

## サロンの歴史

1986年7月17日に57丁目ティファニーの側、5番外と6番街の間にサロン VIJIN を出店する。

1997年渡米後、予定の滞在3年が終わる前に十分に目的修得出来ず、納得いかないまま帰国したら将来必ず後悔すると思い、もう少し滞在を延ばすこと考え、グリーンカードを取ると決断した時に、同じ持つなら一番グリーンカードを一番有効に使える方法はなんだろうと考えました。日本とアメリカを自由に行き来出来るぐらいでグリーンカード取るだけの価値は小さいと思いました。グリーンカードあればアメリカ人と同じように、最低投資額でもビジネス出来るなら、それではお店持つのが一番良いかもと考えました。もし、上手く行けば、23歳のときに作った“人生成功の方程式”の70歳のゴールを、より現実化出来そうだし、これから日本でお店出すなら、ゆくゆく日本で宣伝媒体として利用出来るし、たとえ失敗しても、その時は“NYは飽きたから日本に戻って来た”と言えば良いし、失敗したことバレル前に日本で成功していれば良いだけのことと開き直る考えでサロン VIJIN を出店する。出した目的は、せっかく遠いNYに来たのだから、アメリカにいるから出来ること、居たから出来たことをベースに考えた結果、“自分のような普通美容師がここまで来れたのは、”言葉も、ライセンスも持っていない私を受け入れてくれたヘアサロンという受け皿があったから。それなら日本には私以上に才能があり、インターナショナルになりたいという美容師がたくさんいるだろうからそのような人にチャンスを与えてあげられるお店作る奴が一人くらい居ても良いのではないかと思います、またお金儲けは日本に帰れば出来ること、NYにいる間はロマン追うことに専念しよう”との思いからでした。まあ、ロマン追うにはお金を儲けなければならぬこと長い間気づかず何も知らず苦労する。考えればわかることですが、スタッフに素晴らしい環境を提供するにも、また維持するも、最高のプロダクトを使うにも、店を売り知知名度あげなければ、良い客層のお客も来ないし、優れた人材も集まって来ない。

理想を追う前に現実の問題を解決しなければならぬことに、本当に気づいたのは開店後10年近く過ぎていた。それまでは、一生懸命頑張れば神様は助けてくれる、また私欲なく頑張っていれば自然と浮き上がって行くと思っていました。ガムシヤラ頑張っただけでは浮上しないこと気づかなかった。そして、1990年、NYまで来店されるアトランタからのお客さんご主人からNYである日“ミノルはNYを見てアメリカだと思っているだろうけど、NYは特別で、もっとアメリカらしいアメリカを見た方が良い”と言われ、その年の暮れアトランタに訪問すること誘われる。

その冬家内と息子と3人でアトランタに訪問する。この時の感激はいまでも鮮明に覚えています。タクシーで空港出てから町のなかに近づいて行くほどに車線がどんどん増え、市内に入るところには片側8車線になり都会の町中に吸い込まれていく感じがした。またアトランタは緑が非常に多くの建物も、多く茂る林の中に隠れていて、空は真っ青で空気が澄んでいて眩しかった。自分が想像していたアメリカが此処にあるようで“そうや！これがアメリカなんや！”と感激する。招かれた彼らのパーティの翌日、家内の知り合いからの紹介でアトランタ南部日本商工会の理事のご家族の方たちと会った時に、“アトランタには日本人の髪を上手に切ってくれるヘアサロンがないので、南田さんヘアサロン出してもらえませんか？”という話になった。2店舗目は日本と決めていたので、即答出来ませんでしたし、出店しても採算があうのかもわからないので、“それではこれから1年間、アトランタでの市場調査させていただきます。また、その間にどの辺に出店するのが駐在員ご家族の皆さんに便利なのか調べて頂けますか？”とお願いしNYに戻ってきました。

