

# 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

徐勇

## 范例 1：宁德时代(300750)

以建立高品质的投关体系为

”。投关团队对外是公司与合作资本的桥梁,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到

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

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 持续提升信息披露质量和透明度

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

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

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:

合规是投资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

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。如此方能资本市场和投资者提供有价值的投资决策信息。

另一方面,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5000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的治理工作。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”。规是整整个公司的生命线，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

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

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V互

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。

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