

投资者关系管理对企业财务的影响及应对策略

投资者关系管理对企业财务的影响存在两面性，同时具有积极影响与潜在负面影响。正面影响既有降低融资成本，拓宽融资渠道，也有提升估值水平，稳定市值。负面影响则有信息过载或偏差引发估值波动；投资者诉求短视化，抑制长期投资等。企业财务管理加强投资者关系管理不仅需要完善 IRM 机制，强化顶层设计，也需要提升信息披露质量，平衡合规与深度，还需要分类管理投资者，精准传递价值等。

投资者关系管理 (Investor Relations Management, IRM) 是企业通过与投资者、分析师、债权人等利益相关方建立有效沟通，传递企业价值、战略及财务信息的管理活动。企业进行投资者关系管理的本质在于通过连接企业与资本市场，直接影响财务资源的获取成本、配置效率、风险控制及长期价值创造能力。其核心目标则是降低信息不对称、提升市场信任，最终影响企业的财务表现和资本市场估值。

一、投资者关系管理对企业财务的正面影响

(一) 降低融资成本，拓宽融资渠道

通过定期报告、重大事项沟通等透明、及时的信息披露，良好的 IRM 可在更大程度上减少投资者对企业风险的误判，降低信息不对称。这使得企业在 IPO、定增等股权融资时更易获得合理估值，降低股权稀释成本。不仅如此，企业在发债、银行贷款等债权融资时，投资者、金融机构还可能因信心提升而降低利率要求。譬如，A 股中，以沪深 300 成分股等为代表的公司信息披露评级相对更高，其发债利率普遍低于评级较低公司 20—50BP 等。

(二) 提升估值水平，稳定市值

投资者关系管理能帮助市场更准确理解企业战略和财务健康度。包括研发投入、新业务布局及现金流、资产负债结构等都是帮助企业提升估值水平，稳定市值的重要信息。譬如，通过沟通技术落地进展和商业化前景，科技企业可以在很大程度上缓解“高投入—低盈利”导致的估值折价。而消费企业通过披露品牌力、渠道扩张等数据，可以更加有利于支撑市盈率 (PE) 溢价。反之，信息不透明的公司则常因“估值折价”导致市值被低估。

(三) 改善流动性，降低财务风险

高活跃度的股权交易能提

升企业股票的流动性，降低大股东股权质押爆仓风险，同时为后续融资提供更灵活的定价基础。譬如，公募、外资持股等机构投资者占比高的公司中，股票日均换手率通常高于散户主导的公司，其流动性溢价直接反映在估值中。

二、投资者关系管理对企业财务的潜在负向影响

(一) 信息过载或偏差引发估值波动

若 IRM 通过夸大收入预期、隐藏成本等手段过度强调短期业绩，有可能导致企业市场预期与实际财务表现脱节，从而造成后续业绩“暴雷”时股价大幅下跌，进而增加股权再融资难度。譬如，曾有新能源车企因过度宣传交付量导致估值泡沫，而其后交付却不及预期，此时股价出现暴跌，进而导致后续定增时出现被迫缩减规模的情况。

(二) 投资者诉求短视化，抑制长期投资

出于迎合对冲基金等短期投资者的目的，部分 IRM 可能推动企业削减研发、资本开支以满足季度盈利目标，从而在一定程度上损害企业长期竞争力。譬如，曾有制造业企业为维持高 ROE 而减少研发投入，数年后因技术落后反被竞争对手超越，由此导致该企业营收增速下滑至行业平均以下。

(三) 沟通失效加剧信任危机

一旦企业出现信息披露不及时或表述模糊等问题，都会由于沟通失效加剧信任危机，由此引发投资者质疑，进而导致股价异常波动，甚至被监管调查 (如交易所问询函)，增加合规成本和财务不确定性。譬如企业隐瞒重大诉讼问题未及时知会债权方，或者财务指标口径不一致影响数据披露的清晰度时，企业都将面临信任危机的重大挑战。这也是投资者关系管理对企业财务的潜在负向影响。

三、企业财务加强投资者关系管理的应对策略

(一) 完善 IRM 机制，强化顶层设计

投资者关系管理是企业财务管理工作体系不可或缺的有机组成部分，也是需要足够理论知识与实践技能支撑的专业化工作。这些系统性、规范化的管理内容不能缺少严谨、细致、完备的制度刚性约束与引导。因此，在企业财务加强投资者关系管理过程中，完善 IRM 机制，强化顶层设计必不可少。

一方面，企业需要设立专职 IRM 团队。只有让专业的人做专业的事，投资者关系管理才能助力企业不断提高财务管理的针对性、有效性、可靠性。实践过程中，企业可以采取 CFO 或董事会秘书牵头的方式，整合财务、战略、市场部门资源，以新设部门的方式提升投资者关系管理的专业化、独立性，从而确保信息传递的一致性和专业性。例如，腾讯通过专门设立 IRM 团队定期与机构投资者预沟通季度业绩，从而更加有效地提前消化市场预期差。

