，一方面會從大眾最關心的醫療科普出發，講述疾病的預防和控制，如諾輝健康（6606.HK）曾在富途企業號直播《講透幽門螺桿菌防治》，獲得5.4萬的瀏覽量和不錯的互動評論；另一方面，產品管線的進展作為投資者最為關注的資訊，同時也是醫藥公司的溝通重點，諾誠健華（9969.HK）曾在富途平台開展了一系列的產品管線進展直播，包括血液流管線、實體瘤管線、自身免疫性疾病管線、大分子管線等，累計獲得超10萬瀏覽量。

公司在規劃投資者溝通的具體活動及主題時，既需要從投資者角度出發，了解他們關心的重點，從而達到準確觸達的目的，此外也需要參考同行業公司的做法，或從公司過往活動的效果和回饋上總結經驗，不斷反覆運算和升級，最終讓投資者溝通取得更加良好的效果。

上市公司【企業號】直播活動列舉



圖片來源：富途牛牛App

參考文獻：

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

04. IR數字化轉型 工作範例參考

投資者關係管理（IRM）數字化轉型的最終目的，是要把數字化的思維方式融入到管理與日常工作流程中，把數字科技轉化為一線生產力，為投資者帶來精準的上市公司資訊，以及完美的溝通體驗，並為上市公司提高股東價值。

為了幫助上市公司實現這一目的，富途以與上市公司在IR合作中所積累的豐富經驗與觀察，選取3家代表性企業，通過全面地訪談，形成IR數字化轉型工作範例集。希望以下3家上市公司IR數字化轉型所沉澱下的寶貴經驗，為中國上市公司IR工作者引發思考，帶來啟迪。



積極有為打破傳統IR認知， 富有創變重新定義數字時代IR

公司名稱：醫思健康（2138.HK）

公司簡介：立足大灣區一站式醫療及健康服務平台，香港最大的非醫院醫療服務供應商

IR數字化亮點：

- 開放自信，探索“直播”“雲路演”等溝通形式，打破疫情阻隔，擁抱投資者
- 打造數字化工作流程，貫通旗下30+醫療品牌，實現IR高效管理
- “真金白銀”打造IRM資訊系統，令投資者關係管理從數字化走向智慧化

富途「企業號」內容總曝光量：291萬+

富途「企業號」活動類型：圖文資訊、業績發佈會、投資者開放日、高管面對面

醫思健康是立足大灣區一站式醫療及健康服務平台，香港最大的非醫院醫療服務供應商，以預防及精準醫療為業務核心，透過多元服務整合發展醫療人工智能，配套高級品牌及優質客戶服務，致力為客戶提供專業、安全、有效的健康管理服務。截至2021年9月30日，集團在大中華地區直接經營91間診所／服務中心，提供一站式醫療及健康服務，總服務面積約449,000呎，已累計服務超過一千萬客次。

集團目前直接經營的診所／服務中心主要位於大灣區，提供一站式醫療及健康服務，擁有230位全職註冊醫生，醫療服務範圍覆蓋29個專科。集團旗下醫學美容品牌DR REBORN連續13年榮膺香港銷量第一；旗下紐約醫療集團目前已是亞洲最大的脊醫及痛症管理平台。

1. 以“直播”、“雲路演”等溝通形式， 打破疫情阻隔，擁抱投資者

疫情以來，醫思健康的IR管理工作面臨很大挑戰。在疫情之前，內地與香港之間的往返便捷，公司投資者會經常來到醫思健康香港營業部進行實地參觀，但是在疫情封關後，公司難以讓香港以外的投資者實地感受到香港的業務形態。

醫思健康在內地地區的業務與在香港地區的業務模式很不一樣，醫思健康在香港開展多項嚴肅醫療業務，是跨越29個不同專科的多元醫療平台，營運著多家大型旗艦店。而在內地地區，公司主營醫美業務，而非醫療業務。醫思健康認為，公司在香港的業務發展更為成熟，集團同樣會在未來將成熟產業複製規模在大灣區發展，如果要讓投資者更清楚地理解醫思健康的業務模式和營運邏輯，一定要讓投資者對香港的業務狀態有充分認知。因此，醫思健康樂於讓投資者到香港營業部現場參觀，藉此獲得情感上的認知，而不只是單純透過網路搜索或參與線上會議等形式了解公司。

