

【月刊食堂 2026 年 10 月号】目次

《特集》内需の逆風を跳ね返す、成長マーケットのポテンシャルと攻めかたを探る

インバウンドで稼ぐ

インバウンドで稼ぐ大繁盛店の

集客モデルと 当たった施策

月商 1200 万円

マーメイドコーヒー ロースターズ 札幌店（北海道・札幌）

業態解説篇／施策解説篇

月商 1500 万円

ごちそう焼むすび おにまる 京都四条河原町店（京都・京都河原町）

業態解説篇／施策解説篇

月商 2400 万円

KOBE Beef Emperor Steak 新宿歌舞伎町店（東京・新宿）

業態解説篇／施策解説篇

月商 1300 万円

SAPPORO NIKUAZABU（北海道・札幌）

業態解説篇／施策解説篇

月商 1130 万円

食堂おわん（福岡・博多）

業態解説篇／施策解説篇

月商 1700 万円

おすしと炉ばた 鰯炉まん（京都・四条烏丸）

業態解説篇／施策解説篇

月商 1000 万円

炉端焼き HOTARU（東京・神田）

業態解説篇／施策解説篇

Copyright © 株式会社柴田書店

東京都文京区湯島 3-26-9 イヤサカビル 3 階

月商 600 万円

幕末カレー（東京・神泉）

業態解説篇／施策解説篇

月商 900 万円

寿司としゃぶしゃぶ・すき焼き食べ放題 HOT POT LAB 心斎橋難波店（大阪・心斎橋）

業態解説篇／施策解説篇

月商 3000 万円

博多炉端 魚男（福岡・天神）

業態解説篇／施策解説篇

インバウンド集客導線づくり入門

(株)Globridge 大塚 誠社長が

インバウンドに全力投球する理由

HALAL WAGYU RAMEN SHINJUKU-TEI／すし酒場 FUJIYAMA TOKYO

サンマルク HD の「インバウンド×アウトバウンド」で挑む外需開拓

豪州 1 号店が月商 8700 万円。牛かつなら世界で 550 店は出せる

連載

- ・ “なににもできない社長” が繁盛店をつくれる理由（わけ） Season2
- ・ 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
- ・ 売上げがあがる店構え解説
- ・ 実名では聞けない悩みをぶつける M&A のホンネ相談室

- ・ (株)ユニコン照井久雄の M&A サロン
- ・ 今月の繁盛店
- ・ 覆面店舗チェック!! (コナズ珈琲)
- ・ 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)
- ・ 大手・中堅 外食企業動向 2026

インフォメーションコーナー

バックナンバー

次号予告