

Weekly Watch 一周检视

# 投资者关系 促进明智投资

粗略一看，大马交易所最近接任马来西亚投资者关系协会 (MIRA) 的角色，证明了该交易所承认有必要通过更积极的参与投资者关系 (IR)，进一步提高上市公司的能见度和投资界的普及性。

这和大马交易所的目标一致，即成为所有投资者关系事务的唯一参考点，进而防止功能冗余和重复。因此，MIRA 自 2007 年开始的营运，在 2023 年 7 月 1 日起被终止。

毕竟，多年来，大马交易所加强了其倡导角色，并超越了市场监管者和影响者的角色。

近年来，交易所率先采取了多项举措，通过更积极的参与投资者关系，提高上市公司在投资界的能见度和普及性。

## 建立投资者信任

套用大马交易所总执行长拿督莫哈末乌马的话说，投资者关系是一项战略功能，以可信且有吸引力的方式，重要地传达上市公司的业绩和增长计划。“（就其本身而言），交易所致力于继续为上市公司和投资者关系从业者，提供必要的知识、培训或研讨会，以及其他重要资源，有效地与股东及更广泛的利益相关者互动。”

“从 2023 年 7 月起，大马交易所上市公司的投资者关系从业者或专业人士（包括前 MIRA 成员），可以期待交易所提供进一步的能力，建设支持和指导，以提高他们的技能和知识。”

简而言之，投资者关系是公司向分析员、投资者和公众提供透明和准确信息的重要平台，帮助投资界全面了解上市公司及其策略。

此外，通过有效的投资者关系，公司可以帮助股票实现公平的市场估值，创造出投资者的支持和良好的舆论氛围。其结果是建立忠诚的股东基础，使



上市公司能够充满信心地进行资本管理。

最终，这将反映在对公司股票的需求和价格上。

投资者关系是根据《2021 年马来西亚企业监管守则》（与利益相关者的接触）所建立的，其功能是不断与利益相关者接触和沟通，以在公司与其利益相关者之间，建立信任并促进理解。

通过提供有关公司财务业绩、营运和前景的透明且准确的信息，有效的投资者关系计划，有助于提升公司的正面评价并提高股票估值和股价表现。

其先决条件是，及时、公开和诚实的沟通（即使事态发展不太有利），让现有和潜在的股东，可以对公司的预期表现，有一个正确的了解。

投资者关系团队负责监督协调股东会议和新闻发布会、发布财务数据、促进分析员简报、组织投资者日和巡回演说、发布公司文告以及管理投资者期望等功能。

### 投资者关系的其他目标包括：

- 创造并执行有效的沟通计划，展示公司的财务业绩和增长潜力。
- 制作年度报告、演示幻灯片和新闻稿。
- 向潜在投资者提供财务和非财务数据，以提升上市公司的价值。
- 确保所有财务信息的普及性并遵守相关法律。
- 向公司执行人员（即总执行长和财务总监）报告投资者关系团队的沟通情况，以及投资者/投资界的反馈。



大马交易所通过研究范围和营销活动来提高参与的交易速度和企业的形象。

## 研究机构确认价值

多年来，我们看到大马交易所采取了一些引人注目的举措，从投资者关系的角度提升最佳实践行为。

2022 年 3 月 28 日，大马交易所推出了交易所研究激励计划 (Bursa RISE)，旨在通过研究范围和营销活动来提高参与的交易速度和企业的形象。

该计划由持有执照的研究机构开发，目标是更好地了解上市公司的基本面，从而更好地确认公司价值。Bursa RISE 所编制的研究报告，可在 <https://www.bursamarketplace.com> 的网站上查阅。



扫码查阅

该计划还包括投资者关系和公共关系 (PR) 激励计划，为参与的上市公司，提供投资者关系和公关支持，以便与其利益相关者、股东、投资界、媒体和公众能更好及更有效地互动。

本质上来说，Bursa RISE 补充并支持股票交易所的上市公司转型计划，该计划旨在鼓励公司在信息披露和业绩方面更加透明，从而使投资者能够获得更好的洞察力，以促进明智的投资决策。

对于这一举措，大马交易所早前表示，尽管整体市场低迷，但由于研究和增加的分析，选定参与的 60 家上市公司的股价表现有所改善。

### 刺激活力

更广泛地说，Bursa RISE 计划可能源于大马交易所中小型股研究计划 (MidS)，该计划于 2017 年 5 月推出，旨在刺激本地交易所的活力，覆盖范围逐渐扩大至 300 家中小型的上市公司。

最初，大约 100 家市值在 2 亿至 20 亿令吉之间的上市公司，被选为该计划的第一阶段。除了市值外，公司的选择还需要根据股票流动性，和符合至少 15% 自由流通率的要求。

