

【2011年6月15日現在】

日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社

- **本社** 〒150-8586 東京都渋谷区恵比寿南1丁目15番1号 JT恵比寿南ビル
TEL.03-3719-0231
- **関西オフィス** 〒553-0003 大阪府大阪市福島区福島7丁目20番1号 KM西梅田ビル
TEL.06-6453-6660
- **設立** 1970年7月4日
- **資本金** 72億9,750万円
- **決算期** 3月
- **取引所** 東京証券取引所第二部
- **取引銀行** 三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、他



本社（サポートセンター）

- **役員**

代表取締役 執行役員社長	渡辺 正夫	常勤監査役	安藤 正久
取締役 執行役員専務	長井 哲朗	監査役	増 一行
取締役 執行役員常務	嶋崎 俊一	監査役	今田 勝之
取締役 執行役員常務	坊野 俊夫	監査役	由布 節子
取締役	垣内 威彦		

- **従業員数** 1,105人 2011年3月31日現在 単体
- **売上高** 2010年度単体実績（2010年4月～2011年3月） 83,536百万円 ※単位未満は切り捨て
- **ホームページ** 日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社 <http://japan.kfc.co.jp/>
ケンタッキーフライドチキン <http://www.kfc.co.jp/>
ピザハット <http://pzh.jp/>
ピザハット・ナチュラル <http://pzh-n.jp/>
- **ツイッター** ケンタッキーフライドチキン http://twitter.com/kfc_jp
- **お客様サービス係** フリーダイヤル：0120-197074（受付時間 9:30～17:30）

子会社

総合マーケティング会社
株式会社ケイ・アド

- **代表取締役社長** 細見 薫
- **設立** 1991年3月1日
- **資本金** 1,000万円
- **住所** 〒150-0022
東京都渋谷区恵比寿南1丁目15番1号
JT恵比寿南ビル TEL.03-5722-7220
- **従業員数** 1人 2011年3月31日現在
- **売上高** 2010年度実績（2010年4月～2011年3月）
7,119百万円 ※単位未満は切り捨て

子会社

レストラン運営会社
ケイ・フーズ株式会社

- **代表取締役社長** 合田 豊彦
- **設立** 2008年9月3日
- **資本金** 100万円
- **住所** 〒553-0003
大阪府大阪市福島区福島7丁目20番1号
KM西梅田ビル TEL.06-6453-6693
- **従業員数** 21人 2011年3月31日現在
- **売上高** 2010年度実績（2010年4月～2011年3月）
1.168百万円 ※単位未満は切り捨て

おいしいを、ずっと。あたらしいを、もっと。

Belief

— 本物はいつも感動を伝える —



代表取締役執行役員社長 渡辺 正夫

『安全で健康的な素材を使って調理した
手づくりの食事を、心をこめて提供する』

これは、私たちがケンタッキーフライドチキン（KFC）の創始者、カーネル・サンダースから受け継ぎ、大切に育んできたシンプルな規範です。約80年前、米国ケンタッキー州の田舎町で小さなレストランを開業したカーネルが、生涯、頑なに守り続けたこの生き方は、いまや世界中の後継者たちに引き継がれ、“本当のおいしさ”をサービスすることの喜びと感動が生まれ続けています。

日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社もまた、カーネルの情熱と精神を受け継ぎ、日本に新しいおいしさを伝えて41年になります。食の安全が問い直されている今こそ、私たちは、一貫して守り追求し続けてきたおいしさへのこだわりが大きな資産であることを実感しています。これからも、時代に即して、安全衛生管理のシステムを強化・実践しながら、より品質の高い“おいしさ”をご提供したいと考えています。「KFC」と「ピザハット」という伝統のブランドの資産は、研究開発の継続や、流通、調理技術、機器性能などを向上させることによって、より磨かれ進化し続けているのです。また、私たちは、この二つのブランドを通して食生活へのさまざまな新しい提案をしまいましたが、さらに新しい食のシーンやサービス形態など、新たな価値を創造してまいります。

食べることは、健康な身体をつくり維持するという基本的な要素とともに、心をなごませ人の和を広げるという役割も果たしています。安心して楽しめるおいしい食事、手軽に利用できる便利さ、そして、心やすらぐサービス。生活のあらゆる面が合理化と近代化によって便利で快適になった現代にあつてこそ、私たちは、「食」がもたらす、こういった心身への豊かな恵みを追求したいと考えています。この基本理念にたつて、「**FHH & H**」 = **F**resh（新鮮）・**H**ealthy（安全で健康的）・**H**andmade（手づくり）& **H**ospitality（おもてなしの心）を基盤として企業活動を進めております。また、すべての活動の原点となっているのが、お客様に100%ご満足いただくことをめざしてマニアックなまでにおもてなしをする「カスタマーマニア」文化です。

本物だけが「おいしい、しあわせ」、「おいしい、感動」をつくることができる。私たちが実感してきた事実です。私たちは、KFCとピザハットブランドのさらなる活性化、夢のあるダイナミックな組織文化の構築、未来に向けた果敢なチャレンジを掲げ、時代を超えて感動していただける商品やサービスの提供をめざしています。『おいしさ、しあわせ創造企業』として、お客様にその感動体験をご提供しつづけていくことが、日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社の使命であると考えています。

略歴

President's Profile

1952年11月24日	高知県高知市生
1975年3月	東京大学農学部 卒業
1975年4月	三菱商事株式会社 (穀物油脂部) 入社
1982年1月	米国三菱商事会社
1987年3月	三菱商事株式会社 飼料部
1992年11月	同社 社長室会事務局
1994年11月	同社 食料総括部
1995年4月	同社 食料担当役員付兼 食料流通企画室付
1995年8月	同社 畜産部ビーフチーム リーダー
1995年11月	キララ社 〔KILLARA(QUIRINDI) PTY. LTD./オーストラリア〕 取締役
1996年4月	エムシーミーツホールディングス社 〔MC MEATS HOLDINGS PTY. LTD./オーストラリア〕 社長
1997年4月	ミッドコーストミート社 〔THE MID COAST MEAT COMPANY PTY. LTD. /オーストラリア〕 CEO
1999年7月	リベリナ社 〔RIVERINA(AUSTRALIA) PTY. LTD./オーストラリア〕 会長
2001年9月	三菱商事株式会社 レッドミートユニットマネージャー
2003年4月	インディアナパッカーズ社 〔INDIANA PACKERS CORP. /アメリカ〕 会長 兼 CEO
2005年9月	日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社 顧問
2006年2月	三菱商事株式会社 退社
2006年2月	当社 代表取締役執行役員社長 に就任（現任）

