

High Net Worth Lifestyle Travellers

Amazing?



Water Library in Bangkok

Professional work can coexist with a happy life

Srisuda Wanapinyosak

- Deputy Governor, Tourism Authority of Thailand -

Inquiry for HighNetWorth Alert
info@highnetworth.co.jp



Website

富裕層ファイナンス戦略総合研究所
finance.ne.jp



銀行が対応しにくいオーストラリア不動産開発の ハンズオン融資で急成長 小口投資家向けの募集も開始へ

・バナーアセットマネジメント

オーストラリアの不動産開発業者は特にリーマンショック後に銀行融資をなかなか受けられない現実がある。銀行が不動産開発に対する融資を絞り込んでいることが背景にある。しかし不動産開発は経済成長と切っても切れないものだ。人が住む場所、人が働く場所、いくらテクノロジーが進化しているとはいえ、人口増加に加え建物に永久性が担保されない以上、常識で考えても新しい不動産開発は必要だし、よって資金ニーズが常に存在する。このようにオーストラリアの不動産開発マーケットには、ビジネスチャンスとなる「差」が生じ始めているのだ。そこに目を付けて、オーストラリアの不動産開発に対するハンズオンレンディングという手法で急成長している会社がある。メルボルンに本社を置くバナーアセットマネジメントだ。私は今回、バナーグループCEOオアンドリユー・ターナー氏にインタビューを実施した。

取材・文 本誌編集長 増淵達也

**トラックレコードでわかる
 その目利きの素晴らしさ**

過去のトラックレコードは将来のそれを保証するものではないとはいえ、金融サービスの話はトラックレコードから入るのが最もわかりやすい指標のひとつだ。バナーアセットマネジメント（以下BAM）のトラックレコード（左頁参照）を見れば、BAMが安定的なリターンを出していることが手に取るようにおわかりいただけるだろう。

「入念なデューデリジエンスを経たものにしか投資しない。我々は不動産開発に潜むリスクを熟知しているから

だ」とバナーグループCEOオアンドリユー・ターナー氏（以下アンディ氏）は語る。

アンディ氏は続ける。

「我々はオーストラリアの銀行が融資に制約を設けている、法人向け不動産融資を手掛けている。我々が相対的に高いリターンを投資家にもたらしている理由は、まさにここにある。しかもオーストラリアは貸手保護の法的な枠組みもある比較的安全なマーケットだ。ファンドには私のお金や株主のお金も相当額入っている。それはすなわち投資家のリスクは直接我々のリスクでもあるということを意味する。だから我々は、あらゆる融資機会に対する

