

Walton®

プレスリリース

2026年3月3日

Walton Global 株式会社、「US マイホーム・ファンド」の販売を開始 米国住宅市場を基盤とし、株式や債券と相関が低いオルタナティブ投資へのアクセスを拡大 世界的に高まる、非相関型インカムの需要に応えるファンド

創業 47 年、米国アリゾナ州に本社を構える不動産アセットマネジメント会社、ウォルトン・グループ（以下ウォルトン）の日本法人である Walton Global 株式会社（本社：東京都千代田区、代表：大竹友和）は、金融商品仲介業者として登録（関東財務局長（金仲）第 1079 号）を受け、日本において投資信託「[US マイホーム・ファンド](#)」の取り扱い開始を発表しました。本ファンドは、ウォルトンのグループ会社である GRT Capital Management Limited により組成されました。株式・債券とは異なる収益特性を狙うオルタナティブ戦略として、インカム収益と成長機会の両立を目指します。分散投資や多様な収益源へのニーズが高まる中、日本の投資家に新たな選択肢を提供します。

日本におけるファンド提供

- **一般投資家のニーズに応える商品**：これまで主に機関投資家しかアクセスできなかったオルタナティブ戦略を一般投資家にも広げる取り組みです。
- **従来の投資ポートフォリオの構成はもはや主流ではない**：2025 年にみられた株式と債券の同時変動局面を踏まえ、より相関性の低い収益源への関心が高まっています。
- **過去に類を見ない投資信託**：米国大手住宅メーカー向けの住宅用地ファイナンスを基盤に、インカム収益と成長機会（キャピタルゲイン）を組み合わせた戦略を提供します。

「US マイホーム・ファンド」について

- 本ファンドは、米国の深刻な住宅供給不足に対し、住宅メーカーへ住宅用地を安定的に供給することで供給の拡大を後押しします。ウォルトンの土地供給プラットフォームにより、住宅メーカーは本来土地在庫に寝かせていた資金を抑えられ、資本効率とキャッシュフローが改善します。その結果、投資家は株式・債券と相関の低い分散投資先へのアクセスを得ることができます。
- 本ファンドは、ウォルトンが米国で展開する専門的な土地供給プラットフォームを基盤としています。売主が現金一括での売却を希望する土地をまとめて取得し、住宅メーカーには着工スケジュールに合わせてフェーズ（段階）ごとに供給します。案件特性に応じて、(i) 土地引渡し時のキャピタルゲイン獲得を狙う案件、または (ii) 後払い残高に対する所定のプレミアム利息（金利収益）を確保しつつ、住宅・宅地の販売に応じて土地代金を段階的に回収する案件を組成します。
- 本ファンドは、米国の成長著しい地域における住宅用地を裏付け資産とする有担保戦略であり、実物資産に裏付けられた高い保全性を有します。一方で、住宅メーカーの建築・販売スケジュールに合わせて段階的に土地を供給する仕組みのため、住宅販売に伴う資金回

Walton®

収（流動性の顕在化）まで一定の時間を要します。そのため、運用開始から3年間はロックアップ期間を設定しています。これは、短期的な流動性を一部制約する代わりに、より安定的かつ株式や債券と相関の低い収益機会を追求する設計です。

- 本ファンドは、インカム案件とキャピタルゲイン案件を組み合わせ、米国大手住宅メーカーから受領する金利収益等を原資とした年率5.5%の固定半期分配（目標）に加え、中期的な物件売却益の獲得により、最終的な年率10%超の収益（目標）を目指します。最低投資金額は300万円です。（*目標であり達成される保証はありません。）
- 本ファンドの初回運用開始日は2026年4月1日を予定しています。その後は毎月1回買付が可能です。申込期間は、初回運用開始日から18か月間ですが、ファンドマネジャーの裁量により延長する可能性があります。
- ファンドは米ドル建てで運用され、分配金および償還金は米ドルから円に換算して日本円で支払われます。
- 2029年3月末日以降、年2回（4月・10月）任意の解約を受け付けます。2033年3月までの任意解約受付期間の解約上限額は各回運用資産総額の3%です。ファンドマネジャーの判断により、段階的な繰上償還が実施される可能性があります。
- 本ファンドは、以下の販売取扱会社、または販売取扱会社から委託を受ける金融商品仲介業者を通じてご購入いただけます。なお、提供条件の詳細は、適用される提供資料に基づきます。

