

白書| 2019年10月

# ダイレクトレンディング 2.0

スケールメリットおよびユニークなソーシング能力

HPS

INVESTMENT PARTNERS

## 整理統合と規制の変更によって促進されるダイレクトレンディング市場の進化

機関投資家向け資産クラスとしてのプライベートデットは、世界金融危機以来、著しく成長しました。2018年末の時点で、プライベートデットへの世界的なコミットメント額は7,700億ドル<sup>1</sup>を超えたと推定されています。しかし、振り返ってみると、プライベートクレジットの中でも特にダイレクトレンディングは、常に主流であったわけではなく、むしろ、歴史的には市場のボラティリティが高まった後に起こる周期的（シクリカル）な投資機会を提供するニッチな戦略と見なされていました。というのは、これらの不況期は、従来の資金の供給源である銀行の融資可能な資金と資金調達を必要とするミドルマーケット企業からの資金需要の間に不均衡を生み出します。この希少性効果により、不況後、約2〜3年に亘りダイレクトレンディングの投資機会の窓が開き主導的な役割を果たしますが、銀行がバランスシートの修復を終え市場に復帰し新規ローンの組成を開始すると、このカタリストが消滅するからです。2008年の世界金融危機後、このパターンが繰り返されると当初想定されていましたが、規制の変更により非流動的な非投資適格企業貸付が銀行のバランスシートにとって魅力的でなくなったことがこの構造に長期的な変化をもたらしました。

ダイレクトレンディングの投資機会は短期の景気サイクル連動型からレバレッジド・ファイナンスのエコシステムの一部へ変化している。

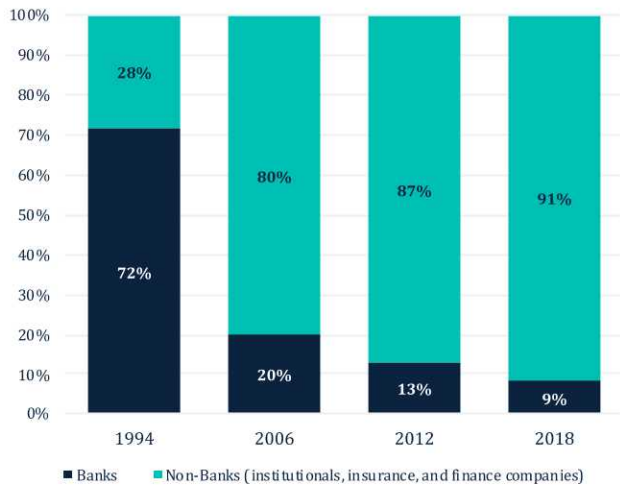


出典: 2019年3月31日付米商務省経済分析局

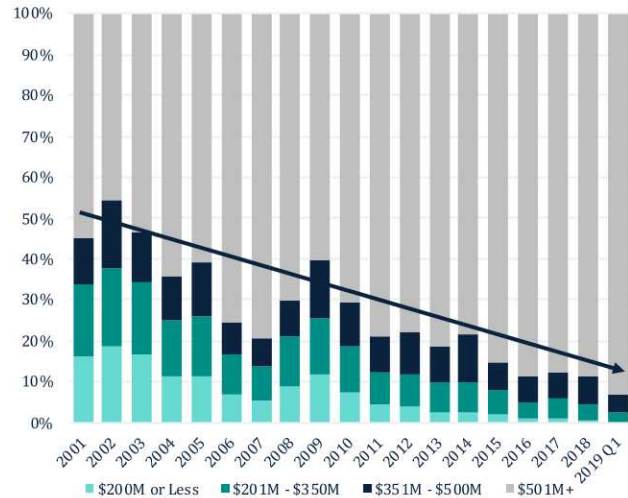
2008年の金融危機後の規制措置により、商業銀行における資本コスト要件が大幅に上昇し、商業銀行が積極的に非流動的な投資を組成、保有するメリットが限定的になってしまいました。その後、銀行は、より大規模な借り手の資金需要に対応するために焦点をさらに上流へシフトし、「引受と販売」のビジネスモデルへと変化していきました。2018年末現在、商業銀行のレバレッジドローン市場に占める割合は約9%でした。さらに、多くの中堅から大型中堅のミドルマーケットの発行体は、その規模が特定の資金供給者が求める最適な条件をほぼ満たしていないことを認識しているのです。その結果、5億ドル未満のトランシェ発行体の新規発行市場に占める割合は、2001年の45%強から2019年3月31日現在では約7.1%となっています。