在此背景下，醫思健康的IR管理團隊革新了溝通的工具與方式，很大程度降低了疫情帶來的影響。團隊通過短片的形式開展線上雲路演，以主播視角帶領投資者在線上體驗公司於香港的一站式健康醫療業務。藉著線上雲路演，投資者能夠身臨其境，探索公司不同醫院的不同樓層，以及不同業務的分佈。

IR說

醫思健康企業融資及投資者關係董事何芷嫻Hermione表示：“不僅是雲路演，現在投資者或公眾吸收資訊的渠道已經非常依賴線上資訊流，電子化趨勢越來越清晰。因此，怎樣能夠充分利用不同線上平台的媒介講好上市公司故事，是未來投關工作者要思考的大問題。”

2. 打造數字化工作流程，實現投資者關係高效管理

醫思健康旗下業務線和品牌眾多，同時，公司也有較多資本市場動作，例如引入戰略投資者、業務收購並購等，資訊傳遞的工作量很大。2021年全年，單單只是公告或通函數量就超過一百份，基本上每個月都會有一至兩則較重大的消息。對於IR管理，在工作量劇增的情況下，就非常需要通過數字化工具來優化工作流程，以系統化方式節省資訊發佈時間。



● 工作前移，建立資訊披露的數字化系統

上市公司公布資訊，需要用好多種不同渠道，觸達包含機構投資者、個人投資者和潛在投資者等在內的大量不同受眾。從2020年起，醫思健康開始搭建完整的資訊披露工作體系，制定標準，根據資訊本身的等級去判斷所需的曝光度，並通過數字化工作系統讓披露體系最終得以實現。

過去，醫思健康使用傳統方式發佈資訊，工作十分繁複，每一次都要經過非常多層的內部審核和管理層討論。採用數字化系統後，醫思健康IR管理團隊會根據之前設定好的標準和流程，首先判斷一條資訊的重要性層級，再做相應處理。在醫思健康資訊披露體系中，資訊按照重要性被評定為三個等級。如果是第一等級即較低等級的資訊，則在較少渠道進行曝光；如果是第三等級例如

公司收購或業務重大進展等重要資訊，則會做更全面的推廣。在程式化、標準化的流程確立後，醫思健康投關團隊可以在拿到資訊後，很快知道要通過哪些渠道曝光消息，其中涉及哪些公司內部部門和外部協力廠商合作夥伴，整個過程快速、高效，不需再經歷繁複的流程。

同時，醫思健康也會根據受眾對不同新聞感興趣的程度做不同程度的媒體曝光，形式也更加多元化。例如，醫思健康積極佈局富途等新型數字化投資者關係管理平台，公司CFO、董事會主席等核心管理層也會積極參與深度訪談，最終目標是傳遞出公司立體和鮮活的形象。

IR說

醫思健康企業融資及投資者關係董事Hermione表示：“很多港股上市公司並沒有很完整的IR體系，醫思健康用一年半時間建立起這樣的一套數字化IR系統，最明顯的轉變是工作變得更高效率。對於未來的數字化升級，我們期待IR系統能夠實現渠道一體化管理。過去，我們每有重大消息出來，可能要走10個不同的途徑，也就要按照10個不同途徑的操作模式操作10次。未來，我們希望當公司在公司網站或者官方微信上發佈消息時，系統可以一次性完成與不同平台的智能聯動，從公司端到這些不同接口實現一體化管理。”

● 維護IR數據庫，客觀展示投資者關係管理價值

溝通產生價值是醫思健康IR工作堅持的理念。對於如何衡量這份價值，醫思健康IR管理團隊認為，關鍵是要看資訊是否能夠真正有效地傳遞到投資者。如果企業發送很多資訊給市場，但是投資者沒有真正吸收到這些資訊，這樣的IRM工作是無效的。圍繞有效性標準，醫思健康通過追蹤不同受眾群體的回饋，及時調整宏觀策略，更好地服務投資者。

例如，醫思健康的IRM數據庫中，完整記錄了包含投資者/潛在投資者的介紹、AUM、覆蓋行業、興趣、參與活動和與其見面次數和頻率等等資訊資料。通過對數據資料的持續追蹤和分析，醫思健康可以掌握從安排路演與投資者溝通，到與投資者進行一對一溝通，再到投資者最終選擇買入股票，整個過程中不同環節的相關性概率。

