

投资者关系工作范例参考两则*

《上市公司投资者关系工作年度报告》编制组

范例 1：宁德时代(300750)

以建立高品质的投关体系为目标
致力于实现业务和公司价值的共同发展

董秘说投资者关系(以下简称 IR)①：

投关工作的重点在于将公司价值有效地传递给市场,关键是要做到“知己知彼、双向传递、有效引导”。投关团队对外是公司与资本市场的桥梁,对内要成为公司的资本市场智库,实现公司相对价值最大化和资本助力业务发展。

—— 宁德时代董事会秘书 蒋理

宁德时代新能源科技股份有限公司成立于 2011 年,是全球领先的新能源创新科技公司(以下简称“宁德时代”),公司致力于为全球新能源应用提供一流解决方案和服务。宁德时代专注于新能源汽车动力电池系统、储能系统的研发、生产和销售,核心技术包括在动力和储能电池领域,材料、电芯、电池系统、电池回收二次利用等全产业链研发及制造能力。公司在全球已设立福建宁德、江苏溧阳、青海西宁、四川宜宾、广东肇庆、上海临港、福建厦门、江西宜春、贵州贵阳、山东济宁、河南洛阳、德国图林根州埃尔福特、匈牙利德布勒森十三大电池生产制造基地;公司在德国慕尼黑、法国

* 该文节选自《上市公司投资者关系工作年度报告(2022 年度)》,第 187—199 页。

① “投资者关系”(Investor Relations,简称“IR”)是指上市公司与投资者和潜在投资者、基金经理、证券分析师、媒体等资本市场各参与方之间的关系。

巴黎、日本横滨、美国底特律等地设有子公司。

2018 年 6 月 11 日,宁德时代在深圳证券交易所上市,股票代码 300750。在投资者关系工作上,宁德时代以建立高品质的投关体系为目标,不断完善投资者关系管理的工作机制和内容,以实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者为目的。目前公司打造了一支专业的 IR 团队,同时不断强化与投资者的沟通交流,积极向资本市场传递公司价值,并致力于实现业务和公司价值的共同发展,为股东和员工创造更多回报。

一、IR 工作重点：积极传递公司价值 提升公司资本市场的知晓度和认可度

新的投关指引实施以来,宁德时代进一步强化了与投资者的沟通交流。董事会秘书蒋理表示,公司的 IR 工作一直以建立高品质的投关体系为目标,随着公司业务发展及市值增长,市场及投资者关注度逐步提高,给公司 IR 工作带来了前所未有的挑战,也提出了更高的要求。公司不断完善投资者关系管理的工作机制和内容,实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者的目的。

在新的投关指引发布后,宁德时代积极落实相关要求,将指引精神融入日常工作,进一步强化与投资者的沟通交流,增加沟通的频率、深度和针对性,通过组织投资者实地参观调研、召开电话会议、参加策略会等更多元化的沟通渠道与投资者保持良好互动。在公司内部,IR 团队进一步提升与横向部门间的信息拉通和交流,通过建立与相关业务部门的定期联席会议机制,更好、更快地将相关信息向投资者进行反馈和交流,以积极应对市场变化,响应投资者的诉求。

公司 IR 工作的重点在于将公司价值有效地传递给资本市场,让投资者对公司有更好的理解和认可,成为与公司长期发展和共赢的股东,实现公司相对价值最大化的同时,回报股东和激励员工。此外,公司认为信息传递应是双向的,IR 团队需要将资本市场获取的有效信息及时传递给公司管理层和相关业务部门,实现对业务的赋能和内部价值输出。同时,如果能有效利用资本市场的融资功能,则可以为业务发展提供支持。董秘蒋理表示,考虑到公司作为全球领先的新能源创新科技公司,除了传递好公司自身价值之外,还需要多替行业代言,要让全球优质资本对中国新能源行业有更充分的认知和更高的认同,给中国优秀的科技创新公司以更好的估值定位。

