

## Using the Sell Side for IR Events

(This special feature by Brian Tobin is sponsored by Bank of America)

บริษัทโบรกเกอร์ (ฝั่งขาย, Sell Side) เกือบทั้งหมดตระหนักดีว่า พวกเขาต้องพยายามสร้างประโยชน์และคุณค่าจากการติดต่อกับหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทจดทะเบียนให้แก่บรรดาผู้จัดการกองทุนให้มากขึ้น หากไม่สามารถทำได้ก็จะเสี่ยงกับการถูกผู้จัดการกองทุน (ฝั่งซื้อ, Buy Side) หลีกเลียง และสุดท้ายผู้จัดการกองทุน อาจจะไม่ติดต่อบริษัทจดทะเบียนผ่านพวกเขาอีกต่อไป แต่จะข้ามไปติดต่อกับบริษัทจดทะเบียนโดยตรงแทน



"การประชุมกรรมการและการจัดวันนักวิเคราะห์เป็นสิ่งจำเป็นอย่างมากต่อการลงทุนของเราซึ่งเป็นบริษัทจัดการ กองทุน การช่วยเหลือในเรื่องการเข้าถึงผู้บริหาร (Corporate Access) เป็นสิ่งสำคัญสำหรับบริษัทโบรกเกอร์ซึ่งจะให้บริการแก่ บริษัทจัดการกองทุนอย่างพวกเรา" อลิซซา ไรด์เดอร์ รองประธานกรรมการ บริษัทที่ปรึกษา แฟรงก์ลิน (Franklin Advisors) กล่าว

ที่ตลาดวอลสตรีท การแข่งขันในการจัดการนับประระหว่างบริษัทจดทะเบียนและนักลงทุนสถาบันนั้น จัดได้ว่าค่อนข้างรุนแรง ซึ่งสิ่งนี้ทำให้ IRO มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการสื่อสารเกี่ยวกับเป้าหมายขององค์กร

### Non-Deal Roadshows

เป็น Corporate Access ที่ส่งผลให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เนื่องจากนักลงทุนมีโอกาสได้ใช้ เวลาติดต่อกับบริษัทอย่างเป็นทางการส่วนตัว สำหรับบริษัทโบรกเกอร์เอง ยังสามารถที่จะสร้างแบรนด์ของบริษัท ผ่านการจัดกิจกรรมเหล่านี้ และสำหรับบริษัทจดทะเบียนเอง ยังได้รับบทวิเคราะห์บริษัทของตนเองจากโบรกเกอร์ ในขณะที่เดียวกันยังมีโอกาสได้รายชื่อและหมายเลขติดต่อของบรรดาผู้จัดการกองทุนอีกด้วย



แพททริก ฟอสเสนเนียร์ รองประธานฝ่ายงานนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท คอนเวย์ (Con-Way) กล่าวว่า "ในสมัยก่อนผมต้องจัด Roadshow ด้วยตนเอง แต่ในปัจจุบันผมหันมาใช้บริการจากโบรกเกอร์ มากขึ้น"

บทบาทของบริษัทโบรกเกอร์ในปัจจุบันได้เปลี่ยนไปแล้ว โดยบริษัทเหล่านี้มีความยินดีและกระตือรือร้นมากขึ้นที่จะให้ความช่วยเหลือบริษัทจดทะเบียนในการตัดสินใจเลือกผู้ที่จะให้เข้าพบ หรือให้คำแนะนำว่าผู้จัดการกองทุนใดที่มีแนวโน้มจะตัดสินใจซื้อ หรือให้คำแนะนำว่า ใครคือบุคคลที่มีความสำคัญ และใครเป็นผู้ถือหุ้นสำคัญของบริษัทอยู่แล้ว



### Investor Conferences

รวมถึง การประชุมในกลุ่มอุตสาหกรรม หรือการประชุมขนาดเล็กต่างๆ บริษัทโบรกเกอร์ ได้ลงทุนทรัพยากรจำนวนมากในการจัด Investor Conferences ซึ่งนับได้เป็นหนึ่งในกิจกรรมงานนักลงทุนสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถทำให้ให้นักลงทุนจำนวนมากมีโอกาสพบกับคณะผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนโดยตรง

### Investor Field Trips/ Site Visits

ในเวลาที่คุณไปรอกเกอร์จัดกลุ่มนักลงทุนมาเข้าเยี่ยมชมสำนักงานใหญ่ของบริษัท หรือเยี่ยมชมโรงงานของคุณ คุณสามารถที่จะใช้โอกาสนี้แนะนำให้นักลงทุนรู้จักกับผู้บริหารระดับสูงหลาย ๆ ท่านได้มากกว่าการทำ Non-Deal Roadshow ซึ่งนักลงทุนจะมีโอกาสทำความคุ้นเคยกับผู้บริหารได้น้อยคนกว่า



อลิซซา ไรท์เตอร์ ยังได้กล่าวว่า “Field Trips นับว่าเป็นหนึ่งในกิจกรรมที่มีประโยชน์อย่างมากที่ทำให้บุคคล ภายนอก เข้าใจคณะผู้บริหารและการจัดการของบริษัทในเชิงลึกมากขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหาร”

ข้อควรระวังในการจัด Field Trip คือการไปยังสถานที่ไกลๆ ที่การเดินทางไม่สะดวก อาจจะไม่เป็นที่นิยมนัก

### Group Lunches or Dinners

ถ้าหาก CEO หรือ CFO ของคุณมีเวลาเพียงพอ การเข้าร่วมงาน Investor Dinner ซึ่งจัดโดยบริษัทโบรกเกอร์ นับเป็นสิ่งที่น่าพิจารณา อย่างไรก็ตามในฝั่งตะวันตกของอเมริกา นักลงทุนส่วนใหญ่ชอบ Group Lunch มากกว่า Group Dinner

////////////////////////////////////

แปลและเรียบเรียงจาก IR Magazine ฉบับที่ 184 เดือนธันวาคม 2007  
โดย อาจารย์ หล่อดำรงเกียรติ  
ศูนย์พัฒนาการกำกับดูแลกิจการและงานนักลงทุนสัมพันธ์  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย