



トップグローバルアセット  
マネージャー  
NMG調査レポート  
2017

はじめに

# 世界初の一貫したマルチチャネルの アセットマネージャー調査

このレポートは、アセットマネージャーについて、一貫した幅広いグローバル調査を実施した結果の概要をまとめたものです。また、グローバルに評価されているアセットマネージャーの主要な成功要因とパフォーマンス、およびその流通とマーケティング能力についても分析します。当調査の最終的な目標は、アセットコンサルタント、DB/DCのスポンサー、保険会社、寄付団体、ファミリーオフィス、プライベートおよびリテールバンク、プラットフォーム、ブローカーとファイナンシャルアドバイザーを含むアセットマネージャーが、顧客のニーズにより良く対応するための手助けとなることです。今までの調査には、総額4兆円以上のグローバルなアセットを管理する世界10カ国以上のアクティブアセットマネージャーの協力を得ています。

当調査では、アメリカ、イギリス、ドイツ、カナダ、フランス、イタリア、スペイン、スイス、オランダ、日本、台湾、香港、シンガポール、オーストラリアにおけるリテールおよび金融機関においてグローバルな投資可能アセットの25%以上を管理する2,765名の主要な意思決定者にインタビューを実施しました。金融機関のインタビューは、アセットコンサルタント、民間セクターおよび州別年金基金、政府系ファンド、保険会社の一般勘定、チャリティおよび寄付における467名の意思決定者と主に対面式で実施しました。一方でリテールのインタビュー対象者には、最大級のリテールアセットマネジメント市場における670名のゲートキーパー（業界のファンド選定者、プロフェッショナル・バイヤー）と1,628名の顧客に直接対応するアドバイザーが含まれます。各マーケット毎の調査対象サンプルは、表1に示した通りです。

表1 - NMGのグローバルアセットマネジメント調査対象

調査対象の内訳	UK	US	GER	ITA	FRA	SPA	NL	SWI	CAN	AUS	JAP	TAI	HK	SG	合計
金融機関	42	73	35	40	34	14	37	30	47	35	26	29	15	10	467
リテール管理者	58	92	68	53	46	31	32	34	45	48	28	40	40	55	670
リテールアドバイザー	152	501	167	169	157	56			161	153	112				1,628
合計	252	666	270	262	237	101	69	64	253	236	166	69	55	65	2,765

調査は主に、金融機関とリテール管理者との直接対面式、および重要な意思決定を行うリテールアドバイザーと接する顧客とのオンライン方式で実施されました



# グローバルなアセットマネージャー 上位50社

当調査では、任意回答によるブランド認知、成功要因、アセットマネージャーのパフォーマンスと重要なマーケットトレンドについて説明します。各マーケットセグメントのトップブランドを特定するにあたっては、3つの任意回答の質問、すなわち上位5社ブランド、アセットクラス別のトップブランド、ブランド別トップマネージャーを挙げてもらいました。結果は、アセットマネージャー4,000名以上を網羅する35,000データポイントとして、グローバルブランド認知データベース化しています。

表2は、リテールおよび金融機関ランキング上位50社のグローバルアセットマネージャー会社を表しています。結果、Blackrock がグローバルランクのトップとなり、リテールおよび金融機関ランキングの両方で上位10社に入った会社6社はそれぞれ、Blackrock、Fidelity、JP Morgan AM、PIMCO、Franklin Templeton、Schroders となっています。

表2 - グローバルなアクティブマネージャー 上位50社

グローバル ランク	アセットマネージャー	金融機関 ランキング	リテール ランキング	グローバル ランク	アセットマネージャー	金融機関 ランキング	リテール ランキング
1	BlackRock	1	2	26	Nomura	43	27=
2	Fidelity	4	1	27	Robeco	22	55
3=	JP Morgan AM	3	4	28	Columbia Threadneedle	54	27=
3=	PIMCO	2	5	29=	Dimensional	38	48=
5	Franklin Templeton	6	3	29=	Lazard	36	50
6	Schroders	5	7	31=	Perpetual	57	30=
7	Goldman Sachs AM	7	14=	31=	RBC Global AM	45	42
8	Pictet	13	9=	33=	AllianceBernstein	41	47
9=	Deutsche AM	17=	8	33=	Henderson	55	33
9=	MFS	11	14=	35	Vontobel	26	63
11	Aberdeen	9	17	36	HSBC AM	30	61
12	Allianz Global Investors	12	16	37	Credit Suisse	14	79
13	Invesco	23=	6	38	Comgest	58	41
14	UBS AM	8	25	39	TD Asset Management	39=	62
15	M&G Investments	28	9=	40=	DNCA	85	19
16	Morgan Stanley	16	23	40=	State Street	15	89
17	Standard Life Investments	17=	24	42=	ANIMA	48	57
18	Pioneer Investments	21	22	42=	Wellington	10	95
19	Capital Group <sup>1</sup>	33	13	44	Blackstone	29	77
20	Amundi	27	20	45=	Natixis	64	46
21	Colonial First State	37	12	45=	Russell Investments	66	44
22	Carmignac	39=	11	47	Nordea	68=	45
23	T. Rowe Price	32	26	48	Janus Capital Group	68=	48=
24	AXA Investment Managers	25	38	49	Macquarie	89	30=
25	BNP Paribas	17=	52	50	Legal & General	23=	100

