

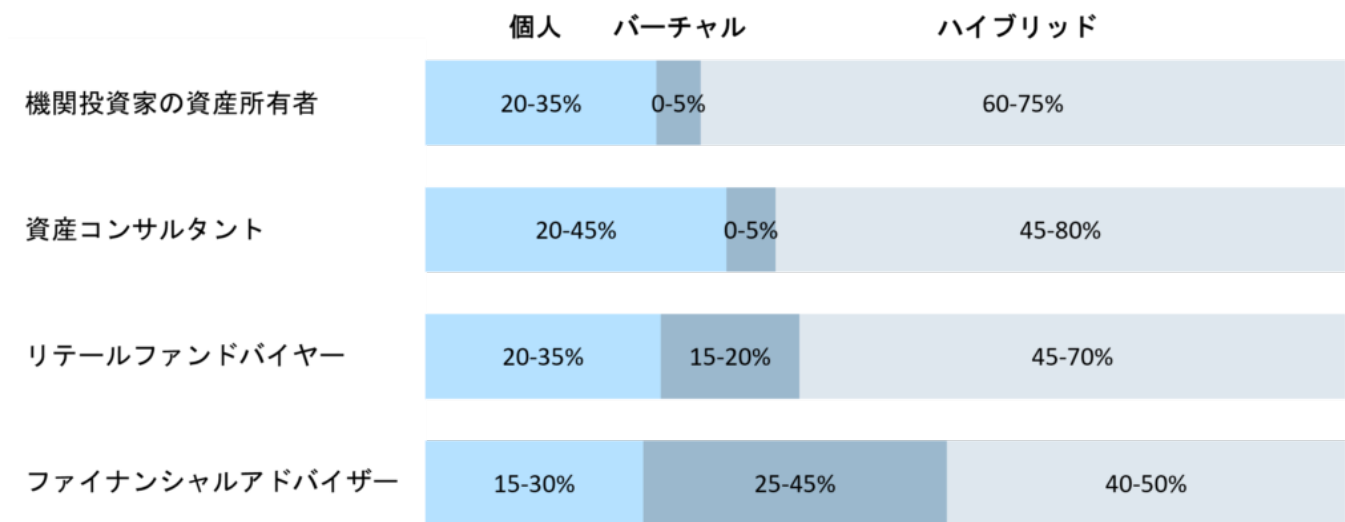
July 19, 2022

[illegible]

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □

14,000, [1] 3,000 1

1



%の範囲は、北米、EMEA、APAC全体での地域的な差を表します
 出典：NMGグローバルアセットマネジメント調査

機関投資家の資産所有者は、個人、バーチャル、ハイブリッドの3つの資産管理スタイルのうち、ハイブリッドスタイルを最も好む傾向がある。これは、機関投資家の資産所有者が、複数の資産管理スタイルを組み合わせて、リスクを分散させ、収益を最大化しようとする傾向があるためである。

機関投資家の資産所有者は、個人、バーチャル、ハイブリッドの3つの資産管理スタイルのうち、ハイブリッドスタイルを最も好む傾向がある。

これは、機関投資家の資産所有者が、複数の資産管理スタイルを組み合わせて、リスクを分散させ、収益を最大化しようとする傾向があるためである。

機関投資家の資産所有者は、個人、バーチャル、ハイブリッドの3つの資産管理スタイルのうち、ハイブリッドスタイルを最も好む傾向がある。これは、機関投資家の資産所有者が、複数の資産管理スタイルを組み合わせて、リスクを分散させ、収益を最大化しようとする傾向があるためである。

機関投資家の資産所有者は、個人、バーチャル、ハイブリッドの3つの資産管理スタイルのうち、ハイブリッドスタイルを最も好む傾向がある。これは、機関投資家の資産所有者が、複数の資産管理スタイルを組み合わせて、リスクを分散させ、収益を最大化しようとする傾向があるためである。

