



www.loperaio.co.jp



L'OPERAIO®
AND COMPANY LIMITED



表紙の車 '09 FERRARI CALIFORNIA
正規CORNESディーラー車 ネロデイトナ
世田谷ショールーム



SHOP LIST



Setagaya Showroom
POST CODE:154-0023
1-8-10,Wakabayashi,
Setagaya-ku,Tokyo,Japan
03-5779-7100
e-mail:setagaya@loperaio.co.jp

Nerima Showroom
POST CODE:177-0033
3-15-35,takanodai,
Nerima-ku,Tokyo,Japan
03-3997-3000
e-mail:info@loperaio.co.jp

Cerca Toda Showroom
POST CODE:335-0036
1-14-10,Hayase,
toda-shi,Saitama,Japan
048-449-0001
e-mail:cerca@loperaio.co.jp

Central Factory
POST CODE:335-0036
1-13-21,Hayase,
toda-shi,Saitama,Japan
048-449-0005
e-mail:info@loperaio.co.jp

PDI Center
POST CODE:335-0036
1-20-3,Hayase,
toda-shi,Saitama,Japan
048-421-0333
e-mail:info@loperaio.co.jp

L'OPERAIO®

AND COMPANY LIMITED

vol.
07

2011-2012



No.1 tourist spot

浅草雷門



外国人観光客の人気スポットといえる、東京・浅草である。
 その象徴といへば朱塗りの山門は雷門(かみなりもん)、別名風雷神門と呼ばれ、向かって右に風神、左に雷神が配られている。門の中央の「雷門」と記された巨大提灯はお馴染みの浅草のランドマークでもある。この東京都内最古の寺である浅草寺に祀られている本尊は、聖観音菩薩。
 創建は西暦で六八八年とされ、近くを流れる隅田川で漁をしていた網に菩薩像がかり、供養を始めたというのが起源であり、その後千四百年近い年月を経ているという。
ベントレー
 悠久の時を歩んだこの寺と対峙できるクルマ、といえはベントレー以外にあるだろうか。威厳ある風貌が醸し出す、質実剛健な印象。贅沢に本革が使用されたインテリアからも古き良き伝統を頌に守り続ける英国魂が窺える。エリザベス二世女王の公務専用車として使用されたエピソードも納得である。



'93 BENTLEY CONTINENTAL R TURBO 正規CORNESディーラー車 パルモラルグリーン 1オーナー 7,000km ¥6,350,000 (世田谷ショールーム)



No.1 hot-spot

新宿歌舞伎町



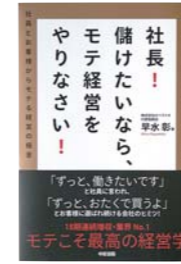
不夜城の異名をさへも持つこの街は、夜ともなれば煌々たるネオンライトを灯し、東洋とも呼ばれる歓楽街に変貌する。通りには年齢はもろろ人、国籍・人種を超えて老若男女が行き交い、まさに混沌の様相を呈す。
 この土地は第二次大戦後、二面の焼け野原となっていたが、ここに歌舞伎の演舞場や芸能施設を建設し、新しい東京の最も健全な家庭センターを建設するという都市計画が持ち上がった。
 結局、この構想は実現しなかったものの、名称として「歌舞伎町」が残ったのだという。
AMG
 全身にメルセデスAMG専用のデザインを身にまとい、精悍かつスタイリッシュなデザインへと変貌したそのフォルム。王者の風格を漂うこのクルマの背景にあては、この歓楽の街の輝びやかなネオンの輝きは、イメージにぴったりであることに気付かされる。

'09 AMG S63L 2009年後期モデルニューエクステリア ダイヤモンドホワイト 新車保証H24/12まで 9,000km ¥18,250,000 (世田谷ショールーム)

▶ **今回は、代表取締役の著作についてインタビューしました。**

モテこそ最高の経営学。 社員から好かれ、お客様から感謝される 極意を、この一冊に込めた。

生き残り競争の激しい輸入中古車販売業界にあって、18年間連続増収という業績を達成してきたロペライオの代表取締役である早水彰が上梓した著作「社長!儲けたいなら、モテ経営をやりなさい!」が発刊以来、着実にその販売部数を伸ばし、実業界はもちろん各界から注目を集め、経営の極意指南書として賞賛を集めている。出版に至るまでの経緯から、魅力あるタイトルを発想した背景、この一冊に込めた思いなどについて、話をうかがった。