徹底的なデューデリジエンスと融資

後の定期的なプロジェクトチェックや

外部アドバイザーのレポートなど主

観的、客観的評価を常に欠かさない。

ディールメーカーでもあり、金融機関

のような役目も果たす、ファンドマネ

ジャーと考えてもらえばいいだろう。

「我々はすべての案件に融資実行する

わけではなく、我々がとれるリスクの

範囲内で完全に事業が理解できるケー

スにのみ融資しているだけなのだ。だ

から、チャンスが生じた時に我々が最

初に自問自答することは、融資した資

金が確実に戻ってくる案件が否か」と

いうことなのだ。我々は我々に適した

案件を選ぶことができるし、月に10

案件のデューデリジエンスを行い、

ディールが1案件のみ、ということも

しばしばだ。

魅力的に聞こえる話はたくさんある

のだろう。が、BAMは自らの哲学に

合致しないものには何もしない。一方

で「できることを言い、言ったことは

必ずやる」という良い評判を築き上げ

ることに成功しているのだ。

過去6年間続く年平均14%のリター

ンは、安定志向の強い日本の個人投資

家にとって大いに魅力的に映るだろ

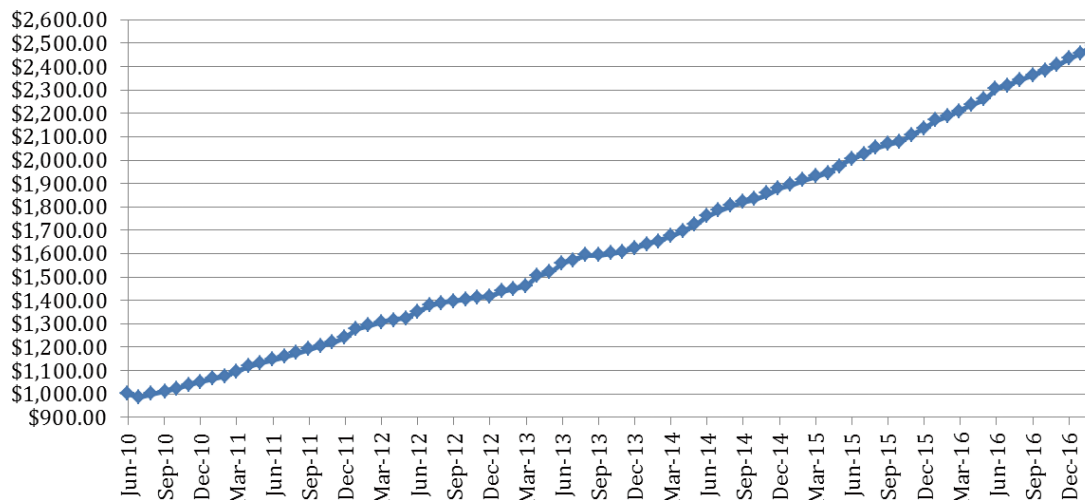
う。その大きな要因はオーストラリア

不動産マーケットで生じている「差」

にある。「決定的に不足している資金

	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June	Total
2010/11	-1.21%	1.01%	1.20%	1.40%	1.30%	1.40%	1.10%	1.20%	1.90%	1.70%	1.60%	0.90%	13.50%
2011/12	1.30%	1.40%	1.30%	1.30%	1.20%	2.00%	2.70%	1.00%	1.30%	0.90%	0.40%	2.00%	16.80%
2012/13	2.00%	1.00%	0.40%	0.50%	0.60%	0.30%	1.40%	0.80%	1.00%	3.00%	0.83%	2.67%	14.50%
2013/14	1.01%	1.02%	0.02%	0.48%	0.47%	1.04%	0.96%	1.01%	0.99%	1.60%	1.40%	2.20%	12.20%
2014/15	1.20%	1.20%	0.90%	0.70%	1.20%	1.40%	0.60%	1.24%	0.76%	0.80%	1.70%	1.40%	13.10%
2015/16	1.10%	1.20%	0.80%	0.60%	1.40%	1.30%	1.50%	0.90%	1.09%	1.21%	0.80%	2.00%	14.00%
2016/17	0.87%	0.89%	0.94%	0.88%	0.87%	1.09%	1.06%	1.26%					7.86%

表1 マスターファンドのトラックレコード(2010年7月から月次)



グラフ1 2010年7月からのマスターファンドの複利成長曲線 (元本を1,000豪ドルとした場合)

提供と需要が途切れない資金ニーズの差」だ。
 「日本の郵便貯金は年7%の複利で10年経つと倍になるんだ、と母が喜んでいて時代がありましたね」と私

が日本の普話を話した際に、「もつといいんだよ」と見せてくれたのが左のトラックレコード表だった。何と一月たりともマイナスになっていない。

There is rapid growth of hands-on lending in the Australian real estate market.

- Banner Asset Management -

Real estate developers in Australia are having difficulties sourcing funding, with limited bank lending available, especially since the global financial crisis. However, real estate development is inseparable from economic growth. Where people live, where people work, new buildings are needed for population growth and replacement of old stock. Australia has a growing population and economy, and a demand for development finance. The continuing demand for development projects and limited availability of funding creates an opportunity for private lenders. There is a company that is growing rapidly in the Australian real estate development market, with its hands-on lending approach, the Melbourne-based, Banner Asset Management (Banner). We had an opportunity to interview Mr. Andrew Turner, CEO of Banner Group.

Interview & Text: Tatsuya Masubuchi (Chief Editor of HighNetWorth Lifestyle Travellers)

Great connoisseurs can be understood by their approach

We all know the investment rule that past performance does not indicate future returns. But I think a business comprising experienced lenders and asset managers, which has developed systems and procedures, and a strong track record, is an indication of a sound business approach, if not return. Looking at the performance of Banner (see above), you can see Banner's consistent stable returns. "We only invest in deals where we have completed an exhaustive due diligence and we have understood where the risk resides" said Mr. Andrew Turner, CEO of Banner Group (Andy).

Andy continues; "We are providing secured real estate loans for developers and corporations, in a market where Australian bank finance is limited. This allows us to achieve higher returns than are traditional. Australia also has what would be seen as a 'lender friendly' legal system allowing the taking of security and its enforcement without too many impediments. Shareholders in Banner frequently invest in the loans (on equal terms with all other investors) so you are 'investing with us'. Also, once a loan is made we do not 'set and

forget. We have regular project reviews, with the developer (usually monthly) and receive independent advisors' reports, until the loan is fully repaid. We are a deal maker, a financial service provider and an asset manager."

"We do not approve every loan submitted to us. BAM only invests where we can fully understand and are comfortable we can manage the risk. Our first question is "how do we get paid back if we lend?" We have the ability to pick and choose where we lend. We often see 10 deals in a month, but may choose to lend on one that fits our lending criteria.

There are many lending proposals that initially sound attractive, but Banner will not do anything that does not fit their philosophy. Banner has built a reputation of being good as their word; we say what we do, and do what we say. With consistent returns of 14% per annum, Japanese stability-oriented investors must ask how have these returns been achieved. The major reason for the attractive returns is the dislocation in the Australian market – the lack of bank funding has made property financing a scarce commodity. This has led to higher returns on development loans.

Alternative income funds are rare and this gives investors the ability to enhance their portfolio's return with a unique investment. Living in this financially turbulent era, one needs investment ideas that are global. There are risks in investing offshore but the reality is that today one must look beyond Japan to earn returns. Although it can be said that the relative risk is higher than, say, the post office savings of my mother's generation. "We try to eliminate as much risk as we can, this is our first and most important job, and the fact that even during the global financial crisis, our track record has shown stability, which Japanese investors prefer (Mr. Trevor Reynolds, Banner Group Director)."



通常の銀行の融資と いったい何が違うのか？

聞けば聞くほどよく普通に聞こえるBAMのビジネスだが、現在のオーストラリア不動産市場における資金の需要供給バランスの差に目を付けて前述のような安定的なリターンを投資家にもたらしているユニークなビジネスであることは確かだ。

いわゆるお金の流れに関しては、銀行が不動産開発業者に融資する形とまったく変わらない。が、BAMのケースでは投下資本の安全性と確実なリターンを確保できるディールにしか関わらないことが大きな特徴に思える。一般的にもよくある話だが、この当たり前に聞こえる話を当たり前に行うことは極めて難しいことは読者の皆様にもおわかりいただけるだろう。しかも融資対象を彼らが最も得意とするオーストラリア不動産開発のみに絞りこんでいることも戦略的で、玄人好みといえよう。

日本の個人投資家にも 門戸を開放した 利回り重視ファンド

バンナグループが提供するファンドはおおまかに43ページのような構造となっている。

図3と図4は、投資先がひとつか、複数の投資先があるか、など投資手法による違いがあるが、主に大口の個人投資家や機関投資家向けのファンドで、2016年までのバンナグループの主要事業となっていたファンドだ。もちろん今でも主要事業であることに何ら変わりはない。

多くの機関投資家向けファンドに参加するには500万ドル以上のインシャル投資が必要なが多いためよく聞くが、私が注目したいのは図4のリテールファンドで、主要事業をコアに据えながらも、個人投資家を少額投資の門戸を開放した点にある。ユニークな投資スタイルで投資効率を高める海外ファンドはなかなかアクセスしにくいのが実態のようにだが、BAMが募集する、オーストラリア不動産開発に対する融資組成のためのファンドが、日本の個人投資家の少額投資参加を可能にしたのだ。