1. アメリカファンドのポジションを含む

# Blackrockは、商品、マーケット、ブランド属性 においてグローバルな金融機関の中で最高の評価 を獲得しました

下の表3の通り、BlackrockとPIMCOが各国におけるアセットクラス別のトップ金融機関に挙げられています。対象14カ国では、Blackrockが外国/グローバル株とマルチアセットでトップに挙げられたのに対し、PIMCOが国内および海外社債のトップに挙げられています。

表3 - 各国における金融機関に関する、アセットクラス別の任意回答

## アセットクラス別のトップ金融機関<sup>1,2</sup>

国	国内株式	外国/ グローバル株	新興国株式	国内社債	海外社債	新興国社債	マルチ アセット	リキッド オルタナティ ブ	流動性の低い リキッドオル タナティブ
アメリカ	TRP 14%	FRT 8%	FRT 10%	PIM 55%	FRT 24%	PIM 21%	BLR 36%	AQR 23%	BST 28%
カナダ	MWR 23%	FRT 14%	FRT 10%	RBC 33%	PIM 21%	FRT 16%	SLI 11%	BRW 15%	BRK 32%
イギリス	MAJ 18%	BLR 18%	ABE 28%	M&G 24%	PIM 26%	ABE 12%	SLI 37%	JPM 11%	PAR 17%
スイス	PIC 26%	BLR 21%	CRS 15%	UBS 19%	SCH 13%	FRT 17%	UBS 20%	UBS 11%	JSA 7%
ドイツ	DET 42%	DET 22%	BLR 11%	DEK 15%	FRT 17%	JPM 14%	ACA 13%	BLR 7%	DJE 23%
イタリア	STS 13%	BLR 33%	FRT 16%	PIM 28%	PIM 38%	FRT 11%	BLR 26%	BLR 14%	PAR 30%
フランス	MDR 10%	FID 30%	COG 35%	AMU 20%	FRT 15%	JPM 23%	CAR 14%	HDF 11%	BLR 6%
スペイン	SAN 27%	FID 30%	SCH 33%	SCH 20%	PIM 36%	ABE 13%	UBS 29%	BLR 22%	BST 29%
オランダ	BLR 28%	BLR 31%	ABE 31%	ROB 23%	PIM 52%	PIM 21%	BMO 25%	BRW 27%	CBR 14%
日本	NOM 35%	MFS 23%	SCH 20%	SMA 38%	PIM 56%	PIM 25%	NIA 25%	BST 20%	BST 33%
台湾	CHY 21%	BLR 30%	ABE 23%	FHW 32%	PIM 38%	PIM 19%	SCH 23%	JPM 27%	BST 54%
香港	CFS 23%	MFS 17%	ABE 42%	SCH 18%	PIM 38%	FRT 27%	FID 22%	GRO 43%	BST 33%
シンガポール	CFS 33%	MFS 29%	ABE 57%	BLR 60%	GSM 25%	BLR 29%	BLR 20%	GRO 60%	BST 50%
オーストラリア	SCH 17%	MFS 29%	ABE 26%	AMP 23%	PIM 59%	FRT 17%	SLI 23%	AQR 35%	BST 25%
グローバル	BLR 5%	BLR 16%	ABE 15%	PIM 13%	PIM 31%	FRT 10%	BLR 11%	AQR 7%	BST 14%

1. 数値は、各アセットクラスにおいて表記のマネージャーを1位に指定した回答者の割合を示しています。

2. 略語表記のマネージャーの正式名称については、10ページ目を参照ください。

## グローバルなアセットミックスと将来の純変化

アセットミックス	15%	14%	4%	28%	13%	3%	4%	5%	10%
将来の純変化 <sup>2</sup>	↑2%	↑11%	↑7%	↓25%	↓5%	↑3%	↑23%	↑35%	↑40%

