

【表紙】

【提出書類】 臨時報告書

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 平成18年7月4日

【計算期間】 第6期
(自 平成17年7月1日 至 平成17年12月31日)

【発行者名】 東京グロースリート投資法人

【代表者の役職氏名】 執行役員 角替 隆志

【本店の所在の場所】 東京都千代田区九段北四丁目1番9号

【事務連絡者氏名】 グロースリート・アドバイザーズ株式会社
取締役運用管理部長 大塚 雅一

【連絡場所】 東京都千代田区九段北四丁目1番9号

【電話番号】 03-3238-5341

【縦覧に供する場所】 株式会社大阪証券取引所
(大阪市中央区北浜一丁目8番16号)

1【提出理由】

本投資法人の投資方針が以下のとおり変更されましたので、証券取引法第24条の5第4項及び特定有価証券の内容等の開示に関する内閣府令第29条第2項第3号の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

(1) 変更の内容についての概要

本投資法人の投資方針が以下のように変更されました。

変更部分には下線を付しました。

第1 ファンドの状況

2 投資方針

(1) 投資方針

基本方針

本投資法人は、「成長性」の確保を目指した資産運用を基本方針として位置づけています。「成長性」を確保することで、本投資法人の資産価値向上並びに一投資口当たり利益の上昇につなげることを目指します。

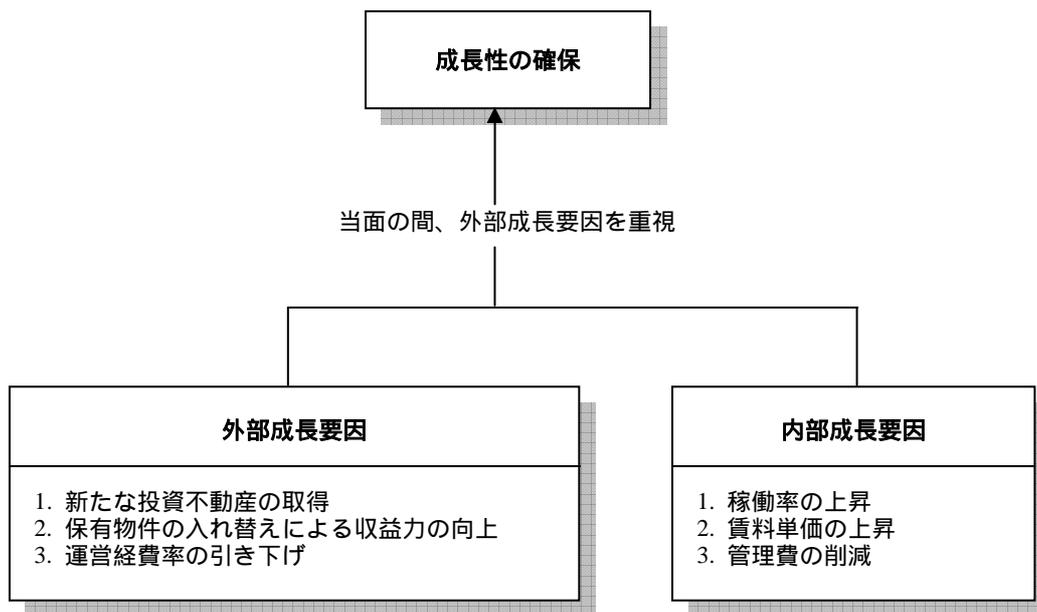
投資法人の「成長性」の要因は、「外部成長要因」と「内部成長要因」に分類されます。

<外部成長要因>

- ・新たな投資不動産の取得
- ・保有物件の入れ替えによる収益力の向上
- ・運営経費率の引き下げ

<内部成長要因>

- ・稼働率の上昇
- ・賃料単価の上昇
- ・管理費の削減



本書の日付現在での本投資法人が所有する資産規模においては、「成長性」に対する「内部成長要因」の寄与は小さいため、本投資法人は当面の間、外部成長要因、特に新たな投資不動産の取得に重点を置いた運用を行い、「外部成長要因」と「内部成長要因」の両立が可能となる資産規模に早期に達することを目指します。

本投資法人は、投資不動産の賃貸収入を主たる収益源として位置付けておりますが、物件の取得と売却による保有物件の入れ替えは「成長性」を確保するために必要であると考えられますので、機動的な物件取得を通じ収益性確保と安定性の維持を図る一方、売却を通じ保有物件入れ替えによるポートフォリオ全体の収益力の向上を図ってまいります。このように、本投資法人は当面の間、外部成長要因、特に新たな投資不動産の取得、及び保有物件の入れ替えによる収益力の向上に重点を置いた運用を行いますが、保有物件の入れ替えのために、物件を売却することが本投資法人の利益になると判断した場合には、小規模物件又は築年数の古い物件を中心に売却を実施します。

投資不動産の投資及び運用方針

(イ) ポートフォリオ構築方針

資産運用会社は、規約及び運用ガイドラインに従い、以下のとおりポートフォリオを構築すべく投資を行います。

a. 投資地域・用途

早期に新たな投資不動産を取得し、資産規模を拡大させるために、本投資法人は、産業・人口の集積地である東京23区に所在する物件を主な投資対象とし、当該地域に所在する物件の投資額比率を資産総額の67%以上とすることを目標とした、特化戦略による投資を行います。また、東京周辺部に所在する物件をそれに準ずる投資対象としています。その他の地域についても、収益性が高い物件については、投資を行いますが、取得後の維持管理コストを削減するには、なるべく投資対象地域を集中させる方が望ましいことから、東京周辺部及びその他の地域に所在する物件の投資額比率は資産総額の33%未満に抑えることを目標とします。