公司表示,过去几年,公司业务快速发展,其间 IR 团队不断对外传递公司价值,

提升公司在资本市场的知晓度、认可度。公司成为国内资本市场市值体量最大的企业之一,实现了业务和公司价值的共同发展,为股东和员工创造了巨大的回报。

二、打造一支对行业有深刻理解和认知的 IR 团队去反哺业务发展

作为新能源行业龙头企业,宁德时代 IR 团队汇聚了行业优秀人才,团队具有良好的海内外教育背景、丰富的从业经历,是一支年轻富有朝气、同时又能打硬仗的团队。

在宁德时代看来,一个优秀的 IR 团队,需要对行业有深刻的理解和认知,既懂产业,又懂资本市场,以深度研究为基础,结合良好的沟通技巧、有效的渠道和策略,传递好公司价值,同时通过向公司有效传递资本市场信息,以反哺业务发展。

公司积极提升 IR 团队的专业性,公司认为 IR 是一个专业性和灵活性都很强的工作,团队成员均需具备较高的综合能力,需要通过一些专业的培训来不断提升和完善,以应对日益提高的 IR 工作要求。宁德时代的 IR 团队日常会接受业务学习、专业能力、金融工具应用等方面的培训,会积极参加交易所、证监局、协会等组织的各类培训。在公司看来,IR 工作是偏实践的工作,所以在理论学习的基础上,需要更多靠实践来保持和提升专业性,并精益求精,不断突破自身的 IR 工作面貌。

除了打造一个优秀专业的 IR 团队之外,宁德时代也非常重视 IR 团队投关工作的质量和成果,公司认为,IR 团队要对外传递好公司价值,对内能够畅通高效地协作。在内部沟通方面,目前公司 IR 团队与各业务部门建立了信息拉通共享平台,实现了不同部门之间的内容分享。通过定期和临时会议,对重要事项进行快速响应和拉通,集思广益,群策群力解决问题,实现了日常工作的高效开展及对重要事项的有序推进,为公司持续的价值传递提供了平台保障。

三、构建完善高效信息披露制度体系 持续提升信披质量和透明度

宁德时代自上市以来,一直高度重视信息披露和规范运作,严格遵守各项法律法规和监管规定,构建了完善高效的信息披露制度体系,公司在确保合规披露的基础上持续提升信息披露质量和透明度。一方面,公司建立了以监管要求为基础,投资者需

求为导向的信息披露、重大信息内部报告等制度,厘定重大事项清单,形成有效的信息披露内控环境;另一方面,公司在持续提升董事会、监事会、经理层等各治理主体上市规范运作意识的基础上,建立了覆盖各业务部门及子公司的定期联络机制,并通过信息化系统嵌入控制点,强化重大事项事前监控,确保重大事项及时报告董事会办公室,依法履行信息披露义务。

公司 IR 团队也会深度参与信披工作,根据披露事项的重要性及可能的影响,对公告相关事项的背景、原因、合理性、必要性及对公司发展的影响等关键内容进行更充分的阐述和更有效的引导,以使投资者和市场对有关事项有正确的理解和完整的认识。

宁德时代董事会秘书蒋理表示,后续,宁德时代将持续通过机制建设、内容建设、渠道建设、监管沟通四个方面进一步提升信息披露工作质量,主动积极向市场传导公司的长期投资价值,提高信息传播的效率和透明度,重视投资者的期望和建议,构建与投资者良好互动的生态。

四、重视与各方的沟通 积极输出公司 短期亮点和长期投资逻辑

对于如何与投资者更好地沟通交流,公司认为:一要真诚,要学会换位思考,理解投资者的想法和诉求,基于客观情况,做到坦诚沟通,解答投资者疑惑,降低投资者顾虑;二要专业,要懂行业和公司,懂战略和业务,能讲好长期故事和短期经营情况,传递好公司价值。此外,也要充分利用现代化的信息手段和沟通工具,以更好地实现投资者沟通和交流。