1. 数値は、全アセットの各アセットクラスに対する配分の単純平均を示しています。残りは現金および預金に振り分けられます。

2. 将来の変化とは、増加すると回答した人の割合から減少すると回答した人の割合を差し引いた値です。

リレーションシップの強さに関するより詳細な分析においても、Blackrockはグローバルなブランド認知と高い革新性、社債やマルチアセット運用能力、パートナーシップ形成アプローチといった強味を背景に高い位置付けにあることがわかります。Blackrockは、当調査対象のグローバルな金融機関におけるトップのアクティブマネージャーリレーションのうち12%を占めています。Blackrockの投資能力と幅広さは、トップ金融機関のマーケティング、特に各アセットオーナー向けのベストプラクティス、ソートリーダーシップといった点からも高く評価されています。分析結果から、国内株式やオルタナティブよりも外国/グローバル株や海外社債において、インターナショナルなフランチャイズを構築しやすいたことがわかります。

PIMCOは2位の金融機関として、特にアセットクラス別には社債で強い認知度があり、顧客である各国の金融機関に常に優秀な投資内容と市場コメントを提供しています。オルタナティブでの何社かの専門的なアセットマネージャー以外は、機関投資家と戦略パートナー提携しており、アセットクラスあるいはプロダクト別のスペシャリストとして認識されることが多いと言えます。

# FidelityとFranklin Templetonは、顧客対面型 アドバイザーと共に最も強固なリテール フランチャイズを確立しています

Fidelityは、リテールエクイティにおいて全世界のマーケット、特にカナダとイタリアで突出した位置付けにあります。これは、年月をかけて組織的、また時に非組織的に形成されたものであり、幅広い商品や販売とマーケティングへの主要投資をゲートキーパーや顧客対面型アドバイザーと共に行うことで支えられてきました。

Fidelityは大部分のリテールマーケットにおいて長期的パフォーマンスが優れているという認識を広めることに成功しました。Franklin Templetonは、Fidelityに対抗して同様のアプローチを取り、特にドイツ、イタリア、香港、シンガポールにおいてゲートキーパーや顧客対面型アドバイザーと共に強固なリテールフランチャイズを確立しました。

表4からもわかるように、アセットクラスによっても違いがあります。例えばFidelityは国内および外国株式において強力な立場を築いているのに対し、Franklin Templetonは新興国株式や社債に強いという特徴があります。BlackrockとJP Morgan AMはリテールでそれぞれ異なるモデルで成功しています。Blackrockは、ゲートキーパーのリーダーとして有名ですが、顧客対面型アドバイザーとしてはあまり認識されていません。また、JP Morgan AMは富裕層とグローバルなプライベートバンクに強い一方、顧客対面型アドバイザーの中での位置付けは低く、特に分割チャネル経由の富裕でない顧客層にその傾向が見られます。

表4 - 各国におけるリテールに関する、アセットクラス別の任意回答

## アセットクラス別のトップリテール<sup>1,2</sup>

国	国内株式	グローバル株	新興国株式	国内社債	海外社債	新興国社債	マルチアセット	リキッドオルタナティブ	流動性の低いリキッドオルタナティブ
アメリカ	AMF 19%	BLR 11%	OPP 18%	PIM 40%	FRT 34%	PIM 24%	BLR 21%	AQR 11%	BST 15%
カナダ	FID 22%	FID 24%	FRT 12%	TDA 20%	PIM 22%	RBC 17%	FID 28%	PCT 13%	RUS 9%
イギリス	INZ 21%	FID 12%	CFS 34%	M&G 56%	M&G 28%	INV 18%	JUP 17%	SLI 32%	HEN 18%
スイス	PIC 19%	BLR 34%	BLR 23%	CRS 18%	PIM 36%	SCH 18%	CRS 25%	SCH 16%	SWC 18%
ドイツ	DET 59%	FRT 21%	FRT 13%	DET 31%	FRT 23%	FRT 18%	FLS 25%	BLR 21%	DET 13%
イタリア	FID 16%	BLR 22%	FRT 21%	PIM 8%	PIM 23%	FRT 24%	FID 11%	FRT 9%	MST 22%
フランス	LFE 18%	FID 25%	COG 27%	DNC 11%	FRT 16%	FRT 18%	CAR 30%	H2O 14%	BNP 9%
スペイン	FID 21%	JPM 20%	FRT 14%	INZ 11%	PIM 20%	FRT 18%	JPM 10%	BLR 15%	BLR 9%
オランダ	KEM 17%	ABE 17%	ROB 25%	BLR 19%	PIM 37%	PIM 29%	BLR 15%	KKR 33%	AEG 23%
日本	NOM 31%	FID 16%	FID 10%	NOM 32%	PIM 38%	PIM 10%	NOM 13%	MAN 15%	MAN 15%
台湾	CHY 20%	FRT 23%	FID 20%	FHW 42%	ABF 55%	FRT 33%	JPM 45%	BLR 29%	FRT 20%
香港	CFS 26%	BLR 24%	FRT 19%	BEA 13%	FRT 29%	FRT 25%	BLR 27%	BLR 13%	BST 19%
シンガポール	CFS 27%	BLR 34%	FID 18%	LGI 19%	PIM 31%	FRT 15%	BLR 38%	FRT 9%	HEN 20%
オーストラリア	FID 19%	PLT 37%	ABE 31%	MAC 17%	PIM 52%	PIM 23%	CFS 16%	AQR 13%	RAR 16%
グローバル	FID 9%	FID 11%	FRT 12%	PIM 12%	PIM 21%	FRT 17%	BLR 10%	BLR 8%	BST 6%