中経出版刊 早水彰著
「社長!儲けたいなら、モテ経営をやりなさい!—社員とお客様からモテる経営の極意—」
■出版社からのコメント
100年に一度といわれる未曾有の大不況の中、こんな元気な会社、こんな元気な社長がいる。18年間連続増収の右肩あがり、業界ナンバーワンの輸入中古販売会社だ。大手自動車メーカーが不況のおおりにまともに受け、苦しみにあえいでいる中、まさに一人勝ち状態。高級自動車扱う販売店が白手袋でお客を迎えたり、従業員がお客を名前で呼んで挨拶するのは、著者の会社・ロペライオのやりかたを参考にしたといわれるほど、注目を浴びている。自社の販売実績も日本一に育て上げ、カリスマ社長と呼ばれるようになった背景には、実は、右腕だった社員の裏切りがあった。裏切り行為を知っていたある社員に「社長は知っていたか」と思っていた、大人の世界の話だから言えなかった。「自分の口から社長に伝えるべきことじゃないか」と言われる。その言葉をきっかけに、社員に愛されたい自分、創業社長にありがちな、自分の意見を一方的に押し付けるただのワンマン経営者だったと。そこで、お互いを信頼しあえる、社員と夢や価値観を共有するためのしくみ>と全社員が必ず参加するしくみ>を編み出した。社長も社員を理解したいし、社員も社長を理解してほしい、社員に嫌われない、社員にモテたいという発想から築き上げた、「モテ経営」の全貌を公開し、今の不況に勝ち抜く術と成功法則を伝える。

❗ **早水社長が上梓された本書の執筆に至ったきっかけや経緯を教えてくださいませんか?**

こういった商売をしておりますと、さまざまな職業や立場の方々とお知り合いになるわけです。その中に、出版コンシェルジュをされている方がおまして、出版社として弊社のやり方や私の考え方に興味をもってくださったのです。それが第一歩となって出版に至ったというのが経緯です。

❗ **経営の極意が満載の内容ですが、長年にわたって培った独自の経験やノウハウをオープンにすることに躊躇はありましたか?**

そうですね、私がこれまでやってきた組織の体系化にはそれなりの自信を持っておりまして、自分の考え方としていいものは社内だけでなく多くの皆さんに共有したいというのがありましたので、勿体ぶりはせずにオープンにしようと思っておりました。

これによって多くの企業がいい経営をして、その社員の皆様幸せになっていただければ、それは嬉しいことです。出版後も、「あんなことを書いていましたが、よろしいのですか?」といったお声を頂いたことはあります。でもそこに対する執着というのはありません。いいものは共有したい、という考えでやっています。

❗ **社長業の傍らの執筆、というのは大変な作業だったということは想像に難くありませんが、時間のやりくりはどうされたのでしょうか?**

そうですね、時間はかかってしまいましたね。延べで一年は費やしたでしょうか。これでも内容としては当初の構想の十分の一程なのです。実際はこの十倍以上の内容が書ける資料やデータをもとにしていますのでまとめるのは大変な工程ではあります。時間的な面では、この著作のなかにも書いていますが、スケジュールを管理して、工数を把握しながら毎日少しずつ書き綴っていきました。

❗ **手塩にかけて出来上がった著作を前にしての感想はいかがでしたか?**

けっこう大変でしたので、出来上がったときは素直にうれしかったのを覚えていますね。



❗ **タイトルにも使ったキーワード「モテ経営」という言葉はどうやって生まれたのでしょうか?**

題名というのとはとても難しく、ちょっと間違えれば同じ内容でも売れなくなりますから気は配りました。面白おかしくすれば、手に取ってもらえる機会も増え、部数も増えるでしょう。でも本当に必要な方に手に取ってもらえるのか、届いているのかを考えると、面白いキャッチだけでは目的と違った方の手に届いてしまうこともありますから。そしてまた「モテ」という言葉の使い方も難しかったですね。出版社さんも悩まれて、私なりに、ある程度興味を持って貰えてなおかつ内容をイメージできるものとし、私の方で提案したのが「モテ経営」という言葉だったのですが、それは面白いと言葉だとすんなり受け入れられてキーワードとタイトルに採用になりました。自分が何をやっているのかを問い直してみると、実際その社員にモテたい、お客様にモテたいという気持ちが常にありますので、それをストレートにタイトルとして使うというのは、面白いという思いはありましたね。モテたい、という気持ちを露にするというのは、恥ずかしいイメージもありますが、ただ、素直でいいのではないかと。