「2万5000豪ドルから投資が可能な枠組みを創り、2017年初頭から募集を開始しました（バンナジャパン代表磯野氏）」。

資産運用はどこまでいっても自己責任。この激動の時代に生きる我々に求められるのはこのようなグローバルな発想に基づく投資機会だろう。投資にはリスクはあるとはいえ、

リターンを求めるなら日本という枠組みに捉われないことが重要なのは釈迦に説法だ。

一方で、前述した私の母親世代の郵便貯金より相対的リスクは高いとは言えるものの、「徹底的なリスクヘッジそのものが我々のトップブライオリティだ。世界が金融危機でもリターンが安定しているトラックレコードが示す事実をもう一度みてもらいたい」とバンナグループディレクタートレバー・レイノルズ氏は語る。

まさに日本人が好む投資スタイルそのものなのだ。

バンナグループCEOアンドリュー・ターナー氏。



What exactly is it different from ordinary bank loans?

The more I heard about Banner, the more it sounds like a normal lending and asset management business, with a unique opportunity, in the current financial environment in Australia.

Regarding the flow of money, it does not differ from the way banks finance real estate developers. However, it is clear to me that Banner is only entering deals that ensure capital is safe and always returned.

A fund focusing on high yield income is now available to Japanese individuals

Funds provided by the Banner Group are structured roughly

as shown on page 43. Figure 3 shows the funds for individual investors with large investments.

Until 2016 the Banner Group was a fund that deals primarily with institutional players and that has become the major business focus.

Many funds have \$5 million + minimum entry points. What I point out in Figure 4, is that Banner can now be accessed by smaller investors. The Ebisu fund (which invests in the Australian Fund) allows individual access to investments. This creates a wonderful opportunity for investors to access this type of investment at a lower entry point.

, "Banner has created a framework so that one can begin to invest from AUD\$ 25,000. The fund started from the beginning of 2017 (Mr. Isono, Banner Japan)."