1. 数値は、各アセットクラスにおいて表記のマネージャーを1位に指定した回答者の割合を示しています。

2. 略語表記のマネージャーの正式名称については、10ページ目を参照ください。

## グローバルなアセットミックスと将来の純変化<sup>1</sup>

アセットミックス	21%	15%	5%	14%	9%	3%	15%	4%	3%
将来の純変化 <sup>2</sup>	↑ 21%	↑ 46%	↑ 20%	↓ 30%	↓ 3%	↑ 0%	↑ 37%	↑ 24%	↑ 16%

1. 数値は、全アセットの各アセットクラスに対する配分の単純平均を示しています。残りは現金および預金に振り分けられます。

2. 将来の変化とは、増加すると回答した人の割合から減少すると回答した人の割合を差し引いた値です。

# ローカルなアセットマネージャーは、国毎に大きく異なる需要の違いに対応することで、堅実な地位を保っています

インターナショナルなフランチャイズを、たった5-6名のマネージャーで構築するケースがあります。特にフランス、ドイツ、日本、スイス、オーストラリアなどでは、長年の経験を持つインターナショナルなアセットマネージャーをローカルなアセットマネージャーが圧倒しています。既存のビジネス、ポートフォリオマネージャーとの連携、現地語、レポート要件、整った販売網、参入および撤退するインターナショナルなマネージャーに関するマイナスの宣伝効果等、ローカルなマネージャーが成功する要因はさまざまです。フランスやスイスでは、ポートフォリオマネージャーとの連携とローカリゼーションが重要なテーマとなっている一方で、イギリスではアメリカ人マネージャーが撤退する傾向が見受けられます。グローバルには、ゲートキーパーがFlossbach、Woodford、Perpetualといったローカルなアセットマネージャーの台頭や、大手銀行や保険会社の内部アセットマネージャーとの垂直統合について指摘しています。

一定したグローバルな投資提案を目指すインターナショナルなマネージャーにとって、リテールマーケットは非常に厳しい世界です。表5は、以下に選んだ国々のトップ会社に関するさまざまな属性値を表しています。フランスではパフォーマンスとプロフェッショナル性が重視され、アメリカではグローバルな視野と能力、イタリアでは信頼性、日本では信用が重視されています。このような、グローバルに統一された属性値をの伸ばすのは非常に難しいと言えます。

表5 - 日本、フランス、イタリア、アメリカのリテールのトップアクティブマネージャーのブランド認知



# アセットマネージャーをセグメントに分けて、競合社の動向を説明します。

分析の結果、地域や商品を超えて認知されている国際的なアセットマネジメント会社がほとんどないことがわかりました。ローカルなアセットマネージャーは、有利な販売網を持つ大手から、専門性の高い会社まで、いろいろな違いがあります。当調査では国際性、商品の幅広さ、独立性などからアセットマネージャーを4つのグループに分けて分析しています。