在与投资者沟通交流中,如何把握交流的边界,宁德时代表示,公司在开展投资者交流活动时始终遵循合规性和平等性原则。首先,公司会严格避免在静默期开展投资者沟通调研活动,防止泄露未公开重大信息;其次,会定期对管理层和 IR 团队开展投资者关系管理相关知识的培训,增强其对相关法律法规和监管规则的理解,在交流时遵循以已公开披露的信息和未公开非重大信息作为交流内容的原则,坚决杜绝涉及股价敏感事项、未公开披露的重大信息或者可以推测出未公开披露的重大信息等内容。

在与分析师的沟通中,宁德时代认为券商策略会为上市公司与投资者提供了很

好的沟通平台,公司可以通过策略会实现对更多投资者的覆盖,建立更直接深度的联系。宁德时代不仅会主动走出去,也会积极邀请分析师和投资者来公司现场参观调研,以更加生动形象地展示公司业务和发展状况,提升投资者对公司的理解、加深印象及认可度。

公司日常会与分析师保持非常好的互动,在遵循信息披露合规前提下,会就行业发展趋势、公司发展状况、资本市场动态、市场热点、投资者关注点等进行交流和分享,加强投资机构对公司深度的、长期的理解,通过分析师组织的投资者交流活动等多种方式,向关注公司发展的股东及潜在投资者输出短期亮点和长期投资逻辑,传递公司价值。

宁德时代也非常重视与中小股东的沟通交流,公司主要通过股东大会、全景网业绩交流、业绩发布电话会议、投资者热线电话、互动易问答等多种方式与中小投资者保持沟通。同时,公司与主流媒体保持着良好的关系,通过实地参观、采访报道等方式积极向中小股东展现公司良好形象、传递正面信息。另外,对于一些重大报道或传闻,在满足上市合规要求并结合公司自身实际的情况下,会及时、快速地予以回应,充分保障中小投资者的合法权益。

五、ESG 理念融入发展基因 与合作伙伴 共同推动产业链可持续发展

宁德时代自成立之初,就将 ESG 的理念融入了基因。公司持续完善 ESG 管理组织架构,打造可持续发展管理会决策部署、理事会统筹推进、集团及基地工作组落地执行的多层级组织架构。同时,积极对标联合国可持续发展目标,制定并发布“和谐共赢,创新成就,守正经营,绿色循环”十六字可持续发展方针,向社会明确表达公司对投资者、客户、员工、供应商、环境等利益相关方的责任和义务。

上市以来,公司持续披露可持续信息。公司在上市之初的 2018 到 2020 年,即对外发布社会责任报告;2021 年起,公司开始对外发布专门的 ESG 报告,在探索 ESG 信息的披露过程中,报告的内容丰富程度、标准化程度和国际化程度持续提升。2022 年,公司在披露年报的同时,对外披露专门的 ESG 报告,旨在为投资者提供更加详尽的信息参考,同时公司邀请专业第三方对 ESG 报告进行鉴证,以确保 ESG 报告信息质量。

2022 年宁德时代推出 CREDIT 审核,这是公司创新的可持续发展透明度审核工具。宁德时代希望通过 CREDIT 审核,帮助合作伙伴发现存在的问题并找到可持续发展的路线图,强化可持续发展意识、探索可持续发展潜力与路径。在宁德时代看来,动力电池的产业链很长,只有产业链上的合作伙伴们一起行动起来,才能共同推动产业链的整体的可持续发展。

范例 2: 云南白药(000538)

投关工作以服务姿态为业务部门赋能 推动公司快速发展及价值提升

董秘说 IR:

合规是投关人职业生涯的生命线,懂业务是投关工作的基石。

—— 云南白药董事会秘书 钱映辉

云南白药创制于 1902 年,集品牌、产品和公司名称于一身,是业内公认的中华老字号最具有创新力的代表。云南白药集团股份有限公司(以下简称“云南白药”“公司”)致力于推动传统中药融入现代生活,从一瓶散剂发展成为覆盖药品、健康品、中药材资源以及医药物流四大板块的我国大健康产业领跑者之一。公司把“守护生命与健康”作为企业使命,致力于成为领先的医药健康综合解决方案提供商。