❗ **それに気がつかれたのは、いつ頃ですか?**

そうですね、やはり本の中にもありますが、かつて私は社員に裏切られた経験もありまして、そのときに気がついたというのがありますね。好かれてなかったから裏切られたわけで、好かれたり、モテていればそのような状態にならなかったわけですから。しかし本質的には経営を始めた頃から、お金がたくさん欲しいとか、お金持ちになりたいというよりは、社員に頼られたいとか、社員がよこんでいる姿を見て、それが嬉しいという気持ち、お客様に感謝していただけることに喜びを感じていましたので、もともと私の中にそういった考えかたがあったのかも知れません。

❗ **チャートや図版を多用してわかりやすく解説しておられますが、これは社長業に携わってこられた過程で作られたのでしょうか?**

そうですね。それはたくさんありますよ、ワードやエクセルであったり、手帳のメモだったり、そういったものを集約してこの本にしました。素材としては、この十倍以上のものがあります。

❗ **ではそれを素材に続編をお書きになることもできますね。**

それはもういくらでも書けますね。10冊ぐらいは楽に。他社様にお教えて不味いことがあるか、というと、これらは社内ですべて実践していることのごく一部でしかないのです。中身が濃いといわれておりますが、社内を見渡してみても十分の一ぐらいですね。出版社さんにも会議のやり方だけでも一冊では足りないくらいノウハウがあると仰っていただいております、蓄積は充分すぎるほどあります。それだけの中から抽出したエッセンスだけを一冊にした本だということが出来ますけどね。

❗ **「モテ」以外に、「夢」が本書のキーワードになっていますが、社員と夢についてお話しいただけますか?**

やはり、人間は何のために仕事をするか、働くのかを考えた時、もちろん金銭的な部分もありますが、実際、面白くないのは意味がないし、やりたいという願望に駆られないと思うのです。いやいや仕事をしていましてその成果物というのはどんどん小さくなります。だから楽しんで仕事をしていただきたいんですね。その楽しくというのはいかにいう事かといえますと、やはり少しでも夢に近づくといいことだと思えます。よく、社員には、夢のために働くのだ、ということをお話しますが、ジョブアンカーという考え方がありまして、仕事をするための原動力というのはいちひとりひとり違います。たとえば当社の社員に多いのが、いいクルマを目の前に仕事ができる、というクルマ好きという考えの人がいます。また他の社員では組織が面白いから、社長の考えが面白い、という人もいます。そのジョブアンカーに対して、ひとりひとりが別に夢はもっているのです。そしてさらにその夢とは何かを聞いていきましたと、やはり感謝されたいとか、人の役に立ちたいとか、何かいい物を成果物として作り上げていきたいとかで、社会に価値を提供したい、という考えが非常に多いのです。それを抽出して、それを確認し合うと、ほとんどの方が自分の私利私欲ではなく最終的には、今といったような夢ということを目指しているのです。そこをみんなで共有して、ひとりひとりの夢を出し合って、その夢がみんなの目標値になれば、成果は著しく大きく跳ね上がって大きなモノになるという考え方を私は持っています。社員は夢の量だけしか仕事をしないのですから、夢をきちんと出し合って共有しよう、という教育をしています。



株式会社ロペライオ
代表取締役 早水 彰

1971年8月、事業家の長男として千葉県松戸市に生まれる。学生だった1990年19歳の時に世田谷で起業。その後1992年、中野に最初のショールームを構える。2001年には現在の練馬ヘッドオフィスへ本社移転。2005年に世田谷ショールーム。2009年にはセルカ戸田ショールームとセントラルファクトリーを同時オープン。2011年にはPDIセンターもオープンしました。趣味はバスフィッシングとゴルフ。