- グローバルなアセットマネージャー**：海外の多くのリテールおよび金融機関で活躍するアセットマネージャー上位20社の完全なグローバルフランチャイズ。商品の枠を超えて強い（特にエクイティ、社債、マルチアセットのうち2つ）傾向があります。例として、Blackrock、Pimco、JP Morgan、Fidelity、Franklin Templeton、Schrodersがこのカテゴリに含まれます。
- グローバル志向のアセットマネージャー**：チャネルや国を超えた有力なフランチャイズをもつアセットマネージャー。関連する金融サービス部門（例えばプライベートバンキング部門等）を持つため、国内販売がビジネス成功の直接要因になってはいません。例としてT. Rowe Price、Pioneer、MFS、Aberdeen、Standard Life Investments、Pictet等が挙げられます。
- 国内トップのアセットマネージャー**：主に国内市場に強く、関連する金融サービスグループのブランド力を駆使した販売力を誇るアセットマネージャー。例として、Nomura、Legal & General IM、Colonial First State等が挙げられます。
- 専門性の高いマネージャー**：特定の地域あるいは製品カテゴリによって位置付けが決まる独立系のアセットマネージャー。このタイプのアセットマネージャーは大抵一つのトップ商品を持っています。例として、Carmignac、Woodford、Perpetual等が挙げられます。

表6は、アセットマネージャーのトップ10社を、国別に4つのタイプに振り分けた内訳を表しています。リテール対象の調査によると、ドイツとスイスには国内トップのマネージャーが多く、フランス、カナダ、オーストラリアには専門性の高いマネージャーが多くみられます。金融機関対象の調査では、特にアメリカ、イタリア、台湾、香港にグローバルおよびグローバル志向のマネージャーが多い傾向があります。

表6 - トップ10社を、競合社モデルに基づきチャネルと国別に分類

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <span>&lt;2</span> <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">2-3</span> <span>&gt;=4</span> </div>																
上位10社 競合社モデル- 金融機関																
区分	グローバル	UK	US	GER	ITA	FRA	SPA	NL	SWI	CAN	AUS	JAP	TAI	HK	SG	
グローバル	6	3	5	4	4	3	5	3	2	4	4	3	6	6	4	
グローバル志向	3	4	4	1	4	0	2	2	1	1	1	3	4	4	5	
国内トップ	1	2	0	3	1	4	3	2	4	2	2	4	0	0	0	
専門性	0	1	1	2	1	3	0	3	3	3	3	0	0	0	1	
上位10社 競合社モデル - リテール																
区分	グローバル	UK	US	GER	ITA	FRA	SPA	NL	SWI	CAN	AUS	JAP	TAI	HK	SG	
グローバル	6	4	5	3	6	2	5	3	3	3	3	4	6	5	6	
グローバル志向	3	3	3	1	4	1	3	2	2	1	0	2	3	3	2	
国内トップ	1	1	0	5	0	1	1	2	4	2	1	3	1	1	2	
専門性	0	2	2	1	0	6	1	3	1	4	6	1	0	1	0	

# 金融機関マーケットでは、グローバル志向のマネージャーが実績を上げています

前項の分析から、グローバル志向のマネージャーが北米、ヨーロッパおよびアジアの一部をまたいで強い存在感を示しています。よって金融機関マーケットにおいて国際的に成長しようとする新規マネージャーが新たな機会と挑戦するチャンスを検討することになります。新規マネージャーの参入をサポートする主な要因について調査対象者からのフィードバックを表 7a に紹介します。

重要なローカリゼーション要因として、市場の時間やサイズ、ローカルなリソースの効果などによる市場へのコミットメントや、できれば現地語を話すポートフォリオマネージャーへの連絡などが挙げられます。しかし、国際的なマネージャーを支援する要因も多く存在します。

例えば、効果的な低コスト分配を提供できるトップのアセットコンサルタントはごく少数派で、そのほとんどが国際的なマーケットからアセットクラスに強いマネージャーを見つけることでクライアントに付加価値を提供しようとしています。さらには、ソートリーダーシップの需要が非常に大きくなっており、国際的なマネージャーが提供できるという認識が持たれています。調査対象者によると、効果的なソートリーダーシップとは、ローカル企業の目的や課題を深く理解した上で国際的なテーマやベストプラクティスと組み合わせた複合的なアプローチを取ることによって提供されると考えられます。つまり金融機関マーケットでは、国際的な専門知識を両方組み合わせた商品スペシャリストの市場参入戦略が引き続き非常に有効だと言えます。

表 7a - 新規のマネージャーを選ぶ際に考慮する主な項目 - 金融機関

## コンサルタント推薦

“コンサルタントの推薦がある場合にのみ、新規のアセットマネージャーを検討します”

オーストラリア

“有名なアセットコンサルタントと知り合っておくのが、ショートリストへの一番の近道になります”