此外，通過郵件發送系統，醫思健康可以看到不同郵件發送後的狀況，例如閱讀數據。在郵件發送系統以外，醫思健康也會在微信公眾號、官網後端分析受眾對哪些內容的閱讀量更高、更感興趣，從而比較精準地知道每天哪些人看哪些頁面更多，進而調整和優化資訊發放策略。

3. 「真金白銀」打造IR數據系統，使IR管理從數字化走向智慧化

● 建設企業內部資訊平台，使資訊傳遞機制更順暢

醫思健康在打造公司數碼科技上投入了非常多人才和時間。目前，企業內部有超過200位IT人才，他們不僅開發客戶使用的App，也針對公司IRM開發數字系統，說明企業的對外資訊渠道變得更加流暢和更加智慧。

企業經營所產生的資訊非常分散，投資者關係部門只是公司眾多部門之一，對公司全域資訊的了解有限。要快速掌握公司不同業務的發展情況，就需要通過強大的數字化科技系統。

醫思健康的業務有很大部分在香港，在香港疫情嚴重時，投資人會直覺地認為公司業務受到負面影響。但其實，在疫情爆發期間，部分業務板塊如疫苗服務、核酸檢測、遙距醫療等，反而有很大增量。通過數字化資訊系統的整合，投資者關係部門就能夠即時掌握這些細分醫療板塊的發展資料，緊密地和醫療部門溝通，做到把最準確的資料最快速地給到投資人知悉。

IR說

醫思健康企業融資及投資者關係董事Hermione表示：“IR數字系統作用很隱閉，它解決的不是在前端用什麼工具跟投資者溝通的問題，而是在後端起到核心作用，把後台企業內部的商業資訊，做投資者關係語言的處理。”

● 創新引入人工智能科技，投資者關係管理（IRM）從數字化走向智慧化

醫思小熊（醫思bear）是醫思健康設計創造的吉祥物。公司打算未來通過醫思小熊機器投關客服，進行比較基礎的投資者對話，能夠分級或分流處理不同熟悉程度的投資者需求。

例如，對於一些剛剛知道醫思健康的投資者，可以通過雲路演短片和醫思小熊機器人，就比較容易理解公司基本的業務，這樣就能夠非常大程度減低投資者關係管理部門的繁瑣工作。在留出一些對公司更感興趣，也希望有更深入對話的投資者後，IR管理團隊會進行直接對話。如果這些投資者具有更深入投資意願，投資者關係管理部門便會進而將其引薦給公司核心管理層例如CFO、CEO等進行對話。

FOLIDAY 复星旅文

關注“散戶機構化”，從核心出發傳遞企業價值

公司名稱：复星旅文（1992.HK）

公司簡介：聚焦休閒度假的全球領先綜合性旅遊集團

IR數字化亮點：

- 重視挖掘產品、商業模式和發展戰略中的獨特賣點（USP）
- 作為資本市場和管理層的交流中樞，雙向聯結價值
- 充分利用數字化工具，前瞻、全面、動態溝通疫後旅遊業的發展，關注長期趨勢

富途「企業號」內容總曝光量：331萬+

富途「企業號」活動類型：圖文資訊、業績發佈會、投資者開放日、高管面對面

复星旅文是复星集團旗下子公司，於2018年在香港聯交所主板上市（1992.HK）。复星旅文的業務涵蓋度假村、旅遊目的地和休閒度假服務及解決方案三大板塊。其中度假村和酒店業務由源自法國提供一價全包休閒度假體驗的Club Med、生活方式度假酒店Casa Cook和Cook's Club系列。旅遊目的地包含了一站式娛樂休閒及綜合旅遊度假目的地Atlantis Sanya三亞·亞特蘭蒂斯，綜合型度假目的地太倉和麗江複遊城、旅遊目的地專業營運商Albion愛必儂等品牌。

以2019年收入計，复星旅文是聚焦休閒度假的全球領先綜合性旅遊集團之一，也是全球最大的休閒度假村集團（引自於獨立國際諮詢公司弗若斯特沙利文行業報告），以“產業營運+戰略投資”雙輪驅動，圍繞全球家庭的休閒度假需求，進行全產業鏈佈局和全球化資源整合。

1. 重視挖掘產品、商業模式和發展戰略中的賣點

● 「散戶機構化」正成為一種新的現象

港股是一個流動性集中的專業市場，大市值公司吸引了大部分機構投資者的關注，如何看待個人投資者對於中小市值公司流動性提升的影響，成為值得探討的話題。

港股有相當一部分個人投資者並不表現得像一個情緒化的“散戶”，這些投資者有非常全面的思考框架，無論是調查能力還是認知和經驗，都不遜于機構投資者。他們的思考邏輯清晰，投資活躍度高，某種意義上已構成“散戶機構化”的現象。