フェラーリを日本一売る社長のブログ
<http://ameblo.jp/loperiaio/>

❗ **この本を出版されて、予想もしなかった反応などはありましたか?**

この本を出版したことで、私どもからクルマを購入いただいているお客様に当社のことをより深く理解してもらえました。経営者の方、ビジネスされている方も多いのですが、みなさん反応として「そういう会社だったんですね」「だから社員がこんなことができるんですね」といったお話を結構耳にします。これまではまったく当社のことを知らなかった人たちからも、「すばらしい話を聞かせていただきました」というお手紙をいただくことがたくさんあります。ファンになりましたという手紙もありましたし、ぜひ私どもの会社に勤めたいという反応もありました。そういった部分では予想もしていなかった反応がみられて、興味深かったですね。読者からもモテることができて、本当にうれしいです。



ロペライオの名に相応しい 高度な品質管理に向けて、 『PDIセンター』オープン



**ウェアハウスとバックヤードに
日々運ばれてくる高級車を次々と審査。**
最大で100台、常時60~70台の車両をストック。ショールームへと
送り出すための審査や手続きや準備を迅速に行うことを可能にした
PDIは、業界トップの検査・
管理体制を確立。安心と感動
を提供するロペライオの思想
と姿勢を具現化するとともに
「スピードもサービス」の精神
に則り、日々の業務に取り
組んでいます。



オーナー持ち込みの 車両買い取りにも 積極的に対応。

総面積600坪の中にあるオフィス棟の
2階には打ち合わせや諸手続きが行える
スペースなども用意。買い取りや商談の
お客様などをお待ちしています。



PDI Center Open



他社に例のない査定の専門セクションでは 熟練スタッフが車両状態を厳しくチェック。

ロペライオでは、すべてのお客様に高品質で安心できる輸入中古車をお届けするために、商品となる車両への厳正なチェックと品質管理を行う拠点として「PDIセンター」を2011年3月にオープンしました。PDIとは、Pre Delivery Inspectionの略であり、その名の通り商品をショールームへと送り出す事前の審査を行うセクション。つまり、お客様の大切なお車の下取りや買い取り、全国のディーラーやオークション、専門業者からの仕入れによって持ち込まれた車両の品質管理と買い取り業務や書類管理業務などを一元化することでその進行をよりスピーディーに対応することを目的に設立された専門部門です。全国から集まってきた車両が、このPDIセンターでチェックされますが、すべての車両がショールームへと流れる

わけではありません。専門のプロフェッショナル8名が細部にわたって入念に検査を繰り返し、試乗や動作確認などを経て、ロペライオで販売するに相応しい品質と認められた車両だけが、コーティングやデントリペアールームクリーニングを行うファクトリーへと送られ、クリーンナップされていきます。品質管理に熟練されたスタッフは、様々な車種、年代車に精通した厳しい眼を持っており、事故車や不良車であれば、躊躇なく返品されます。品質の高いものだけが商品となるため、例えば車両の程度がよくても、長距離を走行した車両などは合格としません。高額であっても確かな品質の輸入車を求める、本物志向のお客様の要望を満たすためのセクションとして機能しています。

**ロペライオ
PDIセンター**
☎048-421-0333
埼玉県戸田市早瀬1-20-3
営業時間/10:00~19:00
定休日/火曜日



輸入車販売の枠を超えた、 ロペライオ・ホスピタリティで お客様をサポートいたします



01 直販買取で高額査定!買うときはもちろん、 売るときもロペライオ



現在、月間100台以上を販売するロペライオ。輸入車専門店として同業他社に追いつかない実績を誇っています。この実績とこれまで培ってきたノウハウを活かし、これからさらに尽力していこうとしているのが「直販買取」です。ユーズドカーの業界では、ほとんどが売り主から車両を預かり買手に販売する「委託販売」と、買取業者がオークションに出展し、販売業者がこれを仕入れて販売するという「オークション流通」が一般的でした。これに対して、「直販買取は」クルマを手放したいお客様