- Teneo Partners 株式会社（関東財務局長（金商）第2315号）
- 松阪証券株式会社（東海財務局長（金商）第19号）
- Walton Global 株式会社（関東財務局長（金仲）第1079号）
- クレア・ライフ・パートナーズ株式会社（関東財務局長（金仲）第789号）

- 本ファンドは、海外資産・為替変動・流動性が限定される可能性のある投資商品のリスクを理解する日本の投資家を対象としています。投資家は、提供資料を十分に確認し、自身の投資目的、リスク許容度、経験、財務状況を慎重に検討する必要があります。

ウォルトン・グループのアジア地域事業統括責任者であるジェームス・ブキャナン（James Buchanan）は次のように述べています。「この数年、米国住宅市場は投資家の高い関心を集めてきました。当社のアプローチは、景気循環に左右されにくい運用です。住宅メーカーの建築スケジュールに合わせて、必要なタイミングで土地を取得できるよう支援することで、株式や債券の値動きに依存しにくいリターンの獲得を目指します。本ファンドは、日本の投資家にとって新たなオルタナティブ投資の選択肢となり、分散投資のニーズに応えるものです。」

「USマイホーム・ファンド」の詳細およびWalton Global株式会社主催の関連セミナーについては[こちら](#)からご覧いただけます。

米国市場の背景：3つの構造的トレンド

1. 米国住宅市場における慢性的な供給不足

- 米国の住宅供給は、過去10年以上にわたり需要の増加に追いついておらず、構造的な供給不足の状況が続いています。
- フレディマック（連邦住宅ローン抵当公社、アメリカの住宅ローン市場を支える政府支援企業）は、2024年末時点で住宅不足が370万戸に達すると推計し、その他の信頼できる機関の調査でも慢性的な供給不足の継続が示されています。

2. 上場住宅メーカーの間で「ランドライト」戦略が主流に

- 大手住宅メーカーは、バランスシート効率を高めるために、ランド（住宅用地）を現金で購入せず、他社と連携して宅地確保をする「ランドライト」戦略を積極的に採用しています。土地をバランスシートに載せず、土地取得コストを販売サイクルに合わせる手法が広がっています。
- こうした変化により、必要な時にすぐに使える土地在庫の柔軟性を提供できる専門的なパートナーに対する需要が高まっています。

3. 大手住宅メーカーの事業規模が拡大するほど、用地確保は「スケール」と「現地力」の両立が鍵に

- 米国住宅業界の専門コンサルティング会社であるジョンバーンズ・コンサルティング社によれば、米国の上場住宅メーカーの新築住宅販売シェアは、2001年の23%から2025年末に46%へ拡大しました。
- 業界集約により大手住宅メーカーの全国展開が進む一方、土地供給および土地ファイナンスは無数の地域プレイヤーにより分断されており、供給のスケールや標準化の面で、大手の用地需要に効率的に対応しにくい構造です。

ウォルトン・グループの強み

- **規模**：当社は8万エーカー超（山手線内側の面積の約6倍）の土地を管理・運営しています。参入地域は全米に渡り、北米で有数の開発用地供給プラットフォームの一社です。
- **住宅メーカーの資本効率向上**：当社のアプローチは、開発開始まで土地をバランスシートに載せないランドライト戦略を支援し、土地コストの多くを住宅販売時に合わせることで、住宅メーカーの資金繰りと資金効率の改善に寄与します。
- **全国規模のプラットフォームと地域に根ざした実行力**：多様な米国住宅市場に広がるスケールと、地域ごとの専門知識を兼ね備え、住宅メーカーの業界集約トレンドや地域横断での一貫した実行ニーズに対応しています。
- **ランドライト戦略のメリット**：ランドライト戦略は、住宅メーカーのレバレッジ指標や流動性、景気循環への耐性を高め、従来の銀行融資や社債の利用構造に比べて経済的なメリットがあります。