また、本投資法人は、当面の間、新たな投資不動産の取得に重点を置いた運用を行う方針であることから、取得される投資不動産は、取得後の管理・運用に比較的手がかからない用途のものが向いていると言えます。本投資法人としては、居住用不動産を保有することにより、安定運用を図る可能性が最も高くなると判断していることから、居住用不動産に対する投資額が資産総額の50%超となることを目標に投資を行います。本投資法人が居住用不動産を保有することにより、安定した運用を図る可能性が最も高くなると判断している理由は、居住用不動産が、生活の基本要素である「衣食住」の「住」としての生活基本コストである「賃料」を収益源とすることから、他の用途に供される不動産に比べて相対的に安定した収益を期待することができる等の特性があり、かつ、管理に関しても、規模がそれほど大きくないことから、オペレーションコストの変動が少なく、かつ、手間が少ないと考えられるからです。

その反面、居住用不動産は他の用途に供される不動産に比べ、収益性が相対的に低く(収益の上振れが見込めない)、物件規模も小さいと考えられることから、資産総額の50%に満たない限度で、オフィスビル等についても、個別に収益性、キャッシュ・フロー変動リスク等を総合的に勘案した上で投資を行います。これを簡単にまとめると、次のようになります。

[居住用不動産]

メリット	人間生活において基本的な要件である「住居」そのものであることから、一般的にその需要は経済動向等に左右されることが少ない。 対象不動産が、小規模かつ多数のテナントに賃貸されるため、特定のテナントの退去、支払能力の悪化、利用状況その他の事情による収益変動リスクを避けることができるため、他の用途に供される不動産に比べて相対的に安定した収益を期待することができる。 物件・テナント規模が小さいことから管理が容易。
デメリット	収益性が相対的に低い(収益の上振れが見込めない) 物件規模が小さいため、資産を増加させるためには時間がかかる。

[オフィスビル]

メリット	収益性が相対的に高い。 物件規模が大きいことから、容易に運用資産を増加させることができる。
デメリット	一又は少数のテナントに賃貸される場合は、特定のテナントの退去、支払能力の悪化、利用状況その他の事情により、当該不動産の収益が大きく影響を受ける可能性がある。 需給状況が、経済動向の影響を受ける傾向が比較的高く、収益が変動する可能性が高い。

b . 投資不動産の規模

(略)

c . 保有期間

本投資法人の「成長性」の主たる要因となる「外部成長要因」には、「保有物件の入れ替えによる収益力の向上」があります。「入れ替え」を行う可能性を勘案し、本投資法人は、原則

として一定期間(3年以上7年未満の期間を目途とする)後の売却を基本として物件を取得します。しかしながら、本投資法人は、このような一定期間経過前であっても、物件を売却することが本投資法人の利益になると判断した場合には、小規模物件又は築年数の古い物件を中心に売却を実施します。

d. 開発中の不動産

(略)

(ロ) 投資不動産の取得基準

(略)

(ハ) 投資不動産のリーシング方針

(略)

(ニ) 投資不動産の管理・運営方針

(略)

(ホ) 投資不動産の付保方針

(略)

(ヘ) 投資不動産の売却方針

本投資法人は、投資不動産の賃貸収入を主たる収益源として位置付けておりますが、物件の取得と売却による保有物件の入れ替えは「成長性」を確保するために必要であると考えられますので、機動的な物件取得を通じ収益性確保と安定性の維持を図る一方、売却を通じ保有物件入れ替えによるポートフォリオ全体の収益力の向上を図ってまいります。このような観点から、本投資法人は次のような方針により投資不動産の売却を実施します。まず、本投資法人は、一定期間(3年以上7年未満の期間を目途とする)後の売却を基本として投資不動産を取得していることから、売却については、以下の内容を総合的に勘案した上で判断します。また、本投資法人は、このような一定期間経過前であっても、以下の内容を総合的に勘案した結果、投資不動産を売却することが本投資法人の利益になると判断した場合には、小規模物件又は築年数の古い物件を中心に売却を実施します。なお、資産規模に応じて本投資法人における小規模物件の定義は変更される可能性があります。本書の日付現在、取得価格が、居住用不動産については5億円未満、オフィスビル等については7億円未満の物件を小規模物件と定義しております。

a. 不動産市況

・当該投資不動産の評価額と市場価格に乖離が見られる場合は、当該投資不動産を売却する場合があります。

b. 当該投資不動産の将来における収益性と資産価値の増減

・当該投資不動産の賃料収入などに基づき計算される評価額と市場価格に乖離が見られる場合は、当該投資不動産を売却する場合があります。

c. 当該投資不動産の劣化又は陳腐化等に対する資本的支出額の見込み

・当該投資不動産の資本的支出額を考慮した評価額と市場価格に乖離が見られる場合は、当該投資不動産を売却する場合があります。

d. ポートフォリオ構成

・保有投資不動産の用途・地域構成を調整するため、投資不動産を売却する場合があります。

(ト) 財務方針

(略)

(チ) 情報開示方針

(略)

(2) 変更の年月日

平成18年7月4日