その後何度もアトランタを訪れ、不動産屋さんや場所見たり、日系人のお店訪ねては、ローカルの日本人世帯数を調べたりしながら、わかったことは、お店の家賃は安いけれど、南部の人達の収入が低く、飛行機代使った経費考えれば、赤字にならなくても利益は見込めないことでした。求められて商売するのは、商売の原点であり、光栄なこと、また困っていることを助けることでできれば凄く喜ばれること、どうすれば良いかの妥協点を見つけるのに時間掛かる。最終、NYで日本からの若い美容師を雇って上げても、環境が厳しいところから、辞める人も多いので、“それじゃ、NYの前に、ゆっくりしたアトランタで研修という形で仕事を与えて上げ、その後肌を合えば、NYに行くのもよし、合わなければ日本に帰るのもよし”と利益をお金でなく人を育てることであればこれを利益と考えれば、赤字にならない限りは運営可能なことから、これならお店出せるのではという妥協点で1991年10月25日にオープンする。日本からJ1ビザをサポートしアトランタ店の運営を始める。

その後、私の経歴を語る私の偽物が他州に現れたりとお客様に迷惑かけるいろんなことがありながらも、2009年、今現在アトランタだけでなく、南部全州(ジョージア、サウス&ノースカロライナ、テネシー、ルイジアナ、アラバマ)+ケンタッキー、オハイオ、フロリダからも泊まりがけで来店してもらえるところまで発展する。バブル弾けた後、アトランタにある都市銀行、地方銀行、商社、物産、など多くのオフィスがクローズになったものの、その頃から州外からのお客が増え始め、何とかビジネスが成り立っているのは神様から守られているように思う。自分が生かされている証拠ではと感謝しています。

2009年4月、当初予定の新たなショッピングセンター内への移転を急遽キャンセルし、サロン名「アトリエ VIJIN」という名に変え、今の場所に移転する。ついに念願叶ってアトランタの中心地 Buckhead に理想とする環境のお店を見つけることできる。これはまさに「願いは叶う」です。新たなサロンは私の住むコンドミニアムの中にあり、隠れ蓑で高級感溢れるこじんまりした雰囲気と共に広い中庭があり、静かでゆったりした空間、癒しと寛ぎ+優雅なおもてなし、“一人でするならこのような場所がいいな〜”と以前に想像していたそのもの。1991年にオープン以降7Days ほぼ休むことなく頑張ってきた神様からの贈り物と思っています。

今は何に対しても“感謝の心”“ありがとうの心”を大切にしなければ、バチが当たると思っています。今から6~7年前から日本に出店しようと決め、3年前に2009年内、神戸に「サロン VIJIN ニューヨーク」を出そうと決め、ゆっくり場所探しを始める。自分でお店持つことの現実味を感じさせ自分にプレッシャーを与え、どんな店でなければ受け入れられないか頭の中でシュミレーションしたり、そして縁のある場所を見つけるにはギリギリよりは時間あった方が良いと思った。あれだけ早くから探し始めたのだから神様はタイミングよくプレゼントしてくれると期待していたが、現実今年に入ってもなかなか見つからず焦り始める。過去3年、毎年3回計9回帰国し、寒い中、また真夏の蒸し暑い中汗流しながら歩き回る。“楽”してものが手に入る訳ではないと自分に説得、手ぬぐいタオルで顔を拭き拭き苦行のように歩き回った。結局今年9月初め帰国の際も結局見つからず、今年中のお店開店は“無理か”とあきらめかけていたところ、NYに戻って来たその日の夜に、神戸に居る TED から今、物件の前にいるという朗報が入り、その場で情報のメール、電話のやり取りから、ほんの5分でその場所取することを決断する。“決まる時はやっぱりこんなものかな”と毎回のことながら感じさせられる。やっぱり必要なのは、経験値からの直感で決めることになるようだ。日頃から、何かにつけて“感”を磨くトレーニングは大切なこと改めて今も思う。

2009年、9月に日本出店第一店舗夙川に場所を見つけ2010年1月10日(日)にオープン決める。これからサロンヴィジンにとって新たな挑戦が始まるが、1979年NYに来た目的が「将来日本で見せ出すため」と考えれば、まさにこれからの私の美容人生のスタートになる。

今までは自分一人でお店を引っ張ってきたような感じですが、これからは私と共に社員一丸、一致団結し共に繁栄すること願っています。

サロンヴィジン ニューヨーク 代表 南田稔