復星旅文在數次富途組織的投資者線上交流中發現，無論是從問題中體現的對公司的了解程度，還是投資者對於公司日後應該如何發展所給出的建議，都是非常具有見地的。

這些投資者會用有限的研究投入獲得“模糊的正確”，即他們會充分理解業務的本質，關注公司如何保持核心優勢，業務的高增長是否可複製、可持續，以及如何面對當下的挑戰等關鍵問題。而對於其他非核心要素，他們會抓大放小，釐清主要邏輯。

● 把握核心優勢，深入解析投資價值

以2019年的收入計，復星旅文是全球最大的休閒度假村集團，旗下最知名的是源自法國的一價全包度假村提供商Club Med。它所售賣的不僅僅是住宿，而是一種生活方式和體驗，已經在用戶的幾代人中形成文化記憶。

這個來自於法國的度假連鎖集團，其產品力的精髓之一G.O.文化。G.O.是法語「GENTIL ORGANISATEUR」的縮寫，原意是「友善的組織者」或「親切的東道主」。這些來自全球各地的夥伴，他們既是滑雪、衝浪、攀岩等極限運動領域的專家，也是熱情的旅遊嚮導，讓來到Club Med度假的人們感受到其精神和魅力。

這是復星旅文區別於大部分單純酒店或旅遊業玩家的“獨特的銷售主張”（Unique selling proposition），也因此具有長期的投資價值。

IR說

復星旅文副CFO兼投資者關係總經理莊白如表示：“隨著資訊傳遞越來越方便，零售投資者的投資研究能力不斷提升。我們不會在資訊交流上按機構還是個人投資者來分級，而是充分尊重各方的投資需求，將公司的投資價值有效率地傳遞。復星旅遊文化的商業模式、產品力、業務佈局等具有獨特的賣點，我們會讓投資者以用戶身份代入感地感受產品，從而關注到行業趨勢、商業價值、管理團隊和發展潛力，形成其價值判斷的基礎。”

2. 作為資本市場和管理層的交流中心樞紐，雙向聯結

● 投資者關係（IR）的核心是什麼？

復星旅文在IR業務的開展中，有兩大核心原則。首先，IR要同時置身于投資者的思考框架和企業本身發展的實際情況之中。一方面要對市場所想保持敏感，另一方面要在充分理解企業當前的發展階段的基礎上，用市場理解的語言詮釋企業的投資價值。其次，IR應該成為資本市場與公司管理層雙向溝通的中心樞紐。這裡不僅指將公司的資訊有效向市場傳遞，也包括把市場對公司活動、戰略和前景的評價有效地對內形成回饋，對於決策者而言有時會具相當的價值。

一家企業在發展過程中，一定會有處於困境的時候，企業當前處境困難，是否就毫無投資價值可言了？困境反轉的能力是更多價值投資者所關注的，所以，當我們傳遞資訊時，重要的是抓住價值主線，引導市場看到公司的核心價值，引導投資者形成長期追蹤。

● 投資者關係管理（IRM）如何做好公司與資本市場的價值中樞？

在投資者關係管理（IRM）中，如果要做好中樞的角色，必需要讓自己滲透到公司業務發展的各方面。復星旅文的IR管理團隊認為，上市公司的終極目標是最大化股東的價值，這其中包括兩點要求，一是透明，二是參與。透明是指公司的資訊要盡可能透明，讓股東能夠更加全面地了解公司；參與是指公司要聽到股東的聲音，了解股東的訴求，這裡的股東也包括中小股東。

為了實現股東的以上兩點訴求，做好“交流中樞”，必然會要求IR對於公司業務較強的參與程度。IR管理的角色會越來越普及化，滲透到公司的營運管理之中，這對投資者關係管理的綜合能力要求也會更加高，除了商業洞察能力，還需要有一定的營運和財務管理能力，從而能更好地站在投資者的角度去管理公司。

3. 借助數字化工具，與投資者傳遞疫後旅遊業的重點發展，提升信心

伴隨著疫情，加上互聯網的發展，辦公層面的工作線上化已經是不可逆轉的趨勢。在這個趨勢之下，如何將與投資者溝通的工作順利搬到線上，是IR管理團隊一個改革的重心。復星旅遊文化主要在三個方面做了提升。