から直接買取したおクルマを整備とクリーンナップを施して直接自社のショールームで販売するシステム。委託販売やオークション流通で発生する中間マージンを省けるので、同業他社の引き取り査定全般よりも高額の買い取りが可能になります。高級輸入車を購入するときも、お持ちのおクルマを直販買取で高額に手放したい時もお力になれるのがロペライオ。ぜひ私どもにご相談ください。

直販買取コールセンター TEL.01 20-086-190(オーハローイクルマ)

02 EGSの延長保証でオーナーのみなさまに 安心のカーライフを



有料延長保証
Extended Guarantee Service

保証は納車から1年間、走行8万kmまで

EGS(エクステンデッド・ギャランティ・サービス)は、新車保証と同等レベルの保証制度。ご購入時にご加入いただけます。その後の保証期間内の修理費用が保証され、安心で快適な輸入車カーライフをお過ごしいただけます。ロペライオでも高級輸入車を購入されたお客様のほぼ全員が加入している実績からもわかるように、欠かせないものとなっています。保証の内容も、納車から1年間、走行距離8万kmまで対応。本保証の各保証

対象部品の不具合が原因となって故障が発生した場合、正規ディーラーサービス工場、またはEGSが認定した優良修理工場において保証修理を行います。また、日本最大級のロードサービス「スマイルCarレスキュー」による24時間365日無料レッカーサービスに無料加入の特典も付いているので万が一の故障の時でも安心。保証期間の短い100日保証のプランも好評です。お気軽に下記までお問い合わせください。

エクステンデッド・ギャランティ・サービス事務局 TEL.03-5433-3800

03 コマーシャル撮影、映画・ドラマのロケーションに 「セグレイト」がレンタルします



クラシックカーからスーパーカー、そして新車種まであらゆる車種のコーディネートを手がけるセグレイト。映画やTVドラマ、CMやPVの撮影に必要な劇用車や雑誌等のスチール撮影をはじめ、イベント、市場調査、試乗・送迎などにレンタルサービスしています。自社で保有している車両はなんと350台以上。超高級車といわれるロールスロイスやベントレー、フェラーリ、ランボルギーニ、アストンマーチン、ベントレーなども全車即日デリバリーで現場に

お届けします。自社保有にない車種でも多数の提携先を通じて2000台に及ぶ車両を手配できますので揃わないクルマはないと言っても過言ではありません。また、利用する車種未定で漠然としたイメージしか決まっていなくても、ご相談いただければイメージに合った車両をご提案いたします。ご予算に合わせたコーディネートもできますので、お気軽にご相談ください。

セグレイト TEL.03-5431-8851

04 その場で乗って帰れる SNPサービス

本来、お車をご購入いただいた後に整備や名義変更等の手続きが必要であり、ご納車までに2週間～3週間の期間が必要です。しかし、「ロペライオSNP」ではご購入いただいたお車をすぐにその場でご納車できます。ご購入時の興奮醒めやらぬまま、すぐに愛車を走らせる喜びを実感いただけることでしょう。そして、ロペライオ販売車両は、全てのお車にナビを標準装備。例えナビゲーションが付いてないお車でも当社で無料でお付け致します。

05 ロペライオは全車種 全国無料配送

ご購入いただいた大切なお車を日本全国、無料で陸送いたします。お忙しい方や遠方にお住まいの方でも、ご指定いただいた所まで弊社専用ローダーにてお届けいたします。

※離島への納車費用は別途料金がかかる場合がございます。
※フェラーリ・ランボルギーニ等の特殊車両は別途料金がかかる場合がございます。詳しくはスタッフまでお問い合わせ下さい。



NEWS & TOPICS

STAFF'S VOICE



2011年度新卒入社メンバー



車両の磨きやコーティング仕上げを担当しております。自分の仕上げた車両に対してお客様から「このクルマ、キレイだね」と言っていただけた時が、いちばんの喜びを感じる瞬間です。

- 今後実現したい夢は 磨きやコーティングを通してお客様に身近な存在となれるファクトリーにしたいです。
- 大切にしている言葉は 「間違った決断は最後まで下されない決断に優る」という言葉です。
- 自慢できる趣味・特技は サッカーとスキーそしてモータースポーツです。
- 休日の過ごし方は 家族と旅行や買い物に出かけたりです。子供の相手をしてると心も和みます。