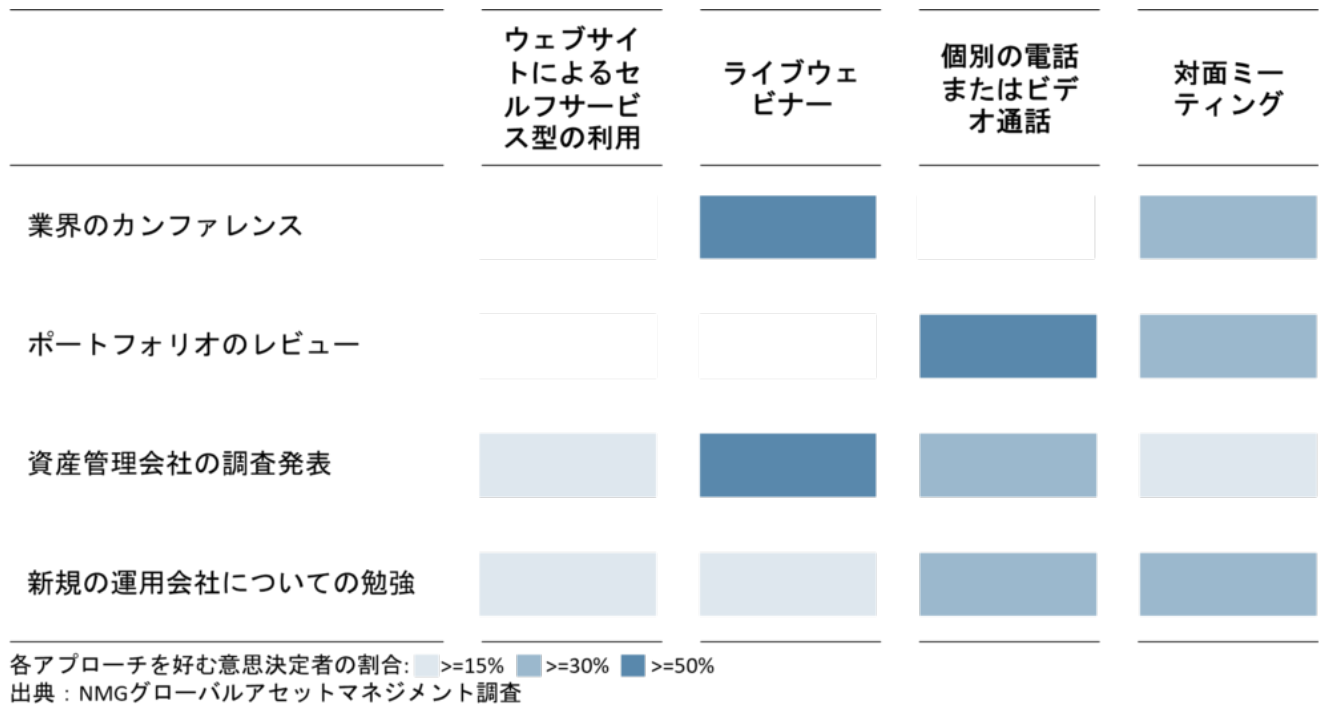
これは、機関投資家の資産所有者が、複数の資産管理スタイルを組み合わせて、リスクを分散させ、収益を最大化しようとする傾向があるためである。

機関投資家の資産所有者は、個人、バーチャル、ハイブリッドの3つの資産管理スタイルのうち、ハイブリッドスタイルを最も好む傾向がある。これは、機関投資家の資産所有者が、複数の資産管理スタイルを組み合わせて、リスクを分散させ、収益を最大化しようとする傾向があるためである。

1. 本調査は、2022年10月10日～10月27日の期間に実施された。調査対象は、日本国内に本社がある上場企業（東証1部）のESG担当者（経営企画、CSR、環境、社会、ガバナンス等の担当）を対象とした。

2. 本調査は、2022年10月10日～10月27日の期間に実施された。調査対象は、日本国内に本社がある上場企業（東証1部）のESG担当者（経営企画、CSR、環境、社会、ガバナンス等の担当）を対象とした。