另一方面，企业应探索制定更具长效性的长期沟通计划。企业发展如同生命成长，也会经历初生、快速成长、逐渐稳定等阶段性变化。不同生命周期中的企业财务管理面临着千差万别的情况与问题，因而投资者关系管理也需要与时俱进，保持动态优化与调整。这就需要企业 IRM 放眼长远，结合成长期、成熟期等不同生命周期特征设计有的放矢的沟通重点。企业处于成长期时，投资者关系管理应侧重于技术进展和市场份额。而当企业已经进入成熟期后，则应更加强调整现金流回报和分红政策等。

不仅如此，企业还可探索“清单制”IRM 体系，也就是通过“拉清单”的方式为自身与投资者营造更加透明化的管理氛围。于企业自身来说，“清单制”IRM 有助于企业内部管理层厘清不同阶段 IRM 的工作重点、要点、难点，从而随时随地保持对 IRM 的清醒认知，并且在工作实践中有条不紊、层层深入。于企业投资者来说，IRM 清单不仅是表面上的数据、信息，也是企业诚信意识、良好形象的展现，是深化企业内外互动、不断增进彼此信任度的柔性手段、感性措施。

(二) 提升信息披露质量，平衡合规与深度

现代企业探索科学管理进程中，量化管理是提升管理精细化与精准度的重要措施。量化管理的突出优势在于以数据说话，通过高度客观、理性的数据披露最大程度体现管理的真实性、可靠性。同理，新时期企业加强 IRM 也需要持续提升信息披露质量，同时在平衡好合规与深度的前提下加快 IRM 提质增效。

一方面，企业应立足自身实际强化“非财务信息”披露。所谓“非财务信息”指的是企业传统财务报表外的非常规信息，包括专利数量、转化效率、产品复购率等。通过增加此类 ESG 报告、研发投入明细、客户黏性指标，企业不仅能够以更加翔实、生动、具象的信息展现自身业绩、成就，也可最大限度帮助投资者全面评估企业价值。譬如，宁德时代就通过披露电池能量密度、海外订单占比等信息，更加有力地支撑了企业的高估值逻辑。企业强化“非财务信息”披露时应兼顾实事求是与个性特色。“非财务信息”的披露始终需要坚持实事求是原则，企业要为投资者提供高标准、严要求的真实数据。不过，这些非常规信息的披露也不能是泛泛而谈，而是应当突出优势、展示亮点，要将企业最具价值增长潜力、最能彰显发展潜能的信息广而告之。同时，还应适时、适当表明其中潜在的难点、卡点等问题，以及企业解决问题的措施、策略。如此，企业 IRM 既非“报喜不报忧”，也更加恰如其分、恰到好处，同时还能展现出高度务实、踏实、诚实的良好风貌。

另一方面，企业还需持续优化沟通形式。企业生产、经营与管理时刻受到内外环境发展变化的深刻影响。不同时期的投资者对于企业沟通交流的目的、要求等并不相同。因此，企业 IRM 也不能一成不变、原地踏步，而是要结合环境变化保持动态调整、持续优化沟通形式。实践中，除定期报告外，企业开展 IRM 还可以组织线上+线下业绩说明会，也可以进行常态化结合临时性的路演，以及举办企业开放日活动，组织投资者进入工厂或研发中心参观等。不拘一格的形式更加有助于密切企业与投资者关系，同时进一步强化双方的交流与互动。譬如，茅台每年举办“生产开放日”，通过展

示产能和质量控制，持续强化投资者对其产品“稀缺性”与“高价值性”的认知。

(三) 分类管理投资者，精准传递价值

前面提到不同时期投资者对于企业 IRM 的目的并不相同，即便在同一时期中，不同背景投资者也会对企业提出差异化要求。因此，企业优化投资者关系管理也不能一概而论、千人一面，而是应当分类管理投资者，精准传递价值。

一方面，企业当更加注重识别核心投资者。按照企业经营管理中经典的“二八”理论，少数核心投资者虽在机构或人员数量上不占优势，却往往是最能左右企业发展“命脉”的关键环节。因此，企业需要格外对这些“少数派”进行针对性沟通。而企业识别核心投资者可综合投资风格与资金久期，包括价值型、成长型；短期、长期等进行分类。譬如，对社保基金等长期资金，企业可重点讲解品牌、成本优势等“护城河”问题。而对对冲基金，则可明确新产品上市等业绩指引和催化剂事件。

另一方面，可尝试建立投资者反馈闭环。企业可以通过调研问卷、一对一沟通等途径收集投资者关切，包括毛利率压力、海外扩张风险等，同时强化在后续沟通中的回应，以此避免“信息真空”。通过建立完善的反馈闭环，企业可以对投资者的意见、诉求等信息有效收集，同时也能向投资者有效分享企业信息，形成良好的信息交互，为企业财务管理提供有力的支持。

四、结束语

作为企业财务管理与资本市场之间的桥梁纽带，投资者关系管理在本质上是企业财务通过信息透明化和价值传递，降低市场摩擦，优化企业融资环境、估值水平和财务决策。企业需构建“战略+执行+反馈”的 IRM 闭环，在满足投资者诉求的同时坚守长期主义，最终实现财务稳健与市场价值的良性循环。对于上市公司而言，IRM 已从“可选项”变为“核心竞争力”，尤其在注册制全面推行、机构投资者占比提升的背景下，高效的 IRM 将成为企业财务优势的重要来源。

(作者：杨静 单位：中国平安财产保险股份有限公司青岛分公司)