私たちは、本当のおいしさを追求しています



Policy

「安全なおいしさ」を実現する FHH&H

安心できる素材を使い、店舗で手づくりするできたてのおいしさを最高のサービスとともにご提供する。41年間、KFCグループが買ってきたこの姿勢を、私たちは「FHH&H = Fresh (新鮮)・Healthy (安全で健康的)・Handmade (手づくり) & Hospitality (おもてなしの心)」と呼んでいます。お客様に本当のおいしさをお届けするために、創業以来、おいしく、安全な食材についての研究開発を重ねてきました。そのノウハウは、素材の生産から流通、店舗での調理にいたるまで一貫して活かされています。たとえば、KFCの「オリジナルチキン」に使用する「ハーブ鶏」は、4種類の天然ハーブとビタミンEを加えた飼料を食べて育ちます。鶏特有のにおいを抑えたハーブ鶏は、KFC独自の厳しい認定基準を満たした約280ヶ所に及ぶKFC登録飼育農場で飼育しています。10ヶ所のKFCカットチキン生産認定工場もまた独自の厳しい規程を義務づけられており、ここでカットされたチキンは徹底した品質管理のもとで店舗に届けられ、1ピースずつ手づくり調理しておいしい「オリジナルチキン」となります。



心のこもったサービスを実践する CHAMPS活動

お客様に心から楽しんでお召し上がりいただく。その喜びが、カーネル・サンダースの生涯の原動力でした。カーネルが何よりも大切にしていた「サザン・ホスピタリティ(アメリカ南部特有のもてなしの心)」を受け継ぐ私たちもまた、料理やサービスの質の向上をつねに怠りません。グループ全店で実施している「CHAMPS(チャンプス)」は、店舗活動のすべてをお客様の立場に立ってチェックし、公正な基準で厳しく評価・改善するシステム。その審査項目は多岐にわたり、不備な点は即刻改善できる仕組みになっています。KFCもピザハットも、このCHAMPSの実践を通して品質、サービス、技術、施設設備の充実を図るとともに、全国の店舗スタッフが技能とホスピタリティを競う「CHAMPSチャレンジ競技大会」を開催するなど、「お客様をおもてなしする喜び」を企業文化のひとつとして大切に育んでいます。



- Cleanliness = 清潔さ
- Hospitality = おもてなし
- Accuracy of Orders = オーダーの正確さ
- Maintenance of Facilities = 店舗設備のメンテナンス
- Product Quality = 商品の品質
- Speed of Service = サービスの速さ

手づくり、できたてのおいしさをみなさまに

私たちは主要な商品を各店舗で調理しています。KFCの「オリジナルチキン」は、独自のチキン調理ライセンス(COMライセンス)を持つ熟練したスタッフの管理のもと、カーネル・サンダースから受け継いだ通り、いまも1ピースずつ丁寧に粉つけし、伝統の調理法にしたがって圧力釜で仕上げています。また、ピザハットの「ふっくらパンピザ」をはじめとするオリジナリティあふれる生地も、特製パン(専用鉄鍋)を使い丁寧に焼き上げています。全国どの店舗でも、いつでもできたてのおいしさを味わっていただくために、ひとつひとつの商品が厳重な安全衛生管理のもと大切に調理されています。

一部の店舗では、調理法が異なります。

お客様を第一に考えるカスタマーマニア文化

最高の品質の商品をお届けするFHH&H、心をこめた気持ちのよいサービスを実現するためのCHAMPS活動。KFC & ピザハットグループはつねに、お客様に100%ご満足いただくことを目標に企業活動を行っています。私たちがめざしているのは、どんな場合にもお客様を第一に考え、お客様にご満足いただくためには、いかなる努力も惜しまない「カスタマーマニア」になること。マニアック(熱狂的)なまでにお客様をおもてなしし、お客様に幸せを感じていただくことを自らの喜びとするカスタマーマニアとして、一人ひとりのスタッフが心からの笑顔でお客様をお迎えしたいと考えています。この「カスタマーマニア文化」は、KFC & ピザハットグループのすべての活動の基本。私たちはつねに、誇りと情熱をもってカスタマーマニアックなサービスをご提供してまいります。



素材厳選。オリジナルの本当のおいしさ KENTUCKY FRIED CHICKEN

おいしいを、ずっと。あたらしいを、もっと。

伝統のおいしさ「オリジナルチキン」。時代を超えて愛されてきたこの商品には、いまもたくさんの秘密がずっと加わっています。素材や調理技術などをはじめとする、さらにおいしい「オリジナルチキン」への取り組みによって日々進化しつづけているのです。そして、新しいおいしさや新しいスタイルの店舗も続々と登場し、ケンタッキーフライドチキンだからこそできる新しいサービスのかたちをご提案しつづけています。



カーネル直伝のおいしさ KFCの「オリジナルチキン」

アメリカ・ケンタッキー州の田舎町でガソリンスタンドを営んでいたカーネル・サンダースが、スタンドにやってきた人々に食事を提供するために作りはじめた手づくりのフライドチキン。グレート・ユニーク・テイストと絶賛されたその味を、私たちは今もそのまま守り続けています。KFCの「オリジナルチキン」のおいしさの秘密は、カーネル秘伝の味つけと、100%植物性のショートニングを使って圧力釜で仕上げる独特の調理法。最高185℃で約15分間の高温高圧調理です。さらに素材には、エサにまでこだわって育てたヘルシーでおいしいハーブ鶏を使用しています。ハーブ鶏は店舗到着後、“COM=Confidential Operation Manual”ライセンスをもつ熟練したスタッフの管理のもとで1ピースずつ丁寧にブレディング（粉をまぶす工程）し、良質な植物油で揚げられています。定められた時間、温度、重量、圧力を守りながら、圧力釜でふっくら



ジューシーなフライドチキンに仕上げます。「世界で日本が一番好き。なぜなら、私の味を最も忠実に実践しているから」——これはカーネルのことばです。「オリジナルチキン」のレシピが完成して以来、72年たった今も、私たちはカーネルのおいしさへのこだわりを受け継ぎ、誇りと自信をもって全国のお店で手づくりできたてのおいしさをご提供しています。

素材を厳選、味にもとことん こだわったコールスロー

「オリジナルチキン」とともに、人気のKFCメニューが、新鮮なキャベツをたっぷり使ってつくるコールスロー。ここでも、本当のおいしさを実現するための体制づくりに取り組んでいます。「健康な土づくり」から収穫の時まで、手間ひまをかけて育てられる新鮮キャベツは、栽培計画書等に基づいて品質管理され、最高のおいしさをお届けするために、季節ごとに最もコールスローに適する品種と産地を選定しています。定期的に試食評価を行い、味、歯ざわり、見た目といった、さまざまな角度から品質をチェックするなど、おいしくて健康的な商品をより広くご提供するために、地道な研究と努力を積み重ねています。

