

最初はただのスーツ屋さん、どこにでもある普通のスーツ屋さんでしたが、様々な方との出会いの中で『経営者専門スーツ仕立て屋』に進化していききました。創業して3年目の時でした。その頃に通っていたのがイメージトレーニングの第一人者 尾崎里美先生の塾です。

『どんな未来なら楽しい? 目標達成したら誰が喜んで?』

と尾崎先生に聞かれました。しかし想像力が欠如している私は『サロンを●●に出す、売上を●●にする、スタッフを●●人にする』くらいしか出てきませんでした。そこで尾崎先生はこう聞いてきました。

『ワクワクする?』

そうなのです。数字は見ているだけで全くワクワクしないのです。売上が予定通りいけば嬉しい。でもワクワク感を感じられない。これでは脳が動きません。ワクワク感が魂を喜ばせ実現に向けて色々なものを引き寄せ始めるのです。

創業10周年に向けて何か出来ないかを考えている時期でした。10周年記念パーティが出来たらすごく楽しい!でもそれだけならワクワク感は少ない、すごくワクワクすること何かないのか??? 頭に宿題を出しているとある日ふと浮かびました!

綾戸智恵さんに記念ライブしてもらおう!

そんなことを突然思いつきました。ジャズ歌手の綾戸さん私すごく好きなのです。一般的には『良く話す大阪のおばちゃん、オムツのCMの人』そんなイメージかと思いますが、歌がとにかくパワフルで魂を込めて歌っているのが心に響いてくる方なのです。思いついた瞬間ワクワクが止まりません!

まず最初にしたことは『日程』を決めること、その場で手帳を開き2019年2月24日(日)に決めました。次に『会場決め』大阪でジャズと言えばビルボードライブ大阪、すぐにビルボードに電話し『6年後』の予約を入れました。

通常ビルボードの予約は1年前からの受付、しかし事情を話し無理やり予約を入れてもらいました。事情と言っても私のイメージだけ。綾戸さん来ますから!とまだ何も決まってもないのに話をしていました...ビルボードライブの方の怪訝そうな顔は今でも忘れることが出来ません。

綾戸智恵さんと繋がるには?

2012~2019



直談判成功の瞬間

日程、会場を決めた日、パーティ開催と綾戸智恵さん記念ライブをすることをブログに書きました。あとは綾戸さん本人です。

事務所を通し『仕事として』依頼すれば条件さえあえば可能は可能だと思います。でも私はそれでは嫌でした。私自身がどんな人間で、どんな思いで仕事をしていて、どんなお客様が来ていて、お客様に何を伝えたくて、そもそも何故綾戸さんでないといけないのか?を本人に知ってもらった上で“それなら喜んで歌わせてもらおう!”と思って歌ってみたい。

その為には『綾戸智恵さん個人』と繋がりを持つ必要がある

どうしたらいいのか?でもそんなことがそもそも可能なのか?も分かりません。まずしたことは...ファンクラブに入ること(笑)

綾戸さん本人に何度もお手紙を書き、わざと目立つ大きな眼鏡で最前列でライブを見て、各地のライブ会場には記念のお花を送り続け、ブログ、Facebook、ニュースレターには綾戸さんのことを度々書き続ける、そしてことあるごとに人に話す。

そんなことを3,4年続けると私の存在が綾戸さん本人に知られるようになりました。そしてある日とあるライブハウスに綾戸さんが来られる情報をつかみました。チャンス到来!大きなホールなら無理だけど小さなライブハウスなら話しかけるチャンスはある。

直談判しよう!

そう決め直談判してきます!とFacebook投稿すると見知らぬ方からこんなメッセージが来ました。

末廣さん 実は綾戸さんのスタッフを6年ほどやっていたのでスタッフの方につなぐことも出来ます。お手紙作戦で上手くいかなければ遠慮なくおっしゃってください。

たまたま私の投稿を見ていた方からでした。奇跡的に現れたこの方のおかげで直談判は大成功し、綾戸さんの確約をその場で頂くことが出来たのです。



左 /ファンクラブ申込書
左下/本人に確実に届く『本人限定受取』で送る
下 /何度も書いたお手紙