<sup>1</sup> 「7,700億ドルのプライベートデット市場は整理統合へ」 2019年2月28日 サラ・サイド、ルース・マクガビン共著

## レバレッジド・ローン市場における銀行のシェアは減少の一途<sup>1</sup>



## ミドルマーケット向けのシンジケート・ローンは減少傾向<sup>2</sup>



<sup>1</sup> S&P のレバレッジド・ローン市場コメンタリー&データ(LCD)より「米国四半期レバレッジド・レンディング・レビュー(2019年6月30日時点)」<sup>2</sup> S&P グローバル・マーケット・インテリジェンス・ファクトシート (2019年3月31日時点)

需要の観点からみると、資金を求めるミドルマーケット企業の多くは、従来の資本市場や銀行の融資にアクセスするのが困難でした。これらの借り手は、借り換え、成長、買収、再編のために資金を必要とします。仮に借り手がシンジケート市場にアクセスできる場合でも、様々な理由でシンジケートレバレッジドローン市場にはあまり適していないこともあります（たとえば、発行規模が小さい場合、複雑な事情を抱えていたり、または初めて資金調達をするケースだったり等）。市場サイクル全体で、これらの企業が公募型資金調達市場にアクセスできるかどうかは状況によって異なります。資本市場が強気でリスクが安く織り込まれている場合、ミドルマーケットの大型中堅企業の中には従来のシンジケートローン市場にアクセスできるものもあります。しかしながら、経済情勢が変わり、市場のボラティリティが上昇すると、これらの企業は資金調達ができるかどうか不確実な状況に取り残されます。そのような状況に際し、機関投資家からの長期的な資金供給のコミットメントの裏打ちがあり、その資金を数年に亘って投資案件へと展開できるプライベート・デット・マネージャーが、より安定的な資金供給源となり得ます。このようなマネージャーは、多くの借り手にとって魅力的な代替資金源となるのです。

## 主流になりつつあるプライベート市場

過去 20 年にわたり、パブリック部門からプライベート部門への資金シフトが続いてきました。たとえば、米国では、プライベートエクイティが支援する企業数は 2006 年から 2017 年の間に 2 倍になりましたが、上場企業数は 16% 減少しました<sup>2</sup>。米国ではプライベートエクイティが支援する企業は現在、上場企業数を上回っており、その比率は約 2 対 1 となっています<sup>3</sup>。2017 年末現在、プライベートエクイティが運用する資産は 2.8 兆ドル<sup>4</sup>に達しています。

当然のことながら、プライベートエクイティの成長はプライベートクレジットの成長を後押しし、スポンサー支援企業はプライベートレンダーからなる小規模なシンジケートローンを好むようになりました。

<sup>2</sup> 「成熟したプライベート市場」マッキンゼー・グローバル・プライベートマーケット・レビュー2019より

<sup>3</sup> 「成熟したプライベート市場」マッキンゼー・グローバル・プライベートマーケット・レビュー2019より

<sup>4</sup> 「プライベート市場の興隆」マッキンゼー・グローバル・プライベートマーケット・レビュー2018より

機関投資家の観点から見ると、大企業向けローンと比較して、ミドルマーケットローンが生み出す相対的な利回りは依然として魅力的なものとなっています。2010年から2019年第2四半期末の期間において、ミドルマーケットローン（トランシェサイズ5億ドル未満で定義）は、大企業向けローン（トランシェサイズ5億ドル以上で定義）と比較して、平均1.06%のプレミアムをもたらしています<sup>5</sup>。因みに金融危機以前の2006年から2007年にかけてのプレミアムは0.38%でした<sup>6</sup>。

### 新規ローンの最終利回り（第1順位担保付）



出典: S&P Capital レバレッジド・ローン市場コメントリー&データ (LCD) (2019年6月30日時点)。トランシェサイズによる差異。最終利回りは6ヶ月ローリングで表記。ミドルマーケットのプレミアムは5億ドル未満のトランシェサイズへの投資プレミアムと5億ドル以上のトランシェサイズへの投資プレミアムとの差異と定義される。

