

IR เครื่องมือสร้างมูลค่าของ CEO



ศ...สุรพล บุฟโกสุม

ฝ่ายพัฒนาธรรมาภิบาลเพื่อตลาดทุน
สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในแวดวงตลาดทุน หนึ่งในหลายๆ เรื่องที่เรา
มักได้ยินผู้บริหารบ่นกันอยู่เสมอ คือ ทำไม
ราคาหุ้นของบริษัทของตนถึงได้ต่ำเตี้ยเรี่ยดิน
ทั้งๆ ที่ผลประกอบการก็ดีมาอย่างต่อเนื่องอีกทั้ง
ฐานะการเงินก็แข็งแกร่งมาโดยตลอด ผู้บริหาร
บางท่านอาจเลือกที่จะไม่ดำเนินการใดๆ ต่อ
เพราะเชื่อมั่นว่าถ้าบริษัทของเราดีจริงสักวัน
หนึ่งจะต้องมีคนตาถึงมองเห็น แล้วราคาหุ้นจะ
ค่อยๆ ดีขึ้นเองในที่สุด แต่ก็มีผู้บริหารอีกกลุ่ม
หนึ่งที่เชื่อว่า แนวทางดังกล่าวอาจยังไม่ใช่ทาง
เลือกที่ดีที่สุด

เมื่อวันพุธที่ 21 ก.ค.ที่ผ่านมา ตลาด
หลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้จัดงาน CEO
Dinner Talk โดยได้เชิญผู้บริหารระดับสูงของ
บริษัทจดทะเบียนหลายแห่งมาแลกเปลี่ยนมุมมอง
และประสบการณ์กันในหัวข้อ “How CEO
can utilize IR to maximize corporate value”
ซึ่งข้อคิดที่ได้จากการพูดคุยในวันนั้นทำให้เห็น
ว่า จริงๆ แล้วเครื่องมือสำคัญตัวหนึ่งที่จะช่วย
ให้ราคาหุ้นของบริษัทสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงได้
ก็คือ การดำเนินงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์
(Investor Relations) อย่างจริงจังนั่นเอง

บริษัทหลายแห่งอาจมีแนวโน้มการดำเนิน
ธุรกิจที่ดี แต่ขาดการสื่อสารข้อมูลนี้ออกไป จึง
เป็นไปได้ยากที่คนภายนอกจะสามารถรับรู้
และเข้าใจถึงศักยภาพที่มีของบริษัท ประเด็นนี้
ชนินทร์ ว่องกุลตลกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ได้ให้มุมมองไว้
ว่า **การมีกลยุทธ์ที่ดี จะช่วยให้บริษัทมีมูลค่า
เพิ่มได้เพียงแค่ครั้งหนึ่ง แต่ถ้าเพิ่มเรื่องการ
สื่อสารที่ดีเข้าไปอีกด้วย จะช่วยให้บริษัทได้
มูลค่าเพิ่มอีกครั้งที่เหลือ** พูดง่ายๆ ก็คือ บริษัท
ต้องมีทั้งกลยุทธ์ที่ดี และการสื่อสารที่ชัดเจน
นั่นเอง

นอกจากประโยชน์ที่เราเห็นจากการที่
ราคาหุ้นสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงแล้ว งาน IR
ยังสามารถช่วยบริษัทได้อีกหลายทางด้วยกัน
ซึ่งประโยชน์เหล่านี้พวกเรามักจะมองข้ามไป
กอบบุญ ศรีชัย รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส
สำนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท เจริญโภคภัณฑ์
อาหาร จำกัด (มหาชน) ได้ให้ความเห็นใน
ประเด็น นี้ไว้ว่า **การที่ผู้บริหารได้ออกไป
พบปะกับนักลงทุนและนักวิเคราะห์ทั้งใน
และต่างประเทศ จะช่วยเปิดโอกาสให้เห็นมุมมอง
จากภายนอก ทำให้เราเห็นว่าคนนอกคิด
กับบริษัทเราอย่างไร**

โดยปกติเรามักจะเข้าใจว่า การพบปะกับ
นักวิเคราะห์และนักลงทุน บริษัทจะต้องเป็น
ฝ่ายที่ให้ข้อมูลแต่เพียงฝ่ายเดียว แต่จริงๆ แล้ว
เราสามารถสอบถามมุมมองที่นักวิเคราะห์และ
นักลงทุนมีต่อบริษัทของเราได้ เราต้องไม่ลืมว่า
นักวิเคราะห์และนักลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
นักลงทุนสถาบันต่างประเทศ ได้ทำการศึกษาค้นคว้า
ข้อมูลทั้งเรื่องแนวโน้มของอุตสาหกรรมและ
ศักยภาพของคู่แข่งของบริษัทเราอย่าง
ละเอียด นี่จึงเป็นโอกาสอันดีในการที่จะได้รู้ว่า
บริษัทเรามีจุดแข็งและจุดอ่อนอะไร และใน
สายตาของคนนอกเขายังมีเรื่องอะไรติดใจหรือ
ไม่ จึงยังไม่เลือกลงทุนในบริษัทของเรา

ผู้บริหารที่ดูแลงาน IR สามารถที่จะนำ
ความเห็นต่างๆ เหล่านี้มาบอกเล่าให้คณะผู้
บริหารและคณะกรรมการของบริษัทได้รับ
ทราบ อันจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการปรับ
แผนธุรกิจให้มีความเหมาะสมมากขึ้น รวมทั้ง
ยังอาจช่วยในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ
ใหม่ๆ ได้อีกด้วย

มาถึงตรงนี้ ก็จะมีคำถามยอดฮิตตามมาอีก
ว่า นักวิเคราะห์และนักลงทุนโดยทั่วไปมักจะให้
ความสนใจแต่บริษัทขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงดีอยู่แล้ว
แต่ถ้าเป็นบริษัทขนาดกลางถึงขนาดเล็กก็
มักจะไม่ค่อยมีใครสนใจเท่าไร ทำอย่างไร
บริษัทที่ยังไม่ใหญ่มากจึงจะอยู่ในสายตาของนัก
ลงทุนและนักวิเคราะห์ รวมทั้งหากบริษัทยังไม่
เคยดำเนินงาน IR อย่างจริงจังมาก่อน ควรจะ
เริ่มต้นอย่างไรจึงประสบผลสำเร็จ ติดตามคำ
ตอบเหล่านี้ได้ในบทความตอนต่อไปครับ

สนใจเรื่องการทำกับดูแลกิจการ ติดต่อได้ที่
cgcenter@set.or.th ○