回顾一下，当时每家符合条件的公司，都会得到两家研究机构的关注两年，将向投资者发布一份启动报告，和至少四份财务业绩报告。该计划涉及 22 个研究机构。

在推出的同时，交易所还推出了两个指数——富时大马中小型股指数，和富时大马中小型股伊斯兰教义指数——以追踪中小型股票的表现。

## 本周重点观察股东大会及特大

以下是本周小股东权益监管机构 (MSWG) 股东大会/特大的观察名单，这里只简要地概括小股东权益监管机构所关注的重点。

读者可以查询 MSWG 的网站 [www.mswg.org.my](http://www.mswg.org.my)，以得到对公司所提呈的问题详情。

### Systech (SYSTECH) 股东大会

#### 简报：

集团整体营业额按年增 4% 至 2320 万令吉 (2022：2240 万令吉)，主要来自持续经营业务的网络安全和电子物流解决方案部门。

但是，增加的营业额，部分遭到电子商务解决方案部门营业额下跌抵消，后者目前已停止营运。

在营业额增加和没有商誉减值之际，Systech 从持续经营业务中录得净利 30 万令吉，而 2022 年为净亏 590 万令吉。

#### 提问：

当公司转向数字平台时，它们需要网络安全来确保组织安全，并且必须采用新的保安技术来应对风险。

一个独特的机会是嵌入新技术，例如人工智能 (AI)，以作为网络安全解决方案的下一个平台 (年报第 9 页)。

集团在提供嵌入人工智能 (AI) 等新技术的网络安全解决方案方面的程度如何？准备功夫进行得如何？

### 大马散装货运 (MAYBULK) 股东特大

#### 简报：

特大寻求股东批准大通过其间接子公司 Kekal 船业，脱售散货船 Alam Kekal 给尚未确认的非相关第三方，全部以现金支付。

#### 提问：

大马散装货运通过间接子公司 Kekal 船业，已将散货船只 Alam Kekal 鉴定为脱售给第三方的资产。具体脱售价数将在稍后确定，并将全部以现金支付。一旦散货船脱售完成，公司将不再有来自散货船的收入来源和潜在盈利贡献 (通告第 9 页)。

a) 考虑到散货船对公司 2022 年收入的贡献约为 26%，公司计划如何克服出售建议所导致的潜在收入损失？

b) 面对干散货船租率下降，以及公司拥有的散货船数量减少，公司计划如何保持与同行的竞争优势？

### 德达飞讯 (DSONIC) 股东大会

#### 简报：

受益于冠病大流行之后的复苏效应，2023 年公司录得 7640 万令吉的可观盈利。这比去年的 1020 万令吉，增加了 7.5 倍。在营业额表现方面，2023 年的营业额按年增长 152.7%，至 3.447 亿令吉的历史新高。

#### 提问：

在 2023 年底，随着赢获各种合约，德达飞讯的订单达到 3.39 亿令吉，为公司未来财年度提供了美好的前景 (2023 年报第 39 页)。

a) 请问该 3.39 亿令吉的订单可以维持多久？

b) 2023 财年赢获的订单有多少？c) 计划在 2024 年补充的订单目标是多少？

### 免责声明

- 小股东权益监管机构持有文中提及公司少数股额。
- 本栏简报与内容版权属小股东权益监管机构，所表达的意见是采自大众媒体。
- 我们将尽力确保所发布的资讯准确及最新，但不担保信息和意见的精确和完整。
- 内含资讯和意见仅供参考，并非买卖建议，或认购相关证券、投资或其他金融工具的认购邀约。

更多详情可查询：[www.mswg.org.my](http://www.mswg.org.my)  
欢迎回馈意见：[mswg.ceo@mswg.org.my](mailto:mswg.ceo@mswg.org.my)

## 内部VS外部 哪个更好？

对于拥有内部投资者关系团队，还是将服务外包给外部投资者关系公司哪个更好？我们没有绝对的答案。

我们必须考虑上市公司的行业类型、业务规模、所需要的覆盖范围，以及包括预算限制在内的一系列因素。

支持内部投资者关系专业人员的一个论点是，他们能够从内到外了解公司，熟悉上市公司的内部运作，因此，产生更顺畅的信息流，意味着更快的决策准备时间。

另一方面，外部投资者关系专业人员或投资者关系机构，可能拥有更多的支持员工和多样化的专业知识。

然后，上市可以利用到更大的投资者关系网络，几乎从一开始就扩大其投资者关系计划的影响范围。

在选择投资者关系代理或外部投资者关系从业者时，首先必须评估团队和管理账户的个人经验。

其中，我们需要看看他们在文化和愿景方面是否与公司匹配，并观察外部

投资者关系团队与管理层和内部员工的合作情况。

此外，关于整体年度投资者关系预算和每月保留金的成本考虑因素，将在决定是否要使用投资者关系机构时发挥关键作用。

其他方面例如向管理层报告、筹款和投资界的普遍影响力，也是决定是否采用外部投资者关系的因素。

最重要的是，在决定这条路线是否适用于上市公司之前，管理层必须了解该代理公司的运作方式、其报告风格和频率、可交付成果和局限性。

选择外部投资者关系功能时，要考虑的一个因素，是为客户提供服务的团队或个人的持续性或继任计划。

试想，如果这些关键人员离开该代理公司，现有的服务标准还能维持吗？或者，新的客户经理能否满足客户的期望，或者他们能否与已经工作多年、对客户及其业务运营了如指掌的前任客户经理相媲美？