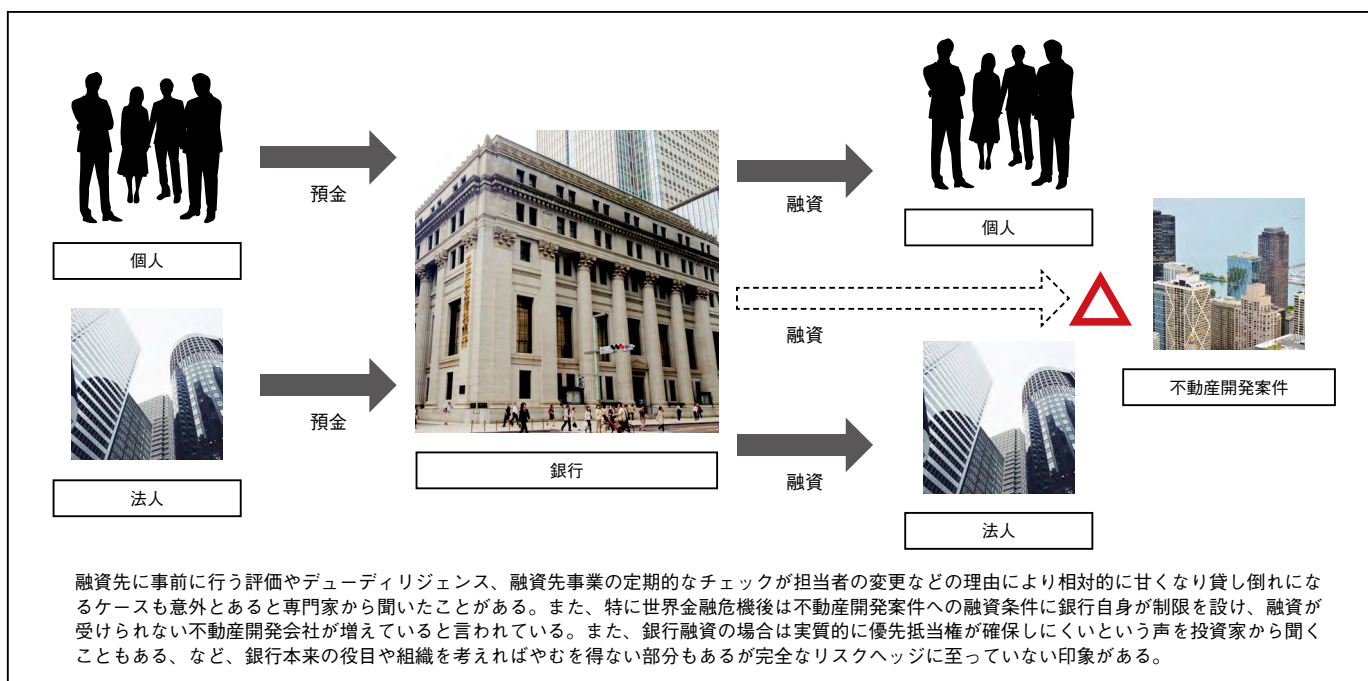


図1 一般的な銀行の融資イメージ

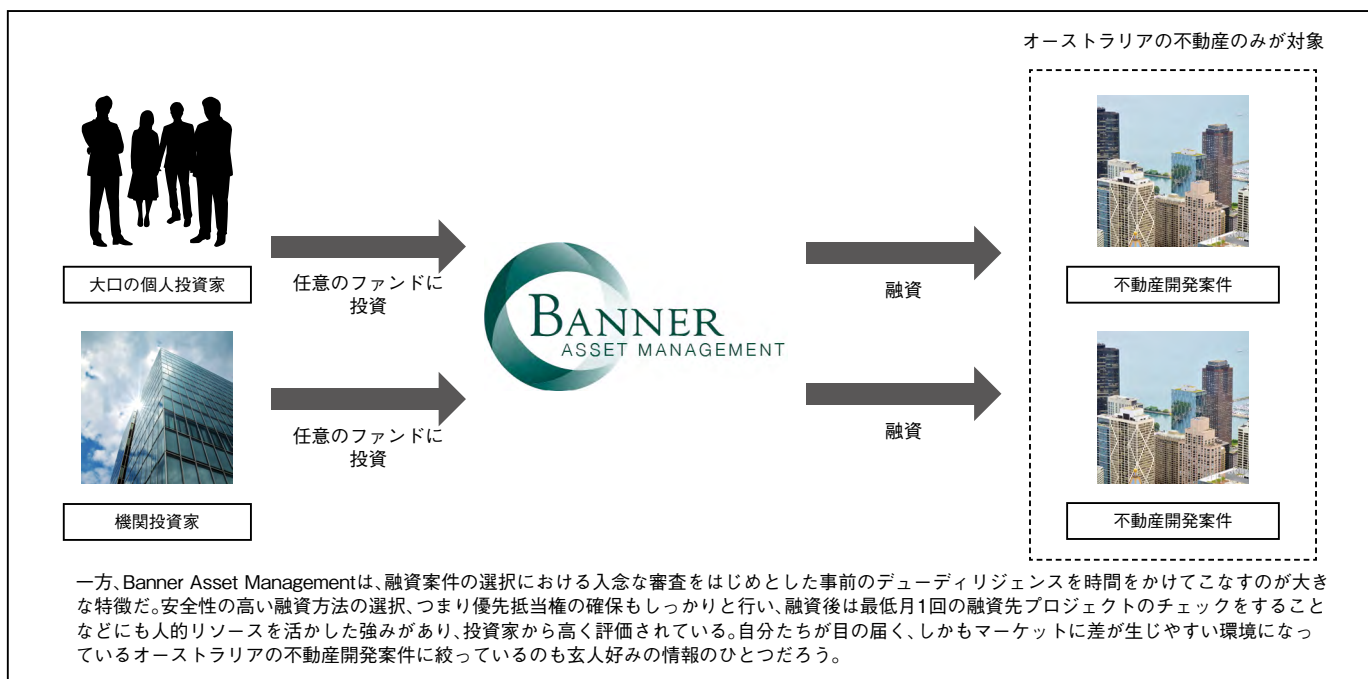


図2 Banner Asset Managementの投資イメージ

BAMオフィス 21階のテラスにて

BAMでは、たまにワインを飲んで語り合うパーティをテラスで行っているそう、私も誘われてメルボルンの金融街を見下ろす絶景を眼下にチームの方々と杯を交わしたが、弁護士や税理士の資格を持った人がチームに参加していることにまずは

驚いた。5人のBAMの株主のうち4人が東京で勤務経験があり、東京で意気投合しBAMをオーストラリアで立ち上げるようになったことを聞いて、ビジネスでも「縁は異なるものの味なもの」ってあるんだな、と思ったものだ。

最後に読者への一言を頼むと、「我々は日本やアジアの投資家にも門戸を開放した。とても簡単に言え

ば我々は投資機会を提供するマッチメーカーのようなものだ。我々の辞書に投機という文字はない。我々の哲学は、手堅く投資機会を選択し、念入りにデューデリジェンスを行い、優先抵当権も確保し、さらに最低月1回の融資先レビューを欠かさない、言わば当たり前のことを当たり前に実施する、という単純な哲学だ」。

メルボルンでBAMの少人数のプロフェッショナルチームに出会えたことは私にとってもいい経験になったし、BAMのチームでしかできないすごい仕事にワクワクしたものだ。

繰り返しになるが、投資、特に海外投資には常にリスクがついてまわる。これは誰しも分かることだ。そのリスク幅を極力抑えるためには投

資に関する情報収集はもちろんのこと、投資後の推移もフォローしなくてはならない。その一方で、資産を円だけで保有することはもはや「やってはならない」類の話となっている。後者のリスクはとても大きく、結局はダイバースィフィケーション、つまり、分散して資産を運用することがリスク低減の唯一の方法だ、と私もこの何年かで痛感した。

ではどうするか？ 自分の資産は自分で保全するという鉄則に基づいて言えば、特に海外投資に関して言えば、今回取材したBAMのような日本人好みの哲学に乗ってみるのはベストに近い方法論だろう。彼らの投資する案件は元来個人投資家がなかなか参加できるレベルのものではないが、そこに日本円で数百万円から参加できポートフォリオに組み込める機会を提供し始めたという点で日本の個人投資家向きであるのは間違いない。

小さな手堅い銀行のような仕組み、しかも少数人数スペシャリスト集団の目利きによって提供される金融サービスといえるこの仕組みは、知れば知るほど稀有なものだ。安定感抜群のトラックレコードが示すこのファンドに2万5000豪ドルから参加できることもとても日本人投資家に適していると思う。

写真左から、バンージャパン代表 磯野史雄氏、バングループCEO アンドリュー・ターナー氏、バングループディレクター トレバー・レイノルズ氏。

On the 21st Floor Terrace of BAM's Melbourne Office

I was invited for a glass of wine with the team on their terrace overlooking the financial district of Melbourne. I was surprised to hear the depth of experience of Banner's people, many whom qualified as attorneys and accountants. I also learned that 4 of the 5 stakeholders lived and worked in Japan and all met there to form BAM Australia. "That's good, I thought."

Finally asking the reader for a word, "We open the door to investors in Japan and in Asia, and in a nutshell we are like a matchmaker that provides investment opportunities. There is no speculation in our process. Speculation is not in our dictionary. Our philosophy is to select opportunities carefully with exhaustive due diligence, to secure a first priority mortgage. We then carry out regular business project reviews. It is a simple philosophy that works."

"I was happy to see a small professional team at Banner and pleased at the excellent work the Banner team does." I learned this from my visit.