お客様にご満足いただける おもてなしを

「安全で新鮮な素材を使って、心を込めた手づくりの食事を提供する」というカーネルの信念と、ユニークな「オリジナルチキン」の味わいによって、フライドチキンという新しい食べ物、そして、ファストフードをテイクアウトするという新しい食習慣が日本に定着しました。おいしい食事を、快適な店舗で、心のこもったサービスとともに提供する——。カーネルのこの信念は、店づくりにも受け継がれています。清潔で明るい店舗。お客様のご要望にきちんとお応えするためのスタッフ教育。また、より多くのお客様に、より手軽にご提供できるよう、さまざまな形態の店舗を展開しています。お電話一本でおいしい食事をお届けする「お届けケンタッキー」のサービスを実施している店舗もあります。カーネルがかたくなにこだわり続けた「本当のおいしさ」を求めて、KFCはカーネルから受け継いだ伝統を守り伝えると同時に、時代に即した新しいカタチを創造し続けています。



「安心できるおいしさ」に情熱を傾けて

Original Chicken

KFCの「オリジナルチキン」は新鮮、ヘルシーなハーブ鶏

本当の「おいしさ」にこだわり続けてきたKFCが、エサにまでこだわって生み出したのが「ハーブ鶏」。エサと一緒に与える4種類の天然ハーブとビタミンEの効用で鶏特有のにおいが抑えられています。カーネル秘伝の調理法でつくるジューシーでおいしいKFCの「オリジナルチキン」には、このハーブ鶏が使われています。飼育しているのは、設備、飼育方法、飼料、健康管理などに関する厳しい認定基準を満たした全国約280ヶ所のKFC登録飼育農場。日本では通常、鶏は生後50日余りで出荷されますが、KFCのハーブ鶏は、約38～42日令。やわらかい若鶏です。体重約1,700gに成長したハーブ鶏は、独自の厳しい認定基準をクリアしたKFCカットチキン生産認定工場へ。工場内は作業場が細かく分けられており、区域間の移動を制限するために作業工程ごとに作業服の色が変えられているなど、万全の衛生管理システムをとっています。KFCとピザハットの世界的な食品安全・衛生管理基準であるSTARシステムに基づいた、高度な衛生管理、品質管理のもとでカットされたハーブ鶏は、徹底した品質管理のもと、各店舗へと届けられ、店舗スタッフがさらにチェック。たくさんの人々の情熱が育てたハーブ鶏を最高の状態で召し上がっていただくために、温度、鮮度、羽毛が残っていないかどうかなどを厳重に確認し、基準にパスしたものだけを調理しています。カーネル秘伝の「オリジナルチキン」の調理はすべてがハンドメイド。独自のチキン調理の認定資格、COM (Confidential Operation Manual) ライセンスをもつスタッフの管理のもとで衛生面に細心の注意を払いながら、1ピースずつスピーディにかつ丁寧に仕上げるフライドチキンです。他には誰も真似のできないおいしさは、素材である鶏へのこだわりからスタートしているのです。

各店舗

温度、鮮度、カット状態、重量などをチェック
オペレーションマニュアルに沿ってCOMライセンス取得者の管理のもと手づくりで調理しています

お客様

全国約1,160店舗のKFCでは毎日、ハーブ鶏をつかったおいしい手づくりの「オリジナルチキン」をお客様にお届けしています



ハーブ鶏の流通チャート

孵卵・鑑別

衛生管理の行き届いた種鶏場で孵化したヒヨコを健康チェック



KFC登録飼育農場

農場数 / 約280農場
飼育期間 / 約38～42日

衛生的な環境はもとより温度、湿度、採光など多項目にわたって最適な条件を整え健康的な鶏を育てています
エサと一緒に与えるハーブは、オレガノ、ジンジャー、シナモン、ガーリックの4種類
農場の管理監督は、KFCカットチキン生産認定工場が直接行っています



出荷時は生後約38～42日の若鶏

KFCカットチキン生産認定工場

工場数 / 10工場

品質管理システム、安全衛生管理、設備管理など600項目以上の基準が設けられ、第三者機関とともに最低年2回の認定更新検査を実施しています
各工場でも毎日、衛生・品質管理チェックを実施しています
当社はKFCカットチキン生産認定工場を認定。工場は、それぞれ管轄する農場の管理監督を行います



STAR (Supplier Tracking Assessment & Recognition) KFCとピザハットの米国本部であるYum! Brands, Inc. が定めた世界的な食品安全・品質管理基準。日本でもKFCカットチキン生産認定工場では、当社が求める安全性や品質維持を満たすため、STARの基準に従って一定の水準に達していなければならない。その施設の機器・設備などのハード面はもとより、その環境、状況、組織、管理体制などのソフト面もふくめて広範囲にわたって基準が設けられています

店舗直送

午前中にカットしたハーブ鶏を午後には出荷



チキン配送センター

センター数 / 全国10カ所
温度、鮮度、カット状態、重量をチェック
配送センターを経ず認定工場から直接店舗へ配送する地区もあります



手づくりピザを、おもてなしの心とともに

Pizza Hut

いつでもホット! ピザハット



世界中で愛されている ピザレストランチェーン

デリバリーとテイクアウトによるサービスで、できたてのおいしさをお届けしている「ピザハット」。1958年、アメリカ・カンザス州の小さな田舎町で産声を上げたピザハットは、いまや世界最大のピザレストランチェーンへと成長しました。日本に上陸したのは1973年。当社がその事業を受け継ぎ宅配ピザとして再スタートしたのが1991年でした。以来、KFCが培ってきたフードサービスのキャリアとノウハウをバックグラウンドに着実に成長し、全国に約370店舗を展開するまでになりました。ピザハットの事業運営においても、KFC同様「FHH&H(Fresh・Healthy・Handmade & Hospitality)」が、すべての活動の基盤。「ふっくらパンピザ」「イタリアンクリスピー」や「ゴールデンチーズクラスト」などピザハットならではのオリジナリティに富む生地を、店舗で丁寧に焼き上げています。お客様の嗜好にお応えする高い品質のピザといっしょに楽しんでいただける充実したサイドメニューも、さまざまな「食」のシーンを豊かに演出しています。ピザハット独自の商品力と両輪をなすのが「おもてなしの心」。お客様の元を訪問するデリバリーサービス中心のビジネスだからこそ、ホスピタリティを大切にしています。適切な電話対応、登録電話番号だけでお届け先がわかる受注システム、安全迅速なお届け。これらの地道な活動がおいしさを支えています。

