

# プライベート資産の巨人「アポロ」が日本に照準／複数のプライベート資産に投資する国内初の個人向け公募投信を野村証券と販売

一井 純：東洋経済 記者

2026/02/04 5:00

+ 著者フォロー

🔖 ブックマーク

🖨 印刷

A+ 拡大



主要なプライベート資産に分散投資する公募投信の組成・販売を、日本の富裕層向けに開始した（写真：Sipa USA/時事通信フォト）

アメリカの大手資産運用会社「アポロ・グローバル・マネジメント」は2025年12月、野村証券や野村アセットマネジメントとともにプライベート資産に投資する公募投信を発売した。

プライベートエクイティ（未公開株）やプライベートクレジット（融資ファンド）、不動産、インフラ施設などの主要なプライベート資産に分散投資する公募投信は、日本の個人投資家向け商品としては初だ。

アポロはプライベート市場で世界屈指の存在感を誇る。25年9月末時点の運用資産残高は約9000億ドル。これまでは主に機関投資家向けに商品を組成しており、日本では22年に三井住友信託銀行がアポロのファンドに投資を決めた。

日本のプライベート資産ではブラックストーンやKKRなどが先行する中、アポロも本腰を入れている。19年に日本オフィスを開設し、今年2月には提携パートナーを集めたサミットを東京で開催する。

プライベート資産の巨人は日本市場をどのように見ているのか。アポロのパートナーでクライアント・商品開発責任者を務めるステファニー・ドレシャー氏に聞いた。

## 「日本は極めて重要な市場」

――プライベート資産は08年の金融危機をきっかけに拡大しました。当時と比較して、現在のプライベート資産を取り巻く環境はどのように変化していますか。

かつてのプライベート資産は「あればよい」程度の存在だった。新聞の一面を飾ることもなかった。今では認知度が高まり、投資家がアクセスすることも容易になった。

上場株式や債券だけではリスクに対応しきれない。分散投資を働かせ、より低いリスクで同等ないし優れたリターンを生むためにも、プライベート資産は不可欠な存在だ。

われわれは過去30年間にわたって機関投資家や超富裕層向けにプライベート資産を販売してきたが、近年はより幅広い個人投資家の富裕層にも展開している。流動性を高めた「セミ・リキッド」と呼ばれる商品だ。運用報告や税務なども個人向けに調整し、個人投資家のコア資産となれるようカスタマイズを施している。