我々はこの非流動性プレミアムがプライベートデットを機関投資家と借り手である企業双方にとって魅力的な資産クラスに押し上げた大きな要因であると考えます。現在、プライベートデット市場の規模は7,700億ドル<sup>7</sup>と推定されており、更に成長することが予想されています。資金流入の増加は新規のプライベート・クレジット・マネージャーが大挙して参入してきたタイミングと重なっています。2014年以来、275の初号プライベート・クレジット・ファンドが組成され、投資家からの資金調達を果たしています。我々はこの新規参入者の波が、ドキュメンテーションの質の低下と価格設定の低下をもたらしたと考えます。しかしながら、多くの新規マネージャーの出現にもかかわらず、投資資金はほんのひと握りの最大手プライベート・ダイレクトレンディング・マネージャーに偏って流入しているように思われます。このように競争が限られている市場形成であることから、市場の上位に位置する企業への貸し付けからは引き続き魅力的なリスク調整後リターンの獲得が見込めるのです。

<sup>5</sup> 出典: S&P Capital レバレッジド・ローン市場コメントリー&データ (LCD) (2019年6月30日時点)。トランシェサイズによる差異。最終利回りは6ヶ月ローリングで表記。ミドルマーケットのプレミアムは5億ドル未満のトランシェサイズへの投資プレミアムと5億ドル以上のトランシェサイズへの投資プレミアムとの差異と定義される。

<sup>6</sup> 出典: S&P Capital レバレッジド・ローン市場コメントリー&データ (LCD) (2019年6月30日時点)。トランシェサイズによる差異。最終利回りは6ヶ月ローリングで表記。ミドルマーケットのプレミアムは5億ドル未満のトランシェサイズへの投資プレミアムと5億ドル以上のトランシェサイズへの投資プレミアムとの差異と定義される。

<sup>7</sup> 「7,700億ドルのプライベートデット市場は整理統合へ」2019年2月28日 サラ・サイド、ルース・マクガビン共著

## 新規プライベートクレジットファンド<sup>1</sup>



## 欧米に焦点を当てたダイレクトレンディング・ファンド<sup>2</sup>



2019年3月時点。\*出典：PreqinのデータはFirst Time Private Credit Fundraisesに基づいています。Preqinが定義するプライベートクレジットにはダイレクトレンディング、メザニン、スペシャルシチュエーションズ、ベンチャーデット、プライベートデット・ファンド・オブ・ファンズが含まれる。\*\*出典：ダイレクトレンディング・ファンドに基づくPreqinデータで2010年以降にファイナル・クローズしたものを対象とする。注：Preqinが表記する地域は当該ファンドの過半を占める。数値はマネージャーが最も直近に組成したファンドのコミットメントに基づく。PreqinデータについてはHPSならびに他の第三者による検証を行っていない旨をご了承ください。

## スポンサー支援融資コミュニティ：大混雑？

今日の市場では、市場の特定の領域、特にミドルマーケット企業へのスポンサー支援取引で激しい競争行動が見られます。殆どのマネージャーは、参入障壁が低く、より効率的なソーシングモデルであるため、プライベートエクイティのスポンサー案件への融資をターゲットにしていると我々は見えています。貸し手の観点からみれば、スポンサーは、ビジネスの概要、企業の財務、経営指標、収支報告書の評価などを含むパッケージ化されたデューデリジェンスの要約を潜在的な貸し手に提供することにより、投資プロセスは促進されます。更に、スポンサーは常に新規投資案件を実施しているため、貸し手への安定した新規案件の供給源でもあるのです。貸付資金市場のこの部分は、必要とされる努力に比べて割の良いリターンを提供するため、必然的に競争が非常に激しくなっています。