※一部の店舗では、調理法が異なります。

選べるおいしさ 生地までおいしいオリジナル・クラスト

ピザハットの自慢のひとつは、クラスト(生地)のバリエーションの豊富さ。「ふっくらパンピザ」は、発酵させた生地を、専用の鉄鍋(パン)で焼き上げます。ソフトな口あたりとボリューム感は、ピザハット創業以来親しまれてきました。また、みみの中にトロリととろける3種のチーズを巻き込んだふわふわもちもちした「ゴールデンチーズクラスト」、すみずみまでトッピングがぎっしりのった四角いうす生地をひとくちサイズの格子型にカットした「イタリアンクリスピー」なども、ピザハットだからこそできるオリジナリティあふれる生地です。ピザハットでは、最後のひとくちまで楽しめるいろいろなオリジナル・クラストで「選べるおいしさ」をご提供しています。お客様の「できたての、おいしいピザを、いますぐ食べたい」というご要望に確実ににお応えするピザハットの約束が、ブランドメッセージの「Hot & On Time」なのです。

※一部の店舗では、調理法が異なります。

本当のおいしさを追い求めて

Step of KFCJ

日本のマーケットに適した 独自の店舗形態を開発

1970年、米国KFCは大阪で開かれた日本万国博覧会会場にKFCの実験店舗を出店し、大成功をおさめました。そして、同じ年の7月に日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社が誕生。11月には、名古屋に日本のKFC第1号店をオープンしました。2号店、3号店を立続けに出店しましたが、どの店舗でも1日の売上が2〜3万円という状況が続きました。1〜3号店はいずれも、アメリカのスタイルを踏襲した郊外立地型店舗。日本ではまだモータリゼーションが十分に発達していなかった当時、この立地が業績不振の最大の要因でした。そこで、繁華街立地型に方向転換する一方、アメリカの3分の1のスペースの厨房を開発するなど、日本の実情に合わせたコンセプトに基づいて再スタート。これが見事に功を奏し、1973年には100店舗目をオープンしました。その後、1988年にはKFCチェーンの総売上は1,000億円を突破。1992年には、総店舗数1,000店にまで成長を遂げました。さらに1990年、日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社は、東京証券取引所第二部に株式の上場を果たしました。



1970年、日本万国博覧会に、出店した実験店(左)と1号店の名古屋店(右)。

カーネルの夢を継承する 食文化のリーディングカンパニー

1991年には総合マーケティング会社「株式会社ケイ・アド」を設立。さらに、ピザハット事業をスタートし、着実なビジネス展開を図ってきました。この成長を支え続けてきたのは、高度な情報システムと幅広いネットワーク。そして何よりもフレッシュな人材の活用が、発展の原動力となっています。また、1981年からはスポーツや文化の育成をめざして社会性の高いイベントを開催。食文化のリーディングカンパニーとして、「食」の領域を超えた幅広いコミュニケーション活動を展開しています。本当のおいしさを生涯、追求し続けたカーネル・サンダースの夢を受け継ぐ者として、私たちは、これからも誠実に「本当のおいしさ」をお届けしていきます。

1970

- '70/3月 日本万国博覧会に米国KFCの実験店を出店、1日に280万円の売上を記録
- 7月 三菱商事(株)とKFCコーポレーションとの折半出資により日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)を設立 資本金7,200万円
- 11月 名古屋にKFC第1号店・名古屋店開店
- '71/7月 青山店(第5号店)を皮切りにKFC東京に進出
- 9月 KFCフランチャイズ第1号店・江ノ島店開店
- '72/7月 KFCコーポレーション(米国)がヒューブラインInc.を買収され、日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)も三菱商事(株)とヒューブラインInc.との合併会社になる
- 10月 カーネル・サンダース初来日
- 11月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)資本金2億8,800万円に増資
- 12月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)資本金6億円に増資
- '73/10月 TVコマーシャル放映開始
- 12月 KFCチェーン第100号店・赤坂店開店
- '74/12月 初のクリスマスキャンペーン実施
- '75/11月 初のプロダクトニュースキャンペーン実施
- '77/11月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)本社を東京・恵比寿に移転
- '78/6月 カーネル・サンダース再来日
- '79/3月 KFCチェーン第200号店・東海店開店

1980

- '80/5月 カーネル・サンダース3回目の来日
- 11月 KFCチェーン第300号店・南鹿野島店開店
- 12月 カーネル・サンダース(90歳)逝去
- '82/10月 R.J.レイノルズInc.がヒューブラインInc.を買収
- '83/3月 KFCにチキンフィレサンド登場
- 9月 KFCチェーン第400号店・南郷1丁目店開店
- '84/8月 ケンタッキー「夏休みこども大使」を米国ケンタッキー州へ派遣
- '85/4月 KFCチェーン第500号店・渋谷公園通り店開店
- 9月 ミュージカル「ケンタッキーの我が家―フォスター物語―」招聘
- 11月 KFCにパーティバーレル登場
- '86/10月 KFCチェーン第600号店・川崎地下街店開店
- 10月 ペプシコInc.がR.J.レイノルズInc.からKFCコーポレーションを買収
- '87/11月 KFCチェーン第700号店・名取バイパス店開店
- '88/11月 KFCチェーン年間セールス1,000億円達成
- '89/1月 KFCチェーン第800号店・長野中御所店開店
- 2月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)資本金6億3,000万円に増資
- 7月 第1回KFCカットチキン生産認定工場を認定
- 7月 第1回ケンタッキー「北海道夏休みこども自然教室」開催

1990

- '90/2月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)資本金7億8,750万円に増資
- 3月 KFCチェーン第900号店・多賀城店開店
- 8月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)東京証券取引所第二部に株式上場
- 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)資本金72億9,750万円に増資
- '91/3月 総合マーケティング会社(株)ケイ・アド設立
- 5月 ピザハット事業部新設
- '92/7月 KFCチェーン第1,000号店・新千歳空港店開店
- 11月 R&D施設「カーネルセンター」(東京都北区)開設

