

【月刊食堂 2018年7月号】目次

《特集》売れば売れるだけ収益力も生産性も上がる 儲かるドリンク再点検

巻頭フォーカス

ここをサポートしていないか、見過ごしていないか
ソフトドリンクを売ろう！

テーマ1 「品揃えで売る」篇

Cheese Cheers Cafe 渋谷（東京・渋谷）

WE ARE THE FARM 渋谷（東京・渋谷）

メリケン 岡崎店（愛知・岡崎）

テーマ2 「ペアリングで売る」篇

JANICE WONG（東京・新宿）

ラ・ボンヌ・テーブル（東京・三越前）

MAVO（京都・祇園）

テーマ3 「スタンド業態で売る」篇

レモネード by レモニカ 金沢店（石川・金沢）

クラムスバナナ（大阪・高槻）

ティースタンドナナ（東京・北参道）

ビールを進んで売る？ 売らない？

積極派 vs. 消極派 必勝儲かり術

積極派

新宿酒場 酒津屋（東京・新橋）

居酒屋ビールボーイ 吉祥寺店（東京・吉祥寺）

博多満月 武蔵小杉店（神奈川・武蔵小杉）

消極派

宮崎酒場 糸びす（大阪・梅田）

渋谷 DRAEMON（東京・渋谷）

酒場 晩酌 TEZUKA（東京・渋谷）

レトロドリンク 割りもの 強炭酸

収益力抜群メニューヒント集

アルコール売上げ比率 **98%・75%・70%**

スタンド酒場のピカイチモデル

sour（京都・河原町）

ANOTHER 8（東京・目黒）

STAND BY ME（福岡・赤坂）

オーダーパターンで見る

アルコールが売れる **食事業態のつくりかた**

いっかく食堂 六本松店（福岡・六本松）

鯖の塩焼き専門店 鯖なのに。（東京・大森）

熊だ（東京・原宿）

ぎょうざいってん（東京・神田）

【連載】

「いきなり！ステーキ」の非常識な挑戦 一瀬邦夫社長の ICHI-METER
業界を活性化する 若手トップインタビュー 今月の顔

必見の大繁盛店

覆面店舗チェック

事業継続と人材救済のための M&A 照井ゼミ

個店が一步リードできるネット集客のすゝめ ホームページで勝とう！

〔新連載〕社外人事部ラフテルズ井上高司社長の成長企業の人事 110 番
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 2018

本のひとつまみ（松坂 健）

インフォメーションコーナー