高橋
裕介

Yusuke Takahashi

セントラルファクトリー
テクニカルセンター部



車検や整備、修理などの窓口業務を担当させていただいております。お客様に直接お会いし、ご要望を細かくお聞きした上、お客様の大切なお車をお預かりいたします。お客様のご要望以上のサービスが出来るように心がけております。

- 今後実現したい夢は 新しいことに挑戦した一年でしたが、今後も成長のため挑戦し続けたいです。
- 大切にしている言葉は 何事も楽しく!楽しんでこそスキルが発揮でき周囲もよくなると思います。
- 自慢できる趣味・特技は 読書が大好きです。毎日読んでいます。
- 休日の過ごし方は 仲のいい友人とピリヤードに行きます。学生の時より続けています。



川野
雄大

Takehiro Kawano

セントラルファクトリー
サービスフロント部



私の担当は、車両の仕入れが主な業務です。ショールームに並べても問題はないか、しっかり検品しファクトリーへと送り出すのが主な業務です。それに伴う書類の管理なども行っています。私が仕入れた車両がご契約になったとの連絡を受けたときにはうれしいです。

- 今後実現したい夢は 「本物」の商品を扱いながら、自分も誰からも認められる本物になること。
- 大切にしている言葉は 「経験人創!楽しい事も辛いことも自分の成長のため。経験を大切にしています。
- 自慢できる趣味・特技は フットサルとスノーボードです!
- 休日の過ごし方は 家で過ごす時間を大切にしています。友人とフットサルにも行きます。



奈良
祐輔

Yusuke Nara

PDIセンター
仕入部



ショールームにいらっしゃるお客様への対応をしております。来店から販売まで担当しておりますが、ご契約いただけたときの喜びは最高です。お客様が喜ぶ笑顔を見えた瞬間には、心の底からうれしさがこみ上げてきます。

- 今後実現したい夢は トップセールスマンです。まだ新人の身ですが、いつかは究めたい頂点です。
- 大切にしている言葉は 「ありのまま」の心を持ち、自分を出して明るく楽しく仕事をしたいです。
- 自慢できる趣味・特技は サッカーとフリースキー。身体を動かすのが大好きなスポーツ系男子です!
- 休日の過ごし方は 好奇心旺盛なので、とにかく外に出ていろいろなものを吸収しています。



清水
翔

Sho Shimizu

セルカ戸田ショールーム
営業部



練馬本店で店長を務めさせていただいております。この仕事をしておりまして、喜びを感じるのは、何と申しましてもお客様とご契約いただけた瞬間、お客様の笑顔を見たときです。今後もひとりでも多くのお客様に喜んで頂けますよう、頑張ります。

- 今後実現したい夢は 将来の独立に向けて、自分自身にあらゆるスキルを身につけることです。
- 大切にしている言葉は 成功は、失敗の彼方にある!
- 自慢できる趣味・特技は サーフィンが趣味です。でも最近は子供達に時間が取られ、なかなか行けません。
- 休日の過ごし方は 家内と3人の子供との夕食、これが楽しみです。