1993 年,云南白药在深圳证券交易所上市,系云南省第一家上市公司,证券代码:000538。1999 年开始,通过全面的企业再造,云南白药完成了多项体制机制和商业模式的变革及创新,成功转型为一家以市场为导向的现代化制药企业。在其后的二十余年时间里,云南白药实现了稳健、持续的增长,从一家地方性企业成长为中国中医药行业的领军企业之一,其推出的云南白药气雾剂、云南白药创可贴、云南白药牙膏等产品,创造了传统中药创新发展并融入现代生活的经典案例。2016 年至 2019 年,云南白药完成了混合所有制改革和吸收合并,成为无实际控制人的公众公司。

如今,公司秉持“守护生命与健康”企业愿景,主营业务继续保持稳健增长的同时,新赛道加速落地。在董事会和经营管理层的一致支持下,云南白药的投关工作始终坚持以合规为底线,以业务发展为导向,投关工作与业务部门双向奔赴、相互赋能,

积极应对不断变化的投资者需求和舆论环境,有效打造云南白药的资本市场品牌形象,形成云南白药投关工作一个重要的特点。

一、新投关工作面临“合规、投资者权益保护、提高辨识度”挑战

随着 A 股进入全面注册制时代,上市公司投关工作也迎来了新的挑战。面对新的监管要求与市场环境,云南白药董秘钱映辉直言,“‘逆水行舟,不进则退’,我们确实感受到非常大的压力。”

注册制实行之后,监管重心后移。一方面,对公司的信披要求和合规要求更加严格,对违法违规行为的惩处力度也不断加大。这对公司的信息输出提出了更多要求,包括建立高质量、多维度的信息披露机制。典型如自愿性信披工作,需要坚守信披合规底线、保证内容的真实准确完整,如此方能为资本市场和投资者提供有价值的投资决策信息。

另外一方面,对中小投资者权益的保护力度空前,包括特别代表人诉讼制度、先行赔付制度、行政和解制度等,对上市公司及董监高都产生重大影响。如何保护好中小投资者的合法权益、丰富与中小投资者的沟通渠道、尽可能听取中小投资者的意见,这些都对投关工作提出了很大的挑战。

当前 A 股上市公司数量已经突破 5 000 家,但“两极分化”也极为明显,头部上市公司占据了市场交易量与关注度的“半壁江山”,“坐等投资者上门”的时代已经一去不复返。云南白药如何增强公司在资本市场的可见度和辨识度,首先要求投关工作最大限度地提高工作的积极性和主动性,想方设法让市场看见公司并认可公司。

二、董秘是复合型岗位 对内对外都要有高标准要求

谈及对董秘岗位、对投关工作的认知,云南白药董秘钱映辉认为,董秘是一个复合型的岗位,对涵盖的各项工作都要有高标准、高要求。

董秘首先需要理顺外部各利益相关方的关系,其次是处理好公司内部治理工作。公司治理通常涉及股东、董事会和经营管理层及三者之间的关系,这是一个复杂的系统性工程,董秘作为“三会运作”和各利益相关方的“协调人”,需要具备较强的

协调、应对的能力和专业功底。与此同时,云南白药作为从传统国有企业转变而来的混合所有制企业,公司的治理机制和业务模式处于不断发展变化的过程中,不少工作都是“摸着石头过河”,这对董秘的学习能力和工作能力都提出了更高的要求。