スイス

## ポートフォリオマネージャーとの連絡

“ポートフォリオマネージャーとのミーティングや分析に非常に興味があります”

シンガポール

“マネージャー達と直接会うのはとても重要です。アカウントマネージャーだけでなく、ポートフォリオマネージャーとも会いたいと考えています”

オーストラリア

## 対応の良さ

“要望や質問によく対応し、指定したフォーマットと内容でレポートを出してもらいたい”

オランダ

“資産に関する透明性の高い情報を提供してもらいたい。新規のマネージャーはこれができない人が多い”

イタリア

## 市場へのコミットメント

“ローカルチームやチューリッヒにオフィスがある等、スイスらしさは大変な利点になります。スイス

“実績と価格が決め手なので、長年の実績が重要。新規の参入は難しい”

タイ

“保険会社のニーズを理解し、実績を示す必要があります。つまりリスク・バジレットの範囲内でローカルな運用資産を運用し継続的なリターンを生むということです

香港

## ソートリーダーシップ

“新興国市場など、ニッチなマーケットで専門家になるチャンスがある。

イタリア

“アメリカなどあまり身近でない市場を分析してほしい。

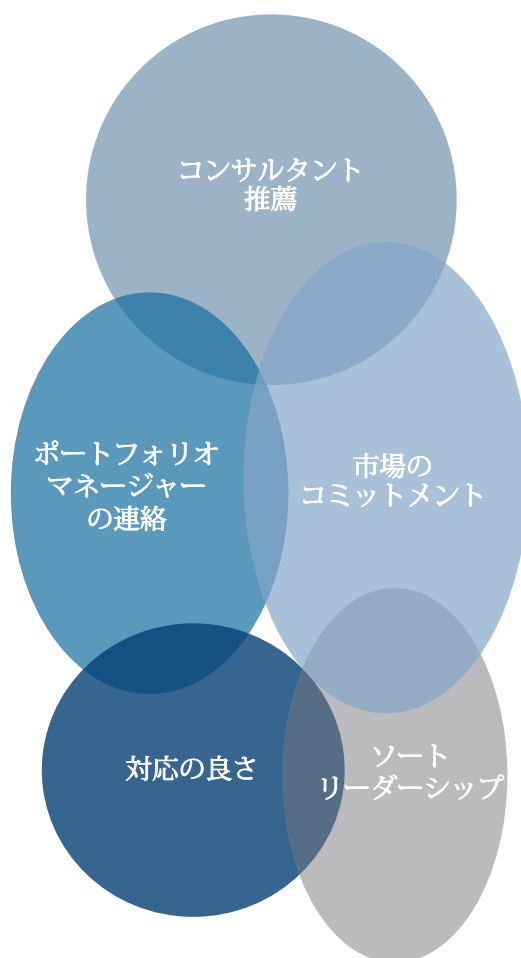
ドイツ

“私達の運用資産と彼らのプロファイルについて、主要な投資テーマがポートフォリオに与える影響について理解したい

イギリス

“スマートベータやファクター投資モデルなど、より創造的なコンセプトでサポートしてもらいたい”