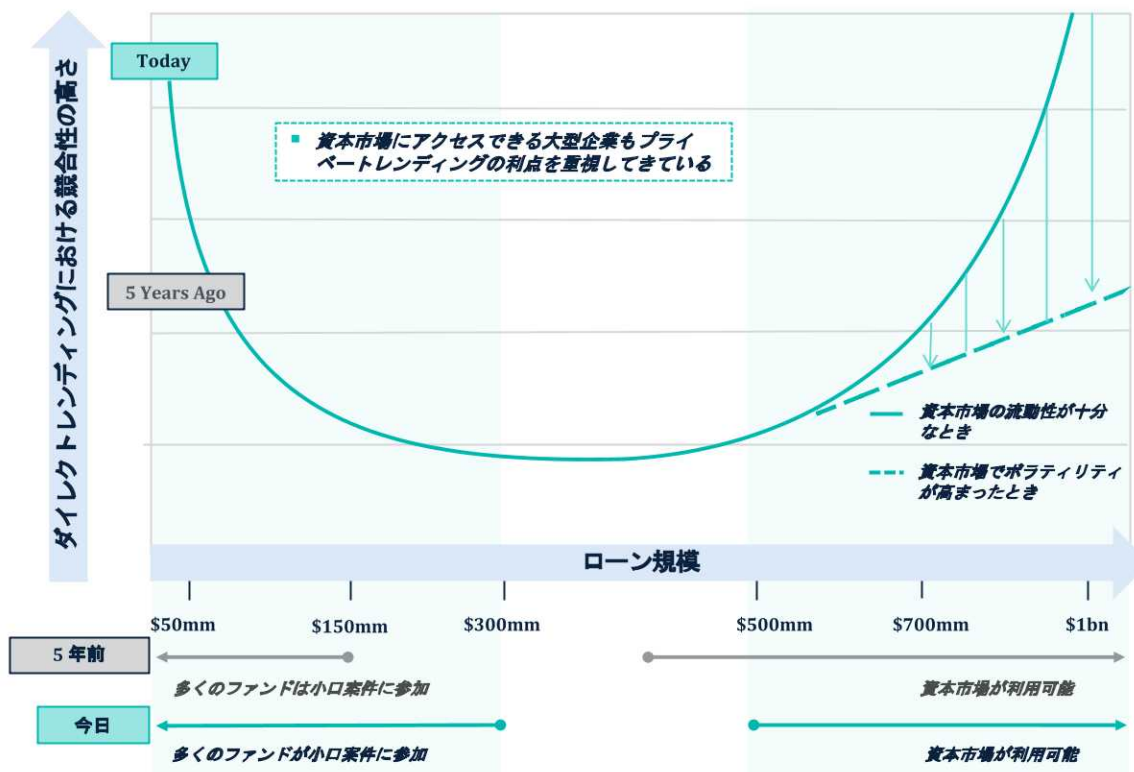
前述の2014年以降に組成された275の初号プライベート・クレジット・ファンドのうち、我々の経験上、この新しいファンド群の大部分がプライベートエクイティ経路での融資案件に専念していると見えています。カバーするスポンサー経路数が増えた結果、レバレッジは高まり、スプレッドが縮小し、与信のドキュメンテーション（契約書文言）が全般的に悪化しました。我々の意見では、ミドルマーケットにおけるこれらの市場行動は、資本市場が長期のストレス期に直面する場合に回収の重荷になる可能性があると思われま

歴史的に、スポンサー支援案件における取引で、貸し手がこのような小さな譲歩を積極的に受け入れてきた理由として、「より安全な借り手」に貸しているという既成概念がありました。例えば、プライベートエクイティのスポンサーは、企業の業績が悪化してくれば、率先して資本を注入すべきだという思い込み。しかしながら、スポンサーは追加の資本を注入することができる一方で、我々の経験上、追加資本が既存の株主にとって魅力のある株式投資と同レベルのリターンを達成できるという確信が持てない限り、そうすることは滅多にありません。その結果、借り手の資本にスポンサーがいることの利点は明確ではない一方、優先債権者としてのコストは間違いなく明確です。すなわち、厳しい価格設定、緩いコベナンツ、大きく調整されたEBITDA、そして融資形態全体における保護の脆弱性といった点です。プライベートエクイティ・コミュニティへの融資が魅力的になるような時期というのは、通常、市場変調（ディスロケーション）が増えている時期であり、借り手の企業が価格感応性と非経済的なメリット（確実性、大規模な融資機会、促進的なダイレクトレンディング・ソリューションの契約締結など）を分けることができる実力を持っている場合です。

伝統的なプライベートエクイティ・スポンサーからなるコミュニティからではなく、コミュニティの外で独自に案件をソーシングする我々のスキルと実力は、ダイレクトレンディング・マネージャーの中でも極めて特徴的だと考えています。非プライベートエクイティ・スポンサー案件に焦点を当てることは多くのリソースと時間のかかるものです（つまり、差別化された案件のソーシングチャネル、「プライベートエクイティ・スタイル」のデューデリジェンス、法廷会計を含むコーポレートガバナンスのフォレンジック調査、必要に応じて経営陣の強化など）。我々は、非スポンサーとスポンサー案件両方への投資（ただし、後者の場合も前者と同レベルのリスク調整後リターンが期待される案件であることが前提）が行える分散性と柔軟性を持つことで、より良い条件と高い価格設定から一貫性のあるトラックレコードを提供できると考えています。