但无论内外部环境如何变化,作为上市公司,所有投关工作的关键前提是“合规”,所有资本运作、公司治理、投资者关系管理工作的基石都是“懂规则、守底线”。合规是整个公司的生命线,也是每个投关人职业生涯的生命线。证券监管领域的规则之丰富,细节之完善,变化之快速,是整个证券法律体系的现实特征,董秘以及投关工作人员对规则的学习必须深入及时、持之以恒。在此背景下,基础且繁重的合规工作也成为当前董秘工作较为重要的组成部分,董秘需要更熟悉资本市场的规则,更了解资本市场各项规定及工具,才能在确保公司治理合规的前提下,从资本市场上汲取更多的力量。

据了解,云南白药董秘是法学背景,从事过多项法务相关工作,对公司治理各方面合规要求非常熟悉;此外,在战略部门也历练多年,因此对公司的业务、产业情况、战略和经营的演进过程也比较了解。

三、投关团队专业化年轻化 通过不断学习拓展能力圈

云南白药董事会办公室组建了专门的投资者关系管理团队。从整个投关团队来看,团队有两个特点:第一个是专业属性强,公司引入了各专业领域的人才加入投资者关系管理团队,包括法律、财务、生物医药以及传媒等。各专业领域人才相互学习、优势互补,已经成长为一支高素质的投关团队。

第二个是年轻化程度高。目前团队中以“90后”甚至“95后”为主力军。团队成员普遍比较年轻,比较有冲劲,能够很好地适应和了解投资者的情绪变化和市场的变化。

另外,公司投关团队保持着高度旺盛的求知欲和快速高效的学习能力,主要体现在两个方面:一个是职业资格进阶,团队每个成员都要达成实现自己职业目标的要求,比如董秘资格证何时能够拿到,如何规划学习路径和考试路径,如何做好证券事务代表持证上岗的准备等;另一个是业务能力拓展,董事会办公室为投关团队提供了学习平台,每个月会对团队成员的学习时数、学习目标的达成情况进行考核,并将之纳入个人当月的绩效考核。除此之外,团队成员每年都频繁参加各种医药行业的培

训、峰会、路演和策略会等,以拓宽对医药行业的全面了解,不断扎实筑牢基本功,更高质量地开展投关工作。

四、投关工作协作机制稳定完善 以服务 姿态为业务部门赋能

投资者关系的工作并不只与公司董办相关,它在上市公司中有赖于其他部门的支持,并与其他部门形成合力。云南白药的投关工作得到了公司有效且持之以恒的支持。

首先是公司董事会和管理层大力支持投资者关系工作。从工作性质来看,董办的每项工作几乎都是跨部门工作,没有公司“一把手”的支持将难以开展;从规则层面来看,上市公司董事长、总裁、董事会秘书等公司高级管理人员,应当对公司信息披露的真实性、准确性、完整性、及时性、公平性承担主要责任,这也激发了公司董事会和经营层对投关工作的责任感;从云南白药的实际来看,公司混改后实施的股权激励,将公司管理层和核心骨干的利益与公司利益高度绑定,有效激发了员工的工作积极性,公司的市值稳定和市值管理工作对员工队伍的稳定也非常重要,公司董事会和管理层对投关工作高度重视。云南白药每年的业绩说明会,大多数经营管理层的成员都会出席。

其次,投关工作运行多年来,投关团队已与各个部门建立了稳定的合作机制。公司培养了一支业务熟练、熟悉规则的团队,能够快速及时做出合规风险判断。各个业务部门有一个相当于联络员的角色,在很多项目启动之前,业务部门已经基本形成与董办沟通的习惯,以确认相关程序、流程及信息披露节点。在日常工作中,公司相关业务部门也会定期或不定期地收到董事会办公室主动发出的《工作联系函》,以书面形式清晰地给出合规提示及披露要求,确保合规投关贯穿业务全流程。