- '93/9月 オリジナル・フライドチキン調理者(COMライセンス取得者)のパッケージ明記
- 11月 調理・接客コンテスト第1回チーム・チャレンジ(現CHAMPSチャレンジ)をKFCで開催
- '94/6月 チーム・チャレンジ(現CHAMPSチャレンジ)世界大会で日本チーム総合準優勝
- 11月 社員ライセンス制度第1号店・ピザハット宮崎店開店
- '95/3月 日本ケンタッキー・フライド・チキン(株)サポートセンター(本社)を東京・恵比寿JT恵比寿南ビルに移転
- 4月 KFCチキンデリバリー本格導入
- '96/3月 KFCに「ハーブ鶏」本格導入
- '97/9月 カーネル・サンダースの誕生日、9月9日を「カーネルズ・デー」とする
- ミュージカル「ケンタッキーの我が家―フォスター物語―」招聘
- 10月 ペプシコInc.からフードサービス部門が分離しトライコン・グローバル・レントランツInc.(現ヤムブランドInc.)が設立
- '98/1月 サービス向上プログラムCHAMPS導入

2000

- '00/2月 30周年記念キャンペーン実施
- '01/3月 KFCにツイスター登場
- 9月 ピザハットにゴールデンチーズクラスト登場
- '04/7月 KFCにレッドホットチキン登場
- 10月 KFCのマスターフランチャイズ契約を20年間更新
- 12月 KFCクリスマス商品にプレミアムローストチキン登場
- '06/3月 ピザハットにこんがりソーセージクラスト登場
- 6月 KFCとピザハットのコラボ店舗「2 in 1」をオープン
- '07/6月 ピザハットで「MOTTAINAI」運動を開始
- 10月 World Hunger Relief Week(世界飢饉救済週間)第1回を展開
- 11月 ピザハットのフルスケール・ライセンス契約を10年間更新
- 12月 三菱商事(株)の子会社となる
- '08/6月 新店舗チェックシステム「CMS(CHAMPS Management System)」導入
- 9月 レストラン運営会社ケイ・フーズ(株)設立
- 12月 R&D施設「カーネルセンター」を東京・恵比寿に移転
- '09/1月 ピザハット北海道内店舗で道産小麦を使用したピザを発売
- 2月 KFC第1回キッズスクール開催
- 3月 KFCでONE BOXキャンペーン
- 中期経営計画「ABR2011」を発表
- 大阪の道頓堀川で24年ぶりにカーネル立像が発見され「おかえり!カーネル」と命名
- 4月 ピザハット・ナチュラル第1号店・勝田台店開店
- 10月 KFC久米川店が環境省より「2009年度省エネ照明デザインモデル事業」として採択される

2010

- '10/1月 40周年記念キャンペーン実施
- 7月 KFC次世代店舗1号店・渋谷公園通り店開店

1970



1970 オリジナルチキン

日本ではまったく新しい食べ方として上陸しそのおいしさと同時に米国文化を代表するファッションとしても受け入れられ洋風ファストフードの先駆けとなりました。

1970 フライドポテト

じゃがいもを太くカットした現在の形は素材の味わいを生かすKFCならではのスタイルです。

1970 コールスロー

欧米では古くから親しまれてきたキャベツのサラダ。「オリジナルチキン」といつも一緒に提供されてきたKFCの歴史的商品です。



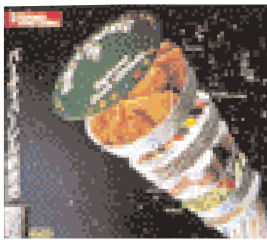
1974 スモークチキン

ハーブ鶏を桜のチップで時間をかけて燻すこだわりの本格派。クリスマスの季節に欠かせない商品となりました。

1980

1983 チキンフィレサンド

鶏の胸部分の1枚肉をそのままはさんだサンドはおいしさとボリュームでKFCを代表する商品のひとつとなった日本発祥の商品です。1995年には和風チキンカツサンドも登場しました。



1985 パーティバーレル

日本に「クリスマスにはチキン」を定着させてきたKFCが開発した温かいチキンと冷たいサラダやデザートを一ひとつにパッケージしたパーティバーレルは日本パッケージングコンテストでジャパンスター賞を受賞。使い勝手のよさとファッション性でクリスマスの風物詩となりました。

クリスマスの風物詩 — パーティバーレル

いまや日本のクリスマス風景には欠かせないパーティバーレルは、発売以来、毎年、セット商品の内容だけでなく、パッケージも新しいデザインでご提供し、ご好評をいただいています。また、年号が入ったイヤープレートも季節のコレクションとして高い人気をいただいています。



1986 お子さまメニュー

セットされているプレミアムグッズはいろいろな楽しさを紹介してきました。現在はグッズのバラエティで人気の「スマイルセット」に発展し広い年齢層にファンをもっています。



1987 ビスケット

オープン調理ができるKFCならではの商品第1号。日本にソフトビスケットが定着する発端ともなった根強いファンをもつサイド商品です。



1990

1991 直火揚げクリスピーチキン

辛口の味とパリパリした衣が新鮮なあたらしいタイプのフライドチキンはその後「からくちチキン」へと発展しクリスマス期の人気季節商品となりました。



1991 パンピザ

粉から手づくりするフレッシュドゥが特徴のピザハットのピザはパン(鉄鍋)で焼く独自のスタイルからパンピザと呼ばれてきましたがその食感から現在は「ふくらパンピザ」の名称になりました。



1992 焼むすび

ご飯メニュー第1号として登場し一躍脚光を浴びました。日本米が不足し社会問題となった時代を乗り越えてきたオープン調理商品です。



1996 チーズクラスト

手づくりだからこそできる生地のバリエーションの楽しさはピザハットならではの、ふくらから食べるという新しいスタイルを提案しピザ業界に新しいニュースをもたらしました。



1996 チキンポットパイ

スープをパイ皮で包みオープンで焼き上げる画期的な商品は他のファストフードでは真似のできない新しさとして話題を呼びました。



1998 カーネルクリスピー

骨なし皮なし和風味のフライドチキンは天ぷらと同じ要領で店舗で1個ずつ揚げている日本オリジナルの商品です。



2000



2001 ゴールデン チーズクラスト

チーズがはいったふちの上にさらにチーズをのせて焼き上げるチーズ好き大歓迎のリッチなピザは一気に固定ファンをつくりました。

2001 ツイスター

シンプルな味わいのトルティーアにカーネルクリスピーを巻き込んだまったく新しいスタイルのツイスターは味のバリエーションを広げながら食べやすさとボリュームで人気商品となりました。