● 將投資者注意力聚焦於公司的長期發展

面對市場上眾多的投資者，如何把握好投資者溝通的重點，從而有效傳遞企業價值？對此復星旅遊文化的IR管理團隊總結了自己的經驗：**從企業長期發展的角度出發，IR管理團隊要做的是讓資本市場了解管理層如何從長線角度理解公司目前所面對的問題。**

復星旅遊文化的很大一部分業務是全球的度假村，一方面疫情對於整個旅遊行業的無差別打擊，讓投資者更容易產生負面情緒，同時，由於復星旅遊文化的業務主要集中於海外，對於國內投資者來說，可視化的程度有限。在這種情況下，如何有系統地展現公司的全球化戰略規劃，掌握行業的最新情況以及公司在全球行業裡所處的相對地位，甚至是疫後所面對的新局面，都需要定期充分溝通。

針對短期的負面情緒，復星旅遊文化一方面從自身所處行業的發展形態入手，做好行業的動態跟蹤，將行業的最新發展情況及時同步給投資者，另一方面，復星旅遊文化也對其他行家保持著很高的敏感度。

● 加強IR管理工作在科技化上的投入

復星旅遊文化會借助協力廠商數據平台，對與公司相關的各類資料形成以天為週期的監督機制。這類資料會形成以週計的統計報表，方便IR管理團隊了解公司的股票交易情況、外部輿情資訊以及行業整體發展情況。

數據平台可以幫助公司更準確地把握和捕捉市場訊息，加大資訊的深度和廣度，令相關資訊的可視程度更高。

● 積極開展線上IR管理

復星旅遊文化早在疫情開始前就關注到工作線上化的趨勢，因此積極展開線上IR管理，利用線上多媒體與投資者加深互動，拉近與投資者的距離。

2020年1月，復星旅遊文化進駐富途企業號，從此開啟IR數字化新里程。進駐以來，復星旅遊文化累計發佈上百條圖文動態，包括業績解讀、公司動態、券商研報、業務發展等內容。此外，復星旅遊文化積極參與線上直播，包括“線上業績會直播”、“投資者開放日”、“高管面對面”等，累計獲得數十萬人次曝光。



圖片來源：富途牛牛App

IR說

復星旅遊文化副CFO兼投資者關係總經理莊白如表示：“富途為復星旅遊文化提供了與投資者多元化、高頻率互動的機會。富途作為領先的數字金融科技公司，我們與這平台共同成長。富途擁有廣大的Z世代投資者基礎，不僅用戶提問品質很高，研究能力也很強，是絕佳的與投資者互動的渠道。”



粵豐環保電力有限公司

Canvest Environmental Protection Group Company Limited

公司名稱：粵豐環保（1381.HK）

公司簡介：中國領先的城市綜合環保及衛生服務供應商

IR數字化亮點：

- 以投資者需求為導向，提升企業資訊披露效率
- 建立多方高頻率溝通機制，提升資本市場品牌影響力
- 反覆運算IR數字化管理能力，提升內部回應速率

富途「企業號」內容總曝光量：374萬+

富途「企業號」活動類型：圖文資訊、業績發佈會、高管面對面、科普系列短片

粵豐環保是一家中國領先的城市綜合環保及衛生服務供應商。自2014年上市以來，粵豐環保的盈利水準始終保持著兩位數的增長勢頭。根據剛剛公佈的2021年財報顯示，其業績增長主要在於新的垃圾焚燒專案陸續投運，以及新專案的專案建設服務收入。除了核心業務外，粵豐環保亦積極推動智慧城市管理等輕資產業務發展，進一步探索新的業務增長點。

1. 以投資者需求為導向，提升企業資訊傳遞效率

近年來，去中心化的資訊傳播方式正在深刻地影響著投資者管理關係工作的展開。如何將企業不同層面的價值與投資者的資訊需求進行有效匹配，提升資訊傳遞的效率，粵豐環保從以下兩個方面進行了全方位的升級。

• 細分投資者類型，明確資訊傳遞需求

粵豐環保是一家擁有多元化股東背景的企業。從投資者的背景來看，上海實業作為一家國資背景的投资機構，持有粵豐環保近20%的股份，並且相當看好企業在“碳中和”目標下垃圾處理行業的市場前景。