## 大規模レンディングのインパクト

小規模から中規模の借り手による需要に応えるために出現した新生ファンドの数からみても、プライベートクレジット投資機会の今後の成長は、既に市場の上限に近い上位に位置していると我々は考えています。大口の借り手への融資のディフェンシブな性質（すなわち、より大きなクリティカルマス、経験豊富な経営陣、より多様化したビジネスモデル、幅広い顧客とサプライヤーの基盤）といった点を我々は好ましいと思うだけでなく、価格設定力を維持し、規律あるドキュメンテーションを可能にする規模に代弁される我々のポジションは競争上の差別化要因となっています。大型の企業はシンジケート資本市場にアクセスできるのは事実で、それは価格設定とドキュメンテーションの面で反映されていますが、世界的にマクロトレンドが不安定で、政治的な見出しが日々の取引を支配する環境下では資本市場が気まぐれな面を時として見せるのもまた事実です。



出典：HPS。例示のみを目的としており、市場環境に応じて変更される可能性のある本日付時点でのHPSの主観的な意見および見解を表しているため、投資の助言として、または推奨として解釈されるべきではありません。競争性の高さは定量的なデータによらず、HPSの市場に対する定性的な見解に基づいています。

歴史的に見ると、ダイレクトレンディング市場の規模は比較的小さかったため、もし存在したとしても限られた数のファンドだけがミドルマーケット上位の借り手に確実性を提供することができました。我々が 2010 年にダイレクトレンディング戦略を開始したとき、1 回の取引で 1 億ドルをコミットすることで、競合他社と差別化でき、また借り手が喜んで追加コストの支払いに応じる融資の確実性を提供することができました。プライベートクレジット市場の成長に伴い（Preqin によると、ダイレクトレンディング、メザニン、不良債権ファンドを含むグローバルプライベートクレジット市場は 2007 年の約 2,000 億ドルから 2018 年末の 8,000 億ドルに成長しました）<sup>8</sup>、通常ダイレクトレンディングの貸し手を差別化するために必要なコミットメント額も、それに比例して大きく伸びました。我々は経験的に、今日の市場では一案件のコミットメントに対し、4 億ドル以上を投じられるかどうかで競争上の差別化が図れると見ています。重要なのは、現在そのような規模のコミットメントを提供できるのは、ごく少数の洗練された大手の競合他社のみですが、我々の見解ではこれらのマネージャーは、ミドルマーケット上位企業に対し融資活動を殆ど行っていない点である。そのため、我々の様なマネージャーが適切な報酬に値すべく、また価格の圧力と構造的な浸食につながる可能性のある混雑したダイレクトレンディング市場と同レベルの競争はまだ見受けられません。ダイレクトレンディング市場が成長するにつれて、より大口の借り手（歴史的にはダイレクトレンディングの貸し手と相対取引の関係を持つには大きすぎた）が増えつつあるなかで、我々はプライベートクレジット市場において何を提供できるかを模索し続けています。機密性が高く、効率性、契約締結の確実性を提供できる大規模な資金を備えたダイレクトレンディング・プラットフォームは、より限られた資金提供者による有利な競争力を享受し、下位からコアミドル（中位層）企業を対象としたミドルマーケットのプラットフォームからは差別化されたリスク調整後リターンを提供できるのです。

## ダイレクトレンディング 2.0

ダイレクトレンディング投資機会の進化が進みバージョン 2.0 の領域に入ると、混雑していない分野を見つけることは、経済的リスクと比較して魅力的なリターンを探し当てる機会になると考えています。借り手側の企業の行動様式は、ますます戦略的融資パートナーからのプライベートな資金が提供できる利益や有効性をより意識的に評価するようになってきています。我々のプラットフォームは、借り手に以下の機能を提供できると考えています。

(a) シンジケートファイナンスのコミットメントを取り付ける上での不確実性とコストの軽減、(b) ビジネス特性に合わせたカスタマイズされたオーダーメイドのファイナンスソリューションの交渉、(c) 借り手の成長に応じて融資の規模を拡大せうるパートナーとして戦略的対話の構築、(d) 差し迫ったカタリストまたは借り手のニーズにより、必要に応じて比較的短期間で資金を確保、(e) 経営・財務情報に関する機密性を維持し、公開報告の必要性を最小限に抑える、(f) シンジケートファイナンス関連で経営陣を煩わすことおよびその時間を最小限に抑える機能です。大規模な融資を必要とする借り手の特定のニーズを把握し、特注（ビスポーク）のファイナンスソリューションで迅速に対応できる能力は、我々を含むこのようなダイレクトレンディングの貸し手を他社から持続的に高めて差別化する要因となるのです。