2002 イタリアンクリスピー

丸いという固定観念を脱して大勢で楽しみやすいよう四角いピザを格子型にカットし軽い食感の薄い生地の隅々にまでトッピング。ピザハットならではの提案です。



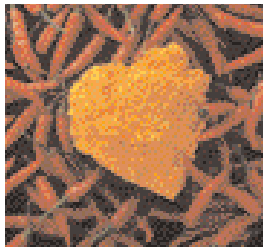
2003 キッズ^{フォー}4

お子さまに人気のトッピングを4種類そろえた欲張りなキッズ向けピザ。おいしさを楽しく案内するキャラクター「チーズくん」が登場しました。



2004 GRILLZ

“コンテンポラリー&チョイス”をテーマにKFCが実験店をオープン。グリルしたチキン商品を揃え、チキンのエキスパートならではの“選ぶ楽しさ”を提案しています。



2004 レッドホットチキン

チキンに一番よくあう辛さを追求し、レッドペッパー、ホワイトペッパーを使用。香辛料を染み込ませたチキンを、カリカリの衣で仕上げた、味も食感も新しい、チキンのプロならではの辛口チキンメニューです。

2004 コザンジョ 胡山醬チキン

日本人に馴染み深い香辛料の白・黒胡麻、和山椒、醤油をつかい、鰹だしで味を整えた本格和風チキン。食べやすくカットされた形とボリュームが年齢を問わず広く愛されています。



2004 プレミアムローストチキン

うまみとコクが豊かな伊達鶏にパルメザンチーズときのこをわざわざこんがり焼き上げる本格派。“チキンエキスパート”のケンタッキーだからこそできる本格的なローストチキンが新登場!



2005 プレミアムポトフ

こだわりの高級チキン「KFCプレミアムシリーズ」の第2弾。風味豊かなハーブ鶏と野菜をまるごと煮込み、じっくりうまみを引き出した、ホームメイド感覚のポトフです。

2005 ゴウジャン 五香醬チキン

チキンの胸肉を食べやすい形にカットし、7種類をブレンドしたカリースパイスと、五香粉(花椒、八角、丁字、茴香、肉桂)の五種類のスパイスを効かせて、オイスター醤油で仕上げた、新感覚の中華テイストのチキンです。



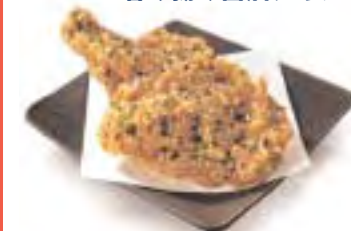
2006 ナインズ



2006 こんがりソーセージクラスト



2006 香り揚げ醤油チキン



2006 チーズロール



2007 ソーセージロール



2007 エビカツツイスター



2007 レッドホットキング

カーネル・サンダースの心を受け継ぐ

Colonel Story

たった6席のレストランから 始まったカーネル・ストーリー



1890年、インディアナ州ヘンリービルに生まれたハーランド・サンダースが、ケンタッキー州の知事から名誉称号「カーネル」を授けられカーネル・サンダースと呼ばれるようになったのは、1935年。世界的なフードサービスチェーン、ケンタッキーフライドチキンの端緒となる小さなレストランを彼が開くまでには、いくつかの物語がありました。早くに父をなくしたカーネルが、工場で働く母の代わりに料理をつくりはじめたのは6歳のとき。ある日、弟と妹と母のために、彼はライ麦パンをひとりで焼きあげました。これがあまりにも見事なできばえで、大人たちは彼の腕前を絶賛し、少年は、もてなすことの喜びを深く心に刻みつけました。カーネル・サンダースが料理の天才ぶりを発揮した、これが、はじめてのできごとでした。一家を支えるために10歳の頃から働きはじめ、さまざまな職業を転々としつづけたカーネルは、1930年、ケンタッキー州のコービンという田舎町でガソリンスタンドをはじめました。40歳の時のことです。ほどなく彼は、車にガソリンが必要なようにお客さんにはおいしい食事が必要だと、レストランを開くことにしました。ガソリンスタンドの横の小さな物置を改造して、テーブルがひとつ、椅子が6席だけの「サンダース・カフェ」が、こうしてはじまったのです。レストランの裏手にある農場で採れた新鮮な野菜と、そこで育てた鶏を使ってカーネルが丹念につくるフライドチキン。手づくりの料理はたちまち評判をよび、サンダース・カフェは、毎日長い列ができるほど繁盛しました。このようにして11種の秘伝のスパイスと純正植物油を使って圧力釜で揚げるオリジナルチキンは、1939年に完成しました。

手づくりのおいしさ、心のこもった サービスでお客様に笑顔

その後、サンダース・カフェは147席の大きなレストランへと発展し順風満帆でしたが、カーネルが65歳のとき、近くに新しいハイウェイができて、旧道とともに人の流れから取



り残された店はすっかり寂れてしまいました。店を売って負債を払った彼には、オリジナルチキンのレシピと圧力釜以外、何も残っていませんでした。彼は古いフォードに圧力釜とスパイスを積みこんで旅に出発します。行く先々のレストランでフライドチキンを揚げて見せ、店主が気に入ったら調理方法を教え、その代わりにチキン1羽につき5セントの特許権使用料を払ってもらう。現在のフランチャイズシステムによるKFCチェーンの原形が、このとき生まれたのです。カーネルのチキンは各地で喝采を受け、チェーン店は1963年には600店を超えていました。中にはマニュアルを守らず、味やサービスが悪い店もありました。カーネルはその度に警告し、聞き入れられなければすぐさま契約を取り消しました。手づくりの味、心のこもったサービスというカーネルの信念は、こうして守られていったのです。1964年、74歳になったカーネルは、年間利益30万ドルに達していたフランチャイズ権を、後にケンタッキー州知事になるジョン・Y・ブラウン・ジュニアとジャック・C・マッシーという若いビジネスマンに譲渡しました。その後、彼は味の親善大使として世界中を巡り、日本にも3回やってきました。「日本のフライドチキンがいちばん気に入っている」と、当時の日本KFC会長ロイ・ウェストンに打ち明けています。自分のやり方を日本がもっとも忠実に守っているから、というのがその理由でした。現在、KFCは105カ国地域16,000店を超すフードサービスチェーンに発展しています。カーネル・サンダースは、1980年、90歳でその起伏に富んだ生涯の幕を閉じましたが、妥協のない本ものおいしさを届けることで人々の笑顔をつくり続けたいという彼の夢と信念は、今も世界中で受け継がれています。