而更多來自海外的投資機構，如Olympus Capital Holdings Asia，則將目光更多地放在了企業ESG相關的資訊上，對粵豐環保資訊傳遞的透明度都有了更高的要求。

而從投資者結構分佈上看，粵豐環保的機構投資者持股比例較高，一旦買賣交易，對二級市場的股價影響較大。但機構投資者的決策鏈條較長，涉及決策的專業分析人員較多，所以需要企業提供盡可能詳實的業務資料和長期戰略規劃等資訊用於評估。

與之相比，個人投資者的交易頻次更高，投資策略的調整也更加靈活，對企業在二級市場的流動性表現起了重要的作用。因此，個人投資者對企業的即時動態變化更加敏感。

為了滿足不同類型的投資者對企業資訊傳遞的需求，粵豐環保在ESG披露、與投資者即時溝通等方面都做出了顯著的成果，例如在MSCI ESG評級中，粵豐環保連續四年被評為A級；在香港投資者關係協會舉辦的「第七屆投資者關係大獎」中橫掃六個獎項等。

- **利用數字化IR工具，探索更多線上交流形式**

自粵豐環保成立以來，企業內部一直非常注重與投資者之間的溝通交流。由於粵豐環保從事的垃圾焚燒等相關業務專業屬性較強，對大多數投資者而言理解門檻相對較高。

因此，粵豐環保的IR管理團隊利用數字化工具，將原本難懂的資訊進行二次加工和處理。同樣是ESG資訊的披露，粵豐環保採用系列短片的形式，將垃圾焚燒處理的流程、環境以及關鍵性資料指標生動形象地展現出來。兼具趣味性的同時，也讓更多的投資者能輕易理解粵豐環保在垃圾處理方面的核心優勢。

IR說

粵豐環保的CFO及公司秘書王玲芳表示：“後續粵豐環保線上IR的表現形式方面依然還有很多的想像空間。例如，可以將粵豐環保線下的環保主題展館，透過VR/AR的科技手段搭建一個數字化展館，進一步打通線上線下的投資者交流場景，這也是粵豐環保一直在探索的方向。”

作為一家專注實體環保業務的公司，粵豐環保在與投資者線上溝通方面的探索從未停止。例如，2020年8月，粵豐環保進駐富途企業號以來，積極展開了多次業績發佈會、「高管面對面」等直播活動。通過直播的形式，粵豐環保的CFO及公司秘書王玲芳女士可以直接與投資者進行對話，讓投資者對粵豐環保的護城河有了更清晰的認知。



但更重要的是，線上IR的數字化工具為投資者與粵豐環保的高層提供了一個新的對話視窗，讓粵豐環保有機會根據即時的政策變化，配合業務的發展，回答投資者在財報數據之外其他感興趣的問題。例如，中國推行的垃圾焚燒發電專案，對粵豐環保的業務走向將產生哪些影響？智慧城市管理等輕資產業務發展如何形成新的業務盈利點？

2. 建立多方高頻率溝通機制，提升資本市場品牌影響力

疫情反復導致各地實體活動被接連取消，與投資者線下溝通的通道開始變得狹窄。為了保證在競爭激烈的市場中與投資者維持長期互信的關係，粵豐環保在線上的IR管理中尋找到了新的突破。

- **企業高層直播，增加與投資者即時溝通的機會**

作為企業的核心成員，高層對企業的戰略規劃和經營情況的把握更加清晰，由他們來回應投資者的疑問，可信度和權威性都更強。



● 重視社交平台互動，打造有人情味的企業形象

另一方面，能夠承擔社會責任，彰顯企業擔當，是投資者關注的另一個重點。疫情期間，粵豐環保曾多次向香港、瑞麗等抗疫物資緊缺的地方捐贈血氧計、快速測試等物資，與政府和市民共同抗疫。

此外，粵豐環保在每年的“三八”婦女節還會推出“她力量”欄目，記錄了活躍在運行、維護、管理、後勤等各個工作崗位的女性員工們，用圖片和文字的方式向投資者展示了她們日常工作的點滴。

跳出單調冰冷的圖表，讓投資者們從真實的工作中切實感受到企業的生命力。粵豐環保所展現出來的人情味和對社會責任的擔當，也能使他們與投資者建立更深入的聯繫，從而令投資者更加認可粵豐環保的企業社會價值。

