

【月刊食堂 2016年4月号】目次

《特集》いまの外食価格は「価値」「労働」の対価として適性なのか

お値段をあげよう

価値とマンパワーを高く売ろう

粗利 75% 原価 × 原価率 10~28.3% 4メニュー

総力取材 34 ページ お値段を上げる わが社の主張と実践

一步一步 大谷順一社長

マックス・コーポレーション 遠藤充師社長

FoomanLAB 田中秀一社長

nadeshico 細川雄也社長

価格 40~700 円・客単価 30~1000 円アップ ケーススタディ 15 例

お好み焼き本舗／ファーストキッチン／SUBWAY／元町珈琲／南国酒家

京都勝牛／ヴォーノイタリア／新宿ホルモン／ベリーベリースープ／いざかや炎丸

焼肉萬野ホルモン舗／ヴィノシティ・マジス／ヴィノシティ／ビバ バンコ／

トラットリア チッチョ

客単価 4000 円の常勝集団

O. B. U 寺川欣吾社長が実体験から考察

客単価 +1000 円だからできること -1000 円でできなくなること

客単価 4500 円クオリティを具現化する 価値づくりの設計図とコア戦略

LIVE CREATE／グリップセカンド

[大型連載]

世界に示そうニッポンの外食力 アジアの巨大胃袋を掴め!!

「インバウンドマーケット 後編」

労働生産性向上委員会

「標準規模 20 坪 40 席」

【連載】

覆面店舗チェック

強い店づくりと企業成長の要 エリアマネジャー育成講座（井上恵次）

やまけんの農業 × 外食ビジネス=!?（山本謙治）

サービス産業のワードパワー（松坂 健）

レストラン食べ歩記（横川 潤）

食のキラークンテンツ（島田 始）

大手・中堅 外食企業動向 2016

本のひとつまみ（松坂 健）

インフォメーションコーナー

バックナンバー