カーネル・サンダース略年譜

1890年／ 9月9日、インディアナ州南部の町ヘンリービルに生まれる。
1900年／ 10歳、家族を助けるため学業の傍ら、農場で働く。
1904年／ 14歳、学校をやめて農場の手伝い、後に市電の車掌となる。
1906年／ 11月、16歳、陸軍に入隊し、ハバナ（キューバ）へ従軍。
1907年／ 3月、除隊し、以後、鉄道の機関車修理工、ボイラー係、機関助手、保線区員、保険外交員などを転々とする。
1912年／ ジェファソンビル（インディアナ州）から、オハイオ川を越えて、ルイビル（ケンタッキー州）に至るフェリーボートの経営にたずさわる。
1929年／ 大恐慌。ニコラスビル（ケンタッキー州）で所有していたガソリンスタンドを売り払う。
1930年／ 9月、コービン（ケンタッキー州）にガソリンスタンドを開業。後に食堂とモーターを併設する。
1935年／ 州知事から「カーネル」の名誉称号を受ける。
1937年／ アッシュビル（ケンタッキー州）に、さらにモーターを開く。
1939年／ オリジナルチキンの製法を完成。コービンの食堂とモーターが焼失。

1941年／ コービンに147人収容の大レストランを再建。
1949年／ 11月、元従業員のクローディアと結婚する。
1952年／ ユタ州のピート・ハーマンが最初のフランチャイジーとなり、ケンタッキーフライドチキンのブランドを使用。
1955年／ ケンタッキーフライドチキンコーポレーション設立。
1956年／ 近くに建設されたハイウェイのために客が激減し、レストランを7万5,000ドルで売却。調理法のノウハウをフランチャイズ化するために全米を巡る。
1960年／ ケンタッキーフライドチキンのチェーン店が、アメリカで200店、カナダで6店になる。
1963年／ チェーン店600店にふえる。
1964年／ 3月6日、フランチャイズ権を、ジョン・Y・ブラウン・ジュニアとジャック・C・マッシーに譲渡して、引退。以後、チェーンの親善大使として世界中を巡る。
1980年／ 9月、ルイビルで90歳の誕生日を祝う。この年、チェーン店は48カ国6,000店を数える。12月16日、ルイビルで肺炎のため死去。



日本ケンタッキー・フライド・チキン(株) 売上高・経常利益

決算期	個別売上高 (単位:百万円)	個別経常利益 (単位:百万円)	連結売上高		連結経常利益	
			(単位:百万円)	(単位:百万円)	(単位:百万円)	(単位:百万円)
第1期	'70. 7.4 ~ '70. 9.30	—	△ 5			
第2期	'70.10.1 ~ '71. 9.30	112	△ 78			
第3期	'71.10.1 ~ '72. 5.31	317	△ 51			
第4期	'72. 6.1 ~ '73. 5.31	1,484	68			
第5期	'73. 6.1 ~ '74. 5.31	2,187	17			
第6期	'74. 6.1 ~ '75. 5.31	3,139	65			
第7期	'75. 6.1 ~ '76. 5.31	4,618	68			
第8期	'76. 6.1 ~ '77. 5.31	5,726	296			
第9期	'77. 6.1 ~ '78. 5.31	7,349	436			
第10期	'78. 6.1 ~ '79. 5.31	9,869	621			
第11期	'79. 6.1 ~ '80. 5.31	13,479	710			
第12期	'80. 6.1 ~ '81. 5.31	16,458	919			
第13期	'81. 6.1 ~ '82. 5.31	18,799	1,109			
第14期	'82. 6.1 ~ '82.11.30	9,532	557			
第15期	'82.12.1 ~ '83.11.30	22,224	1,622			
第16期	'83.12.1 ~ '84.11.30	25,775	1,888			
第17期	'84.12.1 ~ '85.11.30	29,715	1,884			
第18期	'85.12.1 ~ '86.11.30	37,812	2,701			
第19期	'86.12.1 ~ '87.11.30	43,615	3,163			
第20期	'87.12.1 ~ '88.11.30	47,695	3,701			
第21期	'88.12.1 ~ '89.11.30	58,522	4,361			
第22期	'89.12.1 ~ '90.11.30	60,898	4,373			
第23期	'90.12.1 ~ '91.11.30	66,765	4,747			
第24期	'91.12.1 ~ '92.11.30	70,633	5,005			
第25期	'92.12.1 ~ '93.11.30	68,978	3,614			
第26期	'93.12.1 ~ '94.11.30	70,299	1,895			
第27期	'94.12.1 ~ '95.11.30	69,683	2,599			
第28期	'95.12.1 ~ '96.11.30	74,917	2,948			
第29期	'96.12.1 ~ '97.11.30	74,095	1,864			
第30期	'97.12.1 ~ '98.11.30	70,552	2,558			
第31期	'98.12.1 ~ '99.11.30	70,878	3,208	74,956	3,266	
第32期	'99.12.1 ~ '00.11.30	73,707	2,942	82,942	2,970	
第33期	'00.12.1 ~ '01.11.30	75,487	3,700	84,967	3,761	
第34期	'01.12.1 ~ '02.11.30	76,517	3,685	80,528	3,680	
第35期	'02.12.1 ~ '03.11.30	70,191	2,629	73,787	2,630	
第36期	'03.12.1 ~ '04.11.30	69,853	1,420	73,654	1,465	
第37期	'04.12.1 ~ '05.11.30	73,621	2,504	77,667	2,405	
第38期	'05.12.1 ~ '06.11.30	76,319	2,960	80,579	2,974	
第39期	'06.12.1 ~ '07.11.30	80,677	2,765	84,900	2,846	
第40期	'07.12.1 ~ '08.11.30	82,547	1,222	86,762	1,207	
第41期	'08.12.1 ~ '10.03.31	117,258	5,278	124,815	5,459	
第42期	'10.04.01 ~ '11.03.31	83,536	3,607	88,823	3,708	
第43期(予想)	'11.04.01 ~ '12.03.31	85,000	2,600	90,000	2,700	

※単位未満は切り捨て ※第3期は決算期変更のため8ヶ月間 ※第14期は決算期変更のため6ヶ月間 ※第41期は決算期変更のため16ヶ月間

チェーン別売上高・店舗数

KFCチェーン

売上高 (単位:百万円 ※単位未満は切り捨て)

年度	直営店	フランチャイズ店	合計
'72	452	358	810
'73	1,504	1,647	3,151
'74	2,136	2,433	4,569
'75	2,844	3,023	5,866
'76	3,833	4,213	8,046
'77	5,125	6,052	11,177
'78	6,849	8,590	15,440
'79	9,470	13,556	23,027
'80	13,065	19,150	32,216
'81	15,322	22,900	38,222
'82	16,957	27,995	44,952
'83	19,025	33,715	52,740
'84	21,693	40,226	61,919
'85	24,184	44,532	68,715
'86	29,400	54,050	83,450
'87	32,355	61,817	94,173
'88	36,086	71,803	107,889
'89	39,846	83,337	123,183
'90	41,838	89,671	131,509
'91	45,327	92,549	137,876
'92	46,739	95,096	141,835
'93	43,771	86,718	130,489
'94	42,391	84,034	126,426
'95	40,708	80,948	121,656
'96	42,645	83,268	125,914
'97	40,698	79,972	120,670
'98	39,155	74,664	113,820
'99	38,527	75,044	113,571
'00	39,571	76,837	116,408
'01	38,662	80,858	119,520
'02	35,854	79,475	115,330
'03	31,779	74,393	106,173
'04	31,492	72,609	104,102
'05	33,759	72,630	106,389
'06	34,522	71,722	106,244
'07	36,680	72,609	109,290
'08	37,172	71,292	108,464
'09	51,703	103,311	155,014
'10	36,196	80,747	116,943
'11(計画)	36,062	80,938	117,000

