

ケース・スタディ

イーストスプリング・インベストメンツ社、Nasdaq Analyticsの活用によりグローバル・プレゼンスを拡大

プルデンシャルPLCの100%子会社であるイーストスプリング・インベストメンツ社は、NasdaqのeVestmentと提携し、競争力のある市場データや市場分析により投資戦略を最適化し、アセット・オーナーやコンサルタントに必要なかつ重要な情報を提供することで競合他社との差別化を図っています。

イーストスプリング社は、汎アジアを代表する資産運用会社です。同社は1994年以来、アジア11カ国の市場およびヨーロッパと北米の販売拠点において、圧倒的なプレゼンスを示しています。2021年12月31日現在、300人以上の運用プロフェッショナルを抱え、運用資産残高は2,580億ドルとなっています。運用チームがグローバルな専門知識を備えつつ、アジアのローカル市場に対する深い理解を有していることが、同社の大きな差別化要因となっています。

同社の機関投資家営業およびコンサルタント・リレーションの責任者であるダリル・イー氏は、「世界中の投資家やコンサルタントが、いつでも、どこでも、当社の投資戦略のデータに直接アクセスできるようにしたいと考えています」と述べています。

約28年前に設立されて以来、イーストスプリング社は、地域別、国別、グローバルの投資戦略の運用のスペシャリストとして、株式、債券、マルチアセット・ソリューションを提供しています。この数年間で、同社のプレゼンスと機関投資家の顧客基盤は、米国や欧州へと拡大してきています。同社の投資家基盤が拡大し、マネジャーや運用戦略を特定、選別、比較、評価するためのデータベースへの依存度が高まる中、そのレポートの可視性と正確性は不可欠なものとなっています。

投資家ニーズに応えるため、イーストスプリング社は2019年から同社のデータベース・マーケティング・パートナーとして、NasdaqのeVestment Omniを導入しています。以来、Omniはイーストスプリング社と密に連携し、同社とその主要運用戦略をより有利に位置づけるための包括的なデータベース戦略を開発・実行しています。Omniにより、イーストスプリング社は市場でのプレゼンスを測定し、潜在的な投資家がどのようなデータに最も注目しているかを理解することが可能となっています。収集された情報から、新規の資産獲得のために重要とされるものを絞ったプロダクト・ミックスを活用し、年金基金やコンサルタントなどからの見込案件に対応しています。

近年では、新たな戦略を投入する際に、eVestmentのMarket LensおよびAdvantageツールを活用し、プロダクト設定時に、競合他社のポジショニングや市場機会に関する重要な洞察を得ています。

イー氏は以下のように述べています。「Omniの他にも、当社では適切な投資家の絞り込みやタイムリーな情報とアラートの入手のためにMarket Lensを活用してきました。特に、バリュー重視で競合他社との相関性が低い当社のグローバル・エマージング・マーケット(GEM)ダイナミック戦略では、その効果が顕著に表れています。当戦

略では、Market Lensを使用することで、複数のGEMマネジャーを採択している(年金)プランにターゲットを絞ったマーケティング・アプローチが可能となりました。例えば、当社の戦略がグロースやコアへのエクスポージャーの強力な補完となり得る場合や、既存のマネジャーが解約された場合の代替となり得る場合などです。」

Market Lensは、投資家やコンサルタントがどのように投資を再配分、またシフトするかについて詳細な情報を提供してくれます。さらに、競合他社分析ツールのAnalyticsと組み合わせることで、イーストスプリング社は、プロダクトの売り込みを通じてのストーリー形成に役立つ十分な定量的データと定性的情報を有することとなります。

イーストスプリング社は、eVestmentのようなビジネス・パートナーにより、不可欠なデータや競争力のあるマーケット情報に継続的にアクセスすることで、競争が激しくダイナミックな機関投資家の運用環境において、より効率的かつ効果的に運営が可能となります。

「パフォーマンスだけでなく、強い競争力をいかに明確に打ち出せるかが、成功の鍵を握っているのです。」とイー氏は話します。