---

<sup>8</sup> 2018 年 12 月 31 日時点。Preqin により集計されたファンドデータ。Preqin データについては HPS ならびに他の第三者による検証を行っていない旨をご了承ください。

## リスク・ディスクロージャー

本資料は情報提供のみを目的とし対外厳秘で、本資料で言及されている場合を除き複製や配布を禁じています。本資料に記載されているすべての情報は、（特に指定のない限り）表紙に記載された日付時点のものであり、読者への通知をせずとも HPS Investment Partners, LLC (以下「HPS」という。)の裁量で、修正、変更、補足される場合があります。本資料は、正確な完成版ではなく、本資料の中で引用されたファンド(以下「当ファンド」という。)への参考資料として提供されるものです。用語の定義は本資料に記載の通りです。

本資料はいかなる有価証券、商品、サービス、ファンド（当ファンドを含む）の勧誘ではありません。当ファンドは、ファンド秘密保持覚書（以下「秘密保持覚書」または「Confidential Offering Memorandum」という。）によってのみ勧誘が行えます。当ファンドの投資条件とリスク要因は、秘密保持覚書に記載されており、請求に応じて適格投資家候補者に提供致します。本資料の記載内容は、全て当ファンドの秘密保持覚書、及び募集契約書で規定されています。

当ファンド持分の購入について、当ファンドは、完全な投資プログラムではないため、洗練された投資家で投資プログラムに関わるリスクを全て理解できかつ当ファンドのリスクを吸収できる余地のある投資家のみに適しています。概して、当ファンドは、1933年証券法に基づく「適格投資家」、1940年投資会社法に基づく「適格購入者」および商品取引法の規則 4.7 に基づく「適格資格者」に定義される「適格投資家」と言われる投資家に向けたものです。

当ファンドの持分は 1933 年証券法（改正も含め「証券法」）や他の有価証券に関する州法や海外管轄下の法律による登録はされていません。ファンドの持分は、証券法 4 条 (a)(2)、及び規制 D が規定する免除規定、州法及びその他の法域の類似免除規定に基づき、提供、販売される予定です。当ファンドは、1940 年投資会社法に基づいた、投資運用会社として登録する予定はありません。

当ファンドの持分は譲渡、転売制限があり、適用条項で認可されない限り、譲渡、転売はできません。加えて、当ファンドの定款に記載がある場合を除き、当ファンドの全シェアもしくは一部を、転売、譲渡、担保とすることはできません。従って、投資家は、当ファンドへの投資に関わる財務リスクを無期限で負担する場合がありますことにご留意ください。当ファンドの第二市場はなく、その後そのような市場が展開する見込みも予定もありません。投資家は、法に基づき持分を登録する義務はありません。

特定の経済指標によるパフォーマンス、及び本資料に含まれる経済動向に関する特定の情報は、独立した第三者から提供された情報に基づくか、もしくはそこから引用されています。当ファンドは、情報の正確性や情報の入手元は信頼し得ると考えていますが、その情報の正確性について保証することはできません。また、その情報の根拠となる仮定を独自に検証してはおりません。

当資料に含まれる特定の情報は「将来の見通しに関する記述」であり、それについては「may」、「will」、「should」、「expect」、「anticipate」、本資料に含まれる特定の情報は「将来の見通しに関する記述」であり、それについては「may」、「will」、「should」、「expect」、「anticipate」、「project」、「estimate」、「intend」、「continue」、「believe」、など将来の見通しに関する用語、消極的な用語、言い換え、比較可能な用語を使用しています。

英国において当ファンドは、規制外の投資スキームであり、2000年金融サービスおよび市場法セクション 238（以下「法」という。）による免責事項に従い、限定された投資家にもみ販売されます。また、当資料に含まれる情報は、十分な投資経験があり、リスクの可能性を理解し得る、法および金融行動監視機構（以下「FCA」という。）規則に基づく規制が特定する一定の基準を満たす投資家にもみ提供されます。認可投資家のカテゴリーに該当するか疑問がある場合は、ここに記載されている情報だけに頼るのではなく、HPS にお問い合わせください。