小泉
貴志

Takashi Koizumi

練馬ショールーム
営業部 練馬本店店長

STOCK LIST SETAGAYA 世田谷 ショールーム



'06 LAMBORGHINI GALLARDO E-GEAR
ネロ/クティス
8,000km
¥12,500,000



'99 FERRARI F355 F1 BERLINETTA
ジァッロモテナ
22,000km
¥8,480,000



'96 LAMBORGHINI DIABLO
MATBLACK VER.
MatBlack
11,000km
¥11,500,000



'90 LAMBORGHINI LM002
ジァッロスパイダー
8,000km
¥13,020,000



'02 ASTON MARTIN VANQUISH V12 6.0
キャリンゴムグレー
21,000km
¥9,880,000



'05 ASTON MARTIN DB9
MatWhite
18,000km
¥10,500,000



'07 ASTON MARTIN V8 VANTAGE 6MT
チルタングリーン
26,000km
¥8,250,000



'05 MASERATI QUATTROPORTE GT-S AT
ネロカーボニオ
4,000km
¥9,650,000



'10 PORSCHE 997 CARRERA CABRIOLET 7速PDK
キャララホワイト
12,000km
¥19,800,000



'97 RUF COMPLETE BTR2
スピードイエロー
22,000km
¥11,950,000



'96 PORSCHE 993 CARRERA RS
ガスレッド
39,000km
¥10,500,000



'80 PORSCHE 930 TURBO
ウィンフルドングリーン
11,000km
¥6,550,000



'09 AMG S63L
ダイヤモンドホワイト
9,000km
¥17,900,000



'10 AMG E63
オブジディアンブラック
9,000km
¥11,500,000



'05 AMG SL55 KOMPRESSOR ART VER.
アラバスターホワイト
29,000km
¥6,150,000



'07 G55L KOMPRESSOR ART VER.
オブジディアンブラック
44,000km
¥8,350,000



'96 FERRARI F50
シリアル193/349 1オーナー
コーンズディーラー車 ロッソコルサ
438km
ASK



'08 FERRARI 599 F1
ネロカーボニオ
3,000km
¥21,800,000



'10 FERRARI CALIFORNIA F1
ピアンコアグス
5,000km
¥21,770,000



'08 MASERATI GRANTURISMO-S
ネロカーボニオ
9,000km
¥13,300,000



'08 BENTLEY CONTINENTAL GT SPEED
グラッシャーホワイト
29,000km
¥15,850,000



'05 ROLLS-ROYCE PHANTOM
シルバーパール
28,000km
¥18,800,000



'08 AUDI R8 4.2 FSI QUATTRO
アイビスホワイト
29,000km
¥11,000,000



'00 BMW Z8 ROADSTER
トバースブルー
18,000km
¥9,900,000



'02 LOTUS ELISE
アークティックシルバー
15,000km
¥3,780,000



'04 MASERATI SPYDER
クアルツオロミテ
41,000km
¥3,690,000



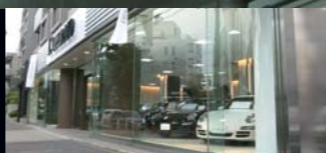
明神朱里
Akari Myojin
ショールームフロント課

SETAGAYA

03-5779-7100

STOCK LIST NERIMA

練馬
ショールーム



'10 JAGUAR XJ PREMIUM LUXURY
ルナグレー
19,000km
¥8,100,000



'07 AUDI A8 4.2 FSI QUATTRO
COMFORT PKG
インパビジュアルパールエフェクト
29,000km
¥5,050,000



'88 BMW ALPINA B7 TURBO
COUPE
ラックスシルバー
20,000km
¥7,000,000



'80 MERCEDES BENZ 450SEL
W115
シルバーブルー
36,000km
¥5,000,000



'07 MERCEDES BENZ GL550
オブシディアンブラック
29,000km
¥7,950,000



'08 BMW X5 4.8 M-SPORT
ブラックサファイア
13,000km
¥6,150,000



'06 MERCEDES BENZ G500L
アラバスターホワイト
30,000km
¥6,050,000



'09 AUDI Q5 2.0 TFSI
QUATTRO S-LINE
シールグレーメタリック
33,000km
¥5,150,000



'09 BMW 750
COMFORT+PLUS-PKG
ブラックサファイア
12,000km
¥7,950,000



'09 BMW M3 SEDAN 6MT
M-DRIVE
イモラッド
12,000km
¥6,000,000



'06 BMW M6 COUPE
アルビンホワイト
35,000km
¥7,070,000



'09 BMW Z4 sDRIVE 35i
ディープシーブルー
18,000km
¥4,950,000



'02 PORSCHE 996
CARRERA4S TIP-S
ガーズレッド
12,000km
¥5,950,000



'10 PORSCHE BOXSTER 2.9 PDK