――アポロは19年に日本オフィスを立ち上げました。現在の活動は。

日本は極めて重要な市場だ。日本オフィスには約40名の従業員がおり、すでにオリジネーション（案件発掘）で約80億ドル、再保険分野で190億ドルの実績を上げている。

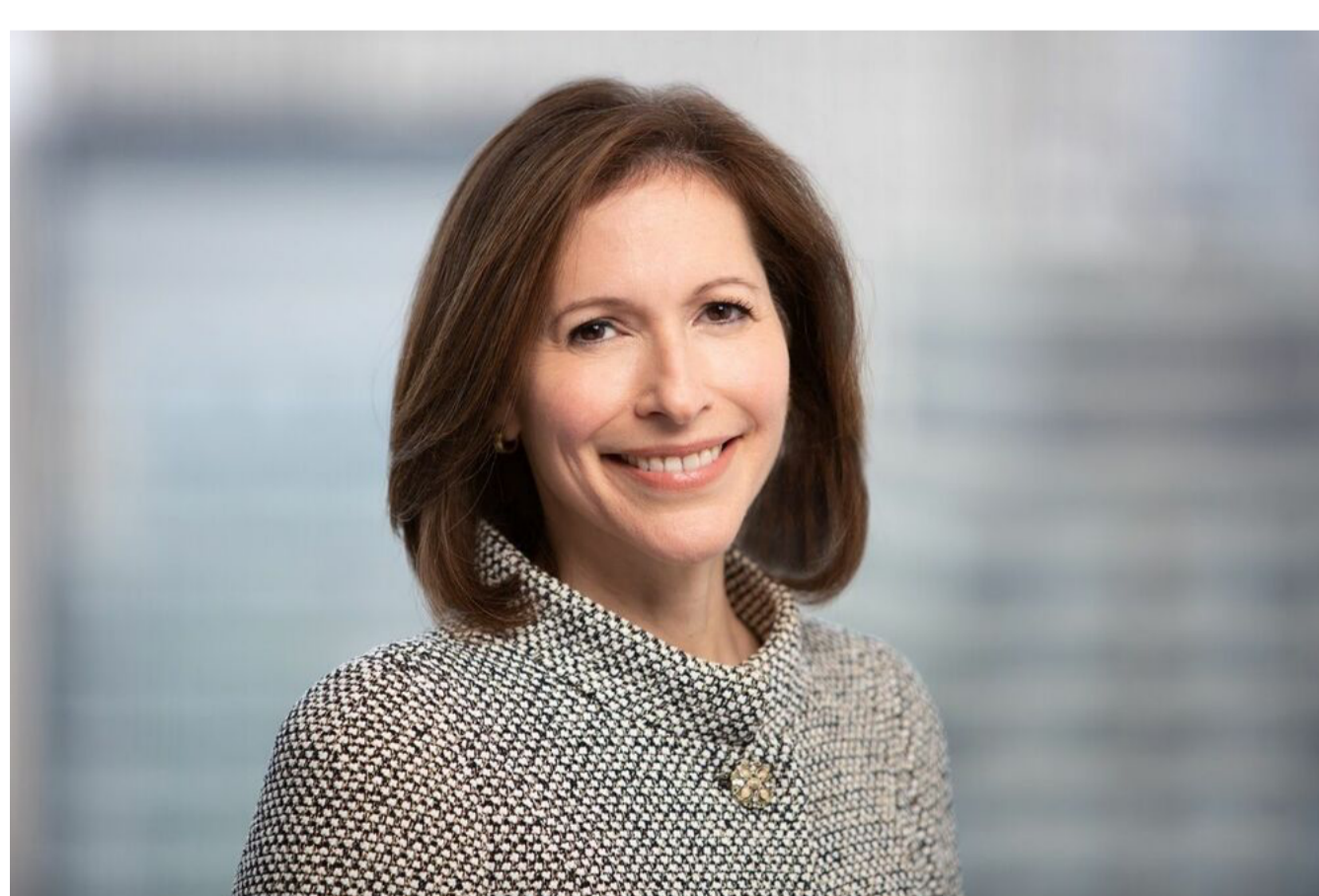
25年3月には、KKR出身の神先晋平氏をウェルスマネジメント責任者に任命し、本格的に個人向けビジネスを始動した。彼のリーダーシップの下、チームは今後も拡大予定だ。高齢社会にある日本では今後、退職後の備えとしてプライベート資産の重要性が高まるだろう。

われわれは隔年で経営幹部が一堂に集う「パートナー・サミット」を開催しており、今年は東京が舞台だ。2月初旬、世界中から200名以上のパートナーが集まる。日本市場へのコミットメントの表れだ。

――25年12月から、野村証券、野村アセットマネジメントと協働してプライベート資産の公募投信の募集を始めました。アポロはプライベートクレジット運用で知られますが、なぜ複数のプライベート資産に分散投資を行うマルチアセット型なのでしょうか。

今回の公募投信はプライベートエクイティやプライベートクレジット、不動産、インフラなどに幅広く分散投資する国内初のマルチアセット型だ。これからプライベート資産への投資を始める日本の投資家にとっては、まずはプロの目利きを通じたプライベート資産間での分散投資を推進することが重要だと考えたからだ。

一般の投信と異なるのは、アポロ自身も同じ資産に自己投資をしていることだ。（外部の投資家の資金を運用する形で）投資を代行するのではなく、むしろわれわれがファンドにおける最大の投資家となる。自己資本を投じて「同じ船に乗る」ことは、顧客に安心感を与えるだろう。



ステファニー・ドレシャー／アポロ・グローバル・マネジメントのパートナー。クライアント・商品開発責任者。04年のアポロ入社前はJPモルガンに10年間勤務し、主にオルタナティブ投資グループに所属。コロンビア大学バーナード・カレッジを卒業後、コロンビア大学ビジネススクールでMBAを取得（写真：アポロ・グローバル・マネジメント）

## 景気に左右されないリターンを提供

――プライベート資産固有の課題とも言える低流動性や信用リスクにはどう対処しますか。

プライベート資産の投信であっても、定期的な解約を可能にさせている。（流動性と引き換えに）超過リターンを追求しつつ、安心して投資できるバランスを保っている。

与信についても、過去30年の経験に基づき厳格な審査や引き受けプロセスを構築しており、幾多の景気変動も乗り越えてきた。

われわれのポートフォリオの多くは潤沢なキャッシュフローを生み出す大企業かつ、返済順序の高い「シニア」だ。レバレッジも低く抑えることで、景気循環に左右されないリターンを提供できる体制を整えている。

「東洋経済オンライン」2025年2月4日配信

許諾番号：2025-149

©東洋経済新報社 無断複写転載を禁じます。