IR說

粵豐環保的CFO兼公司秘書王玲芳表示：“線上IR的出現，一定程度上使企業IR與PR的界限變得模糊。但因此提供了一個良好的契機，使得粵豐環保可以向投資者傳遞更多的企業價值點，利用數字化的方式，展現出一個更加鮮明、真實的企業形象。”

● 多部門高效合作，提升IR內部管理流程

線上IR工作背後快速反覆運算、高效回饋的工作邏輯對企業由上而下的IR內部管理流程帶出了新的挑戰。因此，在粵豐環保內部的IR資訊傳遞流程也是在不斷反覆運算回饋中，形成了目前多部門高效配合的資訊傳遞機制。

因為資訊傳遞數量大幅增加，涉及審核的部門增多，粵豐環保成立了單獨的IR資訊披露審核小組，小組內包括了IR管理團隊、法務團隊、品牌公關等多部門的相關人員，爭取在當天可以確認對外傳遞的資訊，加快資訊傳播速度。

IR說

粵豐環保的CFO兼公司秘書王玲芳表示：“在互聯網互聯互通的特性下，資訊傳播的速度極快，這也要求公司的應對速度也要比之前更快。因此，打造高效協同的IR管理機制，在輿情處理中反應迅速，維護企業和投資者的共同利益是IR工作中的重要模組。”

3. 反覆運算IR數字化管理能力，提升內部回應速度

● 關注線上數據指標，完善IR效果評估機制

對於企業而言，傳統的線下IR管理方式往往面對的是少數機構投資者，而IR管理團隊已經建立了相對成熟的評估機制。但線上IR的出現，則幫助粵豐環保彌補了對個人投資者IR效果追蹤的缺失。

隨著各大社交媒體的崛起，投資者們對企業的個股評論也是觀察投資者當前投資情緒的重要工具。粵豐環保透過在評論區投資者之間的交流，更好地掌握了當下二級市場投資者們的交易氛圍和對企業當前的認知程度。而這些即時數據對企業的IR效果評估都有著不容忽視的作用。

報告說明

本報告發佈的資料和結論僅為提供參考資訊的作用。報告中所包含的資訊都是從可靠且合規渠道所得，但報告發佈方對資訊、觀點以及資料的時效性、完整性不作任何明確或隱含的保證。報告所發佈的資訊、觀點和資料有可能因發佈之後的情勢或其他因素的變更而變得不再準確或失效，報告發佈方不做任何承諾刪除報告中的已過時資訊，對相關資訊的變更或更新不會另行通知。

本報告所分析的投資者行為、上市公司企業號及交易資料均來自富途平台，分析樣本為富途的註冊使用者、開戶客戶以及進駐富途企業號的上市公司。本報告中所包含的資訊不構成財務、法律、稅務、投資諮詢或其他建議，不應成為做出任何財稅法決定的唯一依據，依據本報告所發佈的資訊以及所表達的意見行事所造成的一切後果由行事者自負，與報告發佈方無關。

報告發佈方對包括但不限於使用本報告資訊而引發的任何直接、間接、偶然損失免責。本報告所含全部內容的版權歸報告出品方所有，未經報告出品方書面許可，任何人不得以任何方式修改、翻版、分發、複製、轉載、發表、許可或仿製本報告中的任何內容。

關於富途安逸

富途 (Nasdaq:FUTU) 是一家領先的數字化金融科技公司。富途安逸作為旗下企業服務子品牌，為企業提供貫穿上市前後的全流程服務，包括：港股美股IPO分銷服務*、一站式ESOP期權管理解決方案、親友股與國際配售、投資者關係 (IR) 與PR、大宗交易和股票減持/回購服務及機構開戶與交易服務等六大核心服務。截至2021年底，富途企業服務累計服務客戶數超500家。

富途投資者關係 (IR) 與PR服務主要提供一站式資本市場傳播服務。通過多場景的溝通渠道，深度連接投資者、研究機構、財經媒體等各資本市場生態角色，最大化傳播聲量，讓企業價值傳遞更高效、更立體、有閉環。截至2021年底，包括騰訊、阿里巴巴、百度、美團等超800家企業已進駐富途企業號，企業路演累計觀看人次達到6000萬+，是TMT、新能源汽車、新零售等熱門行業的優選IR/PR服務平台。

富途安逸微信公眾號



富途安逸小助手微信



企業官網: <https://www.futuie.com/>

內地: 0755-86636688 (轉8683)

香港: 00852-23018999 (轉5236)

Email: service@futuie.com

* 注：由富途旗下持牌子公司提供服務