キャララホワイト
8,000km
¥5,550,000



'92 PORSCHE 964 TURBO
ガーズレッド
48,000km
¥5,080,000



'96 PORSCHE 993
CARRERA TIP-S
グランプリホワイト
40,000km
¥4,250,000



'10 MERCEDES BENZ S550L
4MATIC LUXURY PKG
オブシディアンブラック
18,000km
¥11,700,000



'06 PORSCHE 997 CARRERA 4S
TIP-S CUP AERO KIT
スピードイエロー
10,000km
¥8,450,000



'08 PORSCHE CAYENNE TURBO
サンドホワイト
36,000km
¥7,370,000



'09 AUDI S5 4.2 FSI QUATTRO
アイビスホワイト
25,000km
¥6,000,000



'09 MERCEDES BENZ E350
AVANTGARDE AMG SPORT-PKG
オブシディアンブラック
11,000km
¥6,700,000



'07 MERCEDES BENZ C300
AVANTGARDE S
アラバスターホワイト
18,000km
¥4,150,000



'08 BMW 335i CABRIOLET
プラチナブロンズメタリック
23,000km
¥4,100,000



'07 MERCEDES BENZ CL550
DESIGNO 65VER
カルサイトホワイト
29,000km
¥7,980,000



'08 AUDI RS6 AVANT 5.0 V10
TWIN TURBO QUATTRO
エポニーブラックパールエフェクト
27,000km
¥9,660,000



'05 RANGE ROVER VOGUE 4.4 V8
アラスカホワイト
18,000km
¥7,000,000

NERIMA



神子 茜
Akane Kamiko
ショールームフロント課

03-3997-3000



'05 BMW 750Li
COMFORT THEATER PKG
アルビノホワイト
58,000km ¥3,537,000



'03 MERCEDES BENZ S600L
オプシディアンブラック
56,000km ¥2,797,000



'06 AUDI A6 AVANT
4.2 QUATTRO
ダークルパージュメタリック
15,000km ¥4,077,000



'97 BMW L7 LIMOSINE
コスモブラック
50,000km ¥1,757,000



'03 AMG CL600 TWINTURBO
アラバスターホワイト
53,000km ¥3,157,000



'98 MERCEDES BENZ G320
タンザナイトブルーメタリック
61,000km ¥2,877,000



'03 MERCEDES BENZ SL500
LORINSER
アラバスターホワイト
37,000km ¥3,577,000



'01 MASERATI 3200GT
TWINTURBO
ボローニャレッド
28,000km ¥3,137,000



'00 PORSCHE 996 CARRERA4
6MT
スピードイエロー
38,000km ¥3,647,000



'05 PORSCHE CAYENNE TURBO
サンドホワイト
44,000km ¥5,357,000



'09 VOLKSWAGEN GOLF TSI
HIGHLINE
ディープブルーパールエフェクト
25,000km ¥2,287,000



'03 AUDI R56 AVANT BI-TURBO
アークスシルバー
53,000km ¥3,237,000



'02 ALFA ROMEO 147
2.0TWINSPARK SELESPEED
ロッソアルファ
10,000km ¥1,077,000



'00 VOLVO C70 CABRIOLET
シルバーメタリック
55,000km ¥1,097,000



'03 AUDI A4 CABRIOLET
モロブルーパールエフェクト
22,000km ¥2,657,000



'07 FORD MUSTANG V6
CONVERTIBLE
パフォーマンスホワイト
41,000km ¥2,327,000



'09 ALFA ROMEO MITO 1.4
TURBO SPORT
ピアンコスピノホワイト
3,000km ¥2,397,000



'05 CITROEN C3 1.6 PLURIEL
ヴェールシュデュール
57,000km ¥1,237,000



'09 FIAT 500C 1.2POP
バンドレレッド
5,000km ¥2,077,000



'95 JAGUAR XJS
CONVERTIBLE V12
アイスブルー
23,000km ¥3,687,000



'02 JAGUAR T-TYPE 2.5 V6
カーニバルレッド
48,000km ¥1,057,000



'97 BMW 318IS SPORTPKG
アルビノホワイト
51,000km ¥847,000



'99 PEUGEOT 206GT WRC
プラチナグレー
28,000km ¥877,000



'07 MINI COOPER CONVERTIBLE
SIDEWALK
ペッパーホワイト
19,000km ¥2,037,000



'05 Audi TT 3.2 SLINE QUATTRO
パピイヤオレンジ
25,000km ¥2,157,000



'08 SMART FORTWO COUPE
クリスタルホワイト
10,000km ¥1,197,000

CERUCA
TODA



立川祐子
Yuko Tachikawa
ショールームフロント課

048-449-0001