

この一年間は、やはり世の中の不景気と諸物価高騰の影響をうけ、うちの店も、なかなか苦しい運営だった。食材の等級を落とすたくないの、はじめて、値上げにもふみきったが、新価格を口にするのも、心苦しかった。

常連さん以外の、新規の観光客がほとんどなく、これは、湖畔の飲食店ではどこも同じだったらしい。GWも夏休みも、湖畔道路が渋滞を免れたのはいいが、お客さんの絶対数の激減は、深刻な状況だと思う。

今までは、お客さんの数より、テラスにくる野鳥の数のほうが気にかかったが、今年のはじめて、それが逆転した。

そんな中でも、やはりお客さんとの出会いから学ぶことが多く、これは数字として帳簿に記入できないが、これこそ、喫茶店稼業の純益と呼ぶものだろう。

営業日の朝は、食材の欠品がないかどうか、掃除にぬかりはないだろうか、パンがうまく焼けただろうか、ものすごく緊張する。それでも、夕暮れになり、解放感につつまれて店を閉めるとき、きょうは満点だったということは、まずありえない。

いつもいつも反省点が多々あり、明日こそと思ってあらためるが、明日になるとまた別の反省点がでてくる。

〈これでいい〉ということがないのは、仕事をする者の宿命かもしれない。営業しているかぎり、どこかで線をひいて(ひいたことにして)気分一新、翌朝また緊張して店を開ける。

定休日とはまったく異質の、どきどきした一日がはじまる。

完

一年間、ご愛読くださり、ほんとうにありがとうございました。このコラムのおかげで、営業日と定休日とが、自分の中で有効的に共存し、それは思いがけず励みになりました。ここから、感謝しています。

おこがましいのですが、しばらくコラムの定休日をいただき、もし数年後に、うちの喫茶店がまだ持ちこたえていて、編集長のおゆるしがあれば、ふたたび同じタイトルで書かせてもらいたいと思います。重ねて、お礼を申し上げます。