**過去のパフォーマンスは必ずしも将来の運用結果を示すものではありません。**パフォーマンスは概算であり監査を受けたものではありません。本サマリーでは重要なデータの分析結果をハイライトしていますが、全てのリスクを予測または分析する目的で使用されている訳ではありません。データの集計と分析に使用する手法は定期的に調整することがあります。以前の分析結果と調整後の結果は異なる場合があります。当ファンドはアクティブ運用のポートフォリオであり、地域別、セクター別、スト



ラテジー別アロケーションは継続的に変更される可能性があります。HPS は、上述の運用予測値を算出するにあたり、合理的且つ可能な限り最良の情報を用いたと考えております。

以下のリスクにご留意ください: 投資家の方々は、秘密保持覚書にある「リスク要因」、及び 「利益相反」の項を十分ご確認ください。ファンドの投資に関わるリスクは以下の通りです:

**一般的な投資金の損失** 当ファンドへの投資はリスクの高い投資です。当ファンドのリターン目標が実現される保証はなく、投資金全額を失う可能性もあります。当ファンドの手数料と費用は、取引利益と相殺する可能性があります。**流動性の制限** 当ファンドへの投資は、撤回権が制限されており、運用利息の送金、償還は不可、流動性は限定されたものになります。当ファンドの持分は第二市場で取引されておらず、今後取引される予定はありません。**ファンドマネージャーの権限** ファンドマネージャーは当ファンド全体の取引の権限を持ちます。単独のファンドマネージャーによる運用は、多様性が失われ、結果、リスクが高くなる可能性があります。ファンドマネージャーの投資決断により、運用の損失、または利益取得の機会喪失が起る可能性があります。**ボラティリティ** 投資手法には、レバレッジ、先物などのデリバティブ商品、オプション、ショートセールなどが含まれ、これによって損益双方に傾く可能性があり、ファンドパフォーマンスのボラティリティが大きくなる可能性があります。**利益相反の可能性** ファンドマネージャーの手数料は成功報酬ベースです。このようなインセンティブ報酬形態があることで、ファンドマネージャーはよりリスクのある、より投機的な投資を行いがちになる場合もあります。**評価** ファンド保有のポジションが特定の市場に集中している場合、或いは全体的な規模が大きい場合、ファンドの暫定評価額と流動化可能な価格は、大幅に異なる場合があります。**米国以外の有価証券** 当ファンドは、海外の有価証券に投資を行いますが、これは、通貨変動のエクスポージャーを含め、信頼し得る情報へ辿り着く難しさ、会計基準の緩さ、有価証券や市場の非流動性、高額なコミッションと手数料の負担、不安定な政治や地域経済、などのリスクを内包しています。**規制監督者の有無** 当ファンドは、米国 1940 年投資会社法、もしくは類似の法律、規制などに規定されている、投資会社として登録を行う予定はありません。従って、いかなる法律及び規制の規定は適用されません。

前述のリスク要因は、当ファンドへの投資に伴うリスクを完全に説明したものではありません。投資家の方々は、当ファンドに関して投資決定を行う前に、秘密保持覚書全体に目を通してください。

**個人向け金融商品の勧誘・販売ではありません: 当資料は、現地法および規制で定義されている、機関投資家、ホールセール、プロ投資家、および適格投資家向けの資料です。**

本資料は HPS Investment Partners が、英語で、作成したものであり、英語版を原本とし、日本語訳は顧客の便宜上のためにのみ使用します。英語と日本語の内容に齟齬があった場合、また日本語訳に誤りがあった場合には英語版の記載内容が優先されます。

## HPS 会社概要

# HPS

HPS インベストメント・パートナーズはグローバルに展開する投資会社で運用資産残高は約 580 億ドルです。HPS は 2007 年に設立され、シンジケート・レバレッジドローン、ハイイールド債、相対有担保シニアローン、メザニン、動産担保リース、プライベート・エクイティなどキャピタル・ストラクチャーの異なる様々な戦略を運用しています。その特徴的な大規模で豊富な戦略からなる HPS のプラットフォームは、標準的なものからカスタマイズされたものまで様々なソリューションを提供し、大企業から中小企業まで柔軟に投資を行っています。本社はニューヨーク市で、グローバルに 10 拠点をもち、139 名の投資プロフェッショナルと 340 名を超える従業員で構成されています。

HPS Investment Partners, LLC | 40 West 57th Street, 33rd Floor, New York, NY 10019