2. ESG情報の開示方法に関する調査結果

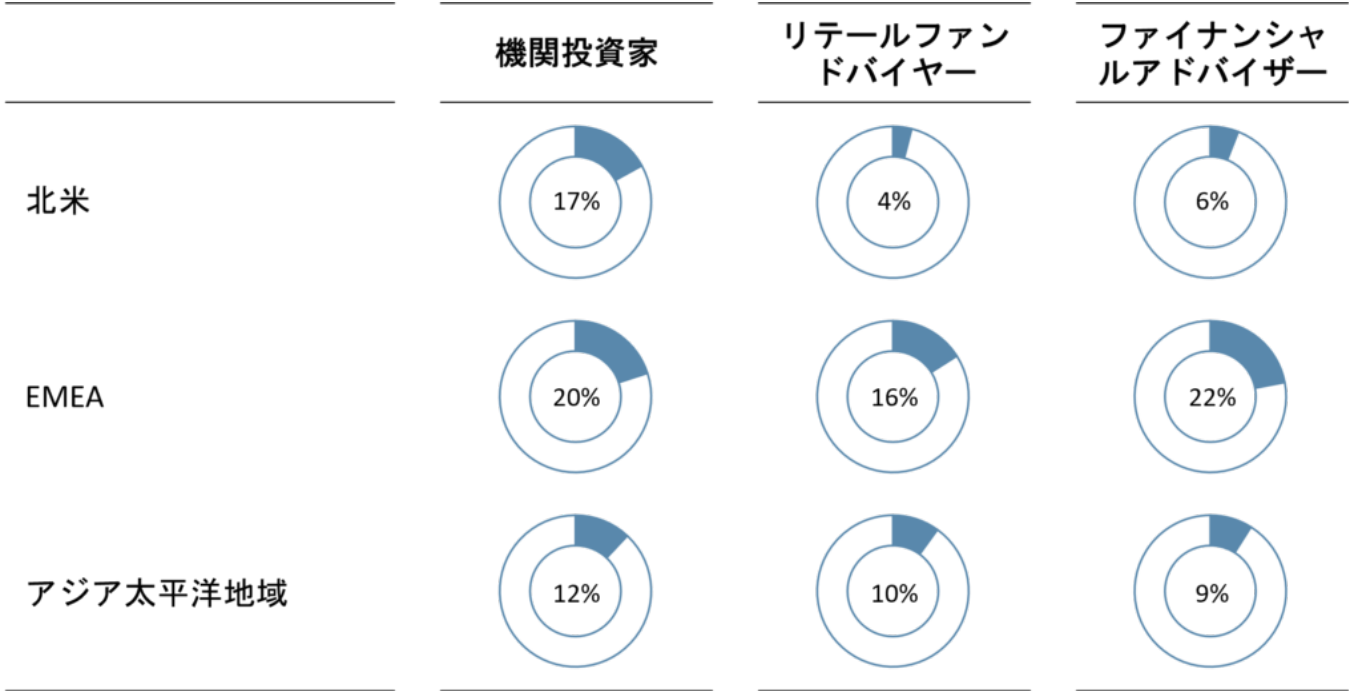


3. ESG情報の開示方法に関する調査結果

本調査は、2022年10月10日～10月27日の期間に実施された。調査対象は、日本国内に本社がある上場企業（東証1部）のESG担当者（経営企画、CSR、環境、社会、ガバナンス等の担当）を対象とした。

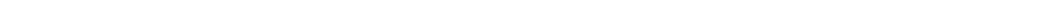
本調査は、2022年10月10日～10月27日の期間に実施された。調査対象は、日本国内に本社がある上場企業（東証1部）のESG担当者（経営企画、CSR、環境、社会、ガバナンス等の担当）を対象とした。

3. ESG情報の開示方法に関する調査結果



出典：NMGグローバルアセットマネジメント調査

-
-
-
-

[2] 

[3]

□ □

	‘個人’	‘バーチャル’	‘ハイブリッド’
 特徴	資産運用会社とのやりとりは、ほとんどの場合、個人的な連絡（対面または1対1のビデオ通話）を好みます	Webサイトからのセルフサービス型の利用を好み、会議、ウェビナー、およびセミナーにバーチャルに参加します	知覚価値に対する労力/コストに応じて、対面のコミュニケーション、バーチャルな参加、セルフサービス型の交流のいずれかを選択します
 コロナ前のエンゲージメントとの違い	特に関係構築後は、1対1（または1対少数）のビデオ通話による個人的なやり取りが大部分を占めます	ほぼ完全にリモート作業に移行し、高付加価値（リモートで可能な価値を超えるもの）でない限り、資産運用会社との対面によるエンゲージメントを好みません	資産運用会社のエンゲージメントのための拡張オプションであり、好みと知覚価値に基づいて選択されます
 信頼構築につながる要因	▶ 対面のエンゲージメントが、初期の信頼構築の中心です ▶ 関係強化には、対面のやりとりと個別のビデオ通話の組み合わせが重要です	▶ ブランド認知、紹介、推薦が、初期の信頼できるエンゲージメントのきっかけになります ▶ オンライン体験と信頼できる情報への簡単なアクセスが、満足度の重要な推進力です	▶ 積極的な個別のビデオ通話に加え、ターゲットを絞った高価値の対面のやりとりを通じて最初に関係を構築します ▶ 高品質に特化したリモートサービスにより、既存の関係を強化します



By Hamish Worsley



By Karen Lau