ドイツ



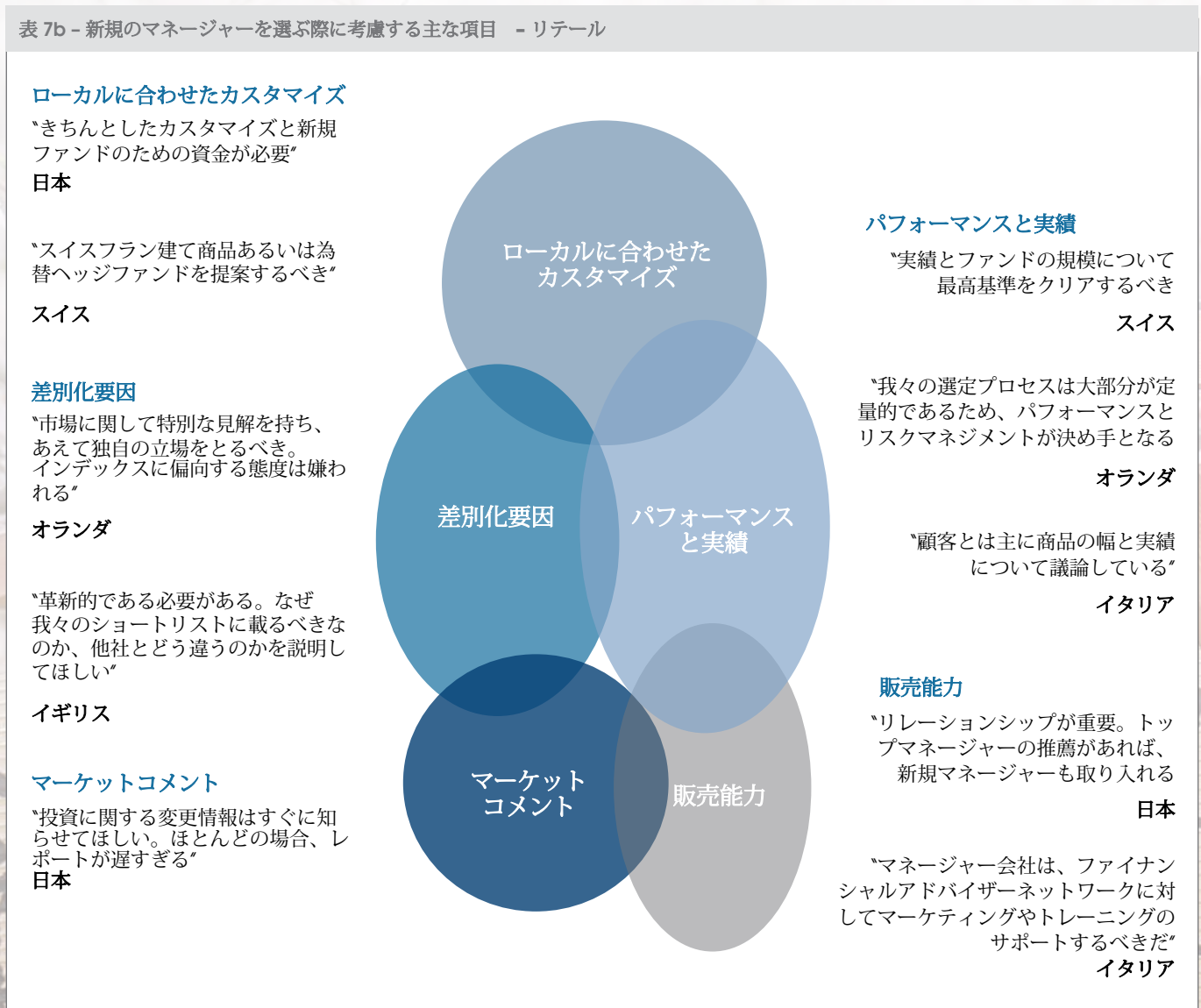


# しかしながら、グローバル志向のマネージャーは、リテールマーケットへの参入戦略が不十分です

表 6からわかるように、グローバル志向のマネージャーはリテールマーケットへの参入・優位性の確立についてはあまり成果が上がっていません。金融機関マーケットでは効果的だった商品スペシャリスト戦略は、表 7bに見られるような新規参入者のカスタマイズ能力、実績、販売能力等が重視されるリテールマーケットでは効果が上がっていません。例えば、多くのマーケットのゲートキーパー達は、マネージャーがローカルな商品ストラクチャーに投資しようとしないうちに不満を述べています。調査対象者によると、アセットマネージャー達は商品のカスタマイズに必要な長期的視野を持つとせず、パフォーマンスや実績が上がるのを待っています。

販売能力と商品の幅広さが、市場参入の第三のバリアとなっています。調査参加者の中には、既存マネージャー達が自分の販売インフラを維持するのに必要な幅広い商品と高額な売り上げをすでに確保しているとして、新規参入者に同情的な意見を言う人もいます。つまり多くのリテールマーケットに参入する際はバリアがあり、グローバル志向のマネージャーは長期投資をしないため参入することができません。

表 7b - 新規のマネージャーを選ぶ際に考慮する主な項目 - リテール



# 今後の分析および調査へのご協力

2017年には、毎年実施する当グローバル調査の第2回インタビューを予定しています。アセットマネージャーのフランチャイズについて、年毎の変化を追うとともに、その変化の要因について投資パフォーマンスに照らし合わせてより詳しく分析します。私達は毎年グローバルなアセットマネジメントのフランチャイズについてベンチマークして、海外のアセットマネージャーが将来の投資について販売、商品およびマーケティング面から優先付けを行う際の手助けをしています。

当調査に引き続きご協力いただいた機関投資家、ゲートキーパー、アドバイザーの方々に心より感謝申し上げます。私達は今後も、調査対象となっているマーケットの各セグメントとの関係性をより深めることで、付加価値のある分析を提供していきたいと考えています。