Walton®

戦略の耐久性（市場で実証済み）

- ・ 過去 5 年間、コロナ禍によるショック、2022 年の急速な金利上昇、2025 年のトランプ政権による関税措置に起因する市場変動など、事業環境は複数のストレス局面に直面しました。同期間においてもウォルトンは土地供給を通じた安定的なキャッシュフローを確保し、住宅メーカーからは資金効率を高めつつ市況変化に機動的に対応できる柔軟性が評価されています。
- ・ 本プログラムは、住宅メーカーが需要や開発計画に応じて、開発用地・宅地の取得ペースを柔軟に調整できるよう設計されています。インカム型の案件では、土地代金は住宅販売の進捗に合わせて段階的に支払われる一方、後払い残高に対する金利収益が定期的に支払われることで、ファンドの安定収益を支えます。加えてキャピタルゲイン型の案件では、将来の開発パイプライン向けに戦略用地を先行確保し、住宅メーカーの着工計画に沿った売却等により中期的な収益機会の獲得を目指します。

US マイホーム・ファンドの取り扱い企業各社のコメント

当ファンドの代行協会でもある [Teneo Partners 株式会社](#)

「当ファンドは、外国籍（ケイマン）ファンドを金融庁へ公募形式での届出を行っています。投資家の皆さまへはファンドの目論見書、運用報告書など国内公募投資信託と同レベルの情報提供を代理人である弁護士事務所から提供されます。弊社は、投資家のご要望に応えられる運用戦略（オルタナティブ投資を含む）の外国籍ファンドへの投資機会の提供を目指しております」

[松阪証券株式会社](#) 代表取締役社長 松江 茂氏

「松阪証券は会社設立以来 80 年以上にわたり、お客様の資産形成をお手伝いしてまいりました。その中で、投資家の皆さまの関心やニーズは時代とともに大きく変化していると実感しています。これまで、株式や債券と相関の低いオルタナティブ戦略は主に機関投資家に限定して提供されてきた選択肢であり、個人投資家にとってはアクセスしづらい領域でした。しかしながら、近年は情報環境の進展により、個人投資家の皆さまの理解が深まり、より多様なリスク・リターンを選択肢を求める動きが強まっています。今回、本戦略をお客さまにご紹介できることを大変楽しみにしております」

Walton Global 株式会社 代表取締役上級副社長 大竹 友和

「住宅供給不足は短期で解決できる問題ではなく、長期的な課題です。住宅メーカーが求めているのは柔軟性と資本効率であり、専門的な宅地供給会社が存在するのは、その需要が確かなものだからです。住宅メーカーが全国規模へと拡大するほど、規模と実行力を兼ね備えたプラットフォームの重要性が増しています。創業 47 年の当社（ウォルトン・グループ）は、全米規模で宅地供給を速やかに実行する体制を整えており、北米を代表する多くの住宅メーカーや開発企業にとって、戦略的なカウンターパーティーとしての地位を確立しています」

Walton®

株式会社クレア・ライフ・パートナーズ 代表取締役社長 工藤 将太郎氏

「先行きが見えにくい時代だからこそ、資産形成には“何を信頼し、どう選ぶか”がこれまで以上に重要だと考えています。本ファンドは、米国住宅用地という実物資産を裏付けとし、半年ごとの分配を通じて安定的な収益機会を目指す点で、分散投資を重視するお客様のニーズに合致します。私たちは今後も、一人ひとりの目的や時間軸に寄り添い、本戦略を有効な“ツール”の一つとして活用しながら、バランスの取れたポートフォリオ構築を支援して参ります」