云南白药的核心价值都是通过业务发展来实现提升和飞跃的,因此投关工作也应该围绕业务发展提供支持和服务。云南白药董秘钱映辉表示,“我们不能以居高临下的姿态去审视日常业务。”投关工作应该主动嵌入到其他部门的业务中,在业务的关键环节提供投关的支持,投关工作的正确姿态是“服务者姿态”。在顺畅的沟通中,投关工作通过嵌入式服务,能更清楚公司的具体运行情况,避免与业务脱节,把业务团队面临的证券合规风险降到最低,也能更及时、准确、完整地向市场传递企业的声音。实践证明,投关人员主动积极的工作方式和服务姿态能够实现业务部门和投关

团队的双向赋能,这也是云南白药投关一个非常重要的特点。

五、建立精准化机构投资者画像库 专业平等沟通提高置信度

数据显示,截至 2023 年 3 月 31 日,云南白药前十大主要股东中,机构占据 9 席。董秘钱映辉也介绍,云南白药投资者中机构投资者占比较高,其中,多是以长期投资和价值投资为主。

在与机构投资者的长期相处中,云南白药建立起了基于投资者投资图谱、投资风格和投资偏好等信息的画像体系。这个丰富的、精准化的投资者画像库,能够帮助公司与买方快速建立稳定的联系,增强其持股信心。同时,云南白药也通过分析师或财经公关,不断描绘及建立了潜在投资者的画像库,对于有可能转化成投资者的机构,公司投关团队会主动上门沟通交流。

据介绍,2022 年,云南白药接待投资者次数(包括线上和线下)总共 62 次,接待人数 767 人,接听投资者的热线电话 516 个。云南白药也会主动“出击”,2022 年举办的反路演超过 16 场。同时,公司也邀请投资者到公司座谈并参观博物馆、体验馆、牙膏智慧工厂、云南白药气雾剂生产线等,亲身感受公司的历史变迁和创新发展,深入了解公司业绩情况和战略规划等问题。

在与机构沟通过程中,公司也一直坚守合规要求。对此,云南白药董秘认为,对于任何一家上市公司来说,合规是底线,要时刻有很强的合规意识。在当前严格监管的态势下,这对于沟通双方来说亦是双向保护。

与机构沟通过程中经常会涉及很多投资者关心的问题,哪些问题与信息是触及合规底线的、内幕信息的形成的节点在哪里……董秘认为这非常考验投关团队的专业知识和判断能力。投关团队在规则和案例的掌握程度上要有多方面的思考,需要有不断学习的过程,本身业务能力要非常强,才能与其机构投资者进行高质量沟通。同时,公司也有严格的内幕信息管理制度。截至 2022 年,云南白药已经连续 16 年获得深交所信息披露考核 A 类评价,是 A 股市场少数能保持 15 年以上信披考核为 A 的企业之一。

除此之外,涉及业务层面,当前投资机构的投研专业度日益提升,对于宏观形势和整个行业通常都具备非常专业、准确和深刻的认知,与公司的沟通目的不在于单纯

讨论行业投资方法论或行业发展的趋势性问题,对公司本身的战略布局、业务逻辑和运营状况更为关心。这需要投关人员在合规的前提下,能够深入到业务过程,看得懂、讲得通,而不是按照各个部门准备的材料照本宣科念完就了事。只有投关人员自身能真切地理解、认同公司的战略及业务,并且能够实现专业且富有逻辑的表达,才能够打动投资者,与之进行平等的沟通,从而建立起机构投资者对公司的信任。

六、外资沟通更注重行业及业务逻辑性 ESG 国内外标准衔接尚待时间

云南白药的投资者里,还有相当一部分是外资机构,团队人员也具备进行英文沟通的能力。对于外资机构的特点,董秘钱映辉认为,主要体现在两个方面:一方面,外资比较看重行业的成长,看行业的规模以及行业的成长性;另一方面,外资会更多地从中长期的发展前景去评估企业的行业竞争力。

