

【月刊食堂 2022年6月号】目次

《特集》

過去2年間の試行錯誤で蓄積された業界の経験則とノウハウを追う

テイクアウト・デリバリー 見えてきた勝ち筋

スペシャルインタビュー

デリバリー業界の麒麟児 鬼頭宏昌社長が縦横無尽に語る

『かさねやの展開で僕がわかったこと』

企業ルポ

後発の名古屋ローカル企業はなぜ一大勢力を築けたのか

経営者オピニオン

Globridge 大塚 誠社長が「ご近所キッチン」のデータ分析成果を大公開

デリバリーで月200万円売る方法

- ・デリバリービジネスそもそも論
- ・売れるメニュー6大条件
- ・商品品質4大基準
- ・運営品質3大指標
- ・配達員評価3大注意点
- ・売れる販売ページづくり

編集部仮説

デリバリーとの事業特性比較と事例研究で考察

再整理テイクアウトの成功ポイント

ヒット店の販路別売上げ比率と売れ筋上位 10 品検証

韓国・エスニック料理全方位販売の実力

korean kitchen カブ韓 fushimi (愛知・伏見)

コリアンダイニング 李朝園 江坂店 (大阪・江坂)

韓国屋台 豚大門市場 馬喰町店 (東京・馬喰横山)

台湾綺鶏 (東京・下北沢)

ガァウ タイ by クンテープ (兵庫・三宮)

汽 [ki:] (京都・五条)

T0 GO×EAT IN の二刀流、マルチチャネルのヒット店続々

テイクアウトで+100 万円を売る店

山本メンチカツセンター 大塚店 (東京・大塚)

岩瀬串店 (福岡・赤坂)

スパイスカレー食堂 中野坂上店 (東京・中野坂上)

自然やキンパ (愛知・矢場町)

サラダをより便利により買い求めやすく

CRISP SALAD WORKS の DX 化がおもしろい

『月刊食堂』記者 K の体当たり調査

宅配ドライバー日記

いかに先行大手に対抗するか

後続デリバリー代行企業 2 強にない強み

Wolt

fineDine

Chompy

連載

- ・ トップが自ら語る注目 FC モデルの強み
当社 FC の競争優位点、収益力、支援体制
- ・ Chompy にできること 公式アプリで店舗のデジタル化
お客のスマホに店を持つ
- ・ OLL DESIGN 大西良典氏がレクチャーする
内外装の ID デザイン理論
- ・ 業界を活性化する 若手トップ 今月の顔
(株)FOODCODE Founder CEO 西山亮介氏
- ・ 必見の大繁盛店
- ・ 覆面店舗チェック!! (ジョリーパスタ)
- ・ (株)ウィット三宅宏通社長が見た M&A の成功／失敗事例
急所は事業のリスタート
- ・ やまけんの農業 × 外食ビジネス=!? (山本謙治)
- ・ レストラン食べ歩記 (横川 潤)
- ・ 食のキラーコンテンツ (島田 始)
- ・ 大手・中堅 外食企業動向 2022

インフォメーションコーナー

バックナンバー

次号予告