【Walton Global 株式会社について】

Walton Global 株式会社は、2021年2月に設立されました。東京駅直結の丸の内ビルディングにオフィスを構え、北米において47年以上にわたり土地投資分野で実績を有するウォルトン・グループの一員として、日本の投資家の皆様に向けたサービスを提供しております。

日本国内においては、既存投資家の皆様に適切な売却機会と価値の実現をお届けすることを使命とし、長期的な信頼関係の構築に努めてまいりました。

また当社は、金融商品仲介業者として、投資家一人ひとりの資産状況やリスク許容度を丁寧に踏まえ、安心してご判断・お取引いただけるよう、誠実かつ適切な金融商品のご提案に取り組んでおります。

<商品に関するお問い合わせ>

Walton Global 株式会社

担当：大竹友和／ギャロウェイ直美

e-mail アドレス：JPSales@walton.com Tel：03-4579-9022

【ウォルトン・グループについて】

ウォルトンは、北米における土地および開発用地の調査・取得・用途計画・許認可取得・開発およびファイナンスを専門とする、プライベート・エクイティ型不動産運用会社です。1979年に設立され、アリゾナ州スコッツデールに本社を置く同社は、45億米ドルの運用資産残高（AUM）を有し、米国、カナダ、シンガポール、香港、台湾、日本、アラブ首長国連邦に拠点を構えています。

米国20州・40以上の市場で事業を展開し、米国住宅メーカー上位20社のうち13社と取引実績を有しています。2025年6月30日時点で、同社のAUMには米国で78,645エーカー、カナダで9,446エーカーの土地が含まれ、これまでに28.1億米ドルを世界中の投資家へ分配しています。

【ファンド概要・リスク】

本ファンドは様々なリスクを内包しており、投資元本が保証されている商品ではありません。

なお、主なリスク要因は以下のとおりですが、これらに限定されるものではありません。

詳しくは交付目論見書や請求目論見書をご確認ください。

●主なリスク

1. 不動産投資に関するリスク

経済状況、需給、金利・税制の変動、自然災害、環境汚染、法規制等の影響により、不動産価格や収益が下落する可能性があります。開発物件では許認可遅延や費用増加、売却困難が生じる場合があります。また、不動産は流動性が低く、希望価格で売却できない可能性があります。評価額と実際の売却価格が乖離することがあります。

2. 流動性リスク

本ファンドは、主として非上場の不動産関連資産に投資するため、投資対象資産の換金には一定の時間を要します。また、市場環境等によっては、想定より不利な価格での売却を余儀なくされる可能性があります。その結果、基準価額の算出や換金（解約・償還）に制限または遅延が生じる場合があります。

3. 投資先ファンドに関するリスク

特定または少数の投資先に集中する場合、当該投資先の運用成績に大きく影響を受けます。また、本ファンドの費用に加え、投資先ファンドの運用報酬・成功報酬等を間接的に負担するため、実質的な費用負担が増加します。投資先の流動性不足により買戻しが延期・停止される場合があります。

4. 市場・経済環境リスク

金利、為替、インフレ、信用環境、政治・経済情勢等の変動により、市場価格の下落や流動性の低下が生じ、損失が発生する可能性があります。

●投資者が負担する費用

（直接負担）

- ・購入（申込）手数料：申込金額の上限 4.4%（税抜 4.0%）
- ・換金（買戻）手数料：原則として買戻代金の最大 1%

（間接負担）

- ・運用管理費用：純資産価額に対して年率 2.04%
- ・上記のほか、投資先ファンドの報酬・費用等を間接的に負担します。

●販売取扱金融商品取引業者

Teneo Partners 株式会社（関東財務局長（金商）第 2315 号）

松阪証券株式会社（東海財務局長（金商）第 19 号）



●販売取扱金融商品取引業者から委託を受けている金融商品仲介業者

Walton Global 株式会社（関東財務局長（金仲）第 1079 号）

クリア・ライフ・パートナーズ株式会社（関東財務局長（金仲）第 789 号）