## アセットマネジメント会社 略語集

略語	ファンドマネージャー
ABE	Aberdeen
ABF	AllianceBernstein
ACA	ACATIS
AEG	Aegon Asset Management
AMF	American Funds
AMP	AMP Capital
AMU	Amundi
AQR	AQR Capital
BEA	Bank of East Asia
BLR	BlackRock
BMO	BMO Global AM
BNP	BNP Paribas
BRK	Brookfield AM
BRW	Bridgewater Associates
BST	Blackstone
CAR	Carmignac
CBR	CBRE Clarion Securities
CFS	Colonial First State
CHY	Cathay
COG	Comgest
CRS	Credit Suisse
DEK	DekaBank
DET	Deutsche AM
DJE	DJE Kapital AG
DNC	DNCA
FHW	Fuh Hwa
FID	Fidelity
FLS	Flossbach von Storch
FRT	Franklin Templeton
GRO	Grosvenor Capital
GSM	Goldman Sachs AM
H2O	H2O AM
HDF	HDFC
HEN	Henderson
INV	Investec AM
INZ	Invesco

略語	ファンドマネージャー
JPM	JP Morgan AM
JSA	J. Safra Sarasin
JUP	Jupiter
KEM	Kempen Capital
KKR	KKR Funds
LFE	La Financière de l'Echiquier
LGI	Lion Global Investors
M&G	M&G Investments
MAC	Macquarie
MAJ	Majedie
MAN	Man Group
MDR	Mandarine Gestion
MFS	MFS
MST	Morgan Stanley
MWR	Mawer
NIA	Nissay AM
NOM	Nomura Asset Management
OPP	Oppenheimer Funds
PAR	Partners Group
PCT	Picton Mahoney
PIC	Pictet
PIM	PIMCO
PLT	Platinum Asset Management
RAR	RARE Infrastructure
RBC	RBC Global AM
ROB	Robeco
RUS	Russell Investments
SAN	Santander AM
SCH	Schroders
SLI	Standard Life Investments
SMA	Sumitomo Mitsui Asset Management
STS	State Street Global Advisers
SWC	Swisscanto AM
TDA	TD Asset Management
TRP	T. Rowe Price
UBS	UBS

# NMGについて

NMG Consultingは、投資、保険、および再保険市場に特化した世界トップの国際的なコンサルタント会社です。私達は、金融機関（ファンドマネージャー、年金基金、保険会社および再保険会社、銀行、金融ブローカー）と共に戦略の策定、変更、パフォーマンスの管理を行います。また、垂直統合型モデル、つまり独特なリサーチと分析プログラムがもたらす「情報アドバンテージ」に基づく非常に効果的なコンサルティングサービスを提供することで、他社からの差別化に成功しています。

NMG調査レポートは、私達のグローバルなコンサルティングサービスのケーススタディ、リサーチおよび分析プログラムから得た情報フローを盛り込んでいます。また、敢えてあまり注目されないトピックや既存の見識に矛盾するような分析についても取り上げています。調査レポートには非常にハイレベルな内容が含まれており、独自の調査で得られた顧客特定データや詳細については公開しておりません。当件に関するNMGのより詳細な見解、経験、リソースについては、下記コンサルタントまで是非ご連絡下さいますようお願い申し上げます。



**Tom Dunbar**  
Partner  
Strategy Consulting  
Tom.Dunbar@NMG-Group.com



**Hamish Worsley**  
Partner  
Insights  
Hamish.Worsley@NMG-Group.com



**Karan Sabharwal**  
Senior Consultant  
Insights  
Karan.Sabharwal@NMG-Group.com

**ロンドン**  
18A Tower 42,  
25 Old Broad Street  
London EC2N 1HQ  
United Kingdom  
Tel: +44 207 631 3087

**トロント**  
333 Bay Street, Suite 615  
Toronto  
ON M5H 2R2  
Canada  
Tel: +1 416 830 2640

**シンガポール**  
30 Hill Street  
#03-02A  
Singapore 179360 Tel:  
+65 6325 9855

**ケープタウン**  
Belvedere Office Park  
Block B, Pasita Street,  
Bellville 7530  
South Africa  
Tel: +27 21 943 1800

**シドニー**  
Level 31, Grosvenor Place  
225 George Street  
Sydney NSW 2000  
Australia  
Tel: +61 2 8355 5700

**香港**  
2410 Fortis Bank Tower  
77-79 Gloucester Rd  
Wan Chai  
Hong Kong  
Tel: +852 3166 8502

[nmg-consulting.com](http://nmg-consulting.com)



Shape Your Thinking