同时,ESG 是外资关注的一个基础指标,外资据此观察上市公司在社会责任方面、公司治理方面是否存在重大的缺陷及违法违规事项。在 ESG 方面,云南白药持续做了较多努力。截至 2022 年,云南白药信息披露团队已连续 17 年发布企业社会责任报告。2020 年,云南白药首次披露 ESG(环境、社会、管治)报告,并与 MSCI-ESG 评级组委会完成了多轮有效沟通,助力公司在 2021 年的 MSCI-ESG 评级由 BBB 跃升至 A,并在 2022 年继续保持该评级,让公司成为深市医药上市公司唯一连续两年获评 A 级的上市公司,且是继续保持云南省最高评级、唯一获评 A 级的上市公司。近期,公司首次披露了英文版云南白药 2022 年度社会责任报告,进一步丰富披露内容,传递长期投资价值,满足海外投资者诉求。

不过,董秘谈到,相比于国际通用的 ESG 信息披露标准,目前境内并没有完整的 ESG 信息披露标准框架,如何让企业所披露的信息成为境内外投资者、监管者以及利益相关者了解企业经济效益、社会效益和环境效益的窗口,是我们投关团队的重要功课。

七、舆论环境瞬息万变 投关传播工作三维度应对

当前,由互联网变革、移动时代和信息传播带来的舆论环境,使投关工作也增加了不少压力。首先,由于信息的飞沫化,大量信息的传播很难让投资者的注意力集中

到某一条信息上。而媒体的去中心化,也形成了新的传播能力需求,在传统媒体时代,公司信息的传播主要是通过传统的主流媒体来开展,而当前新媒体和自媒体也构成了非常重要的舆论阵地。再者,负面解读常态化,也成为当前舆论环境的一大特点,负面信息最容易引发“消极偏见”从而被广泛传播。

所以,在新的舆论环境下,如何在多种传播渠道之间做到精准、均衡的传播,通过媒体矩阵打造公司正面的资本市场品牌形象,董秘钱映辉认为,这其实也是非常大的挑战。

那么,应当如何传播?董秘钱映辉表示,在渠道上,投关要做到传统媒体和新媒体并重,要推动多层次融媒体传播的方式,既有文字传播,又有图片传播,甚至还有声音画面等传播,才能起到最好的效果。同时,传播不能依靠单一途径,要根据不同受众的需求和生活方式特点,组建矩阵式的传播路径,提升公司发声的可及性。

从内容上来讲,投关要针对新时期投资者获取信息的特点和方式,去组建内容形式。围绕精简化、场景化、风格化进行内容定制。即不光要让信息触达投资者,还要让投资者能够在最短时间内实现阅读、理解并产生认同。

此外,投关工作要重视舆情,要建立非常精准及时的舆情应对系统。舆情对投关团队本身的监控能力及快速反应是个考验。公司的重大事项内部报告制度等多项制度已经运行多年,在面对舆情发生时能够快速反应,及时澄清,维护公司和投资者的利益。

八、云南白药投关工作愿景：推动公司快速发展及价值提升

如今,云南白药正在突破原有的业务限制和战略限制,走在转型的道路上。

从业务上,云南白药正从一家传统的商品生产商转型成为一家综合解决方案提供商;从布局上,云南白药正从一家区域性布局全国的公司转型面向全球布局;从运营上,云南白药正从传统 To B 端传统经销商的运营转型为基于数字化底座的 To C 端消费者的运营;从驱动力方面,云南白药正从单一内生性增长的企业转型为内生性增长与外延性扩张双轮驱动的企业。

而及时传递解读这些变革的声音,是投关人员必须面对的工作。负责投关工作的部门是公司价值的传播部门,董秘钱映辉认为,投关主要的作用是尽可能提升公司

的透明度,提升对公司业务的解读,让投资者更全面、真实、及时地了解公司业务的变化和发展情况,这是投关能做的事情;确保公司的市场价值和内在价值是尽可能一致的结果,这是投关在做的事。

“未来我们也希望能够更好地持续打造云南白药的资本市场品牌形象,利用资本市场的力量,推动云南白药更快速发展,以及自身价值的快速提升。”董秘钱映辉说。