

資産管理業向けのファイナンシャル プランニング トランスフォーメーション

コネクテッド ファイナンスでリターンを最大化



資産管理会社は、市場の下落と純流出によって手数料圧力が強まり、AUMと収益が減少するという、トップラインとボトムラインの二重の課題に直面しています。PwCの最近の調査によると、資産運用会社に対する投資家や規制当局による精査や監視の目が厳しくなり、業界再編も進行していることで、既存のアセット及びウェルス マネジメント会社の16%が2027年までに廃業または買収される可能性があります。

このような混乱した環境では、コストを管理し、資本と資源を効果的に配分し、迅速な意思決定を可能にすることが、成長を促進するうえで極めて重要です。しかし、資産運用会社における従来のファイナンシャル プランニングは、非効率かつ断片的で、今日の市場で優位に立つために必要なアジャイル性と透明性を欠いています。

リターンを向上させ、ライバルの一步先を行くためには、ファイナンシャル プランニングを合理化し、ファイナンス チームを連携してより優れた成果を生み出す方法が必要です。

計画業務改善のすすめ

包括的な計画/予算編成/予測 (PB&F) ソリューションで、ファイナンシャル プランニング プロセスを改革しましょう。従来の分断してサイロ化された計画業務に別れを告げ、異種データをシームレスに統合して、一元的にアクセ

スできる統一ビューを作成し、組織全体のファイナンス報告や計画業務を支援できます。全体を把握できるこの統合ビューとダイナミックなシナリオ モデリングによって意思決定を強化することで、リスクを最小限に抑え、資源と資本をより効果的に配分できます。

主要なメリット

- **市場の変化に迅速に適応:** 予測分析を統合し、主要なビジネス ドライバーに基づく高度なシナリオを実行できます。計画サイクルとレポートを加速して意思決定を強化することで、Anaplan のお客様は予測精度を最大 20% 向上させています。
- **資源配分を最適化してリターンを向上:** 損益 (P&L) の透明性向上により、資源とコストを最適化できます。トレードオフと ROI をより深く理解することで、重要な機会にフォーカスします。そうすることで、Anaplan のお客様は、事業運営費を最大 2% 削減して、営業利益を大幅に増加できています。
- **生産性の向上:** PB&F プロセスを自動化して、ファイナンス チームが付加価値を生む業務に集中して、より優れたビジネス インサイトを提供できるようにします。Anaplan のお客様からは、財務の生産性が最大で 40% 向上したことが報告されています。

お客様事例

トップ 20 に入る資産運用会社

世界最大級のオルタナティブ資産運用会社は、生産性を低下させていた複雑な手作業のプロセスに対処するために Anaplan を導入しました。展開が成功し、その後数年にわたって着実かつ慎重に拡張と中核のデータソースとの統合を進めた結果、同社はプライベート エクイティ、与信管理、ヘッジ ファンド、不動産の全事業グループを横断して、一貫性とビジネス上のメリットを高める戦略的なファイナンス プラットフォームを確立しています。

課題

- **収益予測を立てるために手動のスペッドシートに過度に依存**あり、各ファンドのスペッドシートを開くだけでも 5 分かかっていました。
- 事業部門が非常に複雑で、スペッドシートが連携されていないことで、**エラーやインサイトの欠如**を招いていました。
- 日々移り変わる市場の状況に従って迅速に更新できる、タイムリーで信頼性の高いファイナンシャル プランニングが必要であるにもかかわらず、**データのサイロ化と異種システム**がそれを妨げていました。

結果

同社は Anaplan を使用して、以下のような成果を実現しました。

- **収益予測の頻度が 3 倍**になり、四半期ごとから月ごとになりました。
- 大量のスペッドシートを置き換えることで、**リスクが削減**されました。
- **アナリストが数百時間費やしていた**データ管理から解放されて、より価値の高い業務に集中できるようになりました。
- プライベート エクイティ、与信管理、ヘッジ ファンド、不動産の全事業グループにわたり、**約 200 個のモデルと 75 のユースケース**に Anaplan を拡大しました。

ソリューションの詳細

AUMのフォーキャスト及びフィー(手数料)計画

- 顧客セグメント(個人向け販売および機関投資家向け販売)別のRM営業計画に基づく、内部的成長(Organic Growth)と外部的成長(Inorganic Growth)の詳細に従ってAUMの計画とフォーキャストを策定
- 必要なレベルの粒度で、商品構成と価格体系を計画し、それに基づき運用管理手数料と成果報酬を計算
- 事業部門/ビジネス機能全体でAUM計画を連携して、データ、ドライバー、仮定の一貫性を確保

経費計画

- 交通/接待費、弁護士費用、販管費など、人件費以外のすべての費用の計画とフォーキャストを策定
- 経費計画とAUM計画を連携して、収益性を追跡し、資源配分を管理調整

ファンド/顧客/投資家の収益性

- ファンド、顧客、投資家、その他のディメンション(手数料計算やコスト配分など)別に、ポートフォリオの予測される予測収益性を計算
- 前提となる仮定にドリルダウンして、透明性やフロントオフィスの期待との整合性を改善

ワークフォース計画

- すべての人件費(業績連動報酬、給与、福利厚生を含む)をすべて見積もり、追跡することで、AUM計画との整合性を確保し、人員に関する意思決定を評価
- リアルタイムに必要な情報を漏れなく集約したワークフォース計画を作成

長期計画

- 変化するシナリオの下で、戦略的計画を策定し、戦略的イニシアティブの財務的影響を評価
- 長期計画とAUM/経費/資本計画とを連携して、戦略と財務実績間の整合性を確保

Anaplan プラットフォームの機能

- Anaplan が特許を持つ Hyperblock™ 計算エンジンを基盤とした「What-If」シナリオモデリングと多次元モデリングを利用して、かつてない規模で計算を超高速で実行できます。これにより、市場の変化を予測することが可能です。
- データが視覚化されている組み込み型のダッシュボード、レポート機能、分析によって、業績に関する唯一の情報源を提供します。
- 企業全体で、そして事業部門レベルで、ビジネス機能(財務、リスク&コンプライアンス、個人及び機関投資家向け販売、投資チーム、ITなど)の垣根を越えた、連携型でアジャイルなプランニングを行います。
- ロールベースのアクセス管理、ユーザー管理、SAML 2.0 準拠のシングルサインオン(SSO)のサポート、データの暗号化によって、最高クラスのセキュリティ及びコンプライアンス機能を提供します。
- エコシステムの拡張性が高く、API、ETL コネクタ、他のソリューションとの組み込み型の統合機能を使用して、データを単一の場所に集めて分析することができます。

Anaplan について

Anaplan は、ビジネスを把握し、計画を策定し、経営する方法を変革します。Anaplan は、ファイナンシャルプランニング、戦略的計画、オペレーション計画を動的にリアルタイムで連携することで、変化を予測し、複雑さにも対処し、市場と同じスピードで行動する力を提供します。Anaplan のコネクテッドプランニングプラットフォームでは、現在のパフォーマンスを見て状況を把握すること、将来の結果を予測して成長の糧とすること、リスクを軽減すること、コストを最適化することができ、それが、より迅速で戦略的な意思決定の鍵となります。Anaplan は、50 か国以上で 2,400 社以上の市場をリードする企業を顧客に擁し、日々のプランニングの課題に自信をもって対処するお手伝いをしています。

詳細は、anaplan.com/jp をご覧ください。