店舗数 (各年度末現在)

年度	直営店	フランチャイズ店	合計
'70	8	2	10
'71	12	6	18
'72	27	21	48
'73	40	44	84
'74	58	57	115
'75	57	65	122
'76	60	73	133
'77	64	84	148
'78	74	111	185
'79	95	151	246
'80	113	187	300
'81	132	211	343
'82	137	236	373
'83	150	263	413
'84	168	305	473
'85	188	352	540
'86	208	408	616
'87	227	474	701
'88	251	536	787
'89	271	604	875
'90	289	649	938
'91	321	666	987
'92	330	687	1,017
'93	342	702	1,044
'94	343	712	1,055
'95	326	719	1,045
'96	324	720	1,044
'97	320	725	1,045
'98	323	703	1,026
'99	336	701	1,037
'00	349	735	1,084
'01	336	793	1,129
'02	322	819	1,141
'03	329	838	1,167
'04	338	821	1,159
'05	348	805	1,153
'06	354	795	1,149
'07	365	787	1,152
'08	380	770	1,150
'09	339	788	1,127
'10	334	816	1,150
'11(計画)	329	828	1,157

ピザハットチェーン

売上高 (単位:百万円 ※単位未満は切り捨て)

年度	直営店	フランチャイズ店	合計
'92	1,224	123	1,347
'93	2,152	1,710	3,862
'94	3,075	2,142	5,217
'95	5,038	3,739	8,777
'96	7,199	5,219	12,419
'97	8,779	6,865	15,645
'98	9,343	7,764	17,108
'99	9,246	7,742	16,989
'00	10,005	7,478	17,483
'01	11,159	7,806	18,965
'02	13,672	8,849	22,521
'03	12,517	8,669	21,186
'04	12,831	8,657	21,488
'05	13,684	8,842	22,526
'06	15,841	8,945	24,786
'07	17,081	10,706	27,787
'08	15,296	10,365	25,661
'09	19,831	15,677	35,508
'10	11,342	11,830	23,172
'11(計画)	11,996	12,902	24,898

店舗数 (各年度末現在)

年度	直営店	フランチャイズ店	合計
'92	17	18	35
'93	27	23	50
'94	47	39	86
'95	76	60	136
'96	98	86	184
'97	113	107	220
'98	117	119	236
'99	130	112	242
'00	153	112	265
'01	173	115	288
'02	181	122	303
'03	185	142	327
'04	195	141	336
'05	207	141	348
'06	207	141	348
'07	202	149	351
'08	205	161	366
'09	170	189	359
'10	162	197	359
'11(計画)	158	207	365

※KFC・ピザハットとも'72年～'08年度は前年12月1日～当年11月30日(各12ヶ月間)、『09年度は、『08年12月1日～'10年3月31日(16ヶ月間)、『10年度以降は、当年4月1日～次年3月31日(12ヶ月間)

地域別店舗数

(2011年3月31日現在)

ケンタッキーフライドチキン

地域	直営店	フランチャイズ店	合計
北海道		71	71
青森		13	13
秋田		7	7
山形		6	6
宮城		18	18
岩手		7	7
福島		15	15
栃木		24	24
群馬		26	26
茨城		29	29
埼玉	37	36	73
千葉	36	34	70
東京	103	33	136
神奈川	64	48	112
山梨		6	6
新潟		15	15
富山		5	5
石川		5	5
福井		4	4
長野		16	16
静岡		26	26
愛知		47	47
岐阜		12	12
三重		12	12
京都	7	21	28
滋賀		13	13
大阪	47	29	76
兵庫	20	34	54
奈良	12	2	14
和歌山	8		8
鳥取		4	4
島根		6	6
岡山		11	11
広島		19	19
山口		10	10
徳島		3	3
香川		6	6
愛媛		7	7
高知		2	2
福岡	1	45	46
佐賀		6	6
長崎		9	9
熊本		17	17
大分		9	9
宮崎		10	10
鹿児島		16	16
沖縄		21	21
合計	335	815	1,150

ビザハット

デリバリー(宅配)を基本型とし、住宅街立地、オフィス街、繁華街と立地はいろいろ。外観は明るさを感じさせ、その店舗活動は周辺地域に活気を生み出します。

KFC&ビザハット
複合タイプ「2in1」

ケンタッキーフライドチキンとビザハットの商品を一緒にお楽しみいただける新しいスタイルの店舗は、多様な立地への出店が期待できます。



ビザハット

地域	直営店	フランチャイズ店	合計
北海道		42	42
青森		5	5
山形		4	4
宮城		6	6
秋田		1	1
福島		3	3
茨城		4	4
栃木		1	1
埼玉	19	11	30
千葉	17	1	18
東京	49	19	68
神奈川	29	14	43
山梨		1	1
新潟		5	5
石川		1	1
富山		1	1
長野		3	3
愛知		19	19
三重		1	1
京都	6	6	12
滋賀	3		3
大阪	28	16	44
兵庫	7	14	21
奈良	3	1	4
和歌山	1		1
岡山		1	1
広島		7	7
徳島		1	1
香川		1	1
愛媛		1	1
宮崎		3	3
鹿児島		3	3
沖縄		1	1
合計	162	197	359

店舗タイプ

.....ケンタッキーフライドチキン



ショッピングセンター立地型店舗

外向きタイプ、インスタタイプ、駐車場独立タイプと、多様な条件に適合するデザインがつけられています。



駅前・繁華街立地型店舗

商業ビルやオフィスビルなど利用しやすい立地で店内飲食にも、お持ち帰りにも便利な店舗。



郊外・独立型店舗

ドライブスルーを基本型とし利用者の利便性を考えて立地に合ったデザインが多様につくられています。

KFC次世代店舗

「新しいKFC」をイメージし、ブランドのイメージカラーである赤をアクセントに配した、シャープでスタイリッシュな空間。できたての商品を楽しんでいただくというKFCの基本姿勢を、オープンキッチンイメージしたデザインで表現しています。