Again, risks are always there in any investment, especially overseas investment. This is what everyone understands. In order to minimize the risk, it is necessary not only to gather

information on investment but to manage the assets after investment. Banner provides regular monthly updates to all its investors.

Sometimes overseas investment can have difficulties, any investment can. But, I feel it is no longer possible to just own Japanese assets alone. I have sensed, over the last few years, risks are gathering in Japan and diversification is the only way to reduce those risks.

Then what should we do? All decisions are based on your own mind but I feel that after my visit and due diligence BAM would be one of the better ideas to start an offshore investment. The projects that they invest in are not at a level that individual investors can participate easily, but since they began offering opportunities to participate with a few million Yen it can easily be incorporated into any portfolio, there is no doubt it is suitable for Japanese investors.

I'd recommend you to follow up on this concept, which is a financial service lending their own money similar to a bank. A fund managed by the best and brightest team with a wonderful knowledge-set and a stable consistent track record, you can begin from \$25,000 AUD.

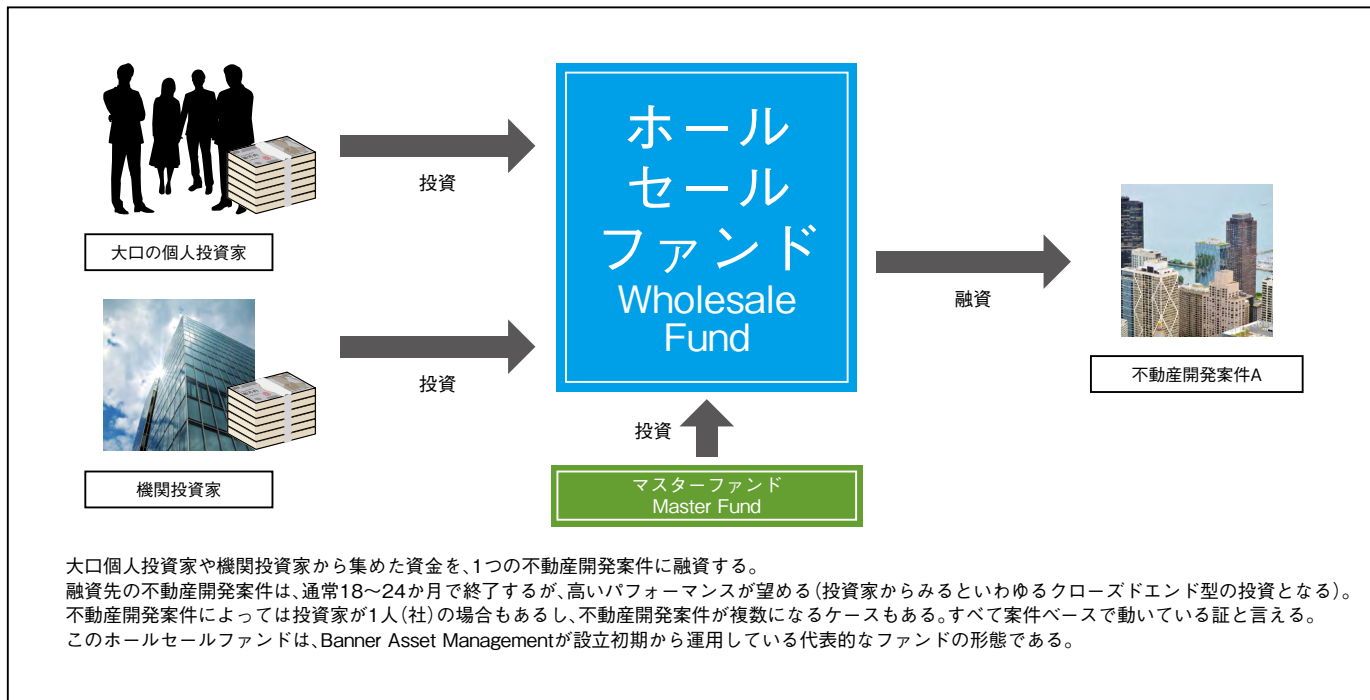


図3 ホールセールファンドのイメージ図

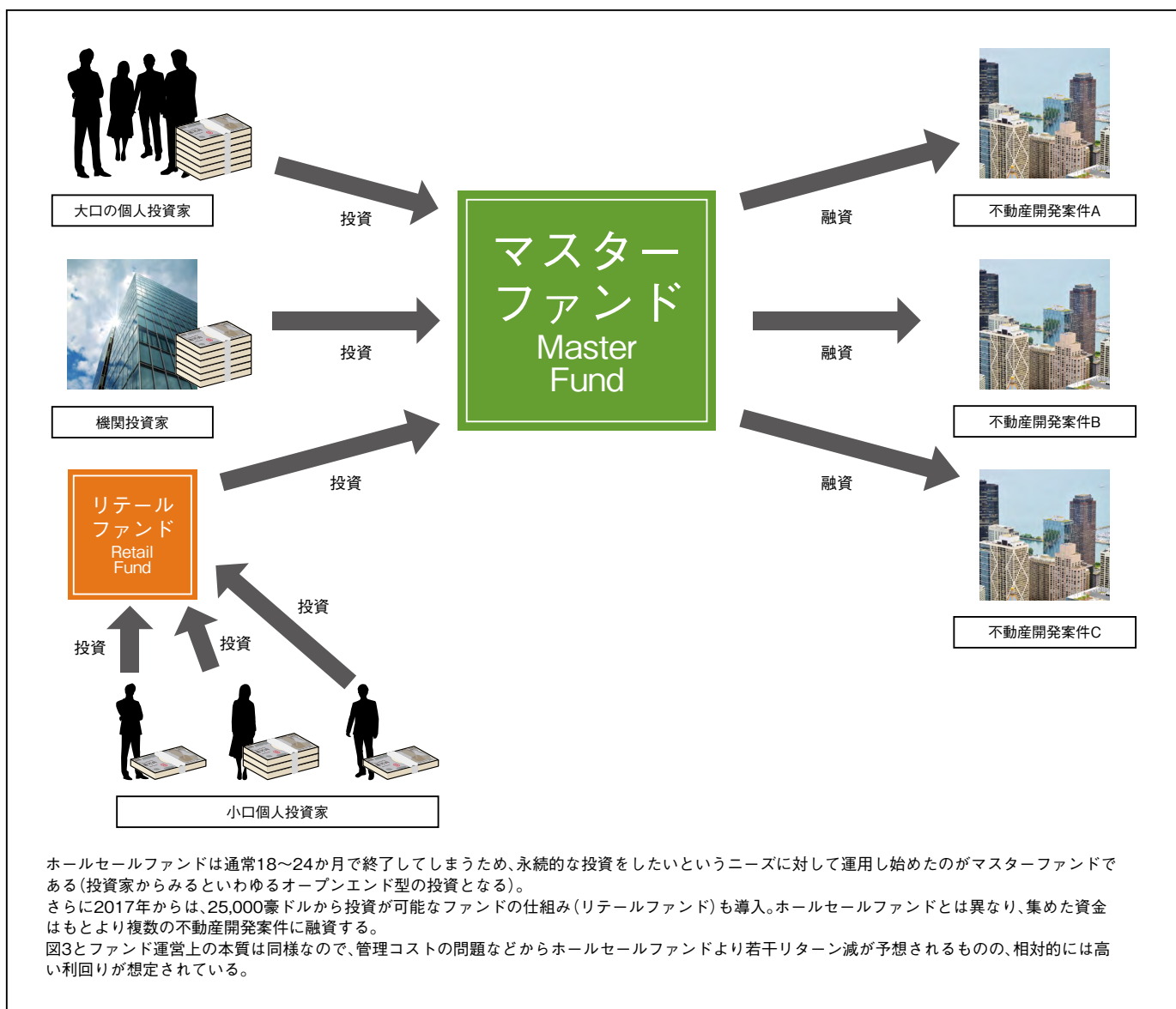


